



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TESIS DE GRADO

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERO EN FINANZAS

TEMA

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA EN EL AÑO 2014.

AUTOR

Kevin Giancarlo Solano Armijo

Riobamba-Ecuador

2014

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema; “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA EN EL AÑO 2014”, ha sido desarrollado por el Sr. KEVIN GIANCARLO SOLANO ARMIJO, cumpliendo con las normas de investigación científica y una vez analizado y revisado el contenido en su totalidad, se autoriza su presentación.

Ing. Carlos Raúl García
DIRECTOR DE TESIS

Ing. Mariana Isabel Puente Riofrío
MIEMBRO DE TESIS

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Yo, KEVIN GIANCARLO SOLANO ARMIJO, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior declaro que la tesis que presento es auténtica y original y que las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad del autor.

Kevin Giancarlo Solano Armijo

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado la vida, sabiduría y la fuerza espiritual que me permitió llevar a cabo este trabajo de investigación.

A si mismo agradezco a mis padres que con su sacrificio y amor han sido el pilar fundamental para un logro más en mi vida y que siempre han estado a mi lado brindándome su apoyo.

Expreso mis más sinceros agradecimientos a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas que me abrió sus puertas para adquirir conocimientos necesarios para ser un profesional de éxito.

Es mi deber también agradecer la valiosa colaboración del Ing. Carlos Raúl García y la Ing. Mariana Isabel Puente quienes como excelentes profesionales me han sabido brindar su aporte fundamental en la ejecución de esta investigación.

Kevin Giancarlo Solano Armijo

DEDICATORIA

A mis padres, porque creyeron en mí y porque me supieron sacar adelante siempre, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y por el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

Va por ti mamá que aunque ya no estés aquí conmigo yo sé que siempre me estas cuidando y guiándome desde el cielo, soy muy feliz por tener el mejor Ángel en el cielo que me está frotando de bendiciones.

Esta meta no pudo haber sido posible sin tus bendiciones Madre el triunfo es nuestro.

Kevin Giancarlo Solano Armijo

Índice general

Certificación del tribunal	ii
Certificado de autoría	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria.....	v
Índice general	vi
Índice de cuadros	x
Índice de imágenes	xi
Abstract.....	xiii
Introducción.....	1
Capítulo I: El problema	2
1.1 Antecedentes del problema	2
1.1.1 Formulación del problema de investigación	3
1.1.2 Delimitación del problema.....	3
1.2 Objetivos	3
1.2.1 Objetivo General.....	3
1.2.2 Objetivos Específicos.....	3
1.3 Justificación de la investigación	4
Capitulo II: Marco teórico	6
2.1 Antecedentes investigativos.....	6
2.2 Gimnasio	7
2.2.1 Definición	7
2.2.2 Historias de los Gimnasios.....	7
2.2.3 Tipos o clasificación de gimnasios	8
2.3 Tipos de máquinas y sus funciones.....	10
2.3.1 Máquinas de fuerza	10
2.3.2 Máquinas de Cardiovascular.....	15
2.3.3 Barras y mancuernas.....	18
2.4 Proyecto	19

2.4.1	Definición	19
2.4.2	Importancia	20
2.5	Clasificación de proyectos	20
2.5.1	Tipos de Proyectos	20
2.5.2	Otros tipos de Proyectos	21
2.6	Fases de un proyecto	21
2.7	Estudio de factibilidad	22
2.7.1	Estudio de mercado.....	22
2.7.2	Estudio Técnico	22
2.7.3	Estudio Económico	22
2.7.4	Estudio Administrativo y legal	22
2.7.5	Estudio financiero	23
2.7.6	Evaluación económica – financiera	23
2.8	Antecedentes investigativos.....	24
Capitulo III: Marco metodológico.....		27
3.1	Hipótesis o idea a defender	27
3.1.1	Hipótesis General.....	27
3.1.2	Hipótesis alternativa.....	27
3.2	Variables	27
3.2.1	Variable Independiente	27
3.2.2	Variable Dependiente.....	28
3.3	Tipo de investigación.....	28
3.3.1	Tipos de estudio de investigación	28
3.4	Población y muestra.....	29
3.4.1	Población.....	29
3.4.2	Muestra	29
3.5	Métodos, técnicas e instrumentos.	30
3.5.1	Métodos.....	30
3.5.2	Técnicas	31
3.5.3	Instrumentos.....	31
Capítulo IV: Análisis de resultados		33

4.1	Antecedentes	33
4.2	Análisis de la situación actual.....	33
4.2.1	Oferta actual.....	33
4.2.2	Demanda Actual.....	35
4.3	Estudio de mercado.....	37
4.3.1	Estudio de la demanda	37
4.3.2	Población.....	37
4.3.3	Muestra	38
4.3.4	Demanda	39
4.3.5	Proyección de la demanda	40
4.3.6	Oferta	41
4.3.7	Proyección de la oferta.....	42
4.3.8	Demanda insatisfecha	43
4.3.9	Marketing mix.....	44
4.3.10	Producto	44
4.3.11	Plaza.....	45
4.3.12	Precio	46
4.3.13	Promoción	48
4.3.14	Promociones a realizar.....	49
4.3.15	Hallazgos.....	49
4.4	Estudio técnico.....	50
4.4.1	Tamaño del proyecto.....	50
4.4.2	Demanda insatisfecha proyectada.....	50
4.4.3	Capacidad de financiamiento.....	51
4.4.4	Infraestructura del local comercial.....	51
4.4.5	Distribución del local comercial	52
4.4.6	Tamaño óptimo del proyecto	52
4.4.7	Macro-localización	53
4.4.8	Microlocalización	55
4.4.9	Ingeniería	56
4.4.10	Procesos	57

4.4.11	Descripción de procesos	57
4.4.12	Identificación de las simbologías del flujo grama	59
4.4.13	Flujo gramas de procesos.....	60
4.4.14	Proceso presentación de servicio	61
4.4.15	Maquinaria y Equipo.....	62
4.4.16	Muebles y equipos de oficina	65
4.4.17	Cuantificación del talento Humano	65
4.5	Estudio organizacional.....	66
4.5.1	Requerimiento legal.....	66
4.5.2	Forma societaria.....	66
4.5.3	Características básicas	66
4.5.4	Denominación	67
4.5.5	Nacionalidad y domicilio.....	67
4.5.6	Objeto.....	68
4.5.7	Pasos para constituir una empresa	68
4.5.8	Administración y representación legal.....	70
4.5.9	Contabilidad y resultados.....	70
4.5.10	Afectación tributaria	71
4.6	Evaluación económica y financiera	71
4.7	Estudio financiero	71
4.7.1	Inversión	72
4.7.2	Financiamiento.....	73
4.7.3	Estructura de costos y gastos	74
4.7.4	Cálculo de ingresos	76
4.7.5	Estado de resultados.....	77
4.7.6	Flujo de caja.....	78
4.7.7	Estado de situación	80
4.7.8	Evaluación del estudio del proyecto	82
4.7.9	Valor actual neto	82
4.7.10	Tasa interna de retorno.....	84
4.7.11	Periodo de recuperación de la inversión	85

4.7.12 Resumen de indicadores	87
Conclusiones y recomendaciones	89
Webgrafía	91
Bibliografía	93
Anexos	95

Índice de cuadros

No.	Título	Pag.
1:	Oferta actual de gimnasios	34
2:	Oferta actual de servicio de bailoterapia	34
3:	Frecuencia de asistencia	36
4:	Demanda actual	36
5:	Población potencial a trabajar	38
6:	Distribución de la muestra	38
7:	Frecuencia de días de servicio	39
8:	Proyección de la demanda	41
9:	Oferta	42
10:	Proyección de la oferta	43
11:	Demanda insatisfecha	43
12:	Pago mensual	47
13:	Demanda insatisfecha proyectada	51
14:	Maquinaria y Equipos	62
15:	Muebles y equipos de oficina	65
16:	Sueldos	65
17:	Inversión	73
18:	Financiamiento	74
19:	Costos y Gastos	75
20:	Proyección de ingresos	76
21:	Estado de resultado	77
22:	Flujo de caja	79

23: Estado de situación	81
24: Tasa mínima aceptable de rendimiento	83
25: Valor actual neto.....	83
26: Valor actual neto (-).....	84
27: Periodo de recuperación de la inversión.....	86
28: Transformación a meses	87
29: Resumen de indicadores	88

Índice de imágenes

No.	Título	Pag.
1:	Banco press.....	10
2:	Máquina de femorales	11
3:	Prensa de piernas	11
4:	Poleas cruzadas.....	12
5 :	Máquina de aductores/abductores	13
6 :	Dorsalera.....	13
7 :	Paralelas.....	14
8 :	Peck Deck	15
9 :	Máquina de remo.....	16
10 :	Máquina de step.....	16
11:	Cinta de correr	17
12:	Bicicleta fija.....	17
13 :	Elíptica.....	18
14:	Distribución del gimnasio.....	45
15:	Mapa del Ecuador.....	54
16:	Mapa de Chimborazo	55
17 :	Ubicación del Gimnasio	56

RESUMEN

La presente tesis es un proyecto de factibilidad para la creación de un gimnasio en la Ciudad de Riobamba, la idea del negocio es brindar un servicio personalizado a los clientes a quienes se les instruirá sobre el uso de las maquinas del gimnasio y a su vez en bailoterapia para que de esta forma los clientes puedan quemar calorías, mantener un buen estado físico y gozar de una buena salud.

Se utilizaron encuestas las cuales se obtuvieron principalmente las preferencias de todos los potenciales clientes.

Dentro de la propuesta del proyecto se realizó un estudio de mercado y se determinó la situación actual, esto permitió conocer la demanda insatisfecha y la realidad del estado como se encontraba el mercado en cuanto a gimnasios respectivamente, a su vez se determinó un estudio técnico mediante el cual se logró determinar la capacidad instalada del gimnasio y por último se logró realizar un estudio Económico-Financiero el cual reflejó la factibilidad del proyecto.

Se ha logrado obtener resultados favorables, el proyecto tiene un excelente rendimiento para el inversionista pues la inversión se recupera entre el segundo y tercer año y el TIR es superior a la tasa de oportunidad.

ABSTRACT

The present Thesis is a feasibility Project for the creation of a gym in the city of Riobamba, the idea of the business is to bring a personalized service to the customers to whom we will instruct, about the use of the gym machinery and at the same time in dancing therapy for which on this way the clients can burn calories, keep in a good physical state and shape and wellbeing.

It was used survey the same that obtained mainly the preferences of all the potential customers. Within the proposal of the Project was made a market study and was determined the current situation, this permitted to know the unmet demand and the reality of the status like was found the market in terms of gymnasiums, respectively, at once it was determined a technical study, through which was reached determine the installed capacity of the gym and at last was achieved an Economic-Financial study in which was reflected the feasibility of the project.

It has been obtained favorable outcomes, the project has an excellent performance for the investor since the investment is recovered between the second and the third year and the IRR is higher to the opportunity rate.

INTRODUCCIÓN

Ecuador en los últimos años ha estado en un constante crecimiento económico, lo cual crea un ambiente óptimo para realizar inversión económica mediante la creación de empresas, a su vez, en la actualidad las personas se han dado cuenta que realizar ejercicio físico y llevar una buena alimentación es vital para mejorar su aspecto físico y llevar una vida saludable.

El proyecto que se muestra a continuación pretende mostrar la factibilidad y rentabilidad de la creación de un gimnasio en el Cantón Riobamba, Parroquia Lizarzaburu.

El trabajo investigativo consiste en realizar estudios sobre la creación del gimnasio, para lo cual se realizó investigación de los servicios que brindan los gimnasios ubicados en la zona de estudio, así como también se realizó un estudio de mercado donde se logró determinar la demanda existente, posterior a los estudios realizados se hizo un estudio económico-financiero donde está siendo el más importante muestra los resultados del proyecto indicando que es factible la creación del gimnasio en dicha zona.

A su vez se realizó el estudio técnico donde se determina el tamaño óptimo del proyecto, el estudio se realiza tomando en cuenta tres condicionantes que son; la proyección de la demanda insatisfecha, la capacidad de financiamiento y la infraestructura del local comercial.

Teniendo en cuenta la información obtenida se determinó las conclusiones y recomendaciones, las cuales se deberán tomar en cuenta para poner en marcha de una forma eficaz, a su vez las conclusiones y recomendaciones permite conocer de una forma simplificada los resultados obtenidos del presente trabajo investigativo.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En la actualidad en el Ecuador poco a poco las personas han adquirido una cultura y cuidado acerca de su salud y belleza corporal, que antes no se tenía, dicho acontecimiento ha generado que las personas requieran de una gran variedad de servicios, en este caso un gimnasio con una gama de servicios como: bailoterapia, aeróbicos, spinning, mantenimiento de la salud, rutina de ejercicios para la reducción de peso, aumento de masa muscular y definición de la masa corporal, entre otros, como se ha observado en el sector objeto de estudio de la Parroquia Lizarzaburu, no existe establecimientos donde los clientes encuentren variedad y exclusividad en los servicios, así como también donde puedan encontrar la calidad del mismo, es por esta razón que muchas personas de la Parroquia Lizarzaburu, buscan estos servicios en los gimnasios ubicados en el centro de la ciudad.

En Riobamba como en todo el país uno de los intereses más importantes en la población, entre otro es el cuidado y la belleza del cuerpo, ya que de esto depende la imagen que una persona pueda representar en el ámbito laboral, social, deportivo, entre otros. Debido a la falta de gimnasios se ha convertido en un gran problema en los habitantes del sector.

Actualmente en este sector se encuentran tres establecimientos que no cuentan con una infraestructura y equipos adecuados, además no brindan variedad y calidad de servicios siendo su único servicio; rutina de ejercicios que sirven para; reducción de peso, aumento de masa corporal y definición de la masa corporal, por lo cual no pueden satisfacer la necesidad de los clientes que de una u otra forma llegan al establecimiento para encontrar una solución a su problema.

El problema ahora lo vive la población y en especial, quienes requieren variedad de servicios en los gimnasios.

En realidad, se ha visto poca o nula preocupación de parte de los empresarios para construir lugares de estacionamientos de gimnasios más acordes con la perspectiva urbana q presenta nuestra zona.

1.1.1 Formulación del problema de investigación

¿Es factible la creación de un gimnasio en la Parroquia Lizarzaburu de la Ciudad de Riobamba en el año 2014?

1.1.2 Delimitación del problema.

- **Tipo de Estudio:** Estudio de factibilidad
- **Lugar :** En la Ciudad de Riobamba, En la Parroquia Lizarzaburu
- **Tiempo:** En el año 2014

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad para la creación de un gimnasio en la Ciudad de Riobamba.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual del sector donde se pretende crear el Gimnasio.
- Estudiar la demanda y la oferta mediante la recopilación de información que nos ayude a confirmar la necesidad de la creación de la empresa.

- Determinar el tamaño del local comercial y la localización de la empresa en función del proceso del servicio.
- Establecer la estructura organizativa de la empresa.
- Evaluar financieramente la factibilidad de este proyecto.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Ecuador en los últimos años ha estado en un constante crecimiento económico, lo cual crea un ambiente óptimo para realizar inversión económica mediante la creación de empresas. Al crear una empresa son muchas las personas favorecidas, en primer lugar el inversionista aumentan su capital, además se ve beneficiada directamente la sociedad ya que se generan numerosos puestos de trabajo tanto de forma directa como indirecta, es decir de forma directa por los trabajos que se generan para el desarrollo mismo de la actividad económica y los indirectos como los proveedores.

En el sector donde se creará el gimnasio existe un constante crecimiento de estudiantes debido a que en el sector se encuentra la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, lo cual genera que la mayor parte de estudiantes se domicilien a sus alrededores, siendo esta población parte de la gran demanda insatisfecha en la Parroquia Lizarzaburu, mostrando de esta forma una clara justificación para crear el gimnasio en este sector.

En la actualidad en nuestro país existe una tendencia a mejorar la imagen corporal y desarrollar hábitos saludables de vida que contribuyan a prolongar la salud y a prevenir posibles enfermedades, por lo cual la creación de espacios deportivos es una gran oportunidad en el sector tanto para el inversionista como para la población.

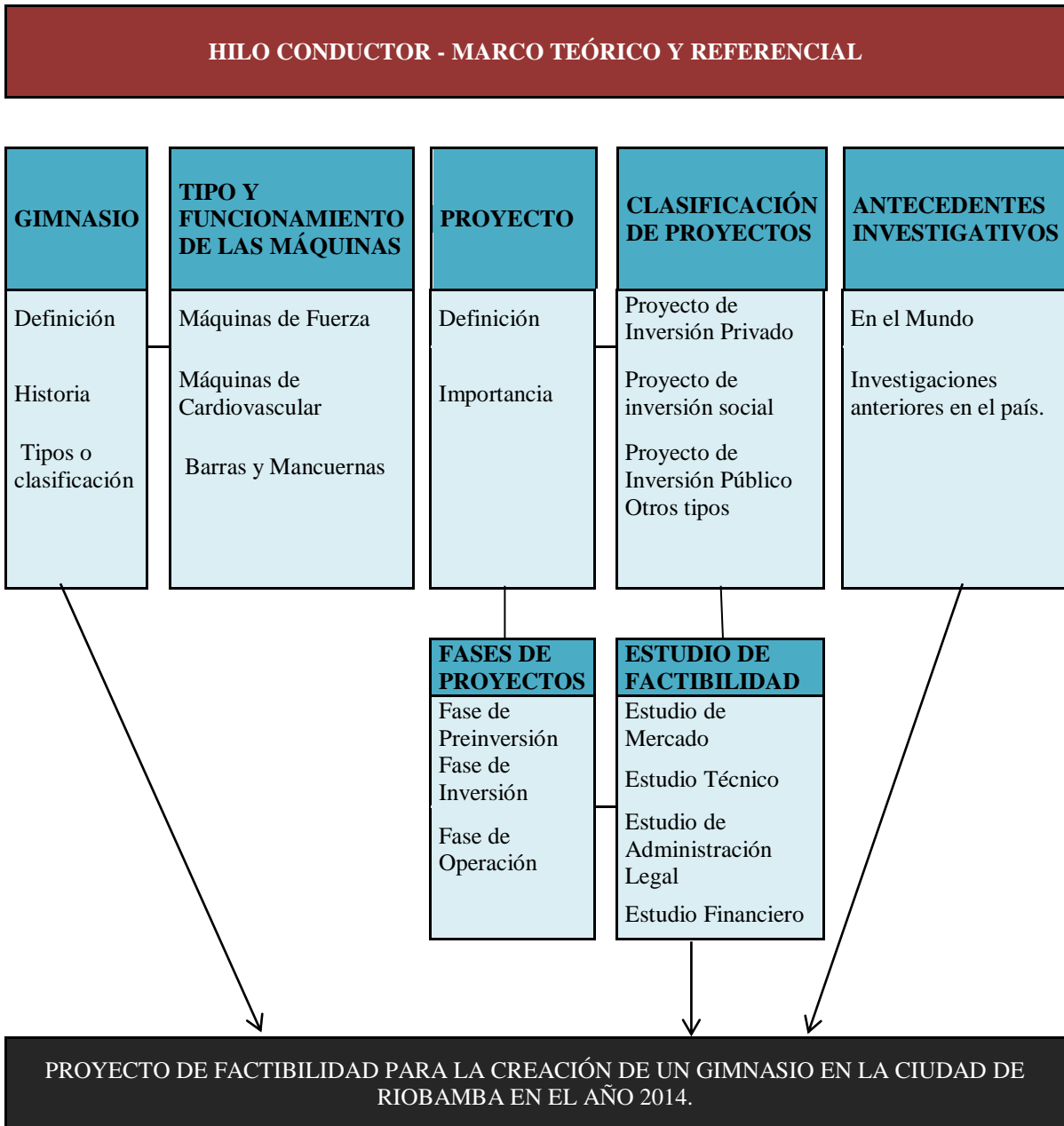
La presente investigación permitirá evaluar la necesidad que existe en el mercado de crear un gimnasio. También en el proyecto se pretende incentivar a la población que realice ejercicio para el cuidado, mejoramiento de la salud y así puedan obtener una mejor calidad de vida.

A su vez el proyecto llevará a cabo la instalación de un gimnasio en la Parroquia Lizarzaburu, con servicios versátiles e integrales de calidad, debido a que en este sector de la ciudad aún no se cuentan con lugares apropiados para satisfacer las necesidades, gustos y preferencias que su población requiere; ya que los pocos gimnasios ahí establecidos no ofrecen un servicio lo suficientemente versátil.

La creación del gimnasio permitirá al usuario gozar de rutinas de entrenamiento y dietas nutricionales adecuadas para el cuidado acerca de su salud y belleza corporal, satisfaciendo sus necesidades en la Parroquia Lizarzaburu. Así como también generará espacios cómodos para los usuarios, donde ellos puedan acudir a realizar sus rutinas de ejercicios. De esta forma se logrará que la población demandante que acude a los gimnasios céntricos de la ciudad acudan al gimnasio que se encontrara establecido en el sector y de esta forma podremos obtener gran posicionamiento el mercado, como una opción atractiva, por lo cual se estima una gran oportunidad de encontrar un mercado muy amplio en este sector, que todavía no ha sido aprovechado.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS



2.2 GIMNASIO

2.2.1 Definición

La palabra gimnasio “se usa para identificar o asignar, aquellos espacios especialmente creados para que se realicen en ellos diversos tipos de actividad física” (ABC, 2007, parr.1).

De esta manera las personas pueden estar en forma y cuidar su salud.

2.2.2 Historias de los Gimnasios

El primer gimnasio fue conocido en la Antigua Grecia. El nombre proviene de griego “Gymnos” que significa Desnudes. Gymnasium es una palabra latina derivada del vocablo Griego original Gymnasion.

El sentido por el cual había gimnasio era hacer ejercicio físico, posteriormente gracias a la fama venida de Esparta se empezó a practicar desnudo tanto varones como mujeres.

Datos estimados del inicio y orígenes de la práctica de la desnudes en el ejercicio físicos se cree que tuvo sus comienzos en el siglo VII a. c en Esparta, la representación de la erotización de la desnudez masculina se hizo costumbre en los gimnasios al igual que el aceitarse, lo cual se gastaban muchos fondos.

La protección de los gimnasios era con conferida a Teseo. Las leyes escritas sobre ese tema fueron de Solón, donde se limitaba y regulaba en tiempo de Clistenses (400 a. c y 500 a. c) El gimnasio también era utilizado para baño comunal, entre otras actividades que se realizaban también era utilizado como lugar de estudio de filósofos.

El primer gimnasio estaba ubicado en Pompeya, la cual fue una institución dedicada a la instrucción física y espiritual. También funcionaba como instalación de entrenamiento para competidores en juegos públicos a su vez servía para socializar. Eran instituciones públicas para jóvenes y adultos donde impartían entrenamientos como; carreras, lanzamiento de disco, salto de longitud, lucha, Pugilato, lo que actualmente se conoce como boxeo Inglés. Gracias a la demanda y auge de estas prácticas.

En Atenas se sofisticaron estas instituciones públicas donde no solo se utilizaba para entrenar el físico, sino también, la parte intelectual y espiritual, fue muy importante para los Griegos ya que se impartía retórica, filosofía, literatura y ciencia.

Las pruebas atléticas para cuya instrucción estaba diseñado el gimnasio formaban parte de las costumbres culturales y por ende sociales en la vida en Grecia demostrar quién era el mejor añadía una posición privilegiada en la sociedad, ya que dichas pruebas se realizaban en honor a sus Héroes y Dioses.

Estos atletas formaban parte de los juegos “Olímpicos” pero también participaban en actos fúnebres como las justas, estas se practicaban al aire libre, estos rituales eran dedicados a los Dioses y quien fuese el vencedor era premiado con fama y gloria.

2.2.3 Tipos o clasificación de gimnasios

No hay una clasificación técnicamente definida para los gimnasios, pero yo defino que hay tres tipos de gimnasios debido a la calidad de las máquinas y estos son:

- **Gimnasio para principiantes**
- **Gimnasio Avanzado**
- **Gimnasios de Élite**

I. Gimnasio para principiantes

Son gimnasios que cuentan con máquinas que no cargan ni soportan mayor volumen de peso, en el cual las personas pueden ejercitarse solamente con la capacidad de peso que la maquina resista, por lo cual solamente le permite estar en forma y gozar de buena salud mas no practicar fisiculturismo ya que ello demanda mayor fuerza y soporte en las maquinas, además existe escasa variedad de servicios.

II. Gimnasio Avanzado

Son gimnasios que cuentan con máquinas que cargan y soportan mayor volumen de peso, en el cual las personas pueden ejercitarse, estar en forma gozar de buena salud y practicar fisiculturismo ya que las maquinas son capaces de soportar cualquier volumen de peso, además existe gran variedad de servicios.

III. Gimnasios de Élite

Al igual que la resistencia de las máquinas y la gran variedad de servicios, estos gimnasios cuentan con una gran variedad de máquinas sofisticadas de alta tecnología.

2.3 TIPOS DE MÁQUINAS Y SUS FUNCIONES.

2.3.1 Máquinas de fuerza

Las máquinas de fuerza que se muestra a continuación fueron diseñadas para tonificar, aumentar o disminuir la masa muscular del cuerpo, (Gottau, 2011) explica sobre cada una de las siguientes maquinas:

Imagen N° 1: Banco press



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Banco press.- Es un banco plano con soporte para barra sobre la cabeza con el cual se puede realizar press de banca para trabajar pectoral, press francés en el cual se trabajan los tríceps o cualquier otro ejercicio que necesite de un soporte para que el cuerpo permanezca horizontal. Existen bancos que pueden declinarse e inclinarse, también llamados multi-angulares, y sirven para realizar variantes a los ejercicios dichos o abdominales en diferentes posiciones.

Imagen N° 2: Máquina de femorales



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Máquina de femorales.- Es una máquina en la que el individuo debe trabajar recostado en decúbito ventral, es decir, boca abajo, que permite trabajar femorales o isquiotibiales, músculos situados en la parte posterior de la pierna. Se pueden realizar en ella ejercicios como curl de piernas acostado. También existe máquina de femorales vertical para realizar el curl de piernas en posición vertical.

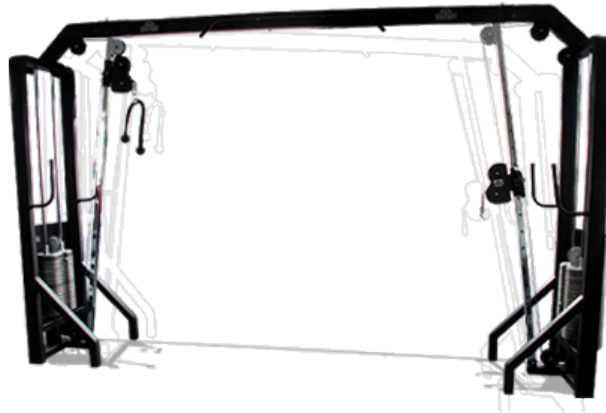
Imagen N° 3: Prensa de piernas



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Prensa de piernas.- Esta máquina sirve para trabajar la parte posterior de las piernas. Es una máquina con respaldar inclinado que permite posicionar la espalda y posee una plataforma en la cual debemos colocar los pies para levantar con las piernas el peso. Sirve para trabajar sobre todo, femorales y glúteos aunque también se puede trabajar en ella cuádriceps y aductores.

Imagen N° 4: Poleas cruzadas



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Poleas cruzadas.- Esta máquina está conformada por un arco metálico en cuyos dos extremos se colocan los pesos y las poleas para tomar de manos y piernas. Es una máquina multifunción ya que en ella se puede trabajar la espalda con cruces de poleas, los brazos en todas sus porciones, glúteos y piernas. También existe polea simple y doble para trabajar tren inferior, superior o ambos.

Imagen N° 5 : Máquina de aductores/abductores



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Máquina de aductores/abductores.- Es una máquina que sirve únicamente para trabajar el tren inferior en posición sentada. Se carga el peso en ellas y debemos juntar las piernas o separarlas, es decir, llevarlas al centro o llevarlas hacia afuera del cuerpo. Se trabaja cara interna y externa de las piernas.

Imagen N° 6 : Dorsalera



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Dorsalera.- Esta máquina sirve para trabajar la espalda específicamente. Es una máquina con sistema de poleas que posee un asiento y soporte para los muslos. Permite trabajar sentados, haciendo una barra con las manos con la cual debemos vencer la resistencia del peso al tirar de la polea.

Imagen N° 7 : Paralelas



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Paralelas.- Es una máquina muy sencilla que posee un apoyo para antebrazos y para espalda. En ella simplemente trabajamos con el peso del cuerpo y se pueden realizar fondos para tríceps y pecho o bien, trabajar abdominales al elevar las piernas al pecho.

Imagen N° 8 : Peck Deck



Fuente: IMAGO FITNESS SYSTEMS

Peck Deck.- Es una máquina que permite cargar peso y posee asiento para trabajar desde posición sentado. Con ella podemos trabajar pectorales y también hombros al realizar aperturas.

2.3.2 Máquinas de Cardiovascular

Las máquinas cardiovasculares que se muestra a continuación fueron diseñadas para quemar calorías de una manera fácil y segura, de esta forma las personas que hagan deporte cardiovascular además de mejorar la salud, ayuda a obtener una buena forma física.

Imagen N° 9 : Máquina de remo



Fuente: Juan Lara, Vitónica

Máquina de remo.- Esta máquina trabaja de manera completa los grandes grupos musculares del cuerpo y por ello, genera un gran gasto de calorías en poco tiempo. Sin embargo, para realizarlo debes seguir algunos consejos que te permitan lograr un trabajo efectivo, sin riesgos y apropiado para quemar calorías al mismo tiempo que tonificas.

Imagen N° 10 : Máquina de step



Fuente: Juan Lara, Vitónica

Máquina de step.- Es la máquina de las menos populares en el gimnasio pero puede producirte un buen trabajo aeróbico al simular el movimiento de subir escaleras. Además, tonifica piernas y glúteos.

Imagen N° 11: Cinta de correr



Fuente: Juan Lara, Vitónica

Cinta de correr.- Es la Máquina más popular entre las máquinas para quemar calorías, pues una cinta de correr quema calorías y tonifica el cuerpo.

Imagen N° 12: Bicicleta fija



Fuente: Gimnasia.net

Bicicleta fija.- Es una excelente opción para quemar calorías, porque además de ser una máquina muy popular también puede utilizarla cualquiera, dado que genera un movimiento aeróbico de bajo impacto.

Imagen N° 13 : Elíptica



Fuente: Juan Lara, Vitónica

Elíptica.- es ya una máquina muy reconocida que produce un movimiento de bajo impacto, alto gasto calórico y no sólo se concentra en tren inferior, sino que también incluye los brazos. Una contra a la elíptica es que requiere cierta experiencia o práctica para poder reproducir el movimiento sin riesgos.

2.3.3 Barras y mancuernas

Los ejercicios con barras y mancuernas es una manera muy efectiva de trabajar cada grupo muscular principal del cuerpo, mediante estas se pueden realizar los siguientes ejercicios para diferentes grupos musculares como son:

- Ejercicios para abdominales.
- Ejercicios para pectorales.
- Ejercicios para Hombros.
- Ejercicios para bíceps.
- Ejercicios para tríceps.
- Ejercicios para espalda.
- Ejercicios para piernas.
- Ejercicios para antebrazos.

2.4 PROYECTO

2.4.1 Definición

Proyecto “Es la planificación metodológica y sistemática de futuras acciones encaminadas a la creación de bienes o servicios, con la utilización de recursos para la satisfacción de necesidades privadas o sociales” (Lara Dávila, 2010, pág. 9).

Proyecto “Es un plan, que si le asigna un determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad” (Baca Urbina, 2010, pág. 2).

Se puede decir entonces que un proyecto es la proyección de acciones encaminadas a cumplir un objetivo específico, creando un bien o servicio útil para el ser humano, en un plazo determinado, con el fin de satisfacer una o varias necesidades.

2.4.2 Importancia

La realización de un proyecto es sumamente importante ya que por el cual se busca “una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver un necesidad humana” (Baca Urbina, 2010, pág. 2).

De acuerdo al autor anterior un proyecto es importante porque nos permite conocer cuáles serán los resultados frente al problema planteado y así saber si las necesidades podrán ser satisfechas o no, de esta forma facilitando la toma de decisiones.

2.5 CLASIFICACIÓN DE PROYECTOS

2.5.1 Tipos de Proyectos

Los proyectos se dividen en dos grandes grupos según (Lara Dávila, 2010, pág. 10) que son los siguientes:

Proyectos de Inversión Privada: Son los que se realizan con iniciativa y capital privado y está orientado al logro de utilidad o beneficio económico.

Proyectos de Inversión Social o de Desarrollo Local: Son aquellos que tienen iniciativa gubernamental o de la sociedad civil y su capital puede ser privado como el caso de las ONGs o del estado y/o países amigos. Sus beneficios se orientan al desarrollo o satisfacción de necesidades sociales o de grupos llamados “vulnerables”.

Proyecto de Inversión pública : En este tipo de proyectos, el estado es el inversionista que coloca sus recursos para la ejecución del mismo. “El estado tiene como fin el bienestar social, de modo que la rentabilidad del proyecto no es sólo económica, sino también el impacto que

el proyecto genera en la mejora del bienestar social en el grupo beneficiado o en la zona de ejecución” (León, 2007, pág. 24).

2.5.2 Otros tipos de Proyectos

Los proyectos además de privados, sociales y públicos, existe otros tipos de proyectos según (Thompson M. , 2006). Como son los siguientes:

Proyecto de investigación.- Es un plan que combina la trilogía: tema, problemas, técnicas de recolección y análisis de datos, en función a los objetivos e hipótesis señalados.

Proyecto Tecnológico.- Este da como resultado un producto nuevo o mejorado que facilita la vida humana. Todos los proyectos tecnológicos surgen después de analizar otros proyectos. Con el análisis del producto se puede observar las fallas para luego, corregirlas.

2.6 FASES DE UN PROYECTO

Se ve identificado como ciclo de un proyecto a tres fases según (Lara Dávila, 2010, pág. 10). que son las siguientes:

La Preinversión.- Son los estudios necesarios para determinar la viabilidad del proyecto, tanto de mercado, técnicamente y financieramente.

La Inversión.- Es la etapa de movilización de los recursos; humanos, financieros y técnicos para la puesta en marcha del proyecto.

La Operación.- Es el desarrollo de las actividades y tareas encaminadas a la producción del bien o servicio para lo que fue desarrollado el proyecto.

2.7 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.7.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado es el estudio más decisivo cuando se realiza un proyecto. “El óptimo desarrollo del mismo se tiene que analizar todos los componentes del mercado, esto implica realizar un análisis de la demanda, oferta y lo que se conoce como marketing mix (producto, precio, plaza y promoción) además de los canales de comercialización” (Lara Dávila, 2010, pág. 30).

2.7.2 Estudio Técnico

Un estudio técnico “presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal” (Baca Urbina, 2010, pág. 7).

2.7.3 Estudio Económico

El estudio económico es muy importante al igual que los anteriores etapas, ya que “ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica” (Baca Urbina, 2010, pág. 8).

2.7.4 Estudio Administrativo y Legal

El estudio Legal y el Administrativo hacen parte de los pasos fundamentales que se deben seguir para la preparación, formulación, ejecución y evaluación de un proyecto de Inversión.

Sobre el estudio Administrativo y legal (Thompson J. M., 2009) dice:

Estudio Administrativo.- El estudio administrativo dará información para identificación de necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal, licitaciones, adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas, y cobranzas, entre otras.

Genera la información sobre las necesidades de infraestructura para el normal desarrollo de las labores en las áreas mencionadas.

Estudio Legal.- Se refiere a que el desarrollo del proyecto o sistema no debe infringir alguna norma o ley establecida a nivel local, municipal, estatal o federal.

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización, utilización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales.

2.7.5 Estudio financiero

Un estudio financiero “es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo” (Económica, 2011, parr.1).

2.7.6 Evaluación económica – financiera

La evaluación económica financiera consiste según (Alzate, 2009) en:

Un Análisis de los ingresos y gastos relacionados con el proyecto, teniendo en cuenta cuando son efectivamente recibidos y entregados –es decir en los flujos de caja (cash flows) que se

obtienen en dichos proyectos- con el fin de determinar si son suficientes para soportar el servicio de la deuda anual (principal + interés) y retribuir adecuadamente el capital aportado por los socios.

2.8 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la antigua Grecia comenzó la era de los gimnasios, desde aquella época los gimnasios han venido evolucionando, (Pacheco, 2013, págs. 14-15) dice que:

En la antigua Grecia el gimnasio era el local destinado a ejercitar tanto las facultades físicas, desarrollando la fuerza y la agilidad, como las morales, cultivando la inteligencia.

En los antiguos gimnasios, los ejercicios más importantes que se efectuaban eran: Carrera, lanzamiento de disco, salto, lucha, pugilato, pancrancio pentatlón y danza.

Posteriormente la finalidad de estos centros cambió, hasta hace algunas décadas el gimnasio estaba enfocado solamente en aumentar la resistencia o capacidad muscular de la persona; sus técnicas estaban más encaminadas al fisicoculturismo y al engrosamiento de los músculos, ya participaban las mujeres pero sólo algunas resistían las fuertes rutinas.

Luego y con la finalidad de atraer al sexo femenino, se dio pie a la creación de áreas dentro de los gimnasios donde se combina la gimnasia y el acondicionamiento mediante el uso de rutinas acompañadas de música para amenizar las clases, y mediante el uso de aparatos que lejos de "marcar los músculos" ayudaba a moldear el cuerpo y quemar grasa principalmente.

Esta nueva área de aerobics en los gimnasios eran practicados inicialmente por mujeres en su mayoría, quienes encontraban en las rutinas un escape al estrés y a los trabajos cotidianos,

posteriormente se fueron incorporando los hombres, ya que encuentran en este ejercicio un relajante, un deporte ameno y que requiere de mucha coordinación.

Al paso del tiempo las academias de deporte se fueron especializando con las rutinas de aerobics más usadas en Europa y Estados Unidos.

De esta forma, rutinas, instructores y aparatos especiales como bicicletas fijas, caminadoras, aparatos de alto pesaje y escaladoras se fueron introduciendo en el país hasta conformar, complementar el independizar a los gimnasios.

En la actualidad estos centros ofrecen además de las actividades comunes, otras enfocadas al relajamiento, de tal manera que el cliente alcance la salud física y mental.

En una anterior investigación acerca de un gimnasio-spa realizado en la Ciudad de Ibarra, (Santillán, 2010) plantea que:

Según investigaciones la mayoría de las personas y especialmente los mayores de 40 años llevan una vida sedentaria y estresada, siendo ésta la segunda causa de muerte en el mundo, con este proyecto se pretende mejorar el estilo y calidad de vida de la comunidad. Lo importante en esta empresa es que se ofertan los servicios de gimnasio y spa en un solo lugar, lo que en nuestra ciudad no se puede encontrar.

Dentro de lo que corresponde al gimnasio se prestan los servicios de acondicionamiento físico y aeróbicos y dentro del spa se realizan tratamientos para reducir peso y medidas, también se dan masajes relajantes, para lo cual se utilizan equipos y aparatos con tecnología moderna, personal profesional, excelente atención al cliente y el costo de los servicios no es mayor a los de la competencia.

Así como también (García A. P., 2009) en su investigación nos dice:

El compromiso social que existe por varios grupos de profesionales dedicados a temas deportivos, sociales, médicos, recreativos, de seguridad etc., conducen a ofrecer a la comunidad productos con los cuales conserve en buen estado su salud, y en especial para quien se encuentra radicado en una ciudad tan grande y contaminada como es la capital de un país, sino basta ver la causa de muertes en edades tempranas o problemas que hasta hace unas dos o tres décadas no existían , como por ejemplo paros cardiacos y respiratorios por sobrepeso producido por el exceso de grasa acumulada en nuestro organismo o generados por la contaminación del aire ocasionado por la emisión de gases tóxicos y dañinos de fábricas y automóviles.

Nuestro proyecto consiste en llegar a la comunidad y a diferentes sectores de la sociedad para concientizar que el tiempo y el dinero en el ámbito deportivo no se constituye en un gasto sino en una INVERSIÓN el cual genera sus beneficios a corto, mediano y largo plazo.

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

3.1.1 Hipótesis General

La creación de un gimnasio en la Parroquia Lizarzaburu de la Ciudad de Riobamba, es técnicamente factible y se obtendrá una rentabilidad para el inversionista, superior al Costo de Oportunidad determinado para el proyecto.

3.1.2 Hipótesis alternativa

La creación de un gimnasio en la Parroquia Lizarzaburu de la Ciudad de Riobamba, no es técnicamente factible, por lo cual el inversionista obtendrá pérdida en el caso de invertir en este proyecto.

3.2 VARIABLES

3.2.1 Variable Independiente

Factibilidad de ejecutar el Proyecto

Sub-variables

- Demanda insatisfecha
- Viabilidad técnica
- Viabilidad financiera

3.2.2 Variable Dependiente

Estudio de factibilidad

Sub-variables

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio Financiero

3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación utilizado es la investigación cuantitativa en razón que está diseñada para probar hipótesis específicas, además la información requerida es muy clara y concisa, de la misma forma este tipo de investigación permite obtener los resultados necesarios para tomar decisiones para la puesta en marcha el proyecto.

3.3.1 Tipos de estudio de investigación

Los tipos utilizados para llevar a cabo el estudio fueron; investigación descriptiva e investigación de campo o exploratorio:

Se realizó el tipo de investigación descriptiva, en razón que este nos permite obtener datos con los cuales podemos tomar decisiones para el correcto desenvolvimiento del proyecto.

Así como también se utilizó la investigación de campo o exploratorio, en razón que se realizó un estudio de mercado lo cual implica realizar esta investigación y de la misma manera permite obtener datos para el correcto desenvolvimiento en la toma de decisiones.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

La población para la presente investigación son los habitantes de las zonas: Z#1, Z#4, Z#5, Z#6, Z#7, Z#8, Z#9 y Z#27 de la Parroquia Lizarzaburu en la cual existe una población de 23.487 habitantes según el censo del INEC año 2010.

3.4.2 Muestra

Para calcular la muestra se utilizara la siguiente fórmula de poblaciones finitas:

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

En donde:

Z: Es el valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza escogido; el nivel de confianza para ésta propuesta será del 95% del cual $Z=1,96$.

P: Es la proporción de la población que tiene la característica de interés que es nuestro propósito medir.

E: Se asume que es el 50% de la población que tiene la característica de interés que mediremos.

q: $1-P$ es la proporción de la población que no tiene la característica de interés.

N: Tamaño de la población

n: Tamaño de la muestra

Para el presente proyecto no se cuenta con una encuesta piloto, por lo cual el dato de p y q no se conoce, en este caso generalmente se aplica el 50% para cada uno de estos elementos respectivamente.

En base a los habitantes que vive en las zonas objeto de estudio que son 23487 habitantes, y con un margen de error del 5%, se procede a remplazar los valores en la fórmula para de esta manera obtener el número de encuestas a realizar.

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 23487}{0,05^2 * (23487 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{22556,91}{59,67}$$

n = 378 encuestas

3.5 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

3.5.1 Métodos

Se utilizó el método Analítico-Sintético, en vista que este permite analizar los datos con los cuales podemos tomar decisiones para el correcto desenvolvimiento del proyecto.

Así como también se utilizó el método de observación, con el cual se verifica los tipos de servicios que se brindan en los gimnasios en la Parroquia Lizarzaburu de la ciudad, también se verificara cuáles son las preferencias de los posibles consumidores.

Y por último fueron utilizados los métodos de Recolección de información y criterio de expertos en el cual se recopila e interpreta los datos que arrojan las técnicas que son realizadas en el estudio de mercado para poder conocer el nivel de aceptación que tendrá el gimnasio.

3.5.2 Técnicas

Para el presente proyecto se utilizó las diferentes técnicas como son:

Encuestas; La aplicación de encuestas sirvió para poder estandarizar datos, determinar la demanda, gustos y preferencia, y así de esta forma podemos hacer un análisis posterior.

Entrevistas; Las entrevistas fueron aplicadas a los propietarios de aquellos gimnasios que se encuentran en el sector, y de esta forma podemos determinar la oferta existente y conocer la situación actual del mercado.

Bibliografías; La bibliografía fue un valioso aporte de otro escritor, este fue utilizado con el objeto de enriquecer el contenido de la misma, ampliando su información.

Revisión de archivos; La revisión de archivos fundamentó el propósito de la investigación y a su vez permitió estar actualizado en el tema.

3.5.3 Instrumentos

Los instrumentos utilizados en el proyecto fueron:

Cuestionarios; Mediante los cuestionarios se logró acumular información sobre el tema determinado para finalmente, dar puntuaciones globales sobre éste.

Registros; Los registros fueron utilizados como herramientas que sirvieron de apoyo para llevar un control adecuado de los recursos utilizados en las operaciones realizadas, como también reviso o analizo datos que son útiles para la presente investigación.

Fichas; Se utilizó las fichas para registrar y resumir los datos extraídos tanto bibliográficos y no bibliográficos..

Tablas Excel; Se utilizó para los cálculos pertinentes del proyecto.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 ANTECEDENTES

4.2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Conscientes de la falta de gimnasios para que las personas puedan asistir a ejercitarse en la Parroquia Lizarsaburu, se pretende promover la creación de un gimnasio en dicha zona, con el propósito de incrementar la oferta de gimnasios e incentivar el uso de este por parte de los usuarios que requieren ejercitarse, independientemente sea por gozar de buen estado de salud o gozar de buen estado físico.

En el presente estudio se toma en cuenta la situación actual del mercado determinando la oferta y demanda actual.

4.2.1 Oferta actual

El número de gimnasios existentes en funcionamiento bajo diferentes modalidades de uso, en el área de estudio son 2 privados y 1 público, dando como total de tres gimnasios, en consecuencia los gimnasios ubicados en dicha zona actualmente pueden atender a 46440 asistencias en total del año, que se analiza en el siguiente cuadro:

Cuadro N°1: Oferta actual de gimnasios

GIMNASIOS	RESPUESTAS		PROMEDIO DE PERSONAS				OFERTA ACTUAL
	MES	DIARIO	MES	DÍA	AÑO	AÑO	
GIMNASIO 1	70 A 80	05 A 07	75	6	20250	1620	21870
GIMNASIO 2	30 A 35	03 A 04	33	4	8775	945	9720
GIMNASIO 3	40 A 45	10 A 15	43	13	11475	3375	14850
		TOTAL	150	22	40500	5940	46440

Fuente: Estudio de campo y anexo N° 2

Elaborado por: El Autor

Adicional de los gimnasios referidos anteriormente, existen 2 parques donde brindan el servicio público de bioterapia en el cual, en uno de los parques mencionados únicamente cuenta con una sola sesión en un horario diurno y en el otro cuenta con dos sesiones en horario diurno y nocturno con un total de tres sesiones, actualmente la oferta es de 23625 asistencias que se analiza en el siguiente cuadro:

Cuadro N°2: Oferta actual de servicio de bailoterapia

BAILOTERAPIA	RESPUESTAS	PROMEDIO DE PERSONAS		OFERTA
	DIARIO	DIARIO	AÑO	
PARQUE 1	30 A 35	32,5	8775	8775
PARQUE 2	50 A 60	55	14850	14850
	TOTAL	87,5	23625	23625

Fuente: Estudio de campo y anexo N° 2

Elaborado por: El Autor

Del análisis de la información recabada se puede determinar que los gimnasios existentes en la zona objeto de estudio son negocios de propiedad particular y los servicios de fisioterapia son de propiedad pública.

Los gimnasios ubicados en la zona únicamente brindan el servicio de pesas, cada uno de los gimnasios cuenta con un instructor. Es necesario recalcar el mal estado de sus máquinas de pesas y a su vez el área inadecuada para que funcionen dichos gimnasios debido a que su tamaño es pequeño para su funcionamiento, como también se debe recalcar que el área de los parques donde se brinda el servicio de fisioterapia es adecuada debido que es una plaza extensa.

La información fue obtenida gracias a la entrevista que se realizó a los propietarios e instructores respectivamente, haciendo referencia a la pregunta (4 y 5).

4.2.2 Demanda Actual

En la encuesta realizada a los usuarios arrojó que el 85,7 % del total de la población objeto de estudio asistirá al gimnasio, dicha población comprende a 13757 personas, las cuales a su vez supieron responder en dicha encuesta la frecuencia de asistencia que se muestra a continuación:

Cuadro N°3: Frecuencia de asistencia

CON QUÉ FRECUENCIA ASISTIRÍA A ESTE GIMNASIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Un día	7	1,9	2,2	2,16
	Dos días	54	14,3	16,7	18,83
	Tres días	100	26,5	30,9	49,69
	Cuatro días	60	15,9	18,5	68,21
	Cinco días	85	22,5	26,2	94,44
	Seis días	18	4,8	5,6	100,00
	Total	324	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	54	14,3		
	Total	378	100,0		

Fuente: Estudio de campo y anexo N°3

Elaborado por: El Autor

Establecida dichas frecuencias se procede a determinar la demanda existente en el mercado que se calculó de la siguiente manera; se multiplico la frecuencia de asistencia por el porcentaje valido y por cincuenta y cuatro semanas que comprende el año ($1 * 2,2\% * 54$) que se muestra a continuación:

Cuadro N°4: Demanda actual

N° veces por semana	2014
1	16046
2	247676
3	687756
4	550324
5	974284
6	247824
TOTAL	2723911

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: El Autor

De acuerdo a la información obtenida se determinó que los gimnasios no cubren con la totalidad de la demanda, por lo cual se deduce que el servicio de gimnasio aun no es explotado en su máximo en la zona por lo que es factible la creación de un gimnasio.

La información fue obtenida gracias a la encuesta realizada a la población, haciendo referencia a la pregunta 7 que se puede ver detallado en el anexo N° 1.

4.3 ESTUDIO DE MERCADO

4.3.1 Estudio de la demanda

En el presente estudio de la demanda, se analizará la demanda presente y la demanda futura y para ello es muy importante identificar a quien está dirigido el servicio, para de esta manera poder contar con un mercado objetivo, en el cual podremos aplicar la técnica de encuestas mencionadas en el capítulo anterior y de esta forma poder determinar la demanda existente, así como también gustos y preferencias de los posibles clientes.

4.3.2 Población

Para el cálculo de la población se consideró a las personas de 15 a 60 años de edad de la Parroquia Lizarzaburu el cual será nuestro mercado potencial, realizando una suma total del número de habitante entre estas edades en las zonas escogidas para el estudio de la Parroquia Lizarzaburu, existen 15018 habitantes según el censo del INEC 2010, los cuales son nuestra población a trabajar.

Cuadro N°5: Población potencial a trabajar

AÑOS	N° HABITANTES
2010	15.018
2011	15.270
2012	15.526
2013	15.787
2014	16.052

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV 2010)

Elaborado por: El Autor

4.3.3 Muestra

Dentro de la población para obtener una información veraz, se ha considerado de poder encuestar de una manera equilibrada basándose en la cantidad de personas que habitan en cada zona de la Parroquia Lizarzaburu en la Ciudad de Riobamba y estableciendo un cuadro que determine en porcentaje el número exacto de encuestas a aplicar en cada una de ellas, es así como se obtuvo los siguientes datos:

Cuadro N°6: Distribución de la muestra

ZONAS	HABITANTES	PORCENTAJE	MUESTRA
1	2.939	13%	47
4	3.445	15%	55
5	2.303	10%	37
6	3.895	17%	63
7	2.400	10%	39
8	2.574	11%	41
9	3.543	15%	57
27	2.388	10%	38
TOTAL	23.487	100%	378

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV 2010)

Elaborado por: El Autor

4.3.4 Demanda

Con el presente análisis se logra determinar las condiciones que afectan y determinan el consumo de un producto o servicio en función del tiempo y se calcula de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado:

Tomaré como referencia los resultados de la pregunta 7 de la encuesta realizada, en donde se observó que el 85.7% de los encuestados están dispuestos a demandar el servicio, de lo cual se asume que la población tendría el mismo comportamiento, es así que, la población demandante sería de 13757 habitantes; luego, para fijar la demanda (Días de servicio) se procede a determinarla en función de la frecuencia (Resultados de las pregunta 12), en este caso la frecuencia se estableció bajo la modalidad de tiempo, considerando este factor se procede a determinar la frecuencia de asistencia promedio:

Cuadro N°7: Frecuencia de días de servicio

¿CON QUÉ FRECUENCIA ASISTIRÍA A ESTE GIMNASIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Un día	7	1,9	2,2	2,2
	Dos días	54	14,3	16,7	18,8
	Tres días	100	26,5	30,9	49,7
Válidos	Cuatro días	60	15,9	18,5	68,2
	Cinco días	85	22,5	26,2	94,4
	Seis días	18	4,8	5,6	100,0
	Total	324	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	54	14,3		
	Total	378	100,0		

Fuente: Estudio de campo y anexo N°3

Elaborado por: El Autor

Una vez determinada la frecuencia en que los habitantes de las zonas escogidas para el estudio están dispuestos a asistir, procedo a calcular la demanda en (número de veces de asistencia), lo cual 13757 habitantes multiplicados por los días de asistencias y por el número de semanas que tiene 1 año y nos arroja que la demanda actual es de 2.723,911 veces que la población actual estaría dispuesto a asistir al gimnasio.

4.3.5 Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda se utilizara la fórmula de crecimiento proporcional:

$$D_n = D_o (1 + i)^n$$

Dónde:

D_n = Demanda proyectada para el año n

D_o = Demanda actual

i = Tasa de crecimiento

n = Año para el cual se realiza la proyección.

Para este estudio procederé a proyectar la demanda para los próximos 5 años, utilizando la tasa de crecimiento poblacional de Riobamba según (Chimborazo, 2012) es del 1.68%, por lo cual es necesario analizar la demanda presente y futura:

Cuadro N°8: Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
AÑOS	N° ASISTENCIAS
2014	2.723.911
2015	2.769.649
2016	2.816.180
2017	2.863.502
2018	2.911.616
2019	2.960.523

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV 2010)

Elaborado por: El Autor

4.3.6 Oferta

Para el Análisis de la oferta se tomó en cuenta los gimnasios y los parques donde se brinda el servicio de bailoterapia, en el cual se encuentran tres gimnasios y dos parques donde se brindan los servicios de pesas y bailoterapia respectivamente.

En la presente investigación se entrevistó a los propietarios de cada uno de dichos gimnasios y a los instructores que brindan el servicio de bailoterapia en los parques anteriormente referidos, (Pregunta 4 y 5) ya una vez obtenidos los datos del número de personas que asisten a los diferentes gimnasio y sesiones de bailoterapia, se procedió a multiplicar el número de personas por el número de veces que asisten a dichos gimnasios y parques del sector, por lo cual la información proporcionada será analizada en el siguiente cuadro:

Cuadro N°9: Oferta

GIMNASIOS	RESPUESTAS		PROMEDIO DE PERSONAS				OFERTA
	MES	DIARIO	MES	DÍA	AÑO	AÑO	
GIMNASIO 1	70 A 80	05 A 07	75	6	20250	1620	21870
GIMNASIO 2	30 A 35	03 A 04	33	4	8775	945	9720
GIMNASIO 3	40 A 45	10 A 15	43	13	11475	3375	14850
PARQUE 1		30 A 35		33		8775	8775
PARQUE 2		50 A 60		55		14850	14850
		TOTAL	150	110	40500	29565	70065

Fuente: Estudio de campo y anexo N°2

Elaborado por: El Autor

4.3.7 Proyección de la oferta

Partiendo de los datos obtenidos mediante la entrevista aplicada y los cálculos realizados, procedo a realizar la proyección de la oferta tomando en cuenta (la pregunta 11), en que todos los dueños de los diferentes gimnasios y los instructores de bailoterapia no piensan expandirse dentro de los 5 años subsiguientes, por lo cual la oferta actual a proyectar será también la oferta para los 5 años posteriores.

Cuadro N°10: Proyección de la oferta

OFERTA	
2014	70065
2015	70065
2016	70065
2017	70065
2018	70065
2019	70065

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: El Autor

4.3.8 Demanda insatisfecha

Una vez calculado y proyectado los datos de la demanda y la oferta, analizo la demanda insatisfecha, entendiéndose este como la diferencia entre la demanda y la oferta.

Cuadro N°11: Demanda insatisfecha

POBLACIÓN PARROQUIAL Y POR ZONAS RIOBAMBA			
OFERTA		DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	70.065	2.723.911	2.653.846
2015	70.065	2.769.649	2.699.584
2016	70.065	2.816.180	2.746.115
2017	70.065	2.863.502	2.793.437
2018	70.065	2.911.616	2.841.551
2019	70.065	2.960.523	2.890.458

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: El Autor

4.3.9 Marketing mix

EL marketing mix hace referencia a diferentes aspectos conocidas como las “4ps” que se detalla a continuación:

- Producto
- Plaza
- Precio
- Promoción

Entendiéndose como producto los servicios que bridará el gimnasio.

4.3.10 Producto

El gimnasio se calificado como Élite debido a que las máquinas soportan mayor volumen de peso, en el cual las personas pueden ejercitarse en su capacidad máxima, además el gimnasio cuenta con variedad de servicios por lo que existen dos áreas; área de pesas y bailoterapia respectivamente a las cuales los clientes pueden asistir y hacer uso de ambas.

Los producto entendiéndose e este caso como servicio principal será el asesoramiento en el buen uso de las maquinas del gimnasio para poder realizar correctamente los ejercicios y asesoramiento en bailoterapia, mediante rutinas clasificadas para principiantes, medios y avanzados, entendiéndose como principiantes a las personas que están ejercitándose hasta los dos primeros meses, nivel medio son los que se ejercitan de dos a cuatro meses y nivel avanzado son las personas que se están ejercitando más de 4 meses, con un instructor altamente capacitado en el tema de instructor de gimnasio los horarios serán muy accesibles

empezando de 6am a 10pm para así poder llegar a todo tipo de personas como son: ejecutivos, jóvenes, estudiantes y adultos.

Como otro punto fuerte en el gimnasio se atenderá al cliente tomando en cuenta que el cliente es lo más importante que tiene el gimnasio.

A esto también se suma otros servicios como son: bailoterapia y aeróbicos con una duración de una hora respectivamente y con sus respectivos instructores, debido que son los servicios con mayor aceptación según la aplicación de la encuestas en el presente estudio de mercado.

4.3.11 Plaza

El gimnasio está ubicado en un lugar adecuado para ejercitarse, debido que es un sitio espacioso con una perfecta y adecuada infraestructura, que brinda comodidad al momento de ejercitarte y que se muestra a continuación:

Imagen N° 14: Distribución del gimnasio



Fuente: Planos

Elaborado por: El Autor

El personal administrativo y el de mantenimiento están en constante comunicación para así crear un sistema consolidado para poder actuar en el momento y tiempo exacto que el cliente demande, ya que del personal administrativo depende una buena comunicación e información con el cliente y del personal de mantenimiento depende, la limpieza, la apariencia y el buen estado de las maquinas.

El servicio que brinda el gimnasio es de manera directa con el ofertante, es decir que los empleados tienen una relación y un contacto directo con el cliente, al momento de brindar un servicio.

Cobertura

La cobertura del servicio está enfocada a todas las personas que se encuentren en un rango de edad de entre 15 a 60 años, que estén ubicadas dentro de la Parroquia Lizarzaburu, en las zonas objeto de estudio y que tengan las ganas y predisposición para cuidar y mejorar su salud y cuerpo respectivamente.

4.3.12 Precio

En la pregunta 11 de las encuestas aplicadas en el mercado, muestra que la población está dispuesta a pagar 20 USD, siendo este el precio con mayor aceptación del mercado con el 52.5% del total del porcentaje valido de las personas encuestadas. Esto se muestra el siguiente cuadro.

Cuadro N°12: Pago mensual

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA MENSUALIDAD EN EL GIMNASIO?				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	15\$	102	27,0	31,5
	20\$	170	45,0	52,5
	25\$	50	13,2	15,4
	30\$	2	,5	,6
	Total	324	85,7	100,0
Perdidos	Sistema	54	14,3	
	Total	378	100,0	

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: El Autor

El análisis de los precios en el presente estudio de mercado, se efectuó en términos firmes, siendo más importante su tendencia actual. En esta instancia se pondero los datos que contenía la pregunta 11 de la encuesta realizada, lo cual se procedió a multiplicar el precio por el porcentaje válido de cada una de las opciones y sumar el total de estos, y así obtenemos que el precio ponderado sea de 19,25 USD.

Por motivo que 19,25 USD es muy cercano a 20 USD y que este es el precio con mayor aceptación del mercado con el 52.5% del total del porcentaje valido de las personas encuestadas adoptamos para los cálculos posteriores 20 USD.

Hay que tomar en cuenta que el precio cubre con todos los servicios que brinda el gimnasio durante todo el mes que asiste, sin importar los horarios, ni el número de veces que asiste al día.

Formas de pago

El pago se lo realizará en efectivo debido a que el precio es accesible y se cobrará momento de inscribirse ya sea mensual o diariamente.

4.3.13 Promoción

Las promociones o la publicidad se lo harán a través de afiches, tarjetas, mails, redes sociales y carteles debido a que la mayor población existente en el sector son estudiantes y conocemos los horarios y por eso es un poco más fácil y eficiente llegar a ellos al momento de empezar clases o finalizar estas, también en el estudio realizado con las encuestas los resultados muestran que la mayor parte de la población se entretiene en internet en su tiempo libre y de esta forma por ser una empresa en formación estaríamos siendo eficaces y eficientes al momento de promocionar nuestros servicios.

En el anunciado a promocionar se mostrará los principales beneficios del servicio como son:

- Calidad de vida
- Comodidad
- Servicio de calidad.
- Seguridad al momento de realizar el servicio.
- Bajo precio
- Variedad de servicios

4.3.14 Promociones a realizar

Como venimos diciendo se entregarán e informará mediante afiches, tarjetas, mails, redes sociales y carteles por el bajo costo y la gran eficiencia de llegar a los posibles clientes de este mercado y debido a que somos una empresa en formación la primera promoción a realizarse al inicio de las actividades del gimnasio es, que las primeras 50 primeras personas en asistir al gimnasio paguen tan solo 15\$ para así poder sustentar los costos de una manera oportuna.

4.3.15 Hallazgos

Mediante el estudio de mercado efectuado, se pudo obtener los siguientes hallazgos que a su vez se encuentran detallados en el anexo N° 3:

- El 85.7 % del total de los encuestados están dispuestos a hacer uso de los servicios que presta el gimnasio.
- El 69.4% del total de personas que están dispuestos a asistir al gimnasio acudirán por motivos de salud siendo este el principal motivo por el cual las personas acudirán al gimnasio.
- El 69.3% del total de encuestados hacen ejercicio o practican algún tipo de deporte.
- El 72.8% del total de encuestados conoce y ha hecho uso de los servicios de un gimnasio.
- El 52% del total de encuestados está de acuerdo en pagar 20 USD por la mensualidad de los servicios del gimnasio.
- El 29.1% del total de personas que asisten a un gimnasio estarían de acuerdo en cambiarse a otro por motivos de aparatos y equipos.

- El 28.1% de los encuestados prefieren el servicio de bailoterapia, como un servicio adicional del servicio de pesas, siendo este el servicio más requerido por parte de los encuestados.

4.4 ESTUDIO TÉCNICO

4.4.1 Tamaño del proyecto

Estudiar el “tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados” (Sapag N. , Proyectos de inversión Formulación y evaluación, 2007).

Factores que determinan o condicionan el tamaño del proyecto

En el presente proyecto se procede a determinar el tamaño considerando los siguientes factores:

- La proyección de la demanda insatisfecha.
- La capacidad de financiamiento.
- Infraestructura del local comercial.

4.4.2 Demanda insatisfecha proyectada

La proyección de la demanda insatisfecha se obtiene mediante la diferencia entre la oferta y la demanda proyectada respectivamente, es así que considero los resultados del estudio de mercado que se obtuvo de los cinco próximos años, como una demanda insatisfecha creciente el cual se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N°13: Demanda insatisfecha proyectada

POBLACIÓN PARROQUIAL Y POR ZONAS RIOBAMBA			
	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	70.065	2.723.911	2.653.846
2015	70.065	2.769.649	2.699.584
2016	70.065	2.816.180	2.746.115
2017	70.065	2.863.502	2.793.437
2018	70.065	2.911.616	2.841.551
2019	70.065	2.960.523	2.890.458

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: El Autor

Llegándose a determinar que existe gran cantidad de demanda insatisfecha presente en el mercado y para tratar de cubrir esta, se deberá realizar una fuerte inversión en infraestructura, maquinaria e insumos.

4.4.3 Capacidad de financiamiento

En este punto se evalúa la capacidad de recursos financieros propio y prestado que sirven para financiar la inversión del proyecto, determinándose que el inversionista actualmente cuenta con un capital de 10,011.78 USD para invertir y adicionalmente podría conseguir un préstamo en el Banco del Pacífico de 25,000.00 USD, teniendo como resultado una capacidad de financiamiento de 35,011.78 USD.

4.4.4 Infraestructura del local comercial

El gimnasio ocupará un local comercial de 180 metros cuadrados, con 12 metros de frente y 15 metros de fondo.

4.4.5 Distribución del local comercial

En el lugar antes mencionado es distribuida de la siguiente manera:

- Una sala para realizar aeróbicos y bailoterapia en el fondo del local comercial de 49 metros cuadrados.
- Una sala para las maquinas del gimnasio de 111 metros cuadrados
- Dos sanitarios y dos vestidores para hombres y mujeres respectivamente que ocupará 8 metros cuadrados en su totalidad.
- Una oficina para recibir a los clientes de 12 metros cuadrados.

4.4.6 Tamaño óptimo del proyecto

Considerando los tres factores citados anteriormente se puede concluir que el proyecto no está en capacidad de cubrir con toda la demanda insatisfecha, debido al factor limitante llamado infraestructura y número de máquinas, por lo cual el tamaño óptimo del proyecto se debe ajustar a dichos factores.

Por lo que el local comercial es arrendado, este entendiéndose como infraestructura, no existe la posibilidad de expandirse en término de infraestructura en el tiempo, debido a que los 180 metros cuadrados es el total de propiedad que le pertenece al arrendatario.

Lo cual el total del local comercial dichas en salas albergara un número de personas determinados distribuidas de la siguiente manera:

Sala de aeróbicos y bailoterapia: 24 personas

Sala de pesas: 46 Máquinas (Personas)

Se debe tomar en cuenta que la sala de aeróbicos y bailoterapia se darán 2 sesiones de una hora respectivamente, por día, de lunes a viernes, lo cual podrá albergar a un máximo de 48 personas diariamente.

En el caso de la sala de pesas se debe tomar en cuenta que, el gimnasio cuenta con 46 máquinas las cuales cada máquina es unipersonal, esto quiere decir que el gimnasio podrá atender a 46 personas a esto se suma el horario de atención que es de 6am a 12am y 3pm a 10 pm, el promedio de ejercicio de cada deportista es de 2 horas, multiplicando las horas que vamos atender y el máximo de personas que pueden asistir nos arroja un resultado de 138 personas en el horario diurno y 161 personas en el horario nocturno, dando un total de capacidad instalada de 299 personas al día en la sala de pesas, a esto sumando las 48 personas que podrían ocupar la sala de bailoterapia y aeróbicos da una capacidad instalada para recibir a 347 personas cada día.¹

Con dicha capacidad instalada, el gimnasio podrá atender 93690 veces al año,² absorbiendo así al 3.50% del total de la demanda insatisfecha.

4.4.7 Macro-localización

Ubicación geográfica

La localización del proyecto será en Ecuador ubicado en la costa noroeste de América del Sur, el Ecuador limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú, y al oeste con el Océano Pacífico, que baña el perfil ecuatoriano.

¹ Supuesto que las personas que acuden a la sala de bailoterapia no acudirán a la sala de pesas.

² Supuesto que las personas acudirán únicamente cinco días a la semana debido a que el día sábado será únicamente día de recuperación, en caso de no haber asistido en días anteriores.

Imagen N° 15: Mapa del Ecuador



Fuente: Provincias del Ecuador (codeso)

Elaborado por: El Autor

El proyecto será destinado a la provincia de Chimborazo, que es la sexta provincia de la Región Interandina llamada también Sierra, está ubicada en la parte central del territorio ecuatoriano, su capital es Riobamba llamada “La Sultana de los Andes”. La provincia de Chimborazo está rodeada por los cuatro costados por sendas cadenas montañosas en el centro del cual se encuentra nuestro majestuoso Rey Chimborazo con su imponente altura de 6310 metros sobre el nivel del mar.

Por el norte limita con la provincia de Tungurahua, por el este la provincia de Bolívar y Guayas, hacia el sur delimita con la provincia de Cañar y al oriente por la Cordillera Andina y Selva Amazónica.

Imagen N° 16: Mapa de Chimborazo



Fuente: Banco del Ecuador

Elaborado por: El Autor

4.4.8 Microlocalización

El proyecto se ubicará en la Ciudad de Riobamba, en la Parroquia Lizarzaburu, en la zona #27 que corresponde a la Ciudadela Juan Montalvo, en la Panamericana Sur km. 1 ½ y José de Peralta esquina, diagonal a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

4.4.10 Procesos

En el presente proyecto se analiza como son los procesos a efectuarse, debido a que se debe tener plenamente identificado, ya que de esta forma se podrá obtener eficiencia y eficacia al momento de brindar los servicios, los cuales se detallan a continuación:

4.4.11 Descripción de procesos

Proceso previo a la inscripción del cliente

- Se informa a los clientes, acerca de los servicios que brinda el gimnasio
- El cliente hace el reconocimiento de las instalaciones del gimnasio
- Se informa a los clientes sobre los costos que tendrá el servicio, sea la cuota mensual o diaria
- El cliente toma la decisión de hacer uso o no de los servicios del nuevo gimnasio
- Si el cliente decide inscribirse en el gimnasio, se efectúa el cobro de la cuota mensual o diaria
- Se elabora la factura
- Se entrega la factura al cliente
- Se ingresa los datos del cliente en la base de datos
- Se archiva la factura

Proceso de servicio

- Se inicia las actividades abriendo el gimnasio
- Se prepara la música para recibir a los clientes
- Llegada de los clientes

- Atención y recibimiento de los clientes
- El instructor asigna las rutinas de los ejercicios
- El instructor controla que los clientes realicen de forma correcta los ejercicios a ellos asignados
- Despedida de los clientes
- Limpieza del gimnasio
- Se cierra el gimnasio

4.4.12 Identificación de las simbologías del flujo grama

SIMBOLOGÍA

DESCRIPCIÓN



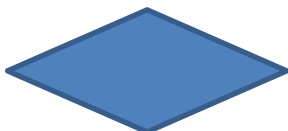
Inicio o Fin



Base de datos



Archivo o documento



Decisión

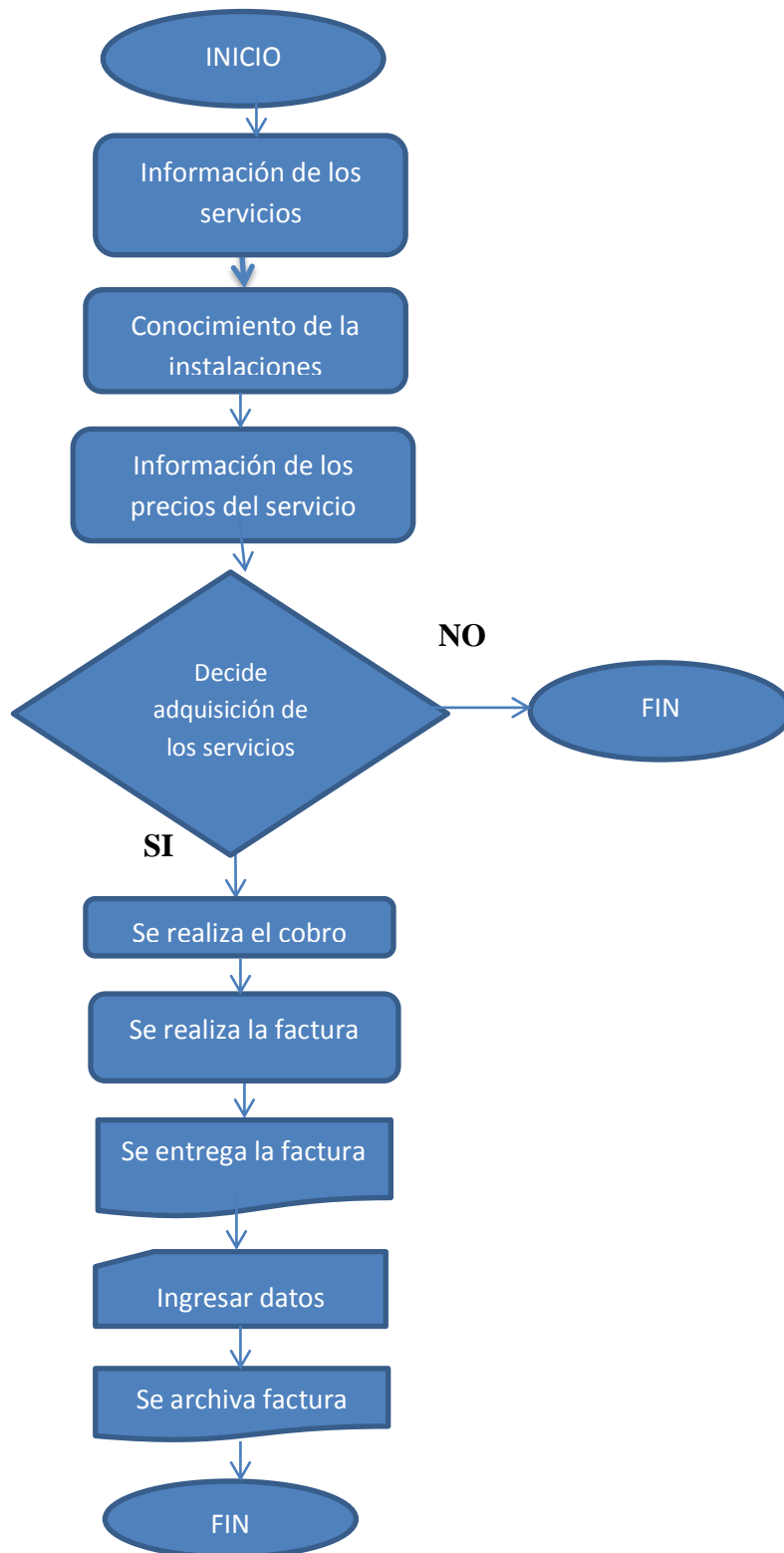


Procedimiento

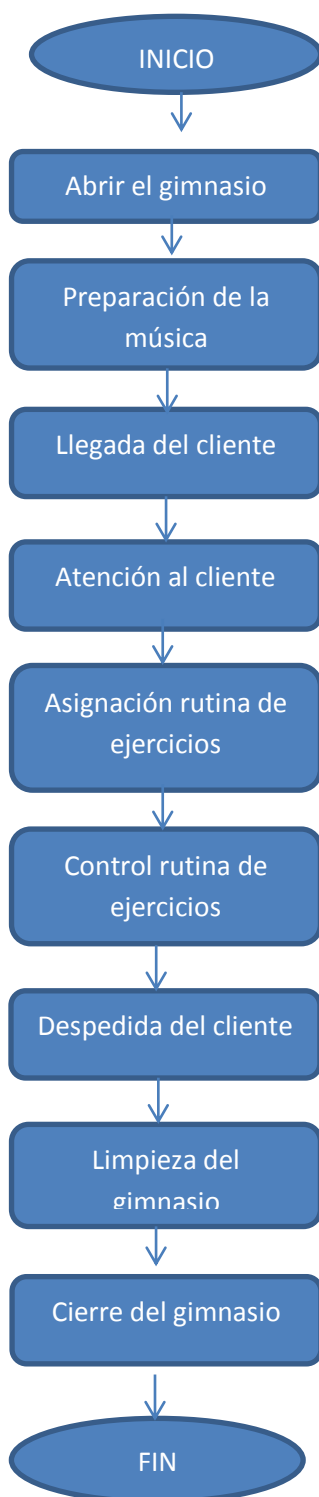


Conexión de procesos

4.4.13 Flujo gramas de procesos



4.4.14 Proceso presentación de servicio



4.4.15 Maquinaria y Equipo

De acuerdo al tamaño, a los servicios y a diferentes necesidades que se pueden presentarse en el gimnasio, se consideró adquirir diferentes máquinas y equipos que se detallan a continuación con sus respectivos costos:

Cuadro N°14: Maquinaria y Equipos

MÁQUINAS DE GIMNASIO					
N°	CANTIDAD	NOMBRE	VIDA ÚTIL	P. UNITARIO	TOTAL
EQUIPOS MAYORES					\$ 21.330,00
1	1	Banco de press alto olímpico	10 Años	\$ 480,00	\$ 480,00
2	1	Banco de press declinado olímpico	10 Años	\$ 480,00	\$ 480,00
3	1	Banco de press medio olímpico	10 Años	\$ 450,00	\$ 450,00
4	1	Polea alta con peso incorporado	10 Años	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
5	1	Polea baja con peso incorporada	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
6	1	Predicador tendido	10 Años	\$ 380,00	\$ 380,00
7	1	Banco universal fijo plano múltiple	10 Años	\$ 250,00	\$ 250,00
8	1	Banco inclinado fijo múltiple	10 Años	\$ 300,00	\$ 300,00
9	1	Soporte de sentadilla olímpico universal	10 Años	\$ 500,00	\$ 500,00
10	1	Prensa atlética olímpica universal	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
11	1	Hack olímpica universal	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
12	1	Máquina de femoral tendido placas incorporadas	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
13	1	Máquina de extensiones con placas incorporadas	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
14	1	Banco de abdominales fijo universal	10 Años	\$ 380,00	\$ 380,00
15	1	Soporte de bíceps universal reglamentario	10 Años	\$ 250,00	\$ 250,00
16	1	Cruce de poleas con peso incorporado	10 Años	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
17	1	Máquina para bíceps sentado universal	10 Años	\$ 380,00	\$ 380,00
18	1	Máquina de hombros unilateral	10 Años	\$ 550,00	\$ 550,00
19	2	Bicicletas estáticas	10 Años	\$ 600,00	\$ 1.200,00
20	1	Máquina de pecho contractora con placas incluidas	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
21	1	Banco de abdomen bajo	10 Años	\$ 180,00	\$ 180,00
22	1	Predicador de pie	10 Años	\$ 450,00	\$ 450,00
23	5	Bicicletas Elípticas	10 Años	\$ 500,00	\$ 2.500,00

EQUIPOS MENORES					\$ 7.283,00
24	2	Porta mancuernas universal	10 Años	\$ 350,00	\$ 700,00
25	2	Porta discos olímpico universal	10 Años	\$ 350,00	\$ 700,00
26	4	Barras olímpicas reglamentarias cromadas 2,20mts	10 Años	\$ 180,00	\$ 720,00
27	2	Barras olímpicas reglamentarias para bíceps	10 Años	\$ 135,00	\$ 270,00
28	2	Barra Z olímpicas reglamentarias	10 Años	\$ 95,00	\$ 190,00
29	2	Barras romanas olímpicas reglamentarias	10 Años	\$ 98,00	\$ 196,00
30	6	Juegos de discos olímpicos 20kg, 15kg, 10kg, 5kg, 2.5kg, 1.25kg.	10 Años	\$ 300,00	\$ 1.800,00
31	1	Juego de mancuernas peso reglamentario	10 Años	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
32	1	Soporte de barras olímpicas	10 Años	\$ 180,00	\$ 180,00
33	10	Cinturones de cuero	10 Años	\$ 28,00	\$ 280,00
34	1	Barra recta cromada universal de espalda	10 Años	\$ 85,00	\$ 85,00
35	1	Barra U para dorsales	10 Años	\$ 85,00	\$ 85,00
36	1	Barra z para tríceps	10 Años	\$ 82,00	\$ 82,00
37	1	Barra agarre neutro mediana	10 Años	\$ 95,00	\$ 95,00
38	10	Colchonetas	10 Años	\$ 10,00	\$ 100,00
				TOTAL	\$ 28.613,00

Fuente: Anexo N° 5

Elaborado por: El Autor

4.4.16 Muebles y equipos de oficina³

Cuadro N°15: Muebles y equipos de oficina

Mobiliario y Equipo de Administración						
N°	CANTIDAD	NOMBRE	VIDA ÚTIL	P. UNITARIO	TOTAL	TOTAL INCLUIDO IVA
1	1	Muebles de oficina	10 Años	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.680,00
1	1	Equipo de cómputo	3 Años	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 672,00
1	1	Casilleros	10 Años	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00

Fuente: Anexo 6

Elaborado por: El Autor

4.4.17 Cuantificación del talento Humano

Cuadro N°16: Sueldos

Cargo	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte patronal (11,15%)	Aporte personal (9,35%)	Sueldo	Anual
Gerente	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 340,00	\$ 78,05	\$ 65,45	\$ 778,05	\$ 9.336,60
Instructor 1	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 37,91	\$ 31,79	\$ 377,91	\$ 4.534,92
Instructor 2	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 37,91	\$ 31,79	\$ 377,91	\$ 4.534,92
Instructor 3	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 37,91	\$ 31,79	\$ 377,91	\$ 4.534,92

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

³ Los muebles y quipos de oficinas se consideraron como equipos menores en el cuadro de inversión.

4.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.5.1 Requerimiento legal

Dentro de este estudio es necesario analizar los requerimientos legales existentes, ya que estos constituyen un pilar fundamental en la realización de un determinado proyecto debido a que en estas imposiciones trascienden los alcances legales de cómo constituir y formalizar una empresa, pues se refiere al estudio de las normas y regulaciones que existen en la localidad relacionadas con el tipo de proyecto y de la actividad económica que desarrollará el mismo, las mismas que podrían limitar el desarrollo del proyecto parcial o completamente.

Hay que tener en cuenta que los rubros que se determinen en este punto también afectaran a los costos económicos y operativos del proyecto, por lo que también deben ser cuantificados de una manera objetiva.

El gimnasio será creado en la siguiente figura:

4.5.2 Forma societaria

La empresa se constituirá como una EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA. (EURL)

4.5.3 Características básicas

Se establece que una misma persona natural puede constituir varias empresas unipersonales de responsabilidad limitada, siempre que el objeto empresarial de cada una de ellas fuere distinto y que sus denominaciones no provoquen confusiones entre sí.

Se prohíbe que las EURL pertenecientes a un mismo gerente-propietario, no puedan contratar ni negociar entre sí, ni con personas en donde guarde el parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o el segundo grado de afinidad de conformidad con la ley de régimen interno.

No podrán constituir empresas unipersonales de responsabilidad limitada, las personas jurídicas ni las personas naturales que según la ley no pueden ejercer el comercio.

4.5.4 Denominación

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal.

Deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente o propietario, al que se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada". Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.

Por nombre del "gerente-propietario" se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno.

4.5.5 Nacionalidad y domicilio

Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional, pudiendo operar ocasional o habitualmente en cualquier otro lugar de la República o fuera de ella.

El domicilio principal de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará en el lugar que se determine en el acto de su constitución.

4.5.6 Objeto

El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser concretado en forma clara y precisa en el acto constitutivo de la misma.

Es la actividad económica organizada a que se deba dedicar, según el acto de su constitución.

A continuación se muestra los pasos para constituir una empresa:

4.5.7 Pasos para constituir una empresa

El portal de (cuidatufuturo.com 2013), contiene guía para constituir una empresa en el Ecuador el cual mención los siguientes pasos:

1. Reserva un nombre. Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí mismo revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que has pensado para la tuya.

2. Elabora los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.

3. Abre una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país.

Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:

- Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima

- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio

Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

4. Eleva a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

5. Aprueba el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.

6. Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Obtén los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:

- Pagar la patente municipal
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

8. Inscribe tu compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.

9. Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.

10. Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

11. Inscribe el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

12. Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

4.5.8 Administración y representación legal

Será administrada por su gerente que a su vez es representante legal.

4.5.9 Contabilidad y resultados

Deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley de régimen tributario interno y reglamentos respectivos en la forma que más se adecue al giro de sus negocios.

Anualmente, dentro de los noventa días posteriores a la terminación de cada ejercicio económico, la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance general y su cuenta de pérdidas y ganancias, siguiendo las normas establecidas en la Ley de Compañía.

El gerente-propietario no podrá retirar las utilidades de la empresa mientras las pérdidas de años anteriores no hubieren sido totalmente amortizadas o compensadas.

4.5.10 Afectación tributaria

La empresa debe poseer la respectiva identificación tributaria (RUC) para poder funcionar normalmente y de esta manera poder pagar sus obligaciones tributarias. Según la ley de régimen tributario interno el impuesto a la renta de sociedades es del 22%.

4.6 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio económico y financiero de un proyecto se refiere a diferentes conceptos, sin embargo, es un proceso que busca la obtención de la mejor alternativa utilizando criterios universales; es decir, la evaluación la cual implica asignar a un proyecto un determinado valor. (Proyectos P. y., 2010).

El estudio económico financiero busca dar una idea de cómo estarán estructurado los principales costos de la inversión necesaria que se tiene que realizar al momento de crear el gimnasio, basándonos en datos obtenidos previamente en el estudio técnico del proyecto, por lo que dichos datos fueron recopilados de una forma objetiva y confiable para que la información que se refleje en el estudio financiero sean lo más ajustado a la realidad.

El estudio financiero se determinara en diferentes matrices como son la de:

- Inversiones
- Estructura de costos y gastos
- Estado de resultados
- Flujo de caja
- Balance de situación inicial.

4.7.1 Inversión

En lo que se refiere a inversión se ha dividido en tres parámetros que son; inversión fija, inversión intangible y en capital de trabajo basándonos en el libro (Baca Urbina, 2010), el cual se desglosa en costos, gastos administrativos, gasto de ventas y gastos financieros.

Cuadro N°17: Inversión

	Cantidad	Unitario	Subtotal	Total
Inversión Fija				\$ 31.365,00
Maquinaria				
Equipos Menores				\$ 10.035,00
Equipos Mayores				\$ 21.330,00
Inversión Intangible				\$ 850,00
Gastos de constitución	1	\$ 800,00	\$ 800,00	
Estudios	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
Capital de Trabajo (1)				\$ 2.796,78
Costos directos				\$ 1.133,73
Mano de obra				
Instructor 1	1	\$ 377,91	\$ 377,91	
Instructor 2	1	\$ 377,91	\$ 377,91	
Instructor 3	1	\$ 377,91	\$ 377,91	
Costos indirectos				\$ 750,00
C. Mantenimiento	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
Arriendo	1	\$ 700,00	\$ 700,00	
Gastos Administrativos				\$ 853,05
Gerente	1	\$ 778,05	\$ 778,05	
Suministros de Oficina	1	\$ 75,00	\$ 75,00	
Gastos de Venta				\$ 60,00
Publicidad	1	\$ 60,00	\$ 60,00	
Total de la Inversión				\$ 35.011,78

Fuente: Cuadros N° 14, 15, 16 y 19

Elaborado por: El Autor

4.7.2 Financiamiento

Para financiar el presente proyecto se pensó acudir a un préstamo otorgado por el Banco del Pacifico a una tasa del 8.25% de interés anual, con un año de gracia que deberá ser empezado a pagar a partir del segundo año, en los tres años subsiguientes y la diferencia se será financiado por capital propio.

Cuadro N°18: Financiamiento

FUENTES	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	\$ 10.011,78	28,60%
Préstamo	\$ 25.000,00	71,40%
TOTAL	\$ 35.011,78	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Nota: la tabla de amortización del préstamo se encuentra en el anexo 4.

4.7.3 Estructura de costos y gastos

Todos los costos y gastos se presentan de una forma estimada para cada año de operación de proyecto durante los 5 años considerando que el primer año se estima trabajar con una capacidad del 70% y subir progresivamente a 80% el segundo año y 100% los años restantes.

Cuadro N°19: Costos y Gastos

COSTOS Y GASTOS	Año 1 (70%)			Año 2 (80%)			Año 3 (100%)			Año 4 (100%)			Año 5 (100%)		
	Cantidad	Unitario	Subtotal	Cantidad	Unitario	Subtotal	Cantidad	Unitario	Subtotal	Cantidad	Unitario	Subtotal	Cantidad	Unitario	Subtotal
Costos directos			\$ 13.604,76			\$ 15.260,45			\$ 15.620,45			\$ 15.620,45			\$ 15.620,45
Mano de obra															
Instructor 1	12	\$ 377,91	\$ 4.534,92	12	\$ 407,91	\$ 4.894,92	12	\$ 437,91	\$ 5.254,92	12	\$ 467,91	\$ 5.254,92	12	\$ 497,91	\$ 5.254,92
Instructor 2	12	\$ 377,91	\$ 4.534,92	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77
Instructor 3	12	\$ 377,91	\$ 4.534,92	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77	12	\$ 431,90	\$ 5.182,77
Costos indirectos			\$ 11.244,45			\$ 11.344,45			\$ 11.344,45			\$ 11.344,45			\$ 11.344,45
C. Mantenimiento			\$ -	2	\$ 50,00	\$ 100,00	2	\$ 50,00	\$ 100,00	2	\$ 50,00	\$ 100,00	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Arriendo	12	\$ 700,00	\$ 8.400,00	12	\$ 700,00	\$ 8.400,00	12	\$ 700,00	\$ 8.400,00	12	\$ 700,00	\$ 8.400,00	12	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Depreciación	1	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45	1	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45	1	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45	1	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45	1	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45
Gastos Administrativos			\$ 9.506,60			\$ 10.840,40			\$ 10.840,40			\$ 10.840,40			\$ 10.840,40
Gerente	12	\$ 778,05	\$ 9.336,60	12	\$ 889,20	\$ 10.670,40	12	\$ 889,20	\$ 10.670,40	12	\$ 889,20	\$ 10.670,40	12	\$ 889,20	\$ 10.670,40
Amortizaciones intangibles	1	\$ 170,00	\$ 170,00	1	\$ 170,00	\$ 170,00	1	\$ 170,00	\$ 170,00	1	\$ 170,00	\$ 170,00	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Gastos de Venta			\$ 360,00			\$ 300,00			\$ 240,00			\$ 180,00			\$ 180,00
Publicidad	6	\$ 60,00	\$ 360,00	5	\$ 60,00	\$ 300,00	4	\$ 60,00	\$ 240,00	3	\$ 60,00	\$ 180,00	2	\$ 60,00	\$ 180,00
Gasto Financiero			\$ -			\$ 3.543,61			\$ 2.634,62			\$ 1.648,94			\$ -
Amortización				1	\$ 3.543,61	\$ 3.543,61	1	\$ 2.634,62	\$ 2.634,62	1	\$ 1.648,94	\$ 1.648,94			
TOTAL		\$ 5.686,23	\$ 34.715,81		\$ 9.528,96	\$ 41.288,91		\$ 8.649,97	\$ 40.679,92		\$ 7.694,29	\$ 39.634,24		\$ 6.075,35	\$ 37.985,30

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Nota: Para realizar el cuadro de costos y gastos se tomó en cuenta el detalle del cuadro N° 16.

4.7.4 Cálculo de ingresos

Para el cálculo de ingresos se consideró la pregunta 11 de la encuesta aplicada en la zona objeto de estudio, la cual nos dice que el 52.5% del total de la población encuestada está dispuesta a pagar \$20.00 dólares de Estados Unidos por la mensualidad del servicio. Y a su vez se hizo una ponderación de precio en la cual se multiplico el porcentaje válido por el valor que desean cancelar y al final se sumó el total y arrojó un valor de 19,25 USD lo cual se procedió al cálculo para la proyección de ingresos tomando en cuenta el valor mayor. En tanto que para el pago diario por uso del servicio, se realizó una observación directa a varios gimnasios de la ciudad y se determinó que el valor será de \$1.00 por el uso diario del servicio.

Para el cálculo en el primer año de la proyección de ingresos se tomó en consideración el descuento que se realizará a las cincuenta primeras personas quienes asistan al gimnasio.

Cuadro N°20: Proyección de ingresos

Años	Contratación mensual	Precio de venta	Pagos diarios	Precio de venta	Ventas totales (contratación mensual)	Ventas totales (pagos diarios)	TOTAL
1	2542	\$ 20,00	8316	\$ 1,00	\$ 50.590	\$ 8.316	\$ 58.906
2	2905	\$ 25,00	9504	\$ 1,50	\$ 72.628	\$ 14.256	\$ 86.884
3	3268	\$ 25,00	10692	\$ 1,50	\$ 81.707	\$ 16.038	\$ 97.745
4	3631	\$ 30,00	11880	\$ 2,00	\$ 108.943	\$ 23.760	\$ 132.703
5	3631	\$ 30,00	11880	\$ 2,00	\$ 108.943	\$ 23.760	\$ 132.703
					\$ 422.811	\$ 86.130	\$ 508.941

Fuente: Investigación, Anexo N° 3

Elaborado por: El Autor

Nota: Para realizar la tabla de proyección de ingresos se tomó en cuenta la capacidad instalada y el resultado de la ponderación de y a su vez considerando la pregunta 11 de la encuesta que se encuentra detallada en el anexo N° 1.

4.7.5 Estado de resultados

Para la proyección del estado de resultado se tomó como base la proyección del total ingresos, costo y gasto que generará el proyecto durante 5 años de vida, a lo que se suma los obligaciones fiscales que tendrá el gimnasio, pago de utilidades a los trabajadores y el 22% de impuesto a la renta según la ley de régimen tributario interna.

Cuadro N°21: Estado de resultado

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 58.905,94	\$ 86.884,49	\$ 97.745,05	\$ 132.702,73	\$ 132.702,73
Costo de Operación	\$ 24.849,21	\$ 26.604,90	\$ 26.964,90	\$ 26.964,90	\$ 26.964,90
Utilidad Bruta	\$ 34.056,73	\$ 60.279,59	\$ 70.780,15	\$ 105.737,83	\$ 105.737,83
(-) Gastos de Administración	\$ 9.506,60	\$ 10.840,40	\$ 10.840,40	\$ 10.840,40	\$ 10.840,40
(-) Gasto de Ventas	\$ 360,00	\$ 300,00	\$ 240,00	\$ 180,00	\$ 180,00
(-) Gasto de Financiero	\$ 0,00	\$ 3.543,61	\$ 2.634,62	\$ 1.648,94	\$ 0,00
Utilidad Neta	\$ 24.190,13	\$ 45.595,58	\$ 57.065,13	\$ 93.068,49	\$ 94.717,43
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 3.628,52	\$ 6.839,34	\$ 8.559,77	\$ 13.960,27	\$ 14.207,61
Utilidad antes el impuesto a la renta	\$ 20.561,61	\$ 38.756,24	\$ 48.505,36	\$ 79.108,22	\$ 80.509,82
(-) Impuesto a la Renta 22%	\$ 4.523,55	\$ 8.526,37	\$ 10.671,18	\$ 17.403,81	\$ 17.712,16
Utilidad Neta	\$ 16.038,06	\$ 30.229,87	\$ 37.834,18	\$ 61.704,41	\$ 62.797,66

Fuente: Cuadros N° 19, 20 y anexo N° 4

Elaborado por: El Autor

4.7.6 Flujo de caja

Para el flujo de caja se consideró los ingresos y los gastos efectivos de dinero que generará el proyecto, es decir descontando los ingresos y los egresos virtuales, así como también las amortizaciones y depreciaciones, además también se consideró la recuperación del capital del trabajo y el valor de salvamento en el último año de vida del proyecto.

Cuadro N°22: Flujo de caja

Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ -	\$ 58.905,94	\$ 86.884,49	\$ 97.745,05	\$ 132.702,73	\$ 132.702,73
Valor de Salvamento						\$ 17.442,91
Costo de Ventas	\$ -	\$ 24.849,21	\$ 26.604,90	\$ 26.964,90	\$ 26.964,90	\$ 26.964,90
Utilidad Bruta	\$ -	\$ 34.056,73	\$ 60.279,59	\$ 70.780,15	\$ 105.737,83	\$ 105.737,83
(-) Gastos de Administración	\$ -	\$ 9.506,60	\$ 10.840,40	\$ 10.840,40	\$ 10.840,40	\$ 10.840,40
(-) Gasto de Ventas	\$ -	\$ 360,00	\$ 300,00	\$ 240,00	\$ 180,00	\$ 180,00
(-) Gasto Financiero	\$ -		\$ 3.543,61	\$ 2.634,62	\$ 1.648,94	\$ -
Utilidad Neta	\$ -	\$ 24.190,13	\$ 45.595,58	\$ 57.065,13	\$ 93.068,49	\$ 94.717,43
(-) 15% part. Trabajadores	\$ -	\$ 3.628,52	\$ 6.839,34	\$ 8.559,77	\$ 13.960,27	\$ 14.207,61
Utilidad a IR	\$ -	\$ 20.561,61	\$ 38.756,24	\$ 48.505,36	\$ 79.108,22	\$ 80.509,82
(-) Impuesto a la Renta	\$ -	\$ 4.523,55	\$ 8.526,37	\$ 10.671,18	\$ 17.403,81	\$ 17.712,16
Utilidad Neta	\$ -	\$ 16.038,06	\$ 30.229,87	\$ 37.834,18	\$ 61.704,41	\$ 62.797,66
(+) depreciación	\$ -	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45	\$ 2.844,45	\$ 2.694,37	\$ 2.694,37
(+) amortización	\$ -	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00
(-) amortización bancaria	\$ -	\$ -	\$ 7.657,80	\$ 8.314,80	\$ 9.027,40	\$ -
Inversión Fija	\$ 31.365,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Intangible	\$ 850,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión en C.T.	\$ 2.796,78	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Recuperación C. T.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.796,78
Flujo de caja	\$ (35.011,78)	\$ 19.052,51	\$ 25.586,52	\$ 32.533,83	\$ 55.541,38	\$ 68.458,81

Fuente: Cuadros N° 19, 21 y anexo N° 4

Elaborado por: El Autor

4.7.7 Estado de situación

Para realizar el estado de situación tomamos en cuenta los valores anteriores para poder proyectar durante los 5 años de vida del proyecto, y de esta manera observar la evolución financiera que tendrá el gimnasio.

Cuadro N°23: Estado de situación

Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Corriente	\$ 2.796,78	\$ 21.849,29	\$ 47.435,80	\$ 79.969,63	\$ 135.511,01	\$ 201.173,04
Caja	\$ 2.796,78	\$ 21.849,29	\$ 47.435,80	\$ 79.969,63	\$ 135.511,01	\$ 201.173,04
Fijo	\$ 31.365,00	\$ 28.520,55	\$ 25.676,10	\$ 22.831,65	\$ 20.137,28	\$ 17.442,91
Maquinaria y Equipo	\$ 28.613,00	\$ 28.613,00	\$ 28.613,00	\$ 28.613,00	\$ 28.613,00	\$ 28.613,00
Equipo de Computo	\$ 672,00	\$ 672,00	\$ 672,00	\$ 672,00	\$ 672,00	\$ 672,00
Muebles de Oficina	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00
Casilleros	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
(-) Depreciación Acum.	\$ -	\$ (2.844,45)	\$ (5.688,90)	\$ (8.533,35)	\$ (11.227,72)	\$ (13.922,09)
Diferido	\$ 850,00	\$ 680,00	\$ 510,00	\$ 340,00	\$ 170,00	\$ -
Gastos de constitución	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Estudios	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
(-) Amortización Acum.	\$ -	\$ (170,00)	\$ (340,00)	\$ (510,00)	\$ (680,00)	\$ (850,00)
Total de activo	\$ 35.011,78	\$ 51.049,84	\$ 73.621,90	\$ 103.141,28	\$ 155.818,29	\$ 218.615,95
Pasivo						
Pasivo a Corto Plazo		\$ 7.657,80	\$ 8.314,80	\$ 9.027,40	\$ -	\$ -
Pasivo a Largo plazo	\$ 25.000,00	\$ 17.342,20	\$ 9.027,40	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 17.342,20	\$ 9.027,40	\$ -	\$ -
Patrimonio						
Capital	\$ 10.011,78	\$ 10.011,78	\$ 10.011,78	\$ 10.011,78	\$ 10.011,78	\$ 10.011,78
Utilidad Ejercicio	\$ -	\$ 16.038,06	\$ 30.229,87	\$ 37.834,18	\$ 61.704,41	\$ 62.797,66
Utilidad Acumulada	\$ -	\$ -	\$ 16.038,06	\$ 46.267,92	\$ 84.102,10	\$ 145.806,51
Total Patrimonio	\$ 10.011,78	\$ 26.049,84	\$ 56.279,70	\$ 94.113,88	\$ 155.818,29	\$ 218.615,95
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 35.011,78	\$ 51.049,84	\$ 73.621,90	\$ 103.141,28	\$ 155.818,29	\$ 218.615,95

Fuente: Cuadros N° 14, 15, 17 y anexo N° 4

Elaborado por: El Autor

4.7.8 Evaluación del estudio del proyecto

La evaluación de proyectos es una herramienta que busca cuantificar objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas resultantes de estudios del proyecto. De esta forma poder determinar la viabilidad financiera económica.

4.7.9 Valor actual neto

“Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto”. (Carrasco, 2011).

Para el cálculo del valor actual neto se calculó una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) a partir del promedio ponderado entre la tasa activa del (8.25%) correspondiente al préstamo bancario y el (13,20%) que es la tasa de rendimiento mínima haciendo referencia a una póliza de acumulación del inversionista que mantiene en una cooperativa.

Cuadro N°24: Tasa mínima aceptable de rendimiento

	% DE APORTACIÓN	TMAR	PONDERACIÓN
INVERSIONISTA	28,53%	0,132	0,037665178
BANCO	71,47%	0,0825	0,058959264
		TMAR=	9,66%

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Con eso se deduce que el rendimiento mínimo que deberá generar el proyecto es de 9,66% para que pueda ser favorable a las fuentes de financiamiento y mediante los datos obtenidos se procede al cálculo del VAN que se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N°25: Valor actual neto

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-35.012	1	-35012	-35012
1	19.053	0,911864009	17373	-17638
2	25.587	0,831495971	21275	3637
3	32.534	0,75821125	24668	28304
4	55.541	0,69138555	38401	66705
5	68.459	0,630449599	43160	109864

Fuente: Cuadro N° 22

Elaborado por: El Autor

Al obtener un VAN positivo de \$109,864.00 dólares de los Estados Unidos se puede concluir que es un proyecto factible desde el punto de vista financiero.

4.7.10 Tasa interna de retorno

“La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero” (Carrasco, 2011).

Evaluar el TIR permite saber que tan rentable será la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos son con el objetivo que el inversionista analice para tomar la decisión que si se ejecuta o no el proyecto.

Para el cálculo de la tasa interna de retorno necesariamente se requiere de un VAN negativo próximo a cero, en este caso hemos tomado con una tasa de descuento del 76% para la aplicación de la fórmula de la misma.

Cuadro N°26: Valor actual neto (-)

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-35.012	1	-35012	-35012
1	19.053	0,568181818	10825	-24186
2	25.587	0,322830579	8260	-15926
3	32.534	0,183426465	5968	-9959
4	55.541	0,104219582	5788	-4170
5	68.459	0,059215672	4054	-116

Fuente: Cuadro N° 22

Elaborado por: El Autor

$$\text{TIR} = t1 + ((t2 - t1) (\text{VAN1} / \text{VAN1} - \text{VAN2}))$$

$$\text{TIR} = 75,5\% + ((76\% - 75,5\%) * (137 / (137 - (-116))))$$

$$\text{TIR} = 75,5\% + 0,27\%$$

$$\text{TIR} = 75,77\%$$

La tasa interna de retorno es el 75,77% el cual supera claramente a la tasa mínima aceptable de rendimiento, lo cual afirma que el proyecto es viable.

Relación beneficio-costo

La fórmula para el cálculo del beneficio sobre el costo es:

$$\mathbf{R\ b/c} = \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\mathbf{R\ b/c} = \frac{59155,94}{9866,60}$$

$$\mathbf{R\ b/c} = 5,97 \text{ USD}$$

El proyecto muestra que la RB/C = 5,97 lo cual es un resultado mayor a la unidad, lo que significa que el proyecto obtiene 4,97 por cada dólar invertido, asignación a la cual se le puede calificar económicamente eficiente.

4.7.11 Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión, determina el tiempo en que el proyecto va a tardar en recuperar todo el monto invertido durante la vida del proyecto.

Cuadro N°27: Periodo de recuperación de la inversión

Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	-35.012		-35012
1		17373	-17638
2		21275	3637
3		24668	28304
4		38401	66705
5		43160	109864

Fuente: Cuadro N° 22

Elaborado por: El Autor

En el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que tiempo se recuperará el monto principal y el faltante se lo realizará mediante una regla de tres.

La fórmula que se utilizará para el cálculo será la siguiente:

$$\text{Periodo de recuperación de la inversión} = a + (- c / d)$$

Dónde:

a: año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b: flujo del efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión .

c: flujo de efectivo en el año que se recupera la inversión.

$$\text{Periodo de recuperación de la inversión} = a + (- c / d)$$

$$A= 1$$

$$B= 21275$$

$$C = -17638$$

$$PRI = 1 + (- (- 17638 / 21275))$$

$$PRI = 1,82$$

Para el cálculo más exacto del periodo de recuperación de la inversión se realizará una regla de tres por el (,82) mediante el cual obtenemos el siguiente resultado:

Cuadro N°28: Transformación a meses

REGLA DE TRES (meses)			
AÑOS	MESES		
1	12	=	10
0,82	X		

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

El periodo de recuperación de la inversión es de 1 año 10 meses, tomando en cuenta que el proyecto tiene un periodo de evaluación de 5 años, en general la puesta en marcha del mismo es favorable económicamente para el inversionista.

4.7.12 Resumen de indicadores

Cuadro N°29: Resumen de indicadores

INDICADOR	VALOR
VAN	\$ 109.864,00
TIR	75,77%
R. B/C	\$ 5,97
PRI	1 año, 10 meses

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado determinó resultados positivos, los cuales permiten visualizar una gran aceptación e interés de los servicios que ofrece el gimnasio para el cuidado y mantenimiento de su salud y estado físico.
- De la encuesta realizada reflejan que las personas en su mayoría estarían dispuestas en hacer uso de los servicios que brinda el gimnasio.
- El estudio técnico muestra que la infraestructura del proyecto podrá absorber el 3.50% del total de la demanda existente en el mercado, lo cual es un factor adecuado, ya que haciendo una relación entre la capacidad instalada y lo que cuesta adquirir los servicios del gimnasio, los ingresos que tendrá son muy superiores a los costos de funcionamiento.
- Realizado el análisis económico financiero, mediante la aplicación de fórmulas técnico financieras, se logró determinar los siguientes resultados:
 - ✓ Periodo de recuperación de la inversión: **1 años, 10 meses**
 - ✓ Valor Actual Neto: **\$ 109.864,00**
 - ✓ Tasa Interna de Retorno: **75,77%**
 - ✓ Relación Beneficio / Costo: **\$ 5,97**

Los resultados obtenidos en la evaluación del proyecto muestran la factibilidad del punto de vista económico financiero.

RECOMENDACIONES

- Se deberá aprovechar la aceptación del servicio que tiene en el mercado, pues la venta del servicio es el pilar fundamental de una empresa y con una correcta gestión de la misma y calidad en el proceso del servicio, acompañado de la alta demanda insatisfecha existente, la empresa tendrá amplias posibilidades de crecimiento.
- Se deberá tomar en consideración que es muy importante conseguir y mantener la fidelidad de los clientes mediante una adecuada atención al cliente y brindando un servicio de calidad.
- Tener cuidado y diligencia en lo que respecta a los permisos del Servicio de Rentas Internas y municipales, pues podrían ocasionar demoras y gastos imprevistos, por los requisitos que existen.
- Analizado todos los indicadores del proyecto, se puede apreciar claramente la factibilidad del proyecto y se recomienda ponerlo en marcha.

WEBGRAFÍA

- ABC, D. (2007). *Definición ABC*. Recuperado el 17 de DICIEMBRE de 2013, de Definición ABC: <http://www.definicionabc.com/deporte/gimnasio.php>
- Alzate, L. M. (22 de octubre de 2009). *Slideshare*. Recuperado el 02 de enero de 2014, de Slideshare: <http://www.slideshare.net/lorenita55/evaluacin-economica-y-financiera-2314759>
- Angúlo, G. (3 de junio de 2008). *Empresa gym*. Recuperado el 17 de diciembre de 2013, de Empresa gym: http://www.trabajo.com.mx/antecedentes_y_beneficios_de_un_gimnasio.htm
- Annette Lyn O'neil. (s.f.). *finanzas*. Recuperado el 29 de OCTUBRE de 2013, de finanzas: http://www.ehowenespanol.com/evaluacion-financiera-proyectos-hechos_80815/
- Bedoya Villa, M. (2009). *slideshare*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de slideshare: <http://www.slideshare.net/mauriciobedoya/evaluacion-financiera-mauricio-bedoya>
- Carrasco, A. (enero de 2011). *repositorio.uotavalo.edu.ec*. Recuperado el 07 de abril de 2012, de repositorio.uotavalo.edu.ec: <http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/45/6/UO-CA-CEF-9-CHRISTAN%20ANTONIO%20CARRASCO%20GUZMAN-006%20ANALISIS%20ECONOMICO%20Y%20FINANCIERO.pdf>
- Definicionabc. (s.f.). *Definicionabc*. Recuperado el 29 de OCTUBRE de 2013, de Definicionabc: <http://www.definicionabc.com/deporte/gimnasio.php>
- Dictionary. (s.f.). *TheFreeDictionary*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de TheFreeDictionary: <http://es.thefreedictionary.com/tama%C3%B1o>
- Económica, Z. (2011). *Zona Económica*. Recuperado el 02 de Enero de 2014, de Zona Económica: <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- EcuRed. (7 de noviembre de 2009). *EcuRed*. Recuperado el 6 de noviembre de 2013, de EcuRed: <http://www.ecured.cu/index.php/Aer%C3%B3bicos>
- EMVI. (2011). *eumet.net*. Recuperado el 10 de noviembre de 2013, de eumet.net: <http://www.eumed.net/courseon/libreria/2004/rab/7.5.htm>
- Espinoza, F. O. (s.f.). *www.slideshare.net*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de www.slideshare.net: <http://www.slideshare.net/rokrslayer/planteamiento-del-problema-de-investigacin>

- Financiera, E. (17 de septiembre de 2013). *Enciclopedia Financiera*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Enciclopedia Financiera: <http://www.encyclopediainanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacional.htm>
- Gottau, G. (18 de febrero de 2011). *Vitónica*. Recuperado el 18 de diciembre de 2013, de Vitónica: <http://www.vitonica.com/maquinas-cardiovascular/las-maquinas-que-puedes-encontrar-en-el-gimnasio>
- Mérida, Y. (2013). *Asesorías tesis*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Asesorías tesis: <http://asesoriastesis.com/consejos/consejos-y-ejemplos-para-plantear-el-problema-de-investigacion/>
- Pacheco, N. (2013). *Tesis*. Recuperado el 02 de Enero de 2014, de Tesis: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&ved=0CDEQFjAB&url=http%3A%2F%2F190.63.130.199%3A8080%2Fbitstream%2F123456789%2F2018%2F2%2FTESIS.docx&ei=NG3HUu6zDtOHkQff2YGoAw&usg=AFQjCNGTalfx_Bxt_7WdLM8-PnCm0putKw&sig2=xOfTJUIJGy
- Prieto, V. (4 de noviembre de 2009). *Scribd*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Scribd: <http://es.scribd.com/doc/22105793/PLANTEANDO-UN-PROBLEMA-DE-INVESTIGACION>
- Proyectos, F. y. (2011 de junio de 11). *proyectofactible6*. Recuperado el 6 de noviembre de 2013, de proyectofactible6: <http://proyectofactible6.blogspot.com/>
- Proyectos, P. y. (enero de 2010). *blogspot.com*. Recuperado el 06 de abril de 2014, de [blogspot.com](http://planificacion-de-proyectos.blogspot.com/2010/02/estudio-economico-y-financiero-de-un.html): <http://planificacion-de-proyectos.blogspot.com/2010/02/estudio-economico-y-financiero-de-un.html>
- Ramos, S. (13 de abril de 2012). *Gold's Gym*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Gold's Gym: <http://www.goldsgympuertovallarta.com/blog/2012/04/la-historia-del-gimnasio/>
- Strong, G. (22 de julio de 2010). *Gimnasio"Strong"*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Gimnasio"Strong": <http://gimnasiotrong.blogspot.com/2010/07/justificacion-proyecto.html>
- Thompson, J. M. (Jueves de febrero de 2009). *Todo sobre proyectos* [blogspot.com](http://todosobreproyectos.blogspot.com/). Recuperado el 02 de enero de 2014, de Todo sobre proyectos [blogspot.com](http://todosobreproyectos.blogspot.com/): http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009_02_01_archive.html
- Thompson, M. (mayo de 2006). *Promonegocios.net*. Recuperado el 02 de enero de 2014, de Promonegocios.net: <http://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>

VanegasS, Y. (abril de 2009). *Mercadeo*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Mercadeo: <http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html>

Vitónica. (04 de enero de 2012). *Vitónica*. Recuperado el 29 de octubre de 2013, de Vitónica: <http://www.vitonica.com/musculacion/musculos-mas-duros-en-estado-de-reposo-el-tono-miogenico>

BIBLIOGRAFÍA

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill.

Baena, D. (2010). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Balanzátegui, R. (2012). *Formulación y evaluación de proyectos*. Riobamba.

Carvalho, J. A. (2010). *Estados financieros*. Bogotá: ECOE EDICIONES.

Chimborazo, G. A. (2012). *Plan de Desarrollo Territorial*. Riobamba.

Cordova Padilla, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

García, A. P. (2009). *Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio en la Ciudad de Quito*. Quito.

García, R. (2010). *Proyecto de tesis*. Riobamba.

Lara Dávila, B. (2010). *Cómo elaborar proyectos paso a paso*. Quito.

León, C. (2007). *Evaluación de inversiones*. Chiclayo.

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados*. México: PEARSON.

Morales, A. M. (2009). *Proyectos de inversión*. México: McGRAW-HILL.

Ortiz Anaya, H. (1998). *Análisis financiero Aplicado*. D´VINNI.

Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros*. México: McGRAW-HILL.

Sana, A. (2012). Los beneficios de hacer ejercicios. *15 años Alimentación Sana*, 1.

Sánchez, J. A. (2012). *“Proyecto de factibilidad para la instalación de un gimnasio en la Ciudad de Macas Provincia de Morona Santiago”*. Macas.

Santillán, J. G. (2010). *Estudio de factibilidad para la apertura de un gimnasio-spa en la ciudadela del chofer de la Ciudad de Ibarra*. Ibarra.

Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión Formulación y evaluación*. México: PEARSON.

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión*. Chile: PEARSON.

Sapag, N. C. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO N° 1

ENCUESTA

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
ENCUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO

Entrevistador: KEVIN SOLANO

Formulario No. _____

Zona: _____

Fecha de la Encuesta: ___/___/___/

Sexo: M ___ F ___

Edad _____

INSTRUCCIONES GENERALES:

- Esta encuesta es de carácter anónimo, los datos obtenidos con ella son estrictamente confidenciales y el investigador se compromete a mantener la reserva del caso.
- Trate de contestar todas las preguntas.
- Marque con una (X) el paréntesis que indique su respuesta.
- Sus criterios serán de suma utilidad para el desarrollo de este trabajo de investigación.
- Conteste con la mayor honestidad todas las preguntas.

CUESTIONARIO:

1. ¿Qué actividad realiza en su tiempo libre?

2. ¿Realiza usted ejercicio o practica algún tipo de deporte?

Si () No ()

3. ¿Usted ha acudido alguna vez a un Gimnasio? (Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 7)

}

Si () No ()

4. ¿Usted acude a algún Gimnasio actualmente? (Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 7)

SI, a cual y que le atrae del GYM que usted acude _____

NO, por que _____

5. ¿Se considera razonablemente satisfecho con la calidad del servicio que le han venido brindando hasta el día de hoy?

SI _____

NO, ¿por qué? _____

6. ¿Qué haría que se cambiara a otro Gimnasio?

Instalaciones ()
Servicio ()
Aparatos/ Equipos ()
Ubicación ()
Precio ()
Otro _____

7. ¿Le interesaría asistir a un Gimnasio que se ubique en este sector?

Si () No ()

8. ¿Por qué razón usted acudiría a este Gimnasio?

Salud () Definición ()
Reducción de peso () Fisicoculturismo ()
Aumento de masa corporal ()

9. ¿Qué características le importa más en un Gimnasio?

Instalaciones ()
Servicio ()
Aparatos/ Equipos ()
Ubicación ()
Precio ()
Atención al cliente ()
Otro _____

10. ¿Con que servicios le gustaría que cuente este Gimnasio?

Bailoterapia ()
Aérobicos ()
Spinning ()
Fisioterapia ()
Fisicoculturismo ()
Asesoramiento dietético ()
Otros como _____

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mensualidad en el Gimnasio?

15\$ () 20\$ () 25\$ () 30\$ ()

12. ¿Con qué frecuencia asistiría a este Gimnasio?

1 día por semana ()
2 días por semana ()
3 días por semana ()

- 4 días por semana ()
- 5 días por semana ()
- 6 días por semana ()
- 7 días por semana ()

13. ¿Qué horario sería el adecuado para que usted asista?

- | | | | |
|-----------------------|-----|----------------------------|-----|
| 8:00am-12am y 3pm-9pm | () | 06:00am-12am y 3:00pm-10pm | () |
| 8:00am-9pm | () | 06:00am-10pm | () |

Le agradezco su colaboración

ANEXO N° 2

ENTREVISTA

1. ¿Cómo nació la idea de ponerse un gimnasio?

2. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en este gimnasio?

3. ¿Cree que este fue la mejor idea de negocio para usted? ¿Por qué?

4. ¿Cuántos clientes están inscritos al mes?

5. ¿Cuántos clientes vienen a entrenar y pagan diariamente?

6. ¿Por qué usted piensa que los clientes vienen al gimnasio?

7. ¿Qué es lo que más les gusta hacer a sus clientes en el gimnasio?

8. ¿Cuál es su horario de atención?

9. ¿Explíqueme por favor que servicios nomas usted ofrece a sus clientes?

10. ¿Cuáles son sus fortalezas?

11. ¿Piensa Expandir el gimnasio dentro de los 5 años posteriores?

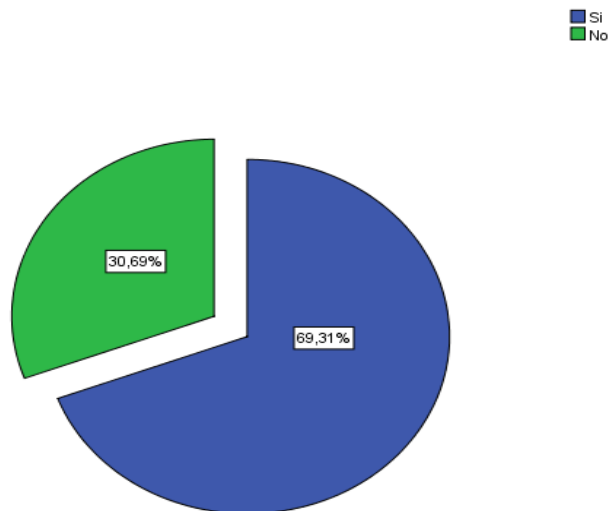
ANEXO N°3

TABULACIÓN DE DATOS OBTENIDOS EN LAS ENCUESTAS

Los porcentajes válidos son tomados en cuenta para el desarrollo del proyecto.

¿REALIZA USTED EJERCICIO O PRACTICA ALGÚN TIPO DE DEPORTE?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	262	69,3	69,3	69,3
	No	116	30,7	30,7	100,0
	Total	378	100,0	100,0	

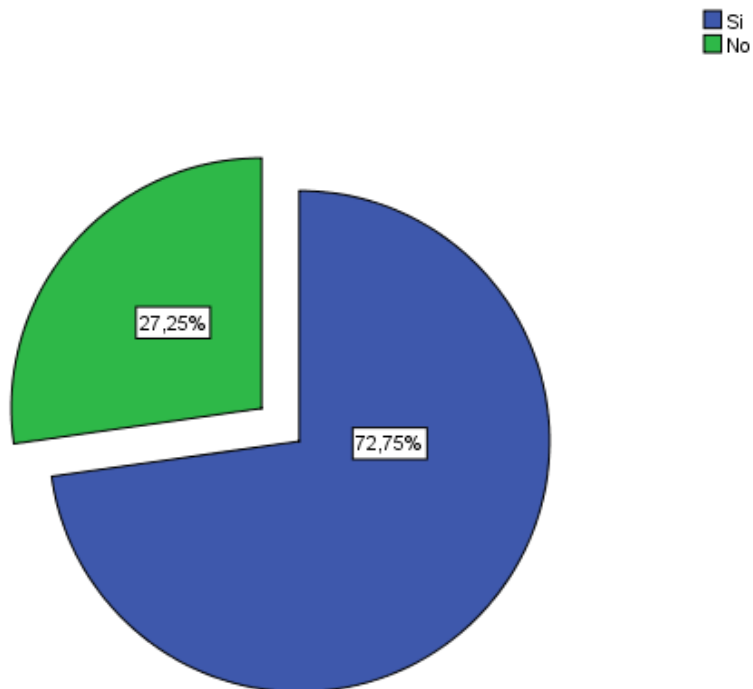
REALIZA USTED EJERCICIO O PRACTICA ALGÚN TIPO DE DEPORTE?



El 69.31% que corresponde a su mayor parte de la población realizan deporte y el 30.69% no lo hacen.

¿USTED HA ACUDIDO ALGUNA VEZ A UN GIMNASIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	275	72,8	72,8	72,8
	No	103	27,2	27,2	100,0
	Total	378	100,0	100,0	

USTED HA ACUDIDO ALGUNA VEZ A UN GIMNASIO?

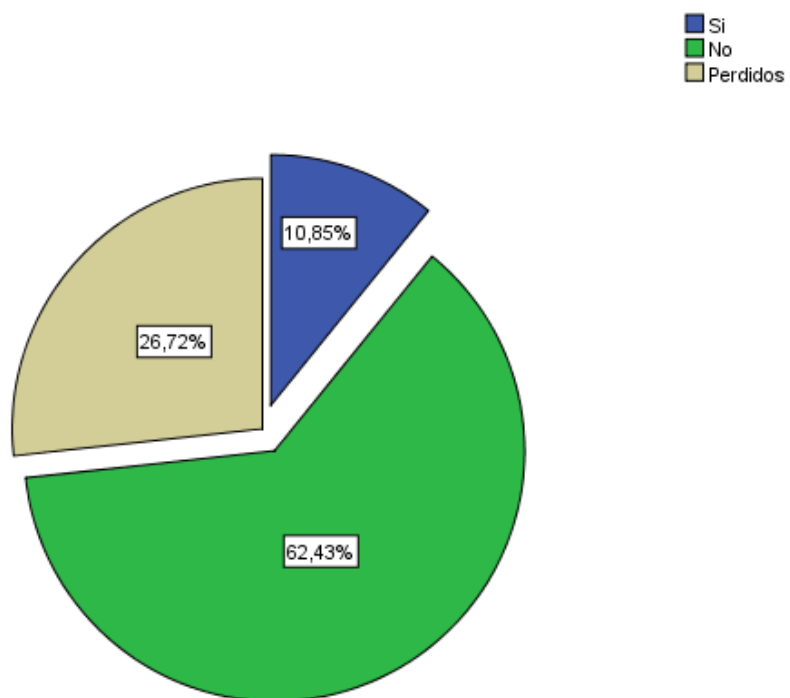


El 72.75% de la población ha acudido y a su vez conoce sobre lo que es un gimnasio, mientras que el 27.25% nunca ha asistido a un gimnasio y por lo tanto no conoce este.

¿USTED ACUDE A ALGÚN GIMNASIO ACTUALMENTE?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	41	10,8	14,8	14,8
	No	236	62,4	85,2	100,0
	Total	277	73,3	100,0	
Perdidos	Sistema	101	26,7		
Total		378	100,0		

USTED ACUDE A ALGÚN GIMNASIO ACTUALMENTE?

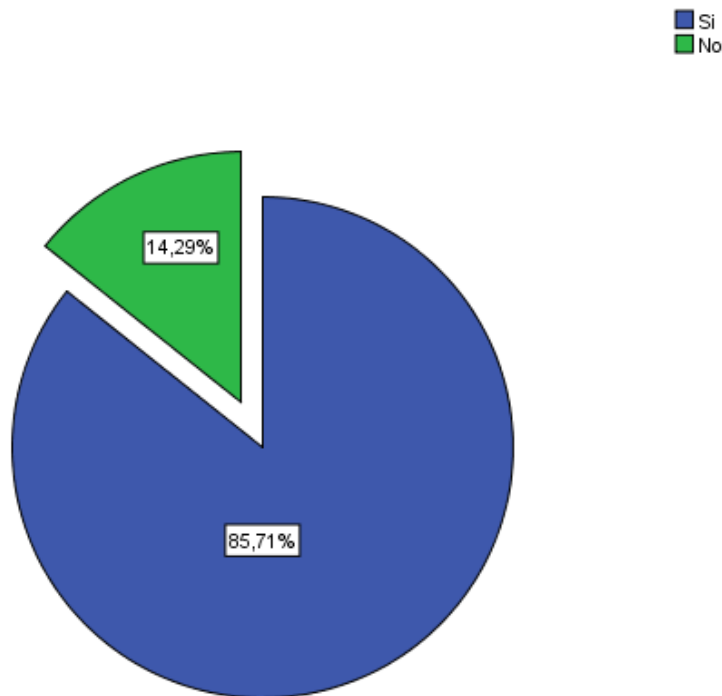


Del total de los encuestados y que supieron responder esta pregunta el 14,8% de personas se encuentran actualmente asistiendo a un gimnasio, mientras que en su mayor parte el 62,43% no asiste actualmente a un gimnasio.

¿LE INTERESARÍA ASISTIR A UN GIMNASIO QUE SE UBIQUE EN ESTE SECTOR?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	324	85,7	85,7	85,7
	No	54	14,3	14,3	100,0
	Total	378	100,0	100,0	

LE INTERESARÍA ASISTIR A UN GIMNASIO QUE SE UBIQUE EN ESTE SECTOR?



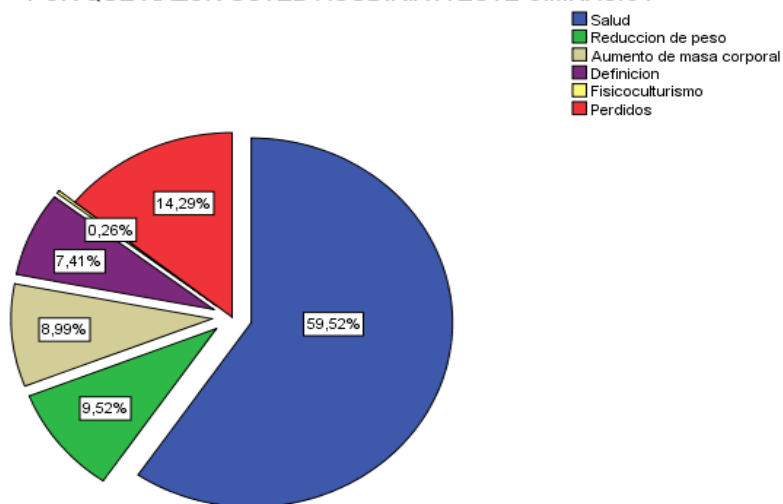
EL
85,
71
%
de
las
per
son
as
enc
ues
tad
as

supieron manifestar que si estarían dispuestos a asistir al gimnasio lo cual es favorable para el proyecto mientras que el 14,29% no lo haría.

¿POR QUÉ RAZÓN USTED ACUDIRÍA A ESTE GIMNASIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Salud	225	59,5	69,4	69,4
	Reducción de peso	36	9,5	11,1	80,6
	Aumento de masa corporal	34	9,0	10,5	91,0
	Definición	28	7,4	8,6	99,7
	Fisicoculturismo	1	,3	,3	100,0
	Total	324	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	54	14,3		
Total		378	100,0		

POR QUÉ RAZÓN USTED ACUDIRÍA A ESTE GIMNASIO?

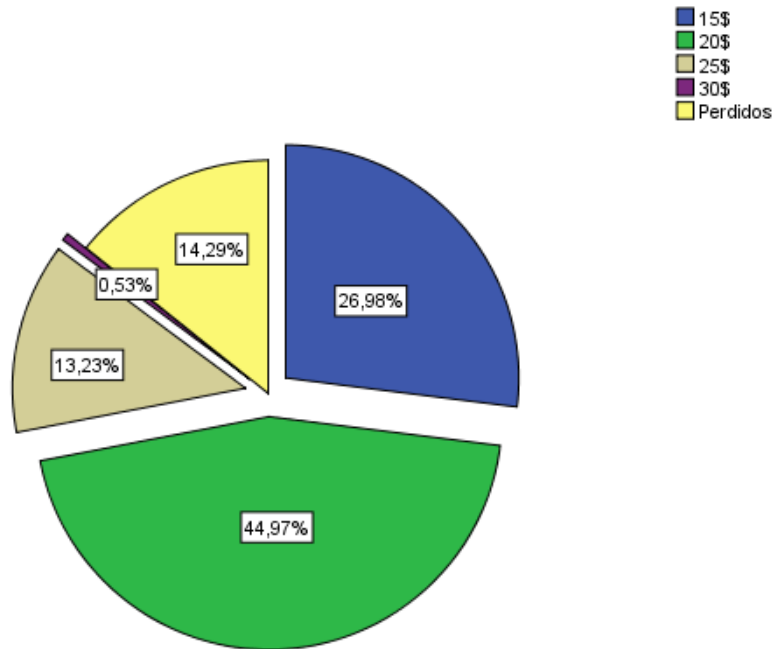


El 59,52% acudiría al gimnasio por salud, el 9,52% por reducción de peso, el 8,99% por aumento de masa corporal, el 7,40% por definición de músculos, el 0,26% por fisicoculturismo y el 14,29% serían las personas que no respondieron esta pregunta.

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA MENSUALIDAD EN EL GIMNASIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	15\$	102	27,0	31,5	31,5
	20\$	170	45,0	52,5	84,0
	25\$	50	13,2	15,4	99,4
	30\$	2	,5	,6	100,0
	Total	324	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	54	14,3		
Total		378	100,0		

CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA MENSUALIDAD EN EL GIMNASIO?

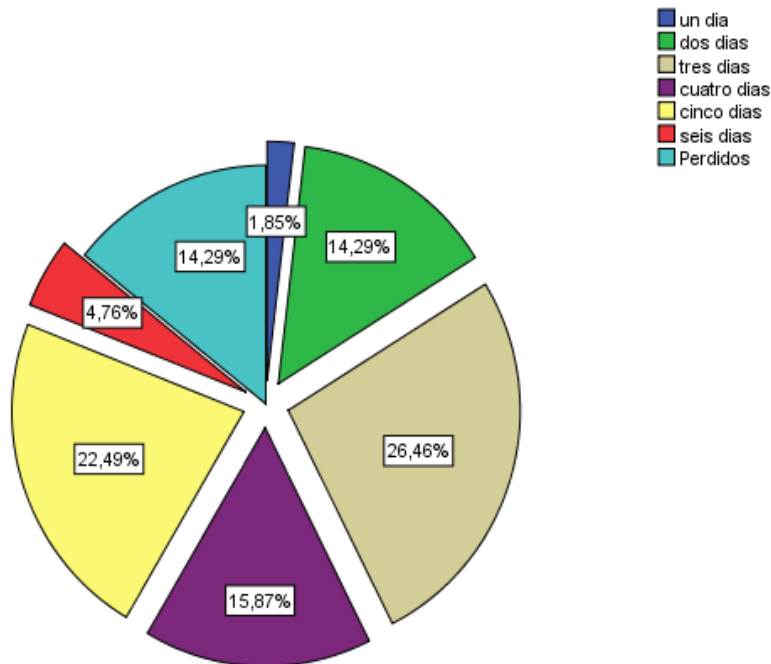


EL 26.98% está dispuesto a pagar 15\$, el 44.97% 20\$ siendo este su mayoría, el 13.23% 25\$, el 0.53% 30USD y el 14.29% de los encuestados no respondieron esta pregunta.

¿CON QUÉ FRECUENCIA ASISTIRÍA A ESTE GIMNASIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	un día	7	1,9	2,2	2,2
	dos días	54	14,3	16,7	18,8
	tres días	100	26,5	30,9	49,7
	cuatro días	60	15,9	18,5	68,2
	cinco días	85	22,5	26,2	94,4
	seis días	18	4,8	5,6	100,0
	Total	324	85,7	100,0	
Perdidos	Sistema	54	14,3		
Total		378	100,0		

CON QUÉ FRECUENCIA ASISTIRÍA A ESTE GIMNASIO?



El 1.85% asistirá con una frecuencia de un día por semana, el 14.29 dos días, el 26.46% tres días, el 15.87% cuatro días, el 22.49% cinco días, el 4.76% seis días mientras que el 14.29% de los encuestados no respondieron esta pregunta.


ANEXO N° 4

TABLA DE AMORTIZACIÓN


# Cuota	F. Vencimiento	Valor Capital	Valor Interés	Valor Interés Gracia Financiado	Valor Cuota	Saldo Capital	Valor Seguro Desgravamen	Cuota Total a Pagar
1	29/03/2016	\$ 614,40	\$ 171,90	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 24.385,60	\$ 66,00	\$ 942,58
2	28/04/2016	\$ 618,60	\$ 167,70	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 23.767,00	\$ 64,38	\$ 940,96
3	28/05/2016	\$ 622,80	\$ 163,50	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 23.144,20	\$ 62,74	\$ 939,32
4	27/06/2016	\$ 627,30	\$ 159,00	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 22.516,90	\$ 61,10	\$ 937,68
5	27/07/2016	\$ 631,50	\$ 154,80	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 21.885,40	\$ 59,44	\$ 936,02
6	26/08/2016	\$ 635,70	\$ 150,60	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 21.249,70	\$ 57,78	\$ 934,36
7	25/09/2016	\$ 640,20	\$ 146,10	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 20.609,50	\$ 56,10	\$ 932,68
8	25/10/2016	\$ 644,70	\$ 141,60	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 19.964,80	\$ 54,41	\$ 930,99
9	24/11/2016	\$ 648,90	\$ 137,40	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 19.315,90	\$ 52,71	\$ 929,29
10	24/12/2016	\$ 653,40	\$ 132,90	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 18.662,50	\$ 50,99	\$ 927,57
11	23/01/2017	\$ 657,90	\$ 128,40	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 18.004,60	\$ 49,27	\$ 925,85
12	22/02/2017	\$ 662,40	\$ 123,90	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 17.342,20	\$ 47,53	\$ 924,11
13	24/03/2017	\$ 667,20	\$ 119,10	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 16.675,00	\$ 45,78	\$ 922,36
14	23/04/2017	\$ 671,70	\$ 114,60	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 16.003,30	\$ 44,02	\$ 920,60
15	23/05/2017	\$ 676,20	\$ 110,10	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 15.327,10	\$ 42,25	\$ 918,83
16	22/06/2017	\$ 681,00	\$ 105,30	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 14.646,10	\$ 40,46	\$ 917,04
17	22/07/2017	\$ 685,50	\$ 100,80	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 13.960,60	\$ 38,67	\$ 915,25
18	21/08/2017	\$ 690,30	\$ 96,00	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 13.270,30	\$ 36,86	\$ 913,44
19	20/09/2017	\$ 695,10	\$ 91,20	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 12.575,20	\$ 35,03	\$ 911,61
20	20/10/2017	\$ 699,90	\$ 86,40	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 11.875,30	\$ 33,20	\$ 909,78
21	19/11/2017	\$ 704,70	\$ 81,60	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 11.170,60	\$ 31,35	\$ 907,93
22	19/12/2017	\$ 709,50	\$ 76,80	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 10.461,10	\$ 29,49	\$ 906,07
23	18/01/2018	\$ 714,30	\$ 72,00	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 9.746,80	\$ 27,62	\$ 904,20
24	17/02/2018	\$ 719,40	\$ 66,90	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 9.027,40	\$ 25,73	\$ 902,31
25	19/03/2018	\$ 724,20	\$ 62,10	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 8.303,20	\$ 23,83	\$ 900,41
26	18/04/2018	\$ 729,30	\$ 57,00	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 7.573,90	\$ 21,92	\$ 898,50
27	18/05/2018	\$ 734,10	\$ 52,20	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 6.839,80	\$ 20,00	\$ 896,58
28	17/06/2018	\$ 739,20	\$ 47,10	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 6.100,60	\$ 18,06	\$ 894,64
29	17/07/2018	\$ 744,30	\$ 42,00	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 5.356,30	\$ 16,11	\$ 892,69
30	16/08/2018	\$ 749,40	\$ 36,90	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 4.606,90	\$ 14,14	\$ 890,72
31	15/09/2018	\$ 754,50	\$ 31,80	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 3.852,40	\$ 12,16	\$ 888,74
32	15/10/2018	\$ 759,90	\$ 26,40	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 3.092,50	\$ 10,17	\$ 886,75
33	14/11/2018	\$ 765,00	\$ 21,30	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 2.327,50	\$ 8,16	\$ 884,74
34	14/12/2018	\$ 770,40	\$ 15,90	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 1.557,10	\$ 6,14	\$ 882,72
35	13/01/2019	\$ 775,50	\$ 10,80	\$ 90,28	\$ 876,58	\$ 781,60	\$ 4,11	\$ 880,69
36	12/02/2019	\$ 781,60	\$ 5,40	\$ 90,10	\$ 877,10	\$ 0,00	\$ 2,06	\$ 879,16

ANEXO 5

PROFORMAS DE MAQUINAS DE GIMNASIO



Máquinas para gimnasios
 Ira Constituyente 2626 y G. Moreno
 Tlf: 032944254 - 0992910044
 RUC: 0601920689001
 Riobamba - Ecuador

Cliente:	Sr:	Fecha:	19 de Julio del 2013	
Atención:	PROFORMA			
Dirección:				
Sec.	Cant.	Descripción	Valor U.	Total
1	1	Banco de Press alto olimpico	480,00	480,00
2	1	Banco de Pres declinado olimpico	480,00	480,00
3	1	Banco de Press medio olimpico	450,00	450,00
4	1	Polea alta con peso incorporado placas de caucho (15 placas)	1.400,00	1.400,00
5	1	Polea baja con peso incorporado placas de caucho (15 placas)	1.500,00	1.500,00
6	1	Predicador tendido	380,00	380,00
7	1	Banco universal fijo plano multiple	250,00	250,00
8	1	Banco inclinado fijo multiple	300,00	300,00
9	1	Soporte de sentadilla olimpico universal	500,00	500,00
10	1	Prensa atlética olimpica universal	1.500,00	1.500,00
11	1	Hack olimpica universal	1.500,00	1.500,00
12	1	Máquina de femoral tendido placas de caucho incorporadas (10 placas)	1.500,00	1.500,00
13	1	Máquina de extenciones con peso de caucho incorporado (10 Placas)	1.500,00	1.500,00
14	2	Porta mancuernas universal	350,00	700,00
15	2	Porta discos olimpico universal	350,00	700,00
16	1	Banco de abdominales fijo universal	380,00	380,00
17	1	Soporte de biceps universal reglamentario	250,00	250,00
18	1	Cruce de poleas con peso incorporado 15 placas de caucho por torre	2.200,00	2.200,00
19	4	Barras olimpicas reglamentarias cromadas 2,20 mts	180,00	720,00
20	2	Barras olimpicas reglamentarias para biceps	135,00	270,00
21	2	Barras Z olimpicas reglamentarias	95,00	190,00
22	2	Barras romanas olimpicas reglamentarias	98,00	196,00
23				
24				
25		Nota: La maquinaria será construida en estructura de 100x50x2 mm		
26		80x80x2 mm, 80x40x2 mm, 50x50x2 mm, perfiles de recorrido.		
27		La pintura será acrílica del color que el cliente lo desee al igual q el		
28		tapizado, la maquinaria tiene una garantía de 15 años en lo referente		
29		a estructura, poleas de carbono de alta densidad para mejor trabajo y		
30		cable con recubrimiento de fibra para evitar el desgaste.		
31				
32		VALIDO POR 15 DÍAS.		
			Total	17.346,00

Germán E. Fuenmayor T.
Gerente General



Máquinas para gimnasios
 1ra Constituyente 2626 y G. Moreno
 Tlf: 032944254 - 0992910044
 RUC: 0601920689001
 Riobamba - Ecuador

Cliente:		Sr: Grupo de Operaciones Especiales "GOE"		Fecha:	19 de Julio del 2013
Atención:		PROFORMA			
Dirección:					
Sec.	Cant.	Descripción	Valor U.	Total	
1	6	Juegos de discos olímpicos 20kg,15kg,10kg,5kg,2,5kg,1,25kg	301,00	1.806,00	
2	1	Plataforma para remo, espalda, lumbares,trapecios,etc.	500,00	500,00	
3	1	Máquina de hombros olímpica universal	650,00	650,00	
4	1	Máquina de pecho constructora 20 placas de caucho	1.500,00	1.500,00	
5	1	Juego completo de mancuernas peso reglamentario	1.800,00	1.800,00	
6	1	Máquina de bíceps sentado universal	380,00	380,00	
7	1	Máquina de hombros unilateral	550,00	550,00	
8	1	Banco recto sentado universal	350,00	350,00	
9	1	Soporte de barras olímpicas	180,00	180,00	
10	2	Bicicletas estáticas universales 606	890,00	1.780,00	
11	1	Máquina de cintura 2 estaciones	480,00	480,00	
12	1	Máquina de lumbares a 90 grados	490,00	490,00	
13	1	Banco regulable universal	450,00	450,00	
14	10	Cinturones de cuero	28,00	280,00	
15	1	Barra recta cromada universal de espalda	85,00	85,00	
16	1	Barra U para dorsales	85,00	85,00	
17	1	Barra z para tríceps	82,00	82,00	
18	1	Barra agarre neutro mediana	95,00	95,00	
19	1	Predicador de pie	450,00	450,00	
20	1	costurera para pantorrillas	550,00	550,00	
21	1	Banco de abdomen bajo	180,00	180,00	
22					
23	1	m	17.346,00	17.346,00	
24					
25		Nota: La maquinaria será construida en estructura de 100x50x2 mm			
26		80x80x2 mm,80x40x2 mm, 50x50x2 mm, perfiles de recorrido.			
27		La pintura será acrílica del color que el cliente lo desee al igual q el			
28		tapizado, la maquinaria tiene una garantía de 15 años en lo referente			
29		a estructura, poleas de carbono de alta densidad para mejor trabajo y			
30		cable con recubrimiento de fibra para evitar el desgaste.			
31					
32		VALIDO POR 15 DÍAS.			
			Total	30.069,00	

Germán E. Fuenmayor T.
 Gerente General

ANEXO N° 6

PROFORMA DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE COMPUTACIÓN



San Miguel de Bolívar 22 de marzo del 2014.

PROFORMA

Mobiliario y Equipo de Administración					
N°	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	TOTAL	TOTAL INCLUIDO IVA
1	1	Muebles de oficina	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.630,00
1	1	Equipo de cómputo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 672,00
1	1	Cajillero	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00

Atentamente:

Ldo. GERMAN JARRÍN
GERENTE

Gueyes y González Suárez Telef. - oficinas - fax 032-989-857 estudio 032-989-118
Celular 099 430-315
Para boletines departamento de noticias Babahoyo cafeinoticias@hotmail.com
Para boletines departamento de noticias San Miguel horsal@noticias@hotmail.com
germanjarrin@hotmail.com redioespazionoticias@hotmail.com www.redioespazio.com
San Miguel Provincia de Bolívar.



ANEXO N° 7

MAPA DE RIOBAMBA



ANEXO N° 8

POBLACIÓN DISTRIBUIDA POR ZONAS DE RIOBAMBA

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO

POBLACIÓN DE ZONAS PERTENECIENTES A RIOBAMBA POR

Codigo de zona	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
LIZARZABURU 1	1.396	1.543	2.939
VELASCO 2	1.202	1.276	2.478
VELASCO 3	4.424	3.286	7.710
LIZARZABURO 4	1.637	1.808	3.445
LIZARZABURO 5	1.127	1.176	2.303
LIZARZABURO 6	1.920	1.975	3.895
LIZARZABURO 7	1.194	1.206	2.400
LIZARZABURO 8	1.212	1.362	2.574
LIZARZABURO 9	1.681	1.862	3.543
VELASCO 10	2.127	2.604	4.731
VELASCO 11	2.223	2.435	4.658
" 12	1.922	2.147	4.069
MALDONADO 13	1.740	1.999	3.739
VELASCO 14	2.237	2.700	4.937
VELASCO 15	1.962	2.280	4.242
VELASCO 16	2.311	2.688	4.999
LIZARZABURO 17	2.171	2.347	4.518
LIZARZABURO 18	1.483	1.732	3.215
VELASCO 19	1.616	1.807	3.423
MALDONADO 20	1.765	1.956	3.721
MALDONADO 21	2.379	2.681	5.060
" 22	1.990	2.125	4.115
MALDONADO 23	1.935	2.168	4.103
MALDONADO 24	1.588	1.822	3.390
LIZARZABURO 25	1.187	1.335	2.522
LIZARZABURO 26	1.888	2.146	4.034
" 27	1.204	1.184	2.388
LIZARZABURO 28	2.447	2.790	5.237
LIZARZABURO 29	2.052	2.333	4.385
VELAZ 30	1.778	2.174	3.952
" 31	1.316	1.581	2.897
" 32	1.297	1.487	2.784
MALDONADO 33	2.510	2.846	5.356
VELOZ 34	1.633	1.805	3.438
VELOZ 35	1.740	1.987	3.727
VELOZ 36	1.536	1.699	3.235
VELOZ 37	2.344	2.579	4.923
YABUQUICES 38	1.487	1.752	3.239
909	325	316	641
999	4.668	5.090	9.758
Total	74.634	82.089	156.723

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV - 2010)
 Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)
 Elaborado: Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE) - Darwin Padilla

