



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA:

**“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DEL
GIMNASIO TITANES EN EL CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL
GUAYAS PERIODO 2019”**

TUTOR:

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.

AUTORES:

Tnlgo. Loor Loor Juan Carlos

Tnlgo. Romero Andrade Jordy Estéfano

Guayaquil - Ecuador

2019

Certificado del tutor de titulación

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs, en calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados **Juan Carlos Loor Loor y Jordy Estéfano Romero Andrade**, son autores de la Tesis de Grado titulado: **“Proyecto de Pre factibilidad en la creación del gimnasio Titanes en el Cantón Guayaquil Provincia del Guayas Periodo 2019”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.

TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación “**Proyecto de Pre factibilidad en la creación del gimnasio Titanes en el Cantón Guayaquil Provincia del Guayas Periodo 2019**”, presentado por los egresados Juan Carlos Loor Loor y Jordy Estéfano Romero Andrade, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.
Coordinadora de la carrera

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.
Tutor trabajo investigación

Ing. Lizbeth Sánchez León, Mgs
Miembro del tribunal

Ing Adriana Parraga Monar. Mgs
Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Juan Carlos Loor Loor y Jordy Estéfano Romero Andrade, autores de este trabajo de titulación denominado “Proyecto de pre factibilidad en la creación del gimnasio Titanes en el Cantón Guayaquil Provincia del Guayas Periodo 2019”, declaro que el mismo es de mi completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de mi entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Juan Carlos Loor Loor.

Jordy Estéfano Romero Andrade.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por permitirnos ser perseverantes, a nuestras familias que orientaron día a día a superar los obstáculos de esta etapa, con sus consejos, implementación de los valores, con la finalidad de cumplir las metas propuestas.

Gratificamos el condicional apoyo de la Universidad San Gregorio de Portoviejo por haber permitido ser miembros de la familia estudiantil y culminar los estudios favorables, a través de las destacadas enseñanzas de los docentes.

A los colegas que fueron la esencia de un grupo siempre unido, lo que demostró que la unión tanto en lo personal como en lo estudiantil, permitió cumplir el objetivo anhelado.

Juan Carlos Loor Loor

Jordy Estéfano Romero Andrade.

Dedicatoria

Dedicamos en primer lugar a dios por habernos trasmitido conocimientos para poder analizar y resolver muchos problemas, que al final demuestran las capacidades que tenemos en busca de la eficiencia.

Este trabajo a cada uno de nuestras familias que fueron el impulso para seguir estudiando y fortaleciendo nuevos conocimientos, y plasmarlos en el entorno profesional.

Juan Carlos Loor Loor

Jordy Estéfano Romero Andrade

Resumen

El presente proyecto de prefactibilidad obedece a la creación de un Gimnasio cuyo nombre comercial para este efecto, se lo denominará “Gimnasio Titanes”, el cual se encontrará ubicado en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, y está previsto iniciarse desde sus estudios a partir del ejercicio 2019. En ese sentido, se ha realizado una investigación de mercado, identificando que el servicio actual de los gimnasios en la Cooperativa Flor de Bastión de la ciudad de Guayaquil es deficiente, el común denominador encontrado, evidencia la carencia de atención personalizada y servicios diferenciados, en su mayoría tienen máquinas de entrenamiento obsoletas y viejas, además no existe un programa de motivación como valor agregado al servicio que proporcionan; en ese contexto, a través del presente estudio se ha establecido crear un gimnasio que ofrezca servicios diferentes, con un valor agregado que apunte a la excelencia ofreciendo equipos y máquinas de entrenamiento con tecnología de punta, seguimiento en las rutinas de entrenamiento a través de instructores capacitados y sobre todo brindar un seguimiento nutricional con oferta de productos alineados a mejorar el estilo de vida de las personas que asistan. Con base en el estudio de mercado realizado a través del presente proyecto buscamos dar viabilidad económica financiera, adicionalmente proporcionar un servicio con el plus que distinga a “Gimnasio Titanes” dentro del sector donde ha establecido iniciar.

Palabras claves: Servicio, Innovación, Estilo de vida.

Abstract

This prefeasibility project is due to the creation of a Gymnasium whose commercial name for this purpose, will be called “Titanes Gymnasium”, which will be located in the Guayaquil Canton, Guayas Province, and is planned to start from its studies from of the 2019 exercise. In that sense, a market investigation has been carried out, identifying that the current service of the gyms in the Cooperative Flor de Bastión of the city of Guayaquil is deficient, the common denominator found, evidences the lack of personalized attention and Differentiated services, mostly they have obsolete and old training machines, in addition there is no motivation program as an added value to the service they provide; In this context, through the present study it has been established to create a gym that offers different services, with an added value that points to excellence by offering equipment and training machines with cutting-edge technology, monitoring in training routines through instructors trained and above all provide a nutritional follow-up with offer of products aligned to improve the lifestyle of the people who attend. Based on the market study carried out through this project, we seek to provide financial economic viability, in addition to providing a service with the plus that distinguishes “Titanes Gymnasium” within the sector where it has established to start.

Key words: Service, Innovation, Lifestyle.

Tabla de Contenido

| Contenidos: | Páginas |
|---|----------------|
| Carátula | i |
| Certificado del tutor de titulación | ii |
| Certificado del tribunal | iii |
| Declaración de autoría..... | iv |
| Agradecimiento | v |
| Dedicatoria | vi |
| Sumario | vii |
| Abstract | viii |
| Tabla de Contenido | ix |
| Lista de Tablas | xiv |
| Lista de Figuras | xvii |
| Capítulo I..... | 1 |
| 1. Problematización..... | 1 |
| 1.1 Tema..... | 2 |
| 1.2 Antecedentes Generales | 2 |
| 1.3 Formulación del Problema | 6 |
| 1.4 Planteamiento del Problema..... | 6 |
| 1.5 Preguntas de Investigación:..... | 10 |
| 1.6 Delimitación del Problema..... | 10 |
| 1.7 Justificación e Importancia: | 10 |
| 1.8 Objetivos de la Investigación | 11 |
| 1.8.1 Objetivo General. | 11 |
| 1.8.2 Objetivos Específicos:..... | 12 |
| Conclusión | 12 |

| | |
|--|----|
| Capítulo II | 14 |
| 2. Conceptualización | 14 |
| 2.1 Marco Teórico | 14 |
| 2.2 Marco Conceptual | 30 |
| 2.3 Marco Ambiental | 36 |
| 2.4 Variables | 36 |
| 2.4.1 Variables Independientes | 36 |
| 2.4.2 Variable Dependiente..... | 37 |
| 2.5 Operacionalización de las Variables | 38 |
| Conclusión | 39 |
| Capítulo III..... | 40 |
| 3. Marco Metodológico..... | 40 |
| 3.1 Plan de Investigación | 40 |
| 3.2 Tipos de Investigación | 41 |
| 3.3 Fuentes de Información..... | 42 |
| 3.4 Población..... | 43 |
| Población Finita | 43 |
| Población Infinita | 43 |
| Delimitación de la Población | 43 |
| 3.5 Tamaño de la Muestra..... | 44 |
| Conclusión | 48 |
| Capítulo IV..... | 49 |
| 4 Formulación del Proyecto | 49 |
| 4.1 Análisis e interpretación de resultados..... | 49 |
| 4.2 Estudio de Mercado..... | 66 |
| 4.2.1 Análisis y Proyección de la Demanda..... | 68 |
| 4.2.2 Análisis y Proyección de la Oferta..... | 69 |

| | |
|--|-----|
| 4.2.3 Demanda Insatisfecha | 70 |
| 4.2.4 Producto | 71 |
| 4.2.5 Precio | 80 |
| 4.2.6 Comercialización..... | 81 |
| 4.2.7 Promoción | 90 |
| 4.3 Estudio Técnico..... | 91 |
| 4.3.1 Dimensión y Características..... | 91 |
| 4.3.2 Localización del Proyecto | 91 |
| 4.3.3 Tecnología a Utilizar..... | 93 |
| 4.3.4 Ingeniería del Proyecto | 93 |
| 4.3.5 Maquinarias y Equipos..... | 101 |
| 4.4 Estudio Administrativo | 102 |
| 4.4.1 Análisis de Situación..... | 103 |
| 4.4.2 Organigrama..... | 108 |
| 4.4.3 Funciones del Talento Humano | 108 |
| 4.5 Estudio Legal | 111 |
| 4.5.1 Tipo de Empresa | 114 |
| Conclusiones | 122 |
| Capítulo V | 124 |
| 5. Propuesta..... | 124 |
| 5.1 Título de la propuesta..... | 124 |
| 5.2 Autores de la Propuesta..... | 124 |
| 5.3 Empresa Auspiciante..... | 124 |
| 5.4 Área que cubre la Propuesta..... | 124 |
| 5.5 Fecha de Presentación | 124 |
| 5.6 Fecha de terminación | 124 |
| 5.7 Duración del proyecto | 124 |

| | |
|---|-----|
| 5.8 Participantes del Proyecto | 124 |
| 5.9. Objetivo General de la Propuesta..... | 125 |
| 5.10. Objetivos Específicos..... | 125 |
| 5.11. Beneficiarios Directos | 125 |
| 5.12. Beneficiarios Indirectos | 125 |
| 5.13 Impacto de la Propuesta | 125 |
| 5.14 Descripción de la Propuesta | 126 |
| 5.14.1 Ingresos | 126 |
| 5.14.2 Costos de materiales directos | 130 |
| 5.14.3 Prestamos del proyecto | 138 |
| 5.14.4 Estados Financieros..... | 140 |
| 5.14.5 Flujo de Caja | 142 |
| 5.14.6 Evaluación Económica..... | 143 |
| 5.14.7 Evaluación Financiera..... | 145 |
| 5.14.8 Relación de costo – beneficio | 146 |
| 5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión | 147 |
| 5.14.10 Análisis de sensibilidad..... | 147 |
| 5.15 Importancia | 149 |
| 5.16 Metas del Proyecto..... | 149 |
| 5.17 Finalidad de la Propuesta | 149 |
| 5.18 Conclusión | 150 |
| Referencias..... | 151 |
| Apéndice A funciones de los colaboradores | 161 |
| Apéndices B contrato del gerente propietario..... | 162 |
| Apéndices C contrato del Instructor (1)..... | 166 |
| Apéndice D Contrato del Instructor (2) | 169 |
| Apéndice E Contrato del Nutricionista | 173 |

| | |
|---|-----|
| Apéndice F Hojas de inscripción | 178 |
| Apéndice G Tabla de Amortización..... | 179 |
| Apéndice H precios de ventas y descuentos | 181 |

Lista de Tablas

| Contenidos: | Páginas: |
|---|-----------------|
| Tabla 1 <i>Costos de Inversión</i> | 38 |
| Tabla 2 <i>Rentabilidad Financiera</i> | 39 |
| Tabla 3 <i>Investigación</i> | 41 |
| Tabla 4 <i>Universo</i> | 43 |
| Tabla 5 <i>Población Objetivo</i> | 44 |
| Tabla 6 <i>Delimitación de la Muestra</i> | 46 |
| Tabla 7 <i>Asistencia al Gimnasio</i> | 52 |
| Tabla 8 <i>Jornada de Visita</i> | 53 |
| Tabla 9 <i>Atención al Cliente</i> | 54 |
| Tabla 10 <i>Precios de los Gimnasios</i> | 55 |
| Tabla 11 <i>Maquina Moderna</i> | 56 |
| Tabla 12 <i>Cumplimiento de los Instructores</i> | 57 |
| Tabla 13 <i>Calificación de los Gimnasios</i> | 58 |
| Tabla 14 <i>Promociones</i> | 59 |
| Tabla 15 <i>Actividades físicas de su preferencia</i> | 60 |
| Tabla 16 <i>Calidad del Servicio</i> | 61 |
| Tabla 17 <i>Forma de Pago</i> | 62 |
| Tabla 18 <i>Foda</i> | 65 |
| Tabla 19 <i>La Competencia</i> | 69 |
| Tabla 20 <i>Estimación Actual</i> | 70 |
| Tabla 21 <i>Demanda insatisfecha</i> | 70 |
| Tabla 22 <i>Adecuaciones</i> | 72 |
| Tabla 23 <i>Muebles y Equipos</i> | 72 |
| Tabla 24 <i>Equipo de limpieza</i> | 73 |
| Tabla 25 <i>Necesidad del cliente</i> | 75 |
| Tabla 26 <i>Servicios</i> | 75 |
| Tabla 27 <i>Precio de los competidores</i> | 81 |
| Tabla 28 <i>Tipo de empresa</i> | 82 |
| Tabla 29 <i>Número de empresa</i> | 82 |
| Tabla 30 <i>Proveedores</i> | 87 |
| Tabla 31 <i>Redes sociales</i> | 89 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 32 <i>Volante publicitaria</i> | 89 |
| Tabla 33 <i>Detalles de la lona</i> | 90 |
| Tabla 34 <i>Horas Laborales del Personal del Gimnasio Titanes</i> | 93 |
| Tabla 35 <i>Manual de funciones de cada cargo del gimnasio Titanes</i> | 109 |
| Tabla 36 <i>Pasos para Constituir una Empresa</i> | 117 |
| Tabla 37 <i>Límite de gastos deducibles (Continente)</i> | 121 |
| Tabla 38 <i>Proyección de Ventas de Productos</i> | 127 |
| Tabla 39 <i>Proyección de Entrenamiento</i> | 128 |
| Tabla 40 <i>Proyección ingreso Anual</i> | 129 |
| Tabla 41 <i>Inversión de Activos</i> | 130 |
| Tabla 42 <i>Gastos de Adecuación</i> | 130 |
| Tabla 43 <i>Muebles de Oficina</i> | 131 |
| Tabla 44 <i>Maquinas del Gimnasio</i> | 131 |
| Tabla 45 <i>Equipos de Computación</i> | 133 |
| Tabla 46 <i>Equipos Tecnológicos</i> | 133 |
| Tabla 47 <i>Depreciación de Activo Fijos</i> | 133 |
| Tabla 48 <i>Depreciación Acumulada</i> | 133 |
| Tabla 49 <i>Costos Operativos</i> | 134 |
| Tabla 50 <i>Costos Operativos Anuales</i> | 134 |
| Tabla 51 <i>Capital de Sustento</i> | 134 |
| Tabla 52 <i>Capital de Trabajo</i> | 135 |
| Tabla 53 <i>Gastos pre operacionales</i> | 135 |
| Tabla 54 <i>Sueldos</i> | 136 |
| Tabla 55 <i>Proyección de Sueldos Anual Administrativos</i> | 136 |
| Tabla 56 <i>Suministros de Limpieza</i> | 136 |
| Tabla 57 <i>Gastos Administrativos</i> | 137 |
| Tabla 58 <i>Gastos Administrativos</i> | 137 |
| Tabla 59 <i>Gastos de Venta</i> | 138 |
| Tabla 60 <i>Gastos de Ventas Proyectadas</i> | 138 |
| Tabla 61 <i>Plan de Financiamiento</i> | 139 |
| Tabla 62 <i>Intereses Pagados por Año</i> | 139 |
| Tabla 63 <i>Pago Capital Préstamo</i> | 139 |
| Tabla 64 <i>Estado de Situación Financiera</i> | 140 |
| Tabla 65 <i>Estado de Resultado</i> | 141 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 66 <i>Flujo de Efectivo</i> | 142 |
| Tabla 67 <i>Costo de Capital Ponderado</i> | 143 |
| Tabla 68 Punto de Equilibrio | 143 |
| Tabla 69 Punto de Equilibrio Unidad | 143 |
| Tabla 70 Proyección de servicios | 144 |
| Tabla 71 <i>Datos del Tir, y Van</i> | 145 |
| Tabla 72 <i>Relación Costo Beneficio</i> | 146 |
| Tabla 73 <i>Cálculo de Relación Costo Beneficio</i> | 146 |
| Tabla 74 <i>Escenario Moderado</i> | 147 |
| Tabla 75 <i>Análisis del Tir, Van Optimista</i> | 148 |
| Tabla 76 <i>Análisis del Tir y Van Pesimista</i> | 148 |

Lista de Figuras

| Contenidos: | Páginas: |
|--|-----------------|
| <i>Figura 1</i> Ranking de países con más Gimnasios en 2016 | 2 |
| <i>Figura 2</i> Asistencia al Gimnasio | 52 |
| <i>Figura 3</i> Jornada de Visita..... | 53 |
| <i>Figura 4</i> Atención al Cliente | 54 |
| <i>Figura 5</i> Precios de los Gimnasios | 55 |
| <i>Figura 6</i> Máquina Moderna..... | 56 |
| <i>Figura 7</i> Cumplimiento de los Instructores | 57 |
| <i>Figura 8</i> Califica los Gimnasios | 58 |
| <i>Figura 9</i> Promociones..... | 59 |
| <i>Figura 10</i> Actividades físicas de su preferencia..... | 60 |
| <i>Figura 11</i> Calidad del Servicio | 61 |
| <i>Figura 12</i> Forma de Pago | 62 |
| <i>Figura 13</i> Imagetipo | 79 |
| <i>Figura 14</i> Distribución Geográfica..... | 83 |
| <i>Figura 15</i> Bloque 6 de la Cooperativa Flor de Bastión | 83 |
| <i>Figura 16</i> Sector Comercial..... | 84 |
| <i>Figura 17</i> Separaciones de las actividades del gimnasio..... | 94 |
| <i>Figura 18</i> Ingreso al Gimnasio | 94 |
| <i>Figura 19</i> Croquis del Establecimiento | 94 |
| <i>Figura 20</i> Estipulación del Servicio <i>Figura</i> | 97 |
| <i>Figura 21</i> Proceso del servicio | 99 |
| <i>Figura 22</i> Organigrama | 108 |
| <i>Figura 23</i> Agencia de Regulación | 120 |
| <i>Figura 24</i> Punto de Equilibrio | 145 |

Capítulo I

1. Problemática

En la actualidad el sector de Flor de Bastión tiene variedades de gimnasios, donde cada uno posee ineficiencias en la atención al cliente; además no cuentan con una instalación oportuna, lo cual dificulta la realización de las diferentes actividades físicas de los usuarios. Otro aspecto a considerar es el aumento del sedentarismo que se observa en la localidad, donde los establecimientos en el área no se comprometen en el cambio del estilo de vida de las personas.

El gimnasio Titanes se enfocará en brindar un óptimo servicio, de tal manera que se innovará constantemente tendencias en las actividades físicas, además de la atención del personal, lo cual faculte un servicio familiarizado con cada uno de los consumidores. Las instalaciones que poseerá el gimnasio serán cómodas, con máquinas y equipos modernos, buena iluminación, y un ambiente confortable donde se sienta la pasión del mundo Fitness. Se considera de suma importancia concientizar a la comunidad los beneficios que otorga al momento de realizar actividad física; con la finalidad de fomentar la disciplina constante que permitirá resolver muchos problemas de salud.

La actividad física es la esencia de la salud en las personas, donde ejercitarse media hora puede impedir varias complicaciones, y sentirse de manera relajada; además de tener una mejor circulación de la sangre, un mayor compacto al momento de trabajar la musculatura, y moldear los diferentes aspectos en el cuerpo del individuo.

1.1 Tema

Proyecto de prefactibilidad en la creación del gimnasio titanes en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas periodo 2019

1.2 Antecedentes Generales

El término de gimnasio se remonta a la antigua Grecia alrededor del siglo XVIII, antes de Cristo, donde era muy significativa la cultura física y la mayoría de los jóvenes debían ejercitarse en el gimnasio, lugar donde asistían desnudo, es allí donde proviene el significado gimnasio, que quiere decir lugar donde ir desnudo.

Conforme estudios realizados a nivel mundial, se pone de manifiesto un ranking en el año 2016 respecto a los países con mayor cantidad de centros de entrenamiento o gimnasios. Dicha lista está encabezada por los siguientes países: Estados Unidos, Brasil, México, Alemania y Argentina.

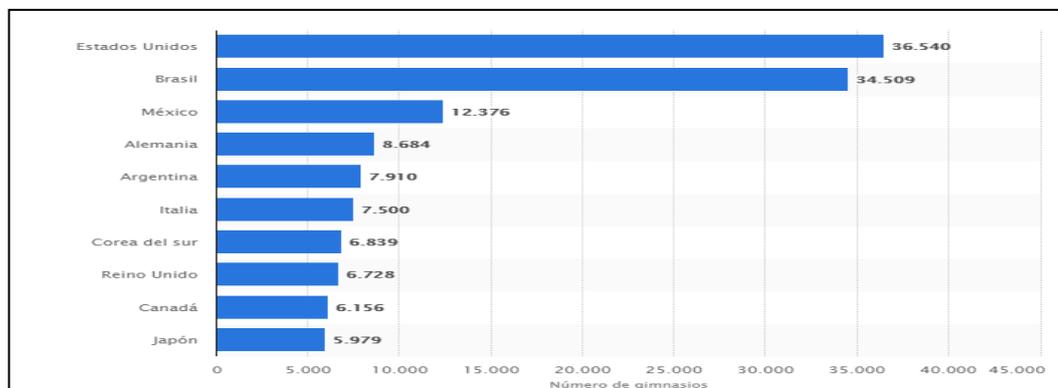


Figura 1 Ranking de países con más Gimnasios en 2016
Adaptado por: (Statista, 2016)

Dentro de los resultados que obtuvo dicho estudio, se definió a los Estados Unidos de Norte América como potencia mundial en el ámbito del entrenamiento físico con más de 36 mil centros de entrenamiento y más de 43 millones de personas que hacen deporte continuo, que equivale al 10,20% de la población, considerando que la población total del país norte americano asciende a 50,2 millones; este

porcentaje lo convierte en el mercado más grande del mundo refiriéndose a cifras, dinero e inversión.

A pesar de que existe una cifra generalizada respecto a los resultados obtenidos en América Latina, pues sólo el 3,6% de la población total visita un gimnasio, la situación en cada país es diferente; por ejemplo Brasil situado en el segundo lugar a nivel mundial, cuenta con más de 24, 000 gimnasios, otros de los países con mayor auge de deportistas son México con 2,8 millones de personas hacen deporte con un número aproximado de 7,800 gimnasios, seguido de Argentina con 2,3 millones de personas que entrenan y 6,600 centros de ejercitamiento. Por otro lado están Colombia y Chile que comparten las mismas cifras, entre 500 mil personas hacen deporte y existen 1.500 gimnasios.(Miladofitness, 2016)

La industria de los servicios de entrenamiento a través de los gimnasios, han demostrado un gran beneficio con respecto a la salud de las personas, por lo general se observa constantemente el incremento de las actividades físicas en los gimnasios en los últimos tiempos, por personas preocupadas por su salud física y la mitigación de riesgos en contraer enfermedades.

(Martínez, 2003) Afirmó: “Cuando mayor es el riesgo de presentar la enfermedad, mayor es el efecto del ejercicio físico en la reducción del riesgo. Acciones tan sencillas como caminar son consideradas adecuadas para la reducción del riesgo” (p.45). En ese sentido, la persona que ejercita su cuerpo, tendrá menor riesgo de desarrollar algún tipo de enfermedad, esto a su vez dará como resultado personas con una autoestima elevada, saludables y que no incurran en gastos médicos. Por lo tanto, el estar en forme permitirá que se generen nuevas fuentes de negocio a través de los servicios de entrenamiento.

(Martínez.J, 2008) Estableció que estar en forma se ha convertido en un cartel de las industrias de salud, donde el incremento de oferta físico deportiva y de actividades dirigidas (cardiobox, body, pump, body balance, cardio gym, y otras), en los gimnasios privados y franquicias, muestra la magnitud que está adquiriendo el sector físico deportivo en los últimos tiempos. (p.115).

Por otro lado, la Organización Mundial de la Salud, ante la problemática evidenciada en los últimos años por la tendencia de muertes con enfermedades que básicamente no obedecen únicamente obesidad.

(OMS, 2010) Estima que la inactividad física causa, en conjunto, 1,9 millones de defunciones a nivel mundial y que resulta ser, a su vez, la causa, entre un 10% y un 16%, de los casos de cáncer de mama, cáncer de colon rectal y diabetes mellitus, y aproximadamente un 22% de los casos de cardiopatía isquémica. (p.84).

Por lo tanto la inactividad física es una de las principales causas de algunas de las enfermedades que se presentan en la sociedad a nivel mundial, de manera que resulta grandes pérdidas en la población mundial anualmente, cuyos decesos bordean los 1.9 millones de, donde el mayor porcentaje por enfermedad obedece a la cardiopatía isquémica como principal causa.

Considerando las tendencias de los últimos años, dado que existe la necesidad de atender la demanda de personas que no solo se preocupan por lucir estéticamente bien, sino también atender temas de su salud, se vuelve interesante promover inversiones donde la demanda de clientes estará dada por personas que quien cuidar de un bien tanpreciado como es el estar bien.

(Hill, Rod, 2012) Existe un gran nicho de mercado y, por tanto, oportunidad de negocio en este sector, dice según datos de la cadena de gimnasios DIR, en los

últimos años se ha producido un incremento del 16% en la práctica deportiva. La franja de edad de entre 15 y 24 años supone el 91% de los clientes de gimnasios. (p.300).

Del mismo modo (García y Pradas, 2015) Indicaron que: “Están proliferando los denominados Gym Boutique, seguramente como apuesta por la segmentación de mercado, marcado a su vez por la necesidad especializada de Gimnasios que oferten clases y actividades especializadas. Lo que también se denomina Pay to Use” (p. 451). Según lo antes mencionado se observa que existe un gran auge en esta modalidad de centros de entrenamiento, de manera que puede satisfacer las necesidades de los clientes con nuevas tendencias y necesidades, además en dichos gimnasios se oferta distintas actividades con profesionales especializados.

El análisis de estos tipos de modelos de negocios, se enfocan en la captación de clientes, ya sea a través de los precios accesibles, ofertas o promociones con respecto a las distintas actividades deportivas.

Dentro de una publicación deportiva de (Diario el Clarín, 2016) difundió “De la mano de la tecnología, el futuro del mundo fitness tiende hacia la personalización, la diversión y la interactividad, con la combinación de experiencias reales con digitales dentro y fuera del gimnasio”

Es precisamente donde Gimnasio Titanes quiere llegar con su servicio, si bien es cierto el nicho de mercado al que apunta es bastante limitado, como base para ir formando un negocio consolidado, se prevé hacer el siguiente estudio, que aporte al bienestar en términos de salud para los asistentes y proporcione además un lugar de esparcimiento mental y físico.

Según los profesionales del mundo del deporte o medicina, los gimnasios en la actualidad deben enfocarse en colocar las instalaciones en unos lugares cercanos, ya

sea en una comunidad familiar, cerca de una zona empresarial que les permita a las personas llegar rápido desde sus oficinas, lugares de trabajo o inclusive domicilio. En ese contexto: (Revista Diners, 2017) indicó también que “Según los expertos en medicina y deporte, el gimnasio ideal para esculpir sus músculos debe estar cerca de su entorno laboral, social y familiar. Esto con el fin de evitar el temprano abandono de una rutina deportiva”.

Regularmente los centros de entrenamiento denominados gimnasios, suelen restarle importancia a la parte motivacional, de manera que la voluntad de asistir a los entrenamientos es muchas veces por parte de los clientes se convierte en una rutina pasajera, pues generalmente los clientes en la primera semana de ir al gimnasio presentan cuadros de fatiga muscular, agotamiento físico, etcétera, y como consecuencia de ello la gran mayoría prefiere no regresar.

En la actualidad la industria de los gimnasios está generando una gran demanda por lo que su crecimiento en las últimas décadas ha dado pasos agigantados, es por ello que inversionistas se han volcado a mirar este nicho de mercado, con el propósito de fomentar la innovación de nuevas tendencias, las cuales son muy bien aceptadas por los clientes.

1.3 Formulación del Problema

¿Cómo cuantificar los costos de inversión, en la creación del gimnasio “Titanes”, para establecer la viabilidad, con sede en el cantón de Guayaquil provincia del Guayas, en el año 2019?

1.4 Planteamiento del Problema

La vida sedentaria impide poder eliminar calorías y toxinas de manera rápida, por lo tanto, los gimnasios se convierten en un medio para evitar que dicho ritmo de vida se prolifere, es así que, a través de entrenamientos, rutinas, etc., se estima fomentar

la disciplina al deporte y el entrenamiento que ayudará sin lugar a dudas a mejorar su calidad de vida de la gente y sobre todo evitar la propagación de enfermedades y daños colaterales presentados en cuadros de obesidad.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) realizó la primera investigación sobre la insuficiencia de actividad física en un periodo de dieciséis años, de 2001 a 2016, Latinoamérica es la región del mundo con el mayor porcentaje de población, con actividad física insuficiente al alcanzar el 39 %, esto genera el aumento de enfermedades crónicas asociadas a la vida sedentaria tales como obesidad, cardiovasculares, diabetes etc. (Informador, 2018)

En América Latina, siendo Brasil la segunda potencia mundial en gimnasios, es también el país donde el sedentarismo supera a la actividad física, puesto que 47 % de la población presenta actividad física insuficiente; en Argentina el 41% de su población no tiene actividad física y en Colombia 36%, por otro lado, Uruguay, Chile y Ecuador son los que tienen los mejores índices, dado que el porcentaje de inactividad física está en un 22 %, 26 % y 27 % respectivamente, de su población que no cumple con los requerimientos mínimos de actividad física, mientras que Bolivia, Haití y Perú son los países de Latinoamérica con más de diez millones de habitantes que no tienen datos al respecto. (Informador, 2018)

Según recomendaciones por la Organización Mundial de la Salud, la actividad física mínima a la semana que debería tener un individuo son, al menos, 150 minutos en grado moderado a intenso o 75 minutos de esfuerzo físico fuerte, por tal motivo el servicio que se pretende otorgar, será de tiempo indefinido, para que el cliente estime según su necesidad los minutos diarios que requiera.

El Ecuador junto a otros países de América Latina resultan ser los latinos activos de la región, estos datos coinciden con las cifras otorgadas por el Instituto Nacional

de Estadísticas y Censos según publicación del año 2014, de acuerdo a esta estadística el 24,20% de las personas entre 18 años y 59 años dedican 150 minutos a la semana en practicar una actividad física, entre las disciplinas más realizadas está es el ciclismo, en segundo lugar están los deportes individuales, seguidos por los deportes en equipo, este mismo estudio señala que los ejercicios de musculación también atraen a los ecuatorianos, lo practican tanto en gimnasios como en espacios libres y generalmente lo practican para mejorar el aspecto físico y la salud.

Esto a simple vista parece ser una noticia positiva; sin embargo, al profundizar en el tema de la actividad física realizada por los ecuatorianos, evidenciamos que no es la adecuada o suficiente, si bien es cierto los ecuatorianos demuestran actividad física, la misma es regular y no permanente, puesto que se la realiza mayormente los fin de semana, dando como resultado deficiencias, por lo que el Ecuador se encuentra entre los países de América Latina con mayor índice de sobre pesos.

En el Ecuador y la Organización Mundial de la Salud se celebra desde el 2002, cada 6 de abril, “El día mundial de la actividad física”, con el objeto de que todos los habitantes eliminen todos los obstáculos para ejercitarse para mantener una mejor salud, incluso en el país se promueve la actividad física y el deporte como política pública con el programa “Ecuador Ejercítate”, que es impulsado por el Ministerio de Deporte con la idea de erradicar el sedentarismo en lo ciudadanos.

En la actualidad los gimnasios dejaron de ser uno sitio más que máquinas, para mantenerse a la vanguardia muchos han implementado lugares acogedores donde se practica clases de baile, diversidad de ejercicios, se otorga guías de alimentación y los clientes lo convierten parte de su vida diaria.

Del mismo modo, en temas de diversificación se han creado nuevos métodos y técnicas para que el cliente se transforme de un simple consumidor de servicios y

productos a un afiliado de la marca, en la que se ofertan membrecías, alianzas con marcas deportivas para descuentos en compras, extensos horarios y costos accesibles; inclusive, servicios de cafetería o comida dietética. Es decir, los gimnasios en Guayaquil dejaron de ser centros para personas levanta pesas y se convirtieron en un centro de servicios con una amplia variedad de atenciones que cubre las necesidades de cliente.

Según publicación de (Revista Líderes, 2017) El Balance Fitness Center indicó que “Se maneja el concepto de todo incluido. Este es un espacio donde se encuentra máquinas de cardio y fuerza. Esto se conjuga con clases grupales que abarcan varias disciplinas, como ciclying, spinning, entrenamiento de suspensión, zumba y extreme combat” (p. 45). Es decir que un gimnasio no solamente se tiene máquinas para realizar diferentes ejercicios, si no que posee un pensamiento de todo incluido con respecto a diferentes disciplinas en este centro Fitness.

Otro importante centro como el Pacific Gym, ofrece el servicio de bronceado y Spa al igual que en los otros centros, este gimnasio dispone de casilleros y duchas con agua caliente para los clientes, El Phisique Wellness Club es uno de ellos se destaca por ofrecer máquinas con tecnología de punta, en la que indica que las máquinas cardiovasculares, por ejemplo, cuentan con medidores de frecuencia cardíaca.

En la actualidad los dueños de gimnasios, se preocupan primordialmente en evaluar la alimentación cotidiana del cliente, a través de un nutricionista, y de acuerdo con esa evaluación se le va recomendar una dieta estricta, y una rutina adecuada.

1.5 Preguntas de Investigación:

¿Cómo analizar el estudio de mercado con respecto a las necesidades de cultura física de los sectores aledaños?

¿Cuál sería el estudio técnico en el servicio de la cultura física a los habitantes del sector de flor de bastión?

¿Cómo implementar un estudio administrativo que genere una cultura organizativa en el gimnasio?

¿Cuál es el estudio financiero que determina la óptima rentabilidad?

1.6 Delimitación del Problema

Campo: Gestión Empresarial.

Área: Inversión.

Aspectos: Costos de Inversión, Rentabilidad Financiera.

Tema: Proyecto de Prefactibilidad en la creación del “Gimnasio Titanes”, en el Cantón Guayaquil, provincia del Guayas, periodo 2019.

Delimitación espacial: Cooperativa Flor de Bastión, Provincia del Guayas, Cantón Guayaquil.

Delimitación temporal: 2019.

Línea de Investigación: Fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

1.7 Justificación e Importancia:

Para el desarrollo de la presente investigación se asentará en un estudio de mercado, donde se toma como participantes a los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión; a fin de evidenciar si existe inactividad física como consecuencia de la carencia de motivación del servicio que han recibido en otros centros de

entrenamiento, además de evaluar la calidad de vida (Sedentaria o no sedentaria) que tiene la población donde dirigimos el negocio.

Esto permitirá conocer las experiencias que han tenido los habitantes del sector, se podrá además socializar respecto a lo importancia que tiene para el ser humano hacer ejercicios de manera frecuente, exponer como fuente alternativa para evitar el estrés, a través del ejercitamiento.

Los beneficiarios del proyecto a realizarse son básicamente los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión, ya que a través de este proyecto podremos motivar al cambio en las rutinas sedentarias que llevan muchas personas, podremos cambiar a través del servicio diferenciado la óptica que han tenido respecto a servicios limitados donde solo se va a realizar esfuerzo físico. En temas de salud, estamos conscientes de que el proyecto aportará en brindarles los insumos necesarios para mejorar la alimentación, llevar un control del ejercitamiento según rutinas focalizadas y bien estructuradas por un profesional en la materia.

El alcance de esta investigación es lograr la satisfacción de cada uno de los clientes, de tal manera, que esto a su vez permitan a los Socios Propietarios del “Gimnasio Titanes”, innovar constantemente en nuevas tendencias de ejercicios físicos para beneficio del cliente en general.

A través del modelo de gestión que se estimará a estructurar y promover un servicio diferenciado y personalizado, con personal altamente capacitado que brinde no solo un servicio, sino que brinde calidad y calidez adecuada a los clientes.

1.8 Objetivos de la Investigación

1.8.1 Objetivo General.

Desarrollar un estudio de prefactibilidad en la creación del gimnasio “Titanes”, que permita la viabilidad requerida

1.8.2 Objetivos Específicos:

- Identificar las necesidades de cultura física de los sectores aledaños a través de un estudio de mercado.
- Determinar un estudio técnico en el servicio de la cultura física a los habitantes del sector.
- Realizar un estudio administrativo que prescriba el funcionamiento principal del gimnasio.
- Diseñar un estudio financiero que determine una óptima rentabilidad

Conclusión

A través de las investigaciones y revisiones efectuadas, se conoce la problemática existente a nivel mundial en términos de salud y las enfermedades degenerativas que, a causa de la falta de actividad física se profundizan, conscientes de poder atender la demanda existente de personas que quieren gozar de buena salud y físicamente sentirse bien, se justifica el presente proyecto de creación del "Gimnasio Titanes", el cual operará en la Ciudad de Guayaquil, sector Cooperativa Flor de Bastión de la ciudad de Guayaquil; dentro del cual se han establecido las variables a considerar y los objetivos trazados para poder proporcionar un direccionamiento al modelo de gestión y plan de negocios.

El desarrollo el presente proyecto conlleva analizar varios factores que se involucran en la implementación del "Gimnasio Titanes", tales como el riesgo inherente a la inversión económica que se haga sobre el negocio, adicionalmente los beneficios que se pueden alcanzar para quienes conforman el paquete de inversionistas o bien denominados socios; así como también, el beneficio directo a los habitantes del sector, y el enfoque social.

En el estudio sobre la implementación del proyecto se pudo recabar datos importantes con respecto al comportamiento de la industria mundial en gimnasios, los grandes mercados existentes a nivel mundial, e inclusive se logró obtener información respecto al mercado latinoamericano y el ambiente nacional; dentro del cual se evidencia claramente la necesidad de establecer un negocio especializado en el cuidado de la salud, a través del ejercitamiento, fomentando la disciplina en las personas.

Capítulo II

2. Conceptualización

2.1 Marco Teórico

Para el desarrollo de este proyecto surge la necesidad de investigar fundamento teórico de diferentes autores con conocimiento en el estudio de prefactibilidad y costo de inversión, estos conceptos sirven como base de apoyo al planteamiento de diversas ideas establecida en el trayecto del estudio.

Prefactibilidad

Referente a la prefactibilidad, (Lopez, J, 1987) manifestó: En cuanto a los mecanismos de formulación de proyectos, en términos de normas, procedimientos, instrumentos y técnicas, la entidad tiene avances significativos, en cuanto a criterios, metodologías, parámetros, información básica u equipos multidisciplinario para formulación a nivel de pre factibilidad, pues no tener suficiente capacidad operativa contrata la factibilidad y el proyecto ejecutivo, para lo cual elabora los términos de referencia de acuerdo a un documento normativo, cuyas instrucciones son ajustadas a las necesidades específicas de cada proyecto. (p.40).

En este propósito, la formulación de los distintos proyectos, los instrumentos, normas, permiten formular un mejor nivel de pre factibilidad a diferencia de no tener la capacidad suficiente incorpora la factibilidad, de manera que se van a elaborar proyectos, con los debidos términos, instrucciones, con las distintas necesidades específicas de cada proyecto.

Al evaluar los riesgos que conlleva mantener y manejar un proyecto (Avilés, 1998).indicó: “Se dice que un proyecto es riesgoso cuando una o varias variables de flujo de caja son aleatorias en lugar de determinántitas. En estos casos no existirá certeza en el flujo de cada periodo” (p. 9).

(Carrillo,E, 2000) En la fase inicial se hace ya un estudio llamado de pre factibilidad, para contrastar si los medios disponibles son suficientes para alcanzar la situación futura deseada y también para seleccionar las estrategias más idóneas dentro de las alternativas existentes. (p. 133).

Así mismo, (Cajigas, R, 2004), manifiesta "Un análisis de pre factibilidad se realiza valorando el producto, observando algunas variables del entorno general y sectorial, así como algunos tópicos de las áreas funcionales propias de toda empresa, poniendo énfasis en el área contable financiera pues está proporciona las herramientas para hacer análisis de costos y proyecciones financieras, necesarias para establecer el potencial generador de utilidades de la idea de negocio, de donde se conoce su capacidad de generar flujo de caja libre positivo, insumo éste a su vez para identificar el rendimiento porcentual arrojado por un proyecto en un tiempo dado".(p. 32).

Según el concepto de pre factibilidad, este permite identificar diferentes áreas o sectores de la empresa, para que a su vez me permita proyectar la idea de negocio, en la cual me demuestra analizar los debidos costos, donde genere un flujo de caja libre, insumos, de tal manera que se pueda arrojar el porcentaje de un proyecto, en un tiempo determinado.

Dado que los estudios de pre factibilidad se utilizan como instrumento de negociación (plan de negocios) con instituciones financieras o con inversionistas potenciales, a este nivel no se pueden incluir precisiones con respecto a las fuentes de financiación. Es útil, además adelantar en esta etapa el análisis de sensibilidad que permita observar el comportamiento del proyecto ante alteraciones de las variables relevantes. (Miranda, J, 2005, pág. 13)

Sin duda alguna las instituciones financieras, así como los potenciales inversionistas cumplen un rol importante en nuestra sociedad, con la finalidad de dar

oportunidades de desarrollo y crecimiento diversos emprendimientos y/o micro empresarios del país.

Además, este análisis se enfoca en observar las alteraciones de las distintas variables.

Es importante considerar que deberá llevarse a cabo investigación de fuentes primarias y secundarias, obtenidas a través de fuentes bibliográficas e investigaciones de campo.

Los estudios de factibilidad y pre factibilidad son similares, en ambos casos las investigaciones realizadas son de mayor profundidad, esta diferencia se define en las tácticas a utilizar y materialización de la misma en el proyecto.

La pre inversión corresponde a los estudios necesarios que se realiza previo a la toma de decisión de invertir, los estudios necesarios son lo de pre factibilidad o factibilidad, esto se debe tomar decisión de realizar o no el proyecto de inversión, recordar que cada centavo se debe invertir con responsabilidad con un plazo corto o largo de recuperar dicha inversión este plazo es de uno a cinco años, el tema de inversión se debe tener presente en todo el proceso de la investigación.

(Miranda, J, 2011) Dado que los estudios de pre factibilidad se utilizan como instrumento de negociación (plan de negocios) con institución financiera o con inversión potencial, a este nivel no se puede incluir precisiones con respecto a la fuente de financiación. Es útil, además, adelanta esta etapa de análisis de sensibilidad que permita observar el comportamiento del proyecto ante alteraciones de las variables relevantes, (p.13)

De acuerdo a lo manifestado por el autor Miranda José, en los estudios de pre factibilidad se emplean instrumentos de negociación estas pueden ser organismos financieros o con financiaciones potenciales, en este tipo de proyecto no se puede insertar determinación exacta con respecto a la fuente de financiación solo un

aproximado, esta etapa de análisis de sensibilidad permite demostrar la pauta de la investigación ante alteraciones de las variables.

(Miranda, J, 2011) “Derivado en los diferentes estudios (mercado, técnico, financiero, institucional, etc.) pueden identificarse algunas variantes viables que deberán someterse a un escrutinio más rigurosos en el estudio de pre factibilidad”.

(p.12)

Tanto los estudios de mercado, técnico, financiero institucional ente otros son más rigurosos en la hora de realizar una investigación en el método de pre factibilidad por las diferentes variantes tomada en el caso.

Adicionalmente, (Miranda, J, 2011) indica lo siguiente, el estudio de pre factibilidad en esta etapa se depura, con mayor grado de detalle, los aspectos de consumo, mercado, técnico, financiero, institucional, administrativo, ambientales elaborado en las fases anteriores (para cada alternativa o variante), y acudiendo si es preciso a información primaria para algunas variables consideradas como relevantes con el fin de contrasta la hipótesis inicialmente planteada. Se debe incluir en el estudio, entre otros, los aspectos generales del entorno socio económico, análisis de mercado identificando las principales variables que afecta su comportamiento (producto, demanda, oferta, proceso de comercialización, precios, etc.); definiendo en principio alternativa de tamaño y localización con todas las restricciones que pueden incidir, seleccionando un modelo técnico adecuado, diseñando una organización para las etapas de instalación y operación, determinando las inversiones, costos y utilidad, y finalmente aplicando criterios de rentabilidad financieras, económica, ambiental, social según el caso. (p.13).

Según el autor Miranda enseña que el estudio de pre factibilidad se depura, con mayor grado de detalles los diferentes aspectos de consumo esto son, mercado, financiero, técnico, institucional, administrativo, ambientales elaborado en las diferentes fases de la investigación es de precisa información primaria para algunas

variables consideradas como relevantes, también puede incidir restricciones en el caso seleccionando los diferentes modelos técnicos adecuado.

(Miranda, J, 2011) al termina el estudio de pre factibilidad se espera, entonces, o mejorar el nivel de información para tomar una decisión más ponderadas y pasar al estudio de factibilidad, o proceder el diseño definitivo para ejecutarlo, o abandonar el proyecto de manea temporal o definitivamente al no presentar ventajas comparativas que amerite su ejecución. (p. 13).

En el término del estudio de pre factibilidad se espera varios resultados todos positivos, entonces el nivel de información para tomar decisión más ponderadas y que este proyecto se transforme en un estudio factible, y proceder al diseño definitivo para ejecutarlo, entre otros resultados pueden ser negativo esto lleva al abandono del proyecto de manera temporal o definitivo al no presentar excelencias comparativas que merezca su ejecución.

Costos de Inversión

Llamados también **costos** pre-operativos, estos corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo.

(Helleiner, O, 1973) ” La operación será viable solo cuando los beneficios de la separación superen sus costos. Para el enfoque ortodoxo de la localización de las inversiones, el principal beneficio deriva de la ventaja comparativa” (P. 42)

Sobre esta cita de Helleiner el planteamiento financiero que deberé realizar a fin de identificar la relevante en la rentabilidad de la operación, deben servibles, aunque los mismos superen sus costos respectivamente, además este beneficio permite que se derive en una ventaja comparativa.

(Snellen, B, 1997) Los costos de inversión son todos los necesarios hacer para construir un nuevo sistema de riego. No solo se trata de los costos de materiales de construcción (cemento, acero) y equipos (bombas, compuertas) sino también de los sueldos y salarios de las personas que participan en el diseño y construcción del sistema, y los costos de operación de todas maquinarias utilizadas durante la construcción. (p.41).

Los costos de inversión es lo necesario para construir o implementa un sistema o infraestructura donde lleva el funcionamiento la compañía, a esto se incluye la mano de obra y maquinaria utilizada para dichas construcciones.

(Siegel, M, 1997) Consideran la posibilidad de que los estudios empíricos usuales de la relación entre las TIC y la productividad subestimen el rendimiento de las TIC, porque no tienen en cuenta las externalidades que resultan de la inversión en TIC , los autores extienden el marco de producción simple de Cobb y Douglas estimando una función de costo dinámica y flexible, es decir, un formulario funcional de Leontief generalizado para la industria manufacturera de los Estados Unidos que tiene en cuenta los costos de ajuste que podrían resultar de la inversión en TIC y otro capital fijo(p. 47).

Los estudios de las relaciones entre la productividad y el TIC, implica en el rendimiento del mismo, ya que estas no permiten las externalidades que resultan en la inversión del TIC. Además, Douglas y Cobb dan unas estimaciones en los costos de flexibilidad y dinámicos, generalizado por los Estados Unidos en las industrias manufactureras. Esto significa que se va tener en cuenta los ajustes en los costos de las inversiones en los TIC y otro capital fijo.

Del mismo modo (Wei, 2000) infirmó: “Dados los costos sumergidos en la IED, esta es especialmente vulnerables a la incertidumbre, incluida incertidumbre derivada de la ineficiencia burocrática los cambios de política, la débil aplicación de los derechos de propiedad, y un sistema legal débil en general” (p. 52).

La IED genera incertidumbre específicamente enfocada a la deficiencia burocrática de los gobiernos o políticas de los países donde se van a establecer, los cambios constantemente de gobiernos, y los débiles sistemas legales en general.

(Schwartz, M, 2001) En el área de tecnología, utilizaron las técnicas de las opciones reales para valorizar la empresa eBay. En particular, desarrollaron un modelo que incorpora la incertidumbre en los costos y los efectos tributarios de la depreciación, asimismo, utilizaron la volatilidad del precio de la acción y su beta para inferir un parámetro razonable para la tasa de crecimiento de las ganancias. (p. 60).

Según lo antes mencionado por el autor Schwartz, resalta que las técnicas u opciones que se enfocó la empresa, fue desarrollar un prototipo que le permita integrar la indecisión en los tributos de los costos y efectos de la depreciación, donde se emplearon la volatilidad de los precios en acción, y a su vez inferir en la tasa de aumento de las ganancias.

(Dedrick, G, 2003) El fenómeno se llama aumento de la intensidad de capital, es decir, el aumento del insumo de capital por trabajador. Pero los autores observan que las TIC también tienen otras funciones, que para ellos es más importante: La de reducir costos de la coordinación de las actividades económicas dentro de las organizaciones y entre ellas, y mejorar los procesos y la organización de las empresas. (p. 47).

Según la intensidad del capital la aberración va en aumento, en la cual el trabajador permite que el insumo del dinero vaya en aumento, además existen varias funciones que para los autores son de mucha consideración, como la de mejorar los procesos de la empresa y reducir los costos de la coordinación de las actividades económicas dentro de las organizaciones.

(Caiumi, A, 2011) Es interesante porque, además de estimar el impacto de los incentivos sobre la inversión, mide también el impacto sobre la productividad, lo cual se acerca más al impacto sobre el bienestar. Encuentra un impacto positivo sobre la productividad total

de los factores, en especial en las empresas que tenían baja productividad antes del programa. A pesar de los resultados positivos sobre la inversión y la productividad, la autora llega a una conclusión pesimista porque el sacrificio fiscal es mayor al aumento en la inversión (p. 149).

Según las inversiones, permiten medir el impacto del bienestar y a la vez la productividad de la misma, de manera que permite a los factores encontrar ese impacto positivo en las empresas. Sin embargo, esos resultados de la productividad y de la inversión permiten dar como conclusión que en las empresas el sacrificio fiscal es mayor al aumento de las inversiones.

Rentabilidad Financiera

En economía, la rentabilidad financiera, rentabilidad para el accionista o ROE (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos propios necesarios para obtener ese lucro. Para una empresa, el ROE indica la rentabilidad que obtienen los accionistas (únicos proveedores de capital que no tienen una rentabilidad asegurada) sobre el capital que han invertido, excluyendo recursos de terceros, como la deuda financiera.

La rentabilidad financiera puede entenderse como una medida del beneficio que obtiene una compañía con relación a los fondos invertidos por los accionistas. Se suele expresar como porcentaje.

(Perez & Quesada, 1992) Los márgenes sobre activos medios solo pueden interpretarse como márgenes sobre ventas si se acepta que el volumen de activos proporciona una medida adecuada del output. También consideran que la limitación más importante de estos indicadores para valorar la eficiencia es que combinan la rentabilidad de los capitales con otros elementos, que pueden ser resultado de decisiones de las que no son responsables las empresas. (p. 75).

En línea a lo anterior la interpretación en los márgenes acerca de los activos, o márgenes acerca de las ventas, estos proporcionan una medición en la dimensión de los activos. Además, es importante considerar los anuncios para obtener la eficiencia entre los otros elementos del capital en la rentabilidad, y esto permite tomar decisiones de las que son responsables las empresas.

(Perez, P, 1994) Están influidas por la relación entre el capital y el trabajo. Es decir, reflejan las opciones tecnológicas de las empresas, en función de los precios relativos de los factores. La medida de productividad total plantea dificultades en las empresas de producción múltiple al tener que ponderar los distintos outputs e inputs, para obtener un único indicador. (p.71).

La rentabilidad financiera es de correspondencia entre el trabajo y el capital, las empresas de tecnologías reflejan sus distintas opciones, entre los precios de los elementos. Las empresas desarrollan dificultades de la producción a medida de la productividad de la misma, para obtener único itinerario.

(Tufano M. y., 2000) La decisión de cierre de una mina se relaciona directamente con la gestión de la empresa que la explota. En particular, la rentabilidad de otras minas explotadas por la empresa y de otros negocios ligados a esta será gravitante en la decisión de cierre. (p. 59).

Según esta decisión en el vínculo de cerrar la mina, ya que la diligencia de la empresa es explotarla, además cabe recalcar que la rentabilidad en otras minas aprovechadas le permitirá a la empresa como tal, tomar la decisión correcta de las diferentes minas u otros negocios.

(Palomino, F, 2003) “Sostiene que el mejor desempeño de la industria de capital de riesgo en los Estados Unidos, se explicaría por una mayor capacidad para seleccionar ante los proyectos a financiar y contratos que permiten un mejor monitoreo posterior.” (p. 27)

Es decir que el desempeño del capital de riesgos en la industria de los Estados Unidos, me permite dar una mayor capacidad para seleccionar los mejores contratos y proyectos de financiación, en la cual le permitan obtener un mejor monitoreo posterior.

(Nicodano, G, 2005) Reducción de impuestos a las ganancias de capital. Una reducción de nuevas y de alta tecnología. Estos efectos son positivos y estadísticamente significativos, examinan la participación en el total del financiamiento por parte de las empresas en fase temprana y de aquellas de alta tecnología. Estos impuestos incrementan la participación en el total de las empresas (p. 25).

Según los beneficios del capital, aprueba un decrecimiento de impuestos, las empresas recientes y de elevadas tecnologías que se incrementan su participación a través de la reducción de dichos impuestos, de tal manera que estos efectos son positivos y significativos. Además, examinan el financiamiento en las empresas de alta tecnología y la de fase temprana.

(Teubal, M, 2005) Analizan críticamente este estudio y objetan su enfoque econométrico, en el primer lugar señalan que no es del todo apropiado emplear la participación de las empresas en fase temprana y de alta tecnología en el financiamiento total del capital de riesgo como indicador de éxito.

Según este análisis de este aprendizaje señalan que no es apropiada la colaboración de las empresas de alta tecnología en etapas tempranas, de manera que esto a su vez les permita el total capital de riesgo como itinerario de eficiencia.

(Córdoba, M, 2007) La gestión financiera es el área de la administración que tiene que ver con los recursos financieros de la empresa y se centra en dos aspectos importantes como son, la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo. (p. 7)

Según la administración de los recursos financieros, los aspectos más importantes en las empresas, es la liquidez y la rentabilidad, esto implica que los recursos financieros de la empresa sean líquidos y rentables.

(Vértice. M, 2011) Indica Una rentabilidad financiera inferior o poco superior lo que podría obtenerse en el mercado financiero cierra la posibilidad de expansión de la empresa, pues esta no podrá autofinanciarse si quiere repartir un dividendo mínimamente aceptable, además tampoco podrás acudir al mercado de capitales (bolsas) emitiendo acciones. Por otra parte, tampoco podrá aumentar sus deudas a medio y largo plazos si o aumenta los recursos propios (p.59).

La rentabilidad financiera inferior o poco superior minimiza las posibilidades de expansión de la empresa a otros sectores financieros o la repartición de dividendo, e incluso no podrá acudir al mercado de capitales esto juega un papel de doble filo porque no permite aumentar las deudas mientras si no aumenta los recursos pero que pasas cuando necesitamos un préstamo para aumentar recursos, esas son limitantes que se otorga a la empresa en este medio de rentabilidad.

Estudio de Mercado

El estudio del mercado es la base del plan de negocio, dado que ubica de manera integral la demanda de un producto y servicios en la sociedad. Población o mercado, cliente y consumidor. El estudio de mercado aplica la investigación de mercado que determina la demanda actual y futura, así como la oferta para satisfacerla en condiciones óptimas.

El estudio de mercado debe aplicarse con eficacia y eficiencia, dado que es la base de para el plan de negocios tenga continuidad y pueda llevarse a cabo el estudio técnico financiero, de viabilidad económica y los aspectos legales. (Luna, A, 2016, pág. 80)

El estudio de mercado es el principal paso que se debe realizar al momento de emprender un proyecto, con este tipo de estudio logramos realizar un conjunto de acciones donde analiza la oferta y la demanda del tipo de empresa que se emprende, esto ayuda a conocer los precios y los canales de distribución y el tipo de cliente quien se dirige la empresa. Con el estudio de mercado se obtiene una visión clara donde va dirigido o encaminado las operaciones y productos o servicios que se quiere introducir en el mercado

(Sala, G, 2015) Se trata de una investigación para saber la situación, las características el entorno que va rodear a nuestra empresa en referencia a: La competencia que podemos encontrar, la tipología de las personas que transita por la calle donde vamos a establecer el negocio (edad, poder adquisitivo), los gastos de la gente en cuanto a las compras y sus hábitos (cuantas veces compra a la semana, donde va a comprar, con quien) (p.43).

Desde el punto de vista no solo se trata de introducir el producto o servicios al mercado también permite conocer al cliente y consumidor, las características sus hábitos, edad pasatiempo entre otras cualidades, después de recaba todos estos datos podemos llegar de una mejor forma a la mente del consumidor y volvernos su marca número uno, esto es parte del entorno que rodea al negocio donde se debe estar preparado en todo momento, el mercado suele llevar cambio con el pasar del tiempo lo que se debemos lograr evolucionar los productos y servicios de una manera eficaz y eficiente para satisfacer las necesidades del cliente actual y futuro.

Estudio Técnico.

(Fernández, E, 2007) Define y se justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto, además se define, el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para el proyecto inicie su operación. El estudio contempla los siguientes aspectos.

Localización, tamaño del proyecto, inversiones, materia prima, costos de operación y producción, plana de ejecución del proyecto. (p.42).

Esta segunda etapa del proyecto de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos. La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de ut

(Sapag N, 2007) El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económicamente de un proyecto es netamente financiera. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ello en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicios se logre eficaz y eficientemente. (p.95).

Con este estudio conoceremos la parte financiera que se necesita para llegar a cabo el proyecto, esta es su principal función ya que es netamente financiera, podemos calcular los costos y gastos del bien o servicios que se brinda al cliente evitar un déficit en la compañía por el deficiente manejo de los recursos que hacen parte del día a día de la empresa.

Este tipo de estudio permite determinar las características de la composición óptima de los recursos utilizados y utilizar en cada proceso y procedimiento de la elaboración del producto o brindar eficientes servicios con la eficiente cuantificación de costos y gasto dando como resultado un buen sistema de manejo de diferentes recursos sean esto tecnológico, ambiental, humano etc.

Estudio Organizacional

(ESRC, Estudio Organizacional , 2011) Implica preguntarse cómo debe ser conducida la investigación de tal forma que dé cuenta convincentemente de uso objeto de estudio, qué interpretaciones alternativas pueden darse a los hallazgos, cual es el rol de los investigadores en la producción e estos y, en general, qué tipo de elecciones metodológicas deben hacerse y con base en qué elementos de juicio. Se trata de un tipo de reflexividad que es común a la práctica científica, independientemente de la disciplina y el paradigma epistemológico, y que suele ser un requisito esencial para que los resultados del proceso investigativo sean legitimados por la comunidad científica.

Según el estudio organizacional se debe tomar en cuenta convincentemente la investigación de un objeto de estudio, las respectivas opciones, de manera que se pueda interpretar cual es el rol de la investigación. Además, este tipo de reflexividad permite una práctica independientemente de la disciplina, la respectiva practica científica, esto como resultado de un óptimo proceso investigativo por parte de la comunidad científica.

(Hicks, S, |1977) Los individuos buscan su participación y pertenencia alcanzar sus objetivos personales y por su trabajo que la organización alcance sus metas. Por tal razón la estructura de la organización describe esas interacciones fijando funciones, relaciones, actividades, jerarquías de objetivos y otras características. (p. 421).

Este estudio admite alcanzar los objetivos tanto de la organización, como los personales, pero que, a su vez, permitirá lograr el alcance de las respectivas metas. Esta estructura permitirá realizar interacciones entre las distintas funciones, características u actividades de la organización.

(Ouchi, S, 1980) Debe reconocer que el estilo administrativo y la forma organizacional son un simple aspecto de ese gran mecanismo que es la organización de la sociedad. El

objetivo último será entender en qué forma se pueden coordinar la estructura social y la administración de las organizaciones. (p. 421).

Según el estudio se debe acatar la forma organizacional y el distinto estilo administrativo, en el cual se debe comprender y coordinar la estructura de la administración de la organización, y la parte social.

(Liddicoat, 2007) La metodología se enfoca esencialmente en observar cómo los individuos interpretan las situaciones y mensajes que encuentran en su entorno social, y las fuerzas que coincidan dichas interpretaciones. Esta perspectiva se basa en el supuesto de que el orden social no es una estructura preexistente, sino que es construido en la mente de los agentes sociales a medida que se vinculan con los otros en las interacciones cotidianas, y que, por lo tanto, la mejor forma de comprender la organización social es examinando las instancias efectivas de interacción entre individuos.

La metodología se puede interpretar los mensajes de los individuos que se localizan en un entorno social, y las fuerzas correspondientes a las distintas interpretaciones, esta expectativa se basa en una disposición preexistente y de orden social, de tal manera que se verán vinculadas con otras interacciones y a su vez permita examinar el informe de interacciones entre individuos

Estudio Financiero

(Sapag N, 2007) El objetivo es determina, por medio de indicadores financiero, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación de proyecto.

La información utilizada en este apartado proviene de las grandes fuentes: el estudio de mercado por medio que se determina los posibles ingresos del proyecto en función de las ventas proyectadas por el precio. Por su parte el estudio técnico suministra información relativa a las inversiones, costo de operación, costo de producción, depreciaciones, etc.

Esta información se resume en una serie de cuadros y apartados de la siguiente manera:

- Inversión inicial: se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinarias, equipos intangibles etc.
- Costo de producción y operación: se refiere a los costos directos, indirectos y generales, relacionados con la operación, y la producción.
- Capital de trabajo: se refiere a la cantidad de efectivo necesario para la operación del proyecto.
- Costo de capital: se refiere a los costos de financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento del proyecto y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.
- Flujos de efectivos del proyecto: toma como base los precios y las cantidades de producto que se planea vender anualmente según el estudio de mercado.
- Rentabilidad del proyecto: para determinar la rentabilidad del proyecto se hace uso de las técnicas de evaluación de inversiones. (p.46).

El estudio financiero permite medir la rentabilidad del proyecto que tanto es factible desde su inversión inicial y su evolución en el mercado, cuyo objetivo dirigir y coordinar la información de los estudios anteriores esto es el estudio de mercado y técnico elaborando cuadro de gráficos que sirven de base para la evaluación de los resultados obtenidos anteriormente. Obtenido los resultados se puede analizar con una mejor expectativa del proyecto, poniendo en marcha algunas funciones de la compañía como la inversión inicial o terrenos donde se arma la infraestructura de la organización.

Estudio Económico

El análisis económico tiene como objetivo estudiar la rentabilidad de la empresa y analizar los resultados obtenidos. Permite conocer la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios, así como los factores que influyan en su rentabilidad. (Caldas, Reyes y Heras, 2017, pág. 90).

Un análisis económico permite estudiar con mayor claridad el rendimiento de la empresa y poder examinar los resultados para tomar decisiones tanto para aumentar la rentabilidad o prevenir un déficit en los factores que influyen.

(Bogdanski, Santana y Portillo, 2016) Análisis económico financiero es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectiva de la empresa con el fin de tomar decisiones adecuadas. De esta forma de una perspectiva interna, la dirección de la empresa debe ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden ir amenazando su futuro, al mismo tiempo que saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. (p.7).

El estudio económico financiero permite recaudar todo tipo de información muy útil, brindando las herramientas necesarias para la toma de decisiones coherentes y lo más acertadas en beneficio de sí misma. Con este estudio llevamos a cabo el presupuesto de ingresos y egresos obteniendo resultado viable en el que incidirá el proyecto.

2.2 Marco Conceptual

Empresa: Hemos decidido empezar con esta pre factibilidad con el fin de identificar que tan viable y rentable es llevar a cabo este tipo de negocio, para ello puntualizamos que es una empresa en la siguiente cita, (Rodríguez, M, 2012) una comunidad de persona que colabora de forma organizada para conseguir un fin. (p.111).

Rentabilidad Empresarial: Desarrollo de empresa existe en el mercado, contamos con el conocimiento para llevar a cabo el mismo objetivo buscar posicionamiento y generar ingresos producto de dicha labor, por ello concordamos con que la rentabilidad empresarial, (Díaz, A, 2006) es una medida de la eficiencia

con que la empresa gestiona los recursos económico y financiero a su disposición (p.241).

Marketing: Una estrategia para captar clientes son los diversos canales de difusión de información con los que hoy en día contamos, de esta manera conocemos que el marketing (Westwood, J, 2016) implica descubrir lo que el cliente quiere y casarlo con los productos de una empresa que satisfaga esos requisitos, y en ese proceso obtener beneficio para la empresa.

Investigación: Consideramos que es necesario realizar una exploración del mercado, conocer que tan del giro del negocio y eso solo lo podremos conocer a través de una investigación, siendo esta: (Stenhouse, M, 1979) “una indagación sistemática hecha pública” (p.30)

Creación de un Negocio: (Kinsey, Mc, 1997) valor para el accionista con la productividad laboral y el crecimiento en la tasa de empleo, concluye que las compañías que más valor crean para sus accionistas son las más productivas y las que más empleo generan, mayor riqueza social, los que ofrece. (p.10).

Competitividad: Será ser competitivos ante los posicionados en el mercado, generando nuevas experiencias con los clientes.(Martínez, E, 2007) Afirmó: es bien definido en relación con el mundo de las empresas, ya que puede entenderse como la capacidad por parte de estas de mantener o aumentar su rentabilidad en las condiciones que prevalecen en el mercado. (p.19).

Financiación: Como llevaremos a cabo la financiación del proyecto de pre factibilidad, buscando apoyo de instituciones financieras, siendo para (Peñas, A, 2013) es la actividad con la que se procuran los fondos, o recursos financieros, necesarios para iniciar un proyecto empresarial, desarrollar o expandir una empresa,

o bien para emprender una operación o negocio concreto dentro de una empresa. (p. 19).

Reducción de Costos:(Cimoli,M, García,G, Garrido,C, 2005)los empresarios buscan utilizar al máximo la capacidad instalada y por ende acomodarán el nivel de empleo a las condiciones técnicas que les permitan lograr la máxima producción posible. (p. 198)

Productividad: (Grayson, J, 1990)“una medida de la eficiencia económica que resulta de la capacidad para utilizar y combinar inteligentemente los recursos disponibles “(p.22)

Rendimiento:(Gitman, L, 2003) debe incrementarse si se incrementan los riesgos, es fundamental para la administración y las finanzas modernas. (p. 190)

Liquidez: (Urteaga, A, 2013)es la profundidad, entendiendo que un activo es más profundo cuantas más posiciones compradoras y vendedoras existan en cualquier momento, teniendo en cuenta además la amplitud o tamaño de dichas cantidades compradoras y vendedoras. (p.14).

Restricciones: (Krajewski, 2000)constituyen limitaciones físicas o políticas admirativas asociadas al plan agregado. (p.608).

Elaboración: (Kendall, K, 2005)“Es la de un prototipo no funcional que se usa para probar ciertos aspectos del diseño”. (p. 178).

Calidad:(Varo, J, 1994) “La propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permite apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su misma especie. (p.7).

Organización:(Parsons, T, 1970)“Las organizaciones son unidades sociales o grupos humanos, debidamente construido y reconstruidos para buscar fines específicos”. (p.3).

Infraestructura:(Pópulo. M, 2002) “Es un conjunto de bienes de capital que, aun no siendo utilizado directamente en el proceso de producción, sustenta la estructura productiva y contribuye a mejorar de forma efectiva las relaciones sociales, las actividades económicas individuales y colectivas”. (p. 176).

Nutrición:(Anderson, 1988) “Conduce a la obtención de los nutrientes adecuados mediante la alimentación, para su posterior utilización”. (p.5).

Tecnología: (Estañol, R, 2000) “Es el conjunto de procedimientos aplicados a un proceso específico que permite aprovechar eficientemente los recursos para proporcionar los beneficios demandados por la sociedad en cantidad, calidad y oportunidad. (p.12).

Eficiencia: (Álvarez, P, 2001) ”Llevando este concepto a la realidad, vemos como en la vida diaria los individuos se plantean cuestiones relativas a, si proceden eficientemente en sus actividades, o si usan eficientemente los recursos de que disponen, siempre buscando la manera de resolver estas ineficiencias favorables”. (p. 22).

Eficacia: (Kelsen, 2007)“el que los hombres se comporten o no, de manera de evitar la sanción con que amenaza la norma jurídica, y el que la sanción sea o no realmente ejecutada en caso de que se llenen las condiciones de ejecución, son cuestiones que atañen a la eficacia del derecho” (p.251).

Administración: (Avila, M, 1981) define como una función relacionada con la organización y operación del proceso de producción con el fin de lograr metas específicas, a corto y largo plazo, con un conjunto disponible de los recursos tierra, mano de obra y capital. (p.2).

Toma de Decisiones: (Causillas, T, 1986)”Es elegir una alternativa entre varias para lograr un objetivo empresarial”. (p.30).

Estrategia: (Bent, K, 1998) “Consiste en un patrón integrado de actos destinados a alcanzar metas fijadas mediante la coordinación y encauzamiento de los recursos de la empresa”. (p.19)

Línea de Investigación: (Gutiérrez. H, 2003) “Es aquella que se refiere a un eje ordenador de la actividad investigativa y que en la práctica se convierte en un verdadero vector de la investigación, es decir, algo que tiene magnitud, fuerza, sentido y dirección”. (p. 49).

Marco Referencial

El autor (Ulises Duarte Ato Daniel, 2017, Universidad Nacional de Loja) en su investigación sobre factibilidad para la implementación de un gimnasio en el cantón Pindal, provincia de Loja.

El autor desarrolló un proyecto acerca de la implementación de un gimnasio cantón Pindal Provincia de Loja, debido a la inexistencia de los servicios de un gimnasio, por lo cual, se realizó un estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero y evaluación financiera con el propósito de determinar si es factible la implementación de un gimnasio en este cantón, el estudio principal parte de una revisión bibliográfica sobre los referentes de los gimnasios y las teorías sobre la implementación de proyectos de inversión, el cual está compuesto por un estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero y una evaluación financiera que determina si el proyecto es factible para su implementación.

Se planteó los materiales y métodos que se utilizaron durante el proyecto para la recopilación de la información y para su representación en cuadros y gráficos estadísticos. Se realizó una encuesta a la población económicamente activa del cantón Pindal, los cuales manifestaron los gustos y preferencias que les gustaría encontrar en el nuevo servicio que brindará la empresa para satisfacer sus

necesidades. Se estableció los diferentes niveles jerárquicos con sus respectivos manuales de funciones, se determinó que la vida útil del proyecto tendrá 5 años a partir de su creación, el periodo de recuperación de capital es de 3 años, 3 mes y 28 días y el análisis de sensibilidad determinó que el incremento que puede soportar los costos que genera la implementación de la empresa es de 0,02% y la disminución que puede soportar en sus ingresos es de 0,02% lo cual determina que el proyecto es sensible.

A discrepancia con la investigación en proceso se trata de un proyecto de pre factibilidad donde se toman en cuenta algunas variables y se especula sobre los puntos medios de la idea estimando que la implantación es viable en ese momento el proyecto se transformara en un proyecto que es sometido a diferente estudio de factibilidad, mientras que el proyecto del autor citado es un proyecto factibilidad donde cuenta con los recurso necesario para la implementación de la compañía nombrada en el resume escrito.

La autora (Guerrero Fabara María Gabriela, 2016, Universidad de las América) en su investigación sobre el plan de negocios para la creación de un gimnasio para mujeres en la ciudad de Quito.

Resumen:

Con el transcurrir de los años el hombre y su evolución a través del tiempo, sin lugar a dudas han dejado huellas marcadas en el mundo. Hoy en día no es la excepción y al menos uno de todos los integrantes de las familias ecuatorianas practica algún deporte puntual y/o cuida de su figura visitando a un lugar de entrenamiento, como lo es un Gym, por tal motivo reafirmamos el compromiso con la comunidad en llevar a cabo este “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA

CREACIÓN DEL GIMNASIO TITANES EN EL CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL GUAYAS PERIODO 2019”

Consideramos que el estudio realizado, el planteamiento de la problemática en busca de soluciones que permitan generar ingresos a través de los servicios.

Cabe indicar que dicho proyecto sería puesto en marcha por nosotros fin de poner en práctica aplicando los compromisos gerenciales demandan de otros componentes a más del conocimiento, habilidades y competencia.

2.3 Marco Ambiental

Se considera como un impacto ambiental a la consecuencia causada por una actividad humana sobre el medio ambiente; donde una acción no proporcionada que realiza la persona generaría una ineficiente percepción en el negocio y en la salud del mismo.

Este impacto ambiental genera problemas económicos; además de contexto político, y de la salud de las personas; lo cual se expresa como un deterioro negativo entre las relaciones donde se establecen los negocios o los futuros convenios. En la actualidad los países industrializados causan una imagen relevante con respecto a que no le dan importancia a la parte ambiental en la nación y en especial con sus conciudadanos.

2.4 Variables

2.4.1 Variables Independientes: Costos de Inversión

(Caiumi, A, 2011) Es interesante porque, además de estimar el impacto de los incentivos sobre la inversión, mide también el impacto sobre la productividad, lo cual se acerca más al impacto sobre el bienestar. Encuentra un impacto positivo sobre la productividad total de los factores, en especial en las empresas que tenían baja productividad antes del programa. A pesar de los resultados positivos sobre la inversión y la productividad, la

autora llega a una conclusión pesimista porque el sacrificio fiscal es mayor al aumento en la Inversión. (p.149)

Según las inversiones, permiten medir el impacto del bienestar y a la vez la productividad de la misma, de manera que permite a los factores encontrar ese impacto positivo en las empresas. Sin embargo, esos resultados de la productividad y de la inversión permiten dar como conclusión que en las empresas el sacrificio fiscal es mayor al aumento.

2.4.2 Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera

Según (Córdoba, M, 2007). La gestión financiera en el área de la administración, que tiene que ver con los recursos financieros de la empresa y se centra en dos aspectos importantes como son, la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la administración financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo. (p.7)

Según la administración de los requerimientos financieros, los aspectos más importantes en la actualidad de las empresas, es la liquidez y la rentabilidad, esto implica los recursos financieros de las empresas, donde van a relucir en que siempre sean líquidos y productivo.

(Vértice. M, 2011) Indica Una rentabilidad financiera inferior o poco superior lo que podría obtenerse en el mercado financiero cierra la posibilidad de expansión de la empresa, pues esta no podrá autofinanciarse si quiere repartir un dividendo mínimamente aceptable, además tampoco podrás acudir al mercado de capitales (bolsas) emitiendo acciones. Por otra parte, tampoco podrá aumentar sus deudas a medio y largo plazos si o aumenta los recursos propios (p.59).

La rentabilidad financiera, no administrada de forma correcta, minimiza las posibilidades de propagación y crecimiento de la empresa a otros sectores financieros, así como también afecta la ganancia o utilidad generada año tras año. El

no mantener estabilidad económica como empresa ante la sociedad permite que no seamos sujetos de crédito ante cualquier institución financiera.

2.5 Operacionalización de las Variables

Tabla 1
Costos de Inversión

| Variables Independiente: Costos de Inversión | | | | |
|---|------------------------|--|---|--|
| CONCEPTUALIZACIÓN | CATEGORÍAS | INDICADORES | ÍTEMS | TÉCNICAS |
| <p>(Caiumi, A, 2011)Es interesante porque, además de estimar el impacto de los incentivos sobre la inversión, mide también el impacto sobre la productividad, lo cual se acerca más al impacto sobre el bienestar. Encuentra un impacto positivo sobre la productividad total de los factores, en especial en las empresas que tenían baja productividad antes del programa. A pesar de los resultados positivos sobre la inversión y la productividad, la autora llega a una conclusión pesimista porque el sacrificio fiscal es mayor al aumento en la inversión. (p. 149)</p> | Estudio de Mercado | <ul style="list-style-type: none"> • Demanda • Precios | <p>¿En qué jornada usted visita un gimnasio? ¿Considera usted que los precios de los gimnasios del sector es el adecuado?</p> | Encuesta dirigida a los habitantes de la cooperativa a flor de Bastión |
| | Estudio Técnico | <ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Costos del proyecto | <p>¿Cuál es la forma de pago de su preferencia? ¿Cree usted que la atención a los clientes en los gimnasios es el adecuado?</p> | |
| | Estudio Organizacional | <ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado | | |

Capítulo III

3. Marco Metodológico

3.1 Plan de Investigación

El desarrollo de esta investigación, se enfoca en forma conjunta con los diseños cualitativos y los cuantitativos, siendo así, que el diseño cualitativo es un proceso de indagación que permite la exploración de los distintos comportamientos, actitudes y percepciones de los clientes. La parte cuantitativa es la orientación de la fracción numérica, estadísticas donde se va interpretar un análisis estadístico, en los gráficos o tablas, proporcionando las respuestas exactas en dicha investigación.

Abarca mencionar que un diseño cualitativo admitirá al gimnasio “Titanes” recopilar distinta información de los clientes, de tal manera que va hacer un factor muy eficiente en dicho proceso, donde se va acceder a conocer a los diferentes tipos del cliente de dicho gimnasio. Esperando resultado positivo para satisfacer la necesidad del cliente y posicionar en la mente del consumidor.

Engloba destacar que el diseño cuantitativo se va a realizar un proceso muy rígido, demostrativo, donde va aprobar explicar, describir la parte numérica y la estadística, en el gimnasio “Titanes”. Para medir tanto el costo, los gastos, y la rentabilidad entre otros datos numéricos que se presente en la investigación.

Los datos e información recolectada se gestionarán a través de investigación en proceso por diferentes medios, sean estos libros, artículos, periódicos, internet. Reconoce profundizar en el tema con un amplio conocimiento que se ve reflejado en la lectura que enriquece el proyecto, a esto lo nombramos diseño bibliográfico, que consiste en la exploración de la compilación, disposición e información bibliográfica sobre el tema puntualizado de la investigación.

Diseño de campo accede estudiar el sector donde se realiza la investigación, de tal modo que se busca obtener el escenario lo más real posible. Es importante y como punto clave realizar este tipo de diseño, en el que admite conocer mejor el campo donde se enfoca plantear el proyecto e físico cuando este se transforme en proyecto factible.

3.2 Tipos de Investigación

Tabla 3
Investigación

| Explorativa | Explicativa | Descriptiva | Correlacional |
|---|--|--|---|
| (Ario, M, 2007) Tiene por objeto familiarizarnos con el tema de estudio y seleccionar, adecuar o perfeccionar los recursos y los procedimientos disponibles para una investigación posterior. (p. 15) | (Ario, M, 2007) Tiene carácter predictivo cuando se propone pronosticar la realización de ciertos efectos. Tiene carácter correctivo cuando se propone estimular, atenuar, o eliminar los efectos. (p. 16) | (Ario, M, 2007) Tiene por objeto exponer las características de los fenómenos. Palermo dice que exige conocimientos previos e incluye, como uno de sus propósitos, el de descubrir la probable asociación entre dos variables. (p. 16) | (Salkind, N, 1999) Examina relaciones entre las variables, pero de ningún modo implica que una es la causa de la otra. En otras palabras, la correlación y la predicción examinan asociaciones, pero no relaciones causales, donde un cambio de un factor influye directamente en un cambio en otro. (p.13) |

Investigación Explorativa:

En esta investigación se desarrolla especialmente cuando el tema del estudio ha sido explorado no tan profundamente, ni identificado en su totalidad. Cabe recalcar que la investigación de esta naturaleza se debe realizar con los debidos procedimientos correspondientes.

Investigación Explicativa:

En esta investigación se enfoca en detallar y decretar las causas de un fenómeno en particular, de manera que dicha investigación permitirá constituir la conclusión de la misma.

Investigación Descriptiva:

Esta investigación se encamina a identificar la peculiaridad de una población. Además, permite proyectar vínculos entre factores o variables que se establecen en un problema de investigación.

3.3 Fuentes de Información

Fuentes Primarias: Esta fuente permite obtener una información original, en la cual la misma no haya sido alterada, o interpretada por nadie más. Cabe recalcar que los componentes que se puede investigar en dicha fuente son:

- Encuesta
- Entrevista
- Experimento
- Fotografías
- Resultados

Fuentes Secundarias: Esta fuente contiene información de manera organizada, sintetizada, de tal manera que es fundamentalmente diseñada para favorecer el acercamiento a los contenidos de las fuentes primarias. Cabe destacar que los componentes de dicha fuente son:

- Internet
- Libros
- Artículos de revista
- Periódico

3.4 Población

(Fidias, A, 2012) “La población, o en términos, más precisos población objetivos, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para las cuáles serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos de los estudios”. (p81).

Se identificó en el estudio de pre factibilidad una población numerosa del sector lo que hace que sea rigurosa la investigación para conocer el comportamiento de las actividades físicas de los habitantes.

Población Finita: (Fidias, A, 2012) “Agrupación en que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, registro un registro documental de dichas unidades”. (. p82).

Población Infinita: (Fidias, A, 2012) “Es aquella en la que se desconoce el total de elementos que la conforman, por cuanto no existe un registro documental de esto debido a que su elaboración sería prácticamente imposible”. (p82).

Delimitación de la Población

Tabla 4
Universo

| Elementos | Cantidad |
|-------------------------------|--------------------------|
| • República del Ecuador | 17.096.789 de habitantes |
| • Provincia del Guayas | 3.645.483 de habitantes |
| • Cantón Guayaquil | 2.350.915 de habitantes |
| • Cooperativa Flor de Bastión | 65000 de habitantes |
| • Total | 23.158.087 |

Adaptado por: INEC (2010) con un alcance al año 2018

Tabla 5
Población Objetivo

| Población | Cantidad |
|-----------------------------|---------------------|
| Cooperativa Flor de Bastión | 65000 de habitantes |

Adaptado por: INEC (2010) con un alcance al año 2018.

3.5 Tamaño de la Muestra

La muestra representa una porción del universo escogido para ser estudiado en diferentes maneras con márgenes de error calculable. Para ello conceptualizamos según: (Briones, P, 1995) “Es representativa cuando reproduce las distribuciones y los valores de las diferentes características de la población..., con márgenes de error calculable”. (p. 88)

Tipos de Muestra

Muestreo Probabilístico

Consiste en el proceso en el que se comprende la probabilidad que tiene cada fundamento de integrar la muestra.

Muestreo Aleatorio Simple

Consiste en permitir al investigador concordar una muestra de forma que cada fundamento de la población o universo, tenga la igual probabilidad de ser seleccionada.

Muestreo Sistemático

Consiste en obtener una muestra sistemática al azar, donde se tiene que enumerar las observaciones, luego se diagnostica el intervalo del muestreo. Además, este muestreo permite dividir el número total de las unidades del muestreo de la

población, entre las dimensiones anheladas de la muestra. Cabe recalcar que la N mayúscula significa la población, y la n minúscula es la muestra.

Muestreo Estratificado

Consiste en dividir la población o universo, de manera homogénea, en la cual se elige la muestra al azar de cada estrato, y la muestra proveniente se llama muestra estratificada.

Muestreo Conglomerado

Se refiere al muestreo de las áreas, y es conveniente cuando la población se ahuyenta. La elección de la muestra puede solicitar varias fases.

Este muestreo surge de la siguiente manera:

- Seleccionar la muestra donde se va empezar el muestreo
- Ordenar en áreas.
- Decretar la constancia en el muestreo

Fórmula de la Muestra

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot q \cdot x \cdot n}{e^2 (n-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Simbología

N= universo = 65.000

Z= Nivel de confianza

P= probabilidad de 95%

q= probabilidad de que nunca ocurra.

e= error (6%)

Procedimiento de la fórmula

N= 65000

$$Z=1.96$$

$$e=0.06$$

$$p= 0.5$$

$$q= 0.5$$

$$n = \frac{(1.96^2)(0.5)(0.5) (65000)}{0.06^2 (64999) + 1.96^2(0.5) (0.5)}$$

$$n = 267$$

Como resultado de este análisis, es la población de dicho estudio, en el cual el mismo estará constituido por 267 habitantes de la Cooperativa. Flor de Bastión, del Cantón Guayaquil.

Tabla 6
Delimitación de la Muestra

| Genero | Edad | Cantidades |
|---------------|-------------|-------------------|
| Hombres | 18 – 59 | 134 |
| Mujeres | 18 – 55 | 133 |
| Total | | 267 |

Métodos y Técnicas de la Investigación

Método Científico: Permite descubrir sucesión de etapa donde se presenta los acontecimientos específicos que se busca investigar en la elaboración del proyecto a realizar.

Metodología Cuantitativa: Se enfoca recoger datos numéricos los cuales ayuda a medición sistemática empleando análisis estadístico como característica resaltante.

Metodología Cualitativa: Permite el análisis subjetivo e individual que se hace en la investigación desde una perspectiva humanista.

Técnicas de Encuesta: Con un cuestionario perfilado se procede a recopilar información validada sin cambiar el entorno donde se acopia la inquisición para ser analizada.

Técnica de Entrevista: El objetivo principal es obtener información mediante el diálogo con un profesional o varios con conocimiento en el medio fitness, cultura física, físico culturismo, con el fin de conocer a profundidad el mercado en el cual se enfoca el proyecto.

Procedimientos de la Investigación

La técnica que hace parte de la información la encuesta que tiene como población finita, lo cual agiliza el tipo de muestreo a desarrollar, el número de población es lo que permite evaluar con mejor exactitud a los encuestados por medio de un cuestionario que lo conforma 11 preguntas abiertas y cerradas, al término de la encuesta los resultados pasan a tabular en Excel, donde se refleja aquellos resultados en porcentaje gráficos, para un mejor proceso de la investigación.

También hace parte de la investigación, la entrevista a propietario de gimnasio del sector, para profundizar y conocer el tema de las variables del proyecto y conocer el mercado o el entorno, esta entrevista constará con un cuestionario con preguntas dirigidas a los temas principales de la investigación.

Cabe recalcar que esta investigación, facilitará en darle una mejor dirección al gimnasio, con la recopilación de información en base a las preguntas que se le realizará a cada una de las personas entrevistadas y encuestadas, de manera que permitirá una eficiente satisfacción a los clientes.

Conclusión

En este capítulo se evidencia la metodología investigada para el desarrollo y análisis del proyecto a desarrollar; demostrando a la población actual que el sector donde se establece dicho proyecto es viable, teniendo aceptación y concurrencia de público que se suscriba al mismo. Cabe indicar que el alcance que tendrá será para todas las edades.

Hemos basado en hacer uso de un banco de preguntas, el mismo que ha permitido a nuestra investigación demostrar la aceptación que tendría dicho proyecto. El mismo consiste en un cuestionario de preguntas otorgado a cada uno de los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión, con la finalidad de conocer la perspectiva del sector, con respecto al servicio que se ofrece actualmente relacionado a Gimnasio; además se realizaron entrevistas a propietarios de lugares similares al del proyecto. El resultado de este análisis facilitará en permitirnos tomar mejores decisiones.

Capítulo IV

4 Formulación del Proyecto

4.1 Análisis e interpretación de resultados

El trabajo de investigación que se está efectuando permite conocer el servicio actual que ofrece la competencia en la Cooperativa Flor de Bastión, en donde los habitantes del sector tienen una percepción negativa del actual servicio. Cabe destacar que la encuesta se examina a través de un cuestionario de 11 preguntas, en el que se puntualiza los actuales precios, las actividades físicas que se ofertan, los horarios de atención, y la forma de pago del servicio; además permite reducir los inconvenientes que tienen cada uno de las personas del sector al visitar un gimnasio.

El proceso de la entrevista corresponde a conocer el servicio que ofrece los gimnasios del sector, donde se evidenciará si son rentables, o si existe una gran demanda de los habitantes en realizar actividades físicas. Este procedimiento se ejecuta a través de un formulario de 7 preguntas a los propietarios de los 4 gimnasios del sector, obteniendo información necesaria, para conocer el ambiente donde se encamina la investigación.

El transcurso de entrevista y encuesta es muy significativo, lo cual demuestra la demanda que posee el sector a través de este aprendizaje y las necesidades de mejorar el estilo de vida en cada una de las personas, manteniendo la disciplina e innovando el servicio de manera constante, destacando que se va a tomar las mejores decisiones en este análisis y determinar la viabilidad respectiva.

En el transcurso de la investigación se encuentran diferentes estudios, factores y análisis con el fin de obtener información necesaria para un levantamiento de información que permita demostrar la adaptación del establecimiento en el sector.

4.1.1. Entrevista

El proceso de la entrevista tiene como objetivo evidenciar si el gimnasio es rentable en la Cooperativa Flor de Bastión, facilitando un formulario a los propietarios/dueños de gimnasios, en el constan preguntas concretas, como retos que han tenidos los propietarios; además se conocerá si el personal que dirige dichos gimnasios son profesionales y si el cliente está satisfecho del servicio.

Formulario

1. ¿Considera usted que su gimnasio posee precios accesibles a los habitantes del sector?

Si son accesibles porque la mayoría de los gimnasios que se encuentran en el sector tienen los mismos precios, a diferencia de La mensualidad

2. ¿Cuáles han sido sus mayores retos en el gimnasio?

Que los clientes asistan diariamente y se mantenga en ese ritmo permanentemente, de manera que muchos asisten en poco tiempo, y después ya dejan de asistir al Gimnasio.

3. ¿El personal de su gimnasio son profesionales altamente calificados?

Por ahora el propietario es el entrenador, que tiene experiencia, pero no conocimiento educativo, en el tema de actividad física

4. ¿Qué es lo que más invierte en su gimnasio?

Lo que más invierto en mi negocio es en los gastos de servicios básicos

5. ¿Cree usted que los clientes de su gimnasio se van satisfecho con su servicio?

Si se van muy satisfechos, ya que me lo recalcan constantemente, y me aconsejan ciertas cosas a mejorar como propietario.

6. ¿Considera usted que su gimnasio es rentable en el sector?

No es tan rentable porque existe mucha competencia en el sector.

7. ¿Cuál es la rentabilidad que alcanza este negocio?

Probablemente dejara documento evidenciar en capitulo siguiente cuan rentable eso puedo especificar, pero el tiempo que llevo en el negocio le puedo decir que es un negocio muy rentable alcanzando retorno de la inversión esperado.

Análisis de la entrevista

Sobre la opinión del propietario del gimnasio, se puedo observar que él tiene un negocio rentable, además tiene un ineficiente conocimiento educativo la cultura física o actividades, a pesar que conoce del negocio. Cabe recalcar que el propietario del gimnasio encuestado no quiso por obvias razones manifestar la rentabilidad obtenida por su gimnasio. Se puede identificar es que una de las problemáticas presentadas en dichos lugares por los clientes que asisten de forma ocasional, de manera que se ha dificultado que sigan asistiendo constantemente dichos clientes.

4.1.2 Encuesta

El proceso de análisis de la encuesta, consiste en evidenciar las distintas necesidades que requieren los habitantes de la cooperativa Flor de Bastión, de tal manera que se le otorgará a cada persona un cuestionarios de preguntas, donde dicho resultados permite conocer los problemas actuales que existen en los servicios que ofrece la competencia en el sector, desde saber la frecuencia que asiste los clientes a diferentes gimnasio hasta las promociones que ofrecen, para superar los problemas comunes.

1. ¿Con que frecuencia asiste al Gimnasio?

Tabla 7
Asistencia al Gimnasio

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|----------------|------------|-------------|
| Diariamente | 80 | 30% |
| Ocasionalmente | 164 | 61% |
| Nunca | 23 | 9% |
| Total | 267 | 100% |

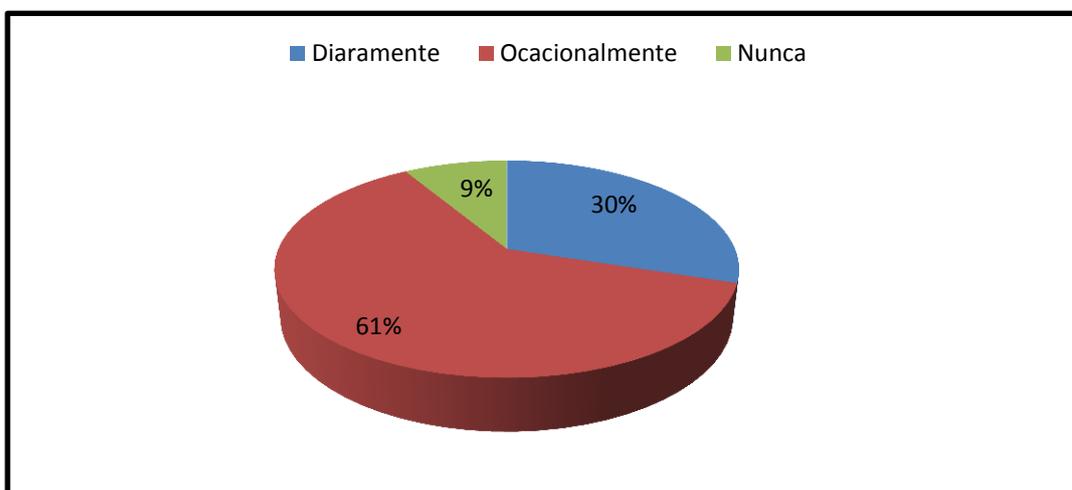


Figura 2 Asistencia al Gimnasio

Interpretación:

Existen por parte de la población interés por visitar un gimnasio o realizar actividad física, entre los resultados obtenidos de la encuesta se puede observar en el gráfico donde el 30% de la muestra visita un gimnasio y el 61%, el 9% no visita un gimnasio lo hace ocasionalmente lo cual la demanda existente en este tipo de mercado es amplia.

2. ¿En qué jornada usted visita un Gimnasio?

Tabla 8
Jornada de Visita

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| Matutina | 62 | 25% |
| Vespertina | 30 | 12% |
| Nocturna | 152 | 62% |
| Total | 244 | 100% |

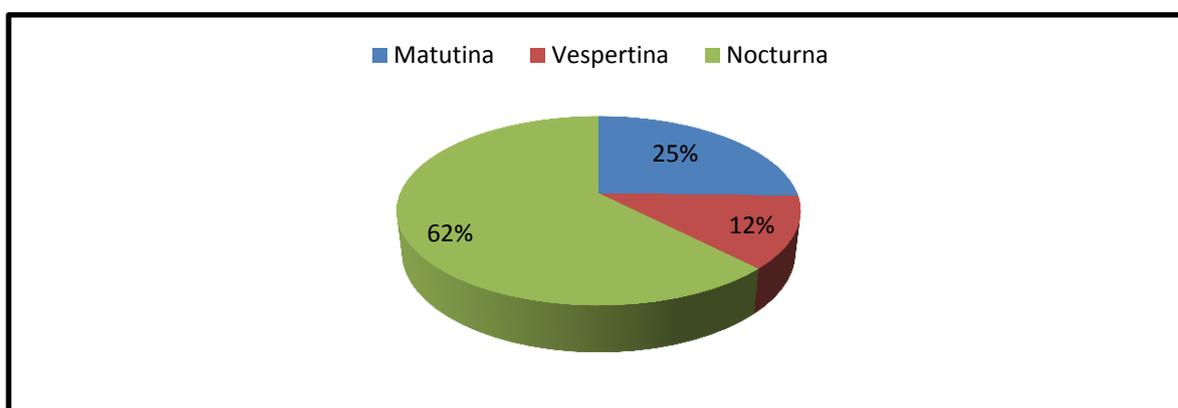


Figura 3 Jornada de Visita

Interpretación:

Entre las personas que visitan un gimnasio en las diferentes horas del día se observa el 62% de los clientes lo realiza en la noche, este horario es el más frecuente, porque después de una jornada laboral se dirigen a un gimnasio como terapia de eliminar el estrés y sentirse mejor, el 25% de visita el establecimiento en el día por diferentes factores mientras que el 12% de la persona lo hacen en la tarde, este es el horario menos visitados.

3. ¿Cree usted que la atención a los clientes en los gimnasios es el adecuado?

Tabla 9
Atención al Cliente

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| Si | 39 | 16% |
| No | 55 | 23% |
| A veces | 150 | 61% |
| Total | 244 | 100% |

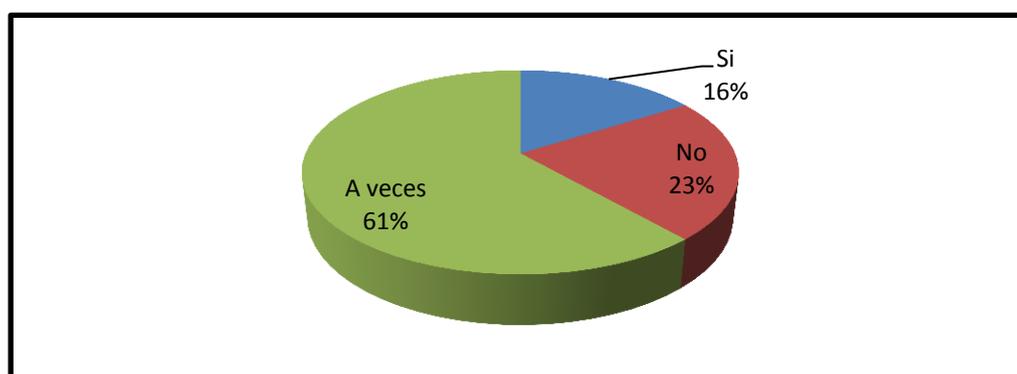


Figura 4 Atención al Cliente

Interpretación:

La atención del cliente en los gimnasios es debilitada en algunos aspectos como lo indican los porcentajes de la encuesta, el 16% de los encuestados están satisfechos con la atención mientras el 23% no están satisfechos y el 61% en ocasiones se encuentra con satisfacción en la atención.

4. ¿Considera usted que los precios de los gimnasios del sector es el adecuado?

Tabla 10
Precios de los Gimnasios

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| Si | 151 | 62% |
| No | 22 | 9% |
| A veces | 71 | 29% |
| Total | 244 | 100% |

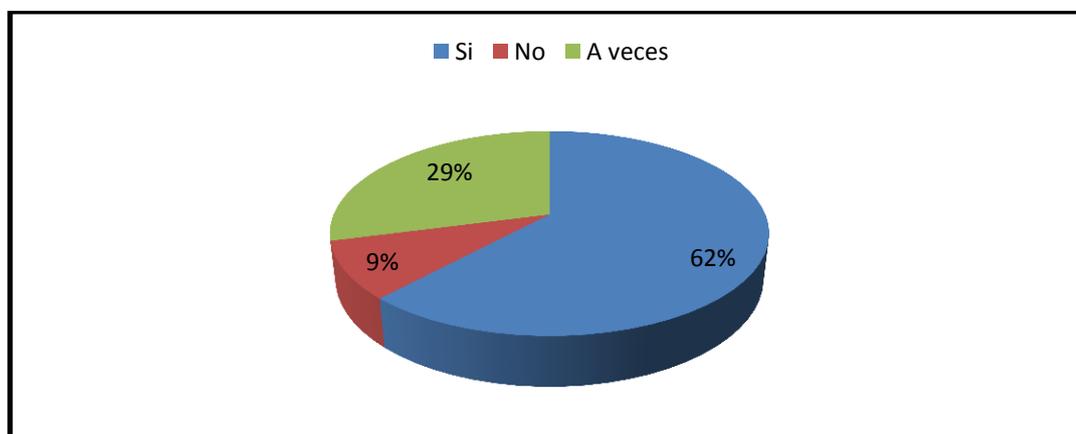


Figura 5 Precios de los Gimnasios

Interpretación:

Observando detalladamente el porcentaje de los precios el 62% están conformes con los precios que son accesibles, el 29% de los clientes piensan lo contrario porque en los pagos mensuales varían en muchos factores, el 9% no están de acuerdo con los valores actuales de los gimnasios.

5. ¿Cree usted que los gimnasios del sector poseen máquinas modernas?

Tabla 11
Maquina Moderna

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 210 | 86% |
| A veces | 34 | 14% |
| Total | 244 | 100% |

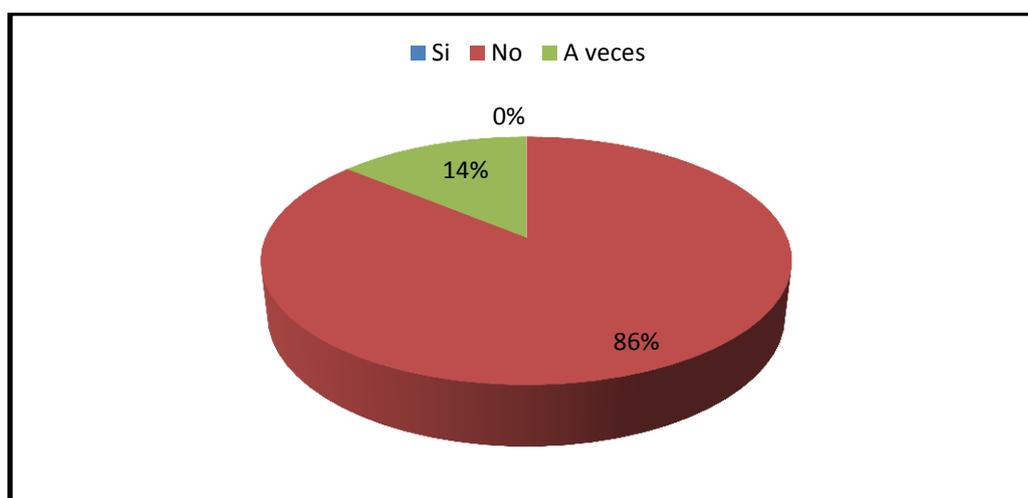


Figura 6 Máquina Moderna

Interpretación:

Respecto al resultado obtenido en las encuestas, los gimnasios de la Cooperativa Flor de Bastión no cuentan en la actualidad con máquinas modernas, el 86% de los encuestados lo afirman, y el 14% indica que si cuenta con máquinas moderna los actuales establecimientos que se encuentra en el sector.

6. ¿Cada qué tiempo los instructores de gimnasios del sector cumplen sus distintas necesidades?

Tabla 12
Cumplimiento de los Instructores

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| Siempre | 13 | 5% |
| Ocasionalmente | 170 | 70% |
| Nunca | 61 | 25% |
| Total | 244 | 100% |

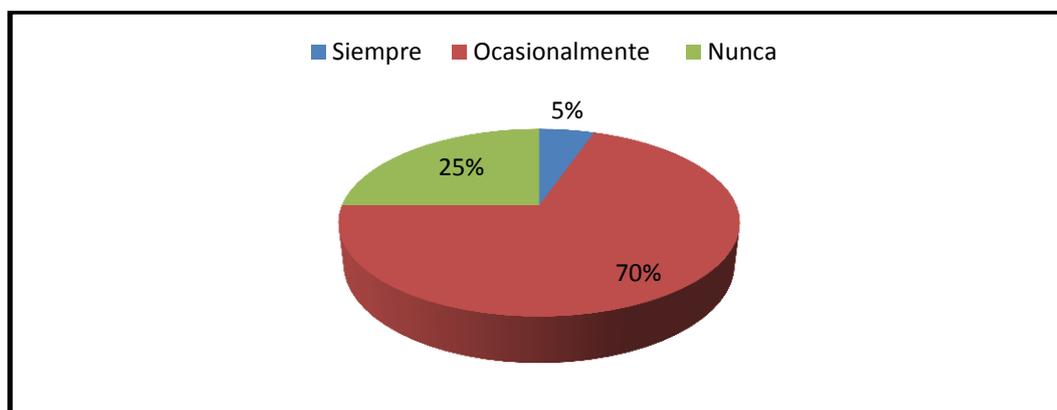


Figura 7 Cumplimiento de los Instructores

Interpretación:

En los distintos encuestados el 70% indica que los instructores ocasionalmente llenan las expectativas dejando que el cliente salga insatisfecho del establecimiento, el 25% indica que existe deficiencia en el servicio por parte de los instructores y el 5% están satisfechos lo que es un resultado mínimo.

7. ¿Cómo califica los gimnasios del Sector?

Tabla 13
Calificación de los Gimnasios

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Excelente | 11 | 5% |
| Regular | 168 | 69% |
| Malo | 65 | 27% |
| Total | 244 | 100% |

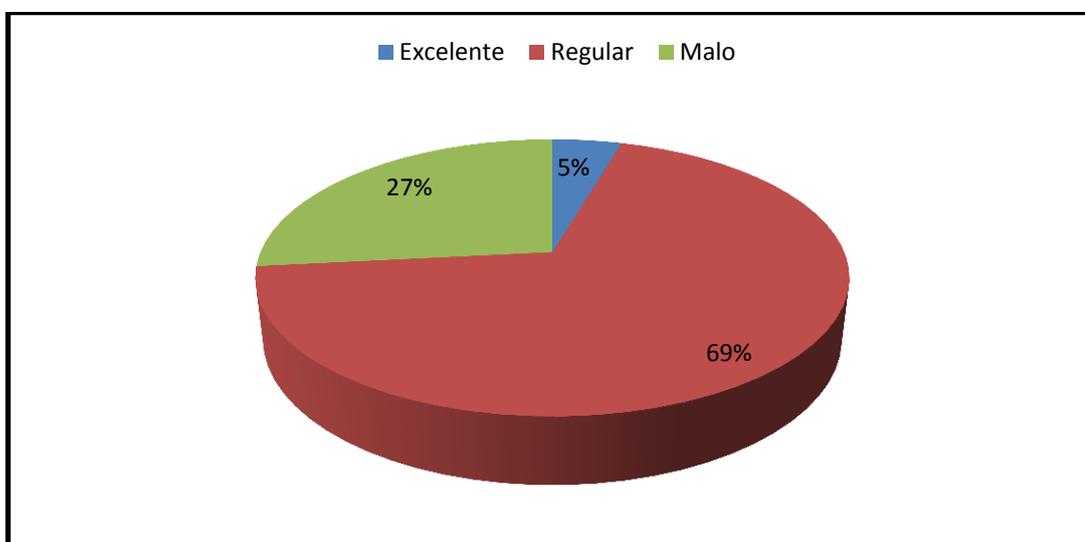


Figura 8 Califica los Gimnasios

Interpretación:

La calificación actual de los gimnasios en la Cooperativa Flor de Bastión por parte de la población es del 69%, donde señalan que el presente de dichos establecimientos en el sector es regular por varios factores, el 27% indica una calificación mala, y solo el 5% señala que es excelente.

8.¿Existen promociones en los gimnasios del sector?

Tabla 14
Promociones

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| Siempre | 46 | 19% |
| Ocasionalmente | 58 | 24% |
| Nunca | 140 | 57% |
| Total | 244 | 100% |

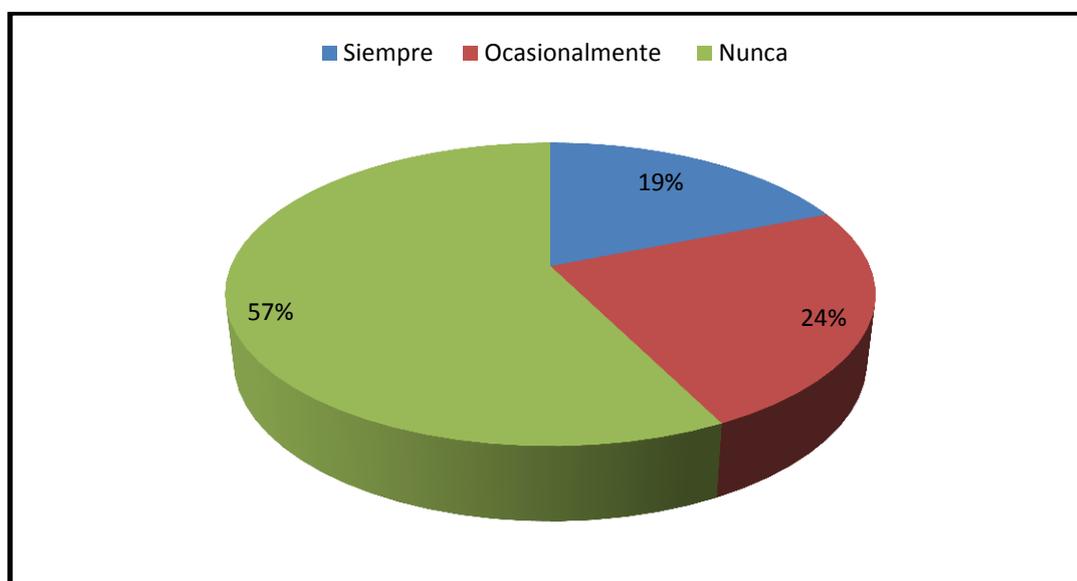


Figura 9 Promociones

Interpretación:

Existe deficiencia de promociones en los gimnasio del sector, porque el porcentaje de los indicadores es muy elevado con un 57% a diferencia del 24% ocasionalmente existen promociones tan solo con un 19% señala la existencia de varias promociones en los gimnasios de la zona.

9.¿Cuáles son las actividades físicas de su preferencia en el gimnasio?

Tabla 15
Actividades físicas de su preferencia

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------|------------|-------------|
| Bailo terapia | 59 | 24% |
| Spinning | 33 | 14% |
| Aerobic | 59 | 24% |
| Entrenamiento con cargas | 71 | 29% |
| Entrenamiento funcional | 21 | 9% |
| Pilates | 1 | 0% |
| Total | 244 | 100% |

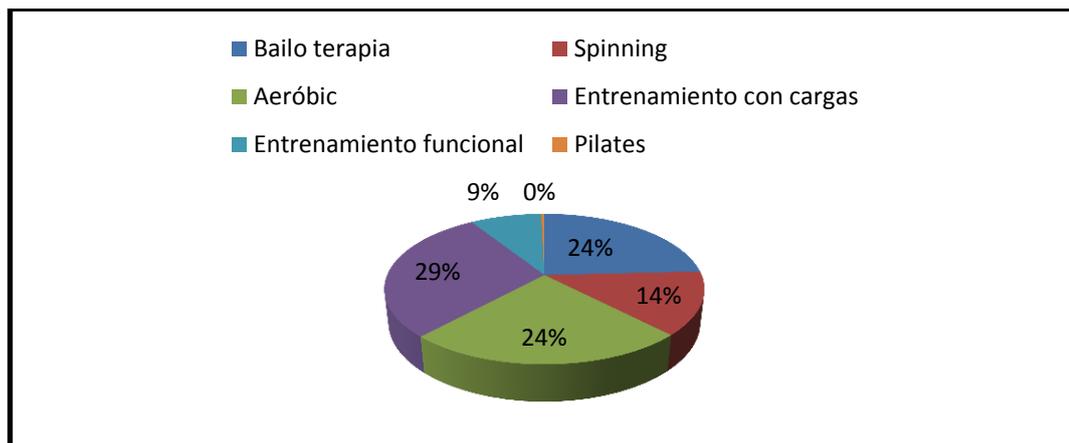


Figura 10 Actividades físicas de su preferencia

Interpretación:

Las actividades físicas más comunes que realizan los clientes son las de entrenamiento con cargas, bailo terapia, aeróbic, spinning; lo cual permite evidenciar en la Cooperativa Flor de Bastión que dichas funciones son las más apetecida por los consumidores del sector.

10. ¿Qué considera más importante la calidad del servicio o los precios del gimnasio?

Tabla 16
Calidad del Servicio

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Servicios | 29 | 12% |
| Precios | 16 | 7% |
| Ambos | 199 | 82% |
| Total | 244 | 100% |

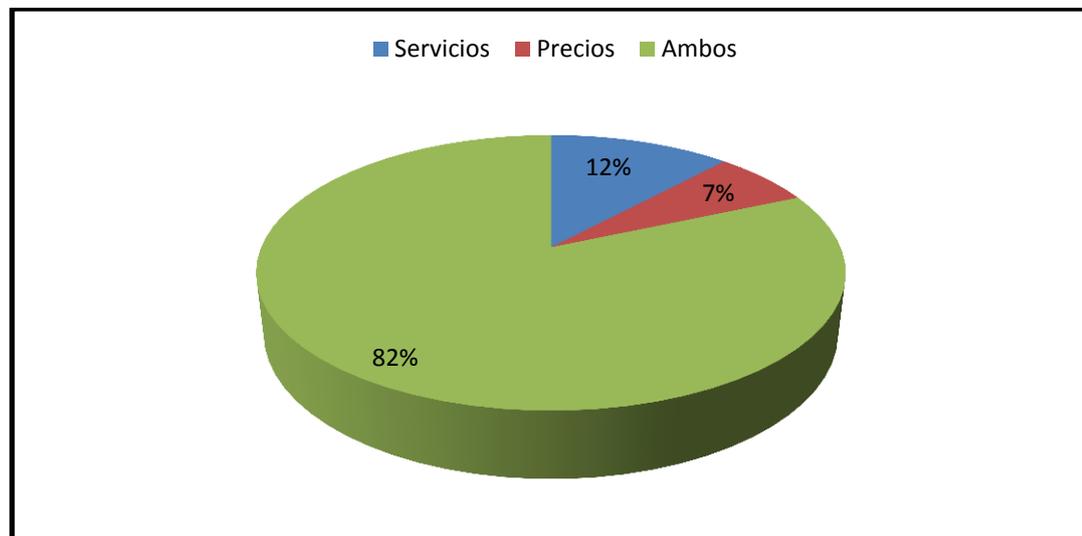


Figura 11 Calidad del Servicio

Interpretación:

El precio y la calidad del servicio están agarrado de la mano, esto indican los resultados de las encuesta, donde el porcentaje es muy elevado con un 82%, mientras que el servicio posee un indicador del 12% y el precio con 7%.

11. ¿Cuál es la forma de pago de su preferencia?

Tabla 17
Forma de Pago

| Frecuencia | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|----------|------------|
| Diario | 104 | 43% |
| Semanal | 23 | 9% |
| Mensual | 95 | 39% |
| Trimestral | 15 | 6% |
| Semestral | 5 | 2% |
| Anual | 0 | 0% |
| Total | 242 | 99% |

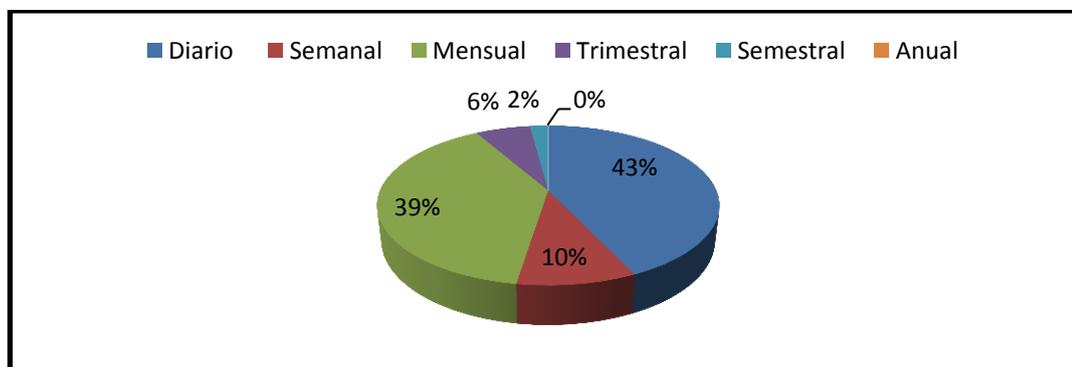


Figura 12 Forma de Pago

Interpretación:

La forma de pago apetecida por los clientes en la Cooperativa Flor de Bastión está el pago de forma diaria que es el más común con el 43%, seguido por el pago mensual con un indicador del 39% por último se observa pago semanal este con porcentaje medio de 10 %.

Interpretación General

En el término de la encuesta se refleja un elevado índice de insatisfacción de los clientes, por el servicio ofrecido por los gimnasios actuales, esto factores encierran máquinas deterioradas, ineficiente atención del personal de los gimnasios a los usuarios, escasas de promoción y publicidad, esto hace que proyecto a desarrollar sea factible a encontrarse demanda insatisfecha.

Análisis del Pest

Factores económicos

- Costos elevados de las maquinarias del gimnasio.
- Impuestos elevados a los implementos del gimnasio.
- Ingresos económicos de cada uno de los clientes.
- demanda de gimnasio en aumento, en la sección de situación conflicto se encuentra información necesaria que lleva establecer este punto, para cubrir este factor se realiza un crédito a la institución pública como Banco Ban Ecuador B.P., con el servicio de crédito “Impulso joven” que ofrece a jóvenes que desea adquirir activos fijos y capital de trabajo.

Factores políticos

- Obtención de permisos para el funcionamiento del gimnasio.
- Mejoras en las leyes o políticas por parte del gobierno, para una mayor facilidad en la implementación de gimnasios, para mejorar la salud, y evitar la vida sedentaria de los habitantes.
- Incremento de los servicios básicos en el país, Concejo Nacional de Electricidad dio a conocer el alza de las tarifas eléctricas en \$0.01 para consumidores residenciales y \$0.02 para los clientes comerciales.

Factores tecnológicos

- Aplicaciones que involucran nuevas tendencias en las distintas actividades del gimnasio.
- facilidad de alcance en la web.
- Innovaciones en los implementos deportivos.

- Innovación en el ingreso al gimnasio de los clientes.
- Deficiencia manejo de información de los clientes
- Publicidad negativa del hacker

Factores socio cultural

- Vida sedentaria en la población donde se implementará el gimnasio
- Incremento del sedentarismo en los habitantes, según datos de la tercera encuesta nacional de factores riesgo el 54.9% lleva una vida sedentaria.
- Desconfianza por parte de la población por ir a un gimnasio, en alguno diario o revista como Vistazo revelan abusos sexuales de profesor de gimnasia.
- Desconocimiento de lo beneficio de realizar ejercicios.

Análisis FODA

Fortaleza

- Precios bajos con un gran número de clientes.
- Horario de atención flexible, así los clientes tienen facilidad en visitar el gimnasio y realizar rutinas en diferentes horas del día.
- El negocio contará con persona profesionales tantos en la administración como en su operación.
- Servicios adicionales y complementario

Debilidades

- La competencia local brinda precios bajos.
- Poca existencia de clientes en la jornada vespertina.
- Rotación del personal de operación y administrativo.

- Poseer liquidez y/o solvencia para obtener un crédito económico para soportar desde el arranque hasta dar conocer el gimnasio.

Oportunidad

- Los competidores no cuentan con máquinas modernas.
- Población consciente del cuidado de la salud ligada al ejercicio.
- Utilizar herramientas tecnológicas como redes sociales con fines publicitarios. ofreciendo servicios, promociones, etc.
- Lugar transitado y bien ubicado.

Amenazas

- Varios competidores locales
- Existen personas que adopta por hacer ejercicios en parque
- Aumento de la delincuencia
- En temporada invernal disminuye los clientes

Tabla 18
Foda

| | Fortalezas | Debilidades |
|---|---|---|
| Matriz Foda | 1. Precios accesible con un gran número de clientes. 2. Horario de operación flexible, los clientes tienen facilidad en visitar el gimnasio y realizar ejercicios en diferentes horas del día. 3. El negocio contara con persona profesionales tantos en la administración como en su operación. 4. Servicios adicionales y complementario | 1. La competencia local brinda precios bajos. 2. Poca existencia de clientes en la jornada vespertina. 3. Rotación del personal de operación y administrativo. 4. Poseer liquidez económica para soportar desde el arranque hasta dar conocer el gimnasio. |
| Oportunidades | Estrategia Fo | Estrategia Do |
| 1. Los competidores no cuenta con maquina moderna. | FO1: F1, F2-O1, O2: Equipar el establecimiento con máquinas moderna para que el cliente se sienta seguro al realizar las rutinas, acceso a los clientes en las tres jornadas del día. | DO1: D1, D2-O1, O2: Mantener el mismo precio de la competencia brindando un mejor servicio, realizar diferentes métodos de promoción en la jornada vespertina para llamar la atención del cliente. |
| 2. Población consciente del cuidado de la salud ligada al ejercicio. | | |
| 3. Utilizar herramientas tecnológicas como redes sociales con fines publicitarios ofreciendo servicios, promociones, etc. | FO2: F3, F4-O3, O4: El manejo de publicidad para atraer clientes, estará en manos de persona con conocimiento en el tema esto facilitará y optimiza el tiempo y costo. | DO2: D3, D4,-O1, O2: Diseñar o implementar plan de incentivo al personal. |
| 4. Lugar transitado y bien ubicado. | | |
| Amenazas | Estrategia Fa | Estrategia Da |
| 1. Varios competidores locales. | FA1: F1, F2-A1, A2: Elaboración de métodos para afianzar la imagen y posicionar la marca, realizar rutina de ejercicio en campo abierto. | DA1: D1, D2- A1, A2: Realizar alianza con diferentes marcas relacionadas con la actividad física. |
| 2. Existen personas que adopta por hacer ejercicios en parque. | | |
| 3. Aumento de la delincuencia | FA2: F3, F4-A3, A4: El establecimiento contara con casillero para cada cliente y cámara de seguridad, | DA2: D3, D4- A3, A4: Contar con alarma y botón de auxilio referente a la policía nacional, desarrollar ruta o alianza con medio de transporte para la transportación del cliente. |
| 4. En temporada invernal disminuye los clientes. | | |

4.2 Estudio de Mercado

El estudio de mercado en el gimnasio Titanes, tiene de importancia analizar las percepciones y opiniones de los posibles clientes, además de ofrecer un mejor

servicio. Destacar a la comunidad del sector, en proponer un servicio innovador, que pueda generar en los habitantes de la cooperativa Flor de Bastión un mejor estilo de vida, evitando el sedentarismo y satisfaciendo sus distintas necesidades.

Se elige el mercado competitivo porque se caracteriza en un alto número de participante (oferta y demanda), se enfrenta en alrededor del sector una amplia competencia que brinda servicios y productos común, en este mercado. Usando diferentes técnicas o métodos de estudio, el resultado del mismo, se resaltan nuevas tendencias del servicio y productos en el mundo fitness.

En la cooperativa flor de bastión, existen competidores de los cuales están en una ubicación, muy cercana, de tal manera que se logra analizar que es una competencia muy fuerte, donde el entrenamiento de fuerza, bailo terapia son las actividades que predominan en dichos lugares. Lo relevante que se observa en la competencia en los gimnasios del sector, son las máquinas que están deterioradas, una ineficiente atención por parte del personal de dichos gimnasios con respecto a los clientes. Además, en estos gimnasios los precios están establecidos de forma igualitaria en los gimnasios del sector. Lo ineficiente de los gimnasios del sector es que su espacio en realizar las actividades físicas es muy pequeño, de tal manera que los clientes no logran realizar el ejercicio de una forma adecuada.

Este proyecto de investigación permitió conocer las distintas necesidades de los habitantes de la cooperativa Flor de Bastión, de tal manera que se logró evidenciar que la comunidad requiere de un servicio innovador, destacando la parte motivacional, la disciplina, y además hacer sentir al cliente parte de la familia Titanes; minimizando los riesgos a futuro en el servicio del gimnasio.

4.2.1 Análisis y Proyección de la Demanda

La demanda actual, en el gimnasio Titanes, se identifica las características que ofrece dicho establecimiento en el cumplimiento del eficiente servicio a cada uno de los clientes; de tal manera que se analiza los cambios constantes en las preferencias del consumidor, el gran desafío por el alto índice en las asistencias temporales de los consumidores; además en el aspecto físico de las personas que debe ser el adecuado, la salud del mismo, la constante disciplina que debe tener el usuario. Y otro factor muy esencial es proporcionar el seguimiento constante a los clientes por parte del personal e instructores del gimnasio.

La población que posee la Cooperativa Flor de Bastión de 65000 habitantes, se estableció una muestra de 267 habitantes; la cual se evidenció en la tabulación de las encuestas, en la que se realizó un cuestionario de 11 preguntas abiertas y cerradas. Cabe mencionar que dicha investigación arrojó un resultado en la pregunta número 1, donde se probó que un alto porcentaje de personas asiste ocasionalmente al gimnasio con un 61%.

La pregunta número 6 de la encuesta se evidenció que un alto porcentaje de los instructores del gimnasio del sector no cumplen las distintas necesidades de los clientes, con la participación de ocasionalmente el 70%. La proyección de nuestra demanda es de 65000 habitantes obtenida de la población potencial del sector, con una gran población donde la competencia deja mucho que decir y carece de recurso para satisfacer la demanda existe un mercado amplio por conquistar con servicios en mejoras.

4.2.2 Análisis y Proyección de la Oferta

Los precios en el sector de Flor de Bastión, es un servicio del cual se establecerá precios óptimo de acuerdo al mercado y dependiendo del servicio que se ofrecerá; observando a la competencia se evidencia unos costos equivalentes en los 4 establecimientos de la zona; más sin embargo los establecimientos no cuenta con una infraestructura optima, y las maquinas son antiguas con malas condiciones, y el servicios de los establecimiento es el mismo. Servicios que ofrece la competencia.

Tabla 19
La Competencia

| Nombres del Gimnasio | Lugar | Servicios |
|-----------------------------|---------------------------------------|---|
| Gym Impacto | Cooperativa Flor de Bastión, bloque 6 | Entrenamiento con cargas, Pilates, aeróbicos, spinning. |
| Gym Javier | Cooperativa flor de Bastión, bloque 3 | Spinning, Pilates, entrenamientos de fuerza |
| Gym Josep | Cooperativa flor de Bastión, bloque 6 | Aerobic, entrenamiento con cargas, spinning |
| Gym Kar | Cooperativa flor de Bastión bloque 8 | Entrenamiento con cargas, bailoterapia, spinning |

En base al cuadro se analiza las estrategias en la oferta del gimnasio Titanes, en el cual se evidenció un servicio idéntico de la competencia, de tal manera que permite fomentar nuevas tendencias y ciertos beneficios para los clientes.

Cabe destacar que la proyección de nuestra oferta será en base a las proyecciones prevista por nuestra competencia con respecto a las frecuentes asistencias de los habitantes del sector de Flor de Bastión a los gimnasios.

Tabla 20
Estimación Actual

| Nombre del Gimnasio | Asistencia Mensual | Asistencia Anual |
|----------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Gym Impacto | 30 | 360 |
| Gym Javier | 47 | 564 |
| Gym Josep | 70 | 840 |
| Gym Kar | 100 | 1200 |
| Total | 247 | 2964 |

La demanda en la estimación de la oferta actual con respecto a la competencia da como resultado 2964 asistencia anual.

4.2.3 Demanda Insatisfecha

En esta investigación se analiza la formula a utilizar, de tal manera que se procederá a restar la proyección total de la demanda – la proyección total de la oferta, la cual dará una estimación siendo esta la demanda insatisfecha en el gimnasio, esto se refleja en la tabla que se presenta a continuación.

Proyección de la demanda - proyección de la oferta = demanda insatisfecha

Tabla 21
Demanda insatisfecha

| | |
|-----------------------------|--------------|
| Proyección de la Demanda | 65000 |
| Proyección de la Oferta | 2964 |
| Demanda Insatisfecha | 62036 |

4.2.4 Producto

Composición: La presentación de un problema es la raíz de una gran idea, la solución a este problema es el mayor riesgo a tomar. Un mundo contaminado desde el mar, tierra hasta el mismo cuerpo humano, nace la creación de un gimnasio como objetivo descontaminar el organismo, desde el interior hasta exterior, conociendo la cultura física y toda su variedad de ejercicio, nutrición, suplemento se da inicio a la creación del gimnasio Titanes.

- La decoración del establecimiento empieza desde el piso que estará cubierto con alfombra de caucho que no absorbe la humedad y es fácil de limpiar además este, mismo material es resistente como para amortiguar los pesos de las mancuernas al momento de colocar en el piso y a la vez suave.
- Las paredes del gimnasio cuentan con espejos grandes
- Las máquinas de acondicionamiento físicos a utilizar serán adquiridas en el mercado local y colocada dentro del local en un correcto orden para facilitar el trabajo físico del cliente.

Equipamiento y adecuaciones del establecimiento

Para la correcta adecuación del gimnasio los accesorios, máquinas de acondicionamiento físicos a utilizar serán adquiridos en el mercado local, un servicio debe transferir al cliente la imagen de lo que se encontrara en el interior la correcta decoración creamos un buen clima organizacional o familiar lo que se convierte un pilar fundamental para el considerado funcionamiento de cualquier negocio.

Tabla 22
Adecuaciones.

| Descripción | Cantidad |
|-------------------------------------|-----------------|
| Alfombra de caucho (piso 12m x 10m) | 1 |
| Pintura | 4 |
| Espejo Rectangular | 3 |
| Instalaciones Eléctricas | 1 |
| Instalaciones Sanitarias | 2 |
| Lona Publicitaria | 1 |
| Bar | 1 |
| Suministro de cámara | 3 |
| Recepción | 1 |

Tabla 23
Muebles y Equipos

| Identificación | Detalles |
|--------------------------------|-----------------|
| Equipo de computo | 1 |
| Escritorio | 1 |
| Archivadores | 1 |
| Silla Ergonómica | 2 |
| Silla de espera Tri personal | 1 |
| Equipo de Sonido Completo | 2 |
| Computadoras | 1 |
| Impresoras | 1 |
| Máquinas de Actividades Física | 135 |

Tabla 24
Equipo de limpieza

| Identificación | Detalles |
|--------------------------------|-----------------|
| Detergente en polvo 960 gr | 1 |
| Cloro en galón | 1 |
| Desinfectante en galón | 2 |
| Mopa húmeda rayada 45 gr | 1 |
| PH Jumbo familia doble hoja | 1 |
| Limpia vidrio ozz 600ml | 1 |
| Jabón liquido | 3 |
| Fundas paquete 10 negras 18*24 | 2 |

Tamaño:

Somos una nueva empresa dedicada a la práctica de actividad física con un alto compromiso social, brindando al cliente una salud física, mental, y ayudando alcanzar sus objetivos individuales.

Contamos con modernas líneas de máquinas, mancuernas, barras, suplementos, entre otros instrumentos propios del gimnasio, con la idea de mejorar las rutinas de entrenamientos serán de la completa satisfacción de los consumidores finales. A esto sumamos los diferentes proveedores reconocidos a nivel nacional que proveen con sus productos de alta calidad de diferente parte del país.

La infraestructura del establecimiento está diseñada o dirigida a la creación de un ambiente acogedor para una mejor orientación del cliente, con un diseño luminoso y abierto desde la entrada, permite la observación de los servicios, la existencia de una variedad de espacio específico, por ejemplo, el espacio de peso libre, espacio de

cardio, espacio de máquina con el propósito de ayudar a minimizar el miedo y la intimidación a los ejercicios,

La consulta de los diferentes servicios y productos que ofrecer el gimnasio Titanes, se refleja en las páginas de redes social que cuenta la organización fácil de manejar donde se encuentra información útil y respuesta acerca de dudas que se presente, desde la comodidad de la casa o acercarse al gimnasio.

El tamaño del servicio es intangible pero medible en función de la percepción de los clientes. La orientación en la satisfacción de los clientes da como resultado beneficios tangible y cuantificables en las organizaciones e incluso de esta satisfacción depende la supervivencia en el mercado. En cuestión del servicio su tamaño varias de igual que un producto, entonces cual es el tamaño del servicio. La satisfacción del cliente es un método de medir el servicio que se ofrece un cliente satisfecho vuelve, comunica toda sus experiencia positiva, se olvida de la competencia e incluso está dispuesto a pagar más.

Presentación:

Titanes en razón a su propósito de los consumidores, la presentación del servicio es parte fundamental es de ofrecer a los clientes y motivarlo a realizar a actividad física o practicar algún tipo de deporte dentro de un ambiente sano y seguro. Donde cada usuario podrá salir de la rutina diría como: estudio, trabajo. etc. La zona donde estará ubicado el gimnasio, es comercial, una gran cantidad de persona transita por el lugar, esto facilita captar la atención del cliente.

La entrada del gimnasio cuenta con el respectivo logo, a mano derecha se encuentra la recepción donde el cliente puede preguntar por el servicio, precio, promoción, y donde también se aclara algunas dudas sobre el gimnasio. A 200

metros antes de llegar, se encuentra un mercado, al frente se varios locales comerciales, después de realizar los ejercicios respectivos cada cliente, podrá degustar de varios productos que ofrece el gimnasio y el comercio que se encuentra alrededor, el establecimiento se encuentra en avenida principal el cual es transitado por varios vehículos de transportación en diferentes horarios.

Tabla 25
Necesidad del cliente

| Necesidad del cliente | Descripción |
|-------------------------------------|---|
| Impedir el estrés | El ejercicio ayuda a reducir el estrés y la ansiada que se produce en el trayecto del día. Al momento de realizar una actividad física el cuerpo libera endorfina que actúa como calmante natural del sistema nervioso, como resultado obtenido una placentera sensación de paz y bienestar en el cuerpo. |
| Mantener un cuerpo en forma y sano. | Mantener un cuerpo saludable evitando enfermedades como el sobrepeso que está asociado con muchas enfermedades como la diabetes enfermedades cardiovasculares entre otras. Un cuerpo en forma aumenta la autoestima. |
| Socialización | El gimnasio presenta ambiente cómodo y amigable donde puede conseguir nuevas amistades con los mismos objetivos e incluso tu media naranja |
| Seguridad al cliente | Cada espacio y máquina se encuentra distribuida con la finalidad de facilitar los movimientos y velar por la seguridad del cliente. |

El gimnasio que se está planteando en el desarrollo del proyecto para el respectivo análisis de pre factibilidad contará con los siguientes ejercicios recordando que el gimnasio tendrá un amplio horario de funcionamiento.

Tabla 26
Servicios

| Servicios a ofrecer | Horario |
|----------------------------|--------------------------------|
| Entrenamiento con cargas. | 7:00 – 22:00 |
| Aeróbicos | 8:45 – 9:30 20:00 – 20:45 |
| Spinning | 10:00 – 11:00 19:00 – 19:45 |
| Charla nutricionales | 14:00 – 14:45 |
| Bailo terapia | 7:30 – 8:00 18:00 – 18:30 |
| Servicios de Bar | 7:00 – 22:00 |

Entrenamiento con cargas.

Los entrenamientos con cargas no son igual para todos los clientes por motivo de prácticas, lesiones entre otros factores, se van a clasificaren:

Entrenamiento para principiante.

Los entrenamientos para un aprendiz están enfocados a familiarizarse con la rutina de ejercicios, progresando día a día en manejar o realizar mejor los movimientos de las rutinas desde las posturas del cuerpo con un peso moderado. Entre los primeros meses las actividades físicas consisten en circuito para cada grupo muscular aproximadamente 12 repeticiones de 3-4 series, 3 veces a la semana dando descanso a lo musculo para su respectiva recuperación y con la dieta adecuada o suplemento

Entrenamiento para intermedio y avanzado.

Después de algunos meses con el entrenamiento preliminar con el cuerpo fortalecido y un conocimiento amplio de las rutinas juntos con la postura del cuerpo y movimiento, es el momento de subir el nivel hacia una rutina validad para culturista intermedia o avanzado con ejercicios de potencia, repeticiones y series extensa con pesos pesado. Llegando al límite en cada rutina sin llegar a estropear el musculo dando su respectivo descanso, con una asistencia de 5 veces por semana al gimnasio.

Aeróbicos.

Los aeróbicos son procedimientos de ejercicios que se ejercen a nivel moderados de intensidad durante periodo largos. Obteniendo como beneficios la reducción de grasas subcutánea y localizada entres los músculos, aquella que se utiliza como fuente principal de energía para el cuerpo y su buen funcionamiento.

Spinning.

Está encaminado a los ejercicios de aeróbicos principalmente en piernas, la frecuencia de pedaleo y la resistencia de movimiento va en aumento según el nivel que se encuentre o como lo indique el instructor.

Bailo terapia.

Este tipo de ejercicios es cotizado por mujeres y una pequeña parte por hombre, es la combinación de baile con la alegría que este ocasiona es un diálogo entre la música y el cuerpo que tiene como beneficio reducir el estrés y la ansiedad entres quemar caloría.

Servicios de Bar

El gimnasio contará con un bar donde se ofrece agua embotellada, leche de soya, batidos nutritivos, suplemento alimenticio de diferentes marcas entre otros.

Charlas nutricionales.

Las diferentes charlas esta impartida por un profesional de la materia, que asistirá al gimnasio mensual para impartir diferentes conocimientos en el tema y resolver las dudas de los clientes. Este tipo de servicios tiene otro costo muy económico.

Productos sustitutos.

Esto producto sustituto son aquello que sustituye a otro bien o servicios en el caso del gimnasio el producto sustituto son los parque acuático construido por la municipalidad de Guayaquil, que cuenta con piscina, tobogán, juegos infantiles, zona para realizar ejercicios. Otro producto sustituto son las canchas de ñndor o voleibol que cuenta la cooperativa Flor de bastión que son utilizadas para realizar diferentes deportes.

Producto complementario.

Después de la rutina de ejercicio lo mejor es ayudar al cuerpo en la recuperación muscular que se obtiene de varios factores uno de esto es completa la dosis de proteína diaria se la obtiene de alimentos cuando esto no son lo suficiente se hace uso de los suplementos como la proteína en polvo o creatina entre otros. Cabe recalcar que no solamente se venderá al público que asiste al gimnasio, sino a otras personas a través de las redes sociales.

El aumento en el consumo de antioxidantes verduras y fruta es otro factor que ayuda a la recuperación muscular, el consumo de grasa como el omega 3 también ayuda. El gimnasio brinda como producto complementario los suplementos alimenticios que lo puede adquirir a precio de mercado en el mismo establecimiento y en diferente promoción. En el bar que cuenta el gimnasio se podrá encontrar los diferentes tipos de frutas que también son preparados en batidos para un fácil consumo el cual ayuda a la recuperación muscular.

Marca:

Es un elemento de identificación y diferenciación de la competencia directa e indirecta, debe ser elaborada en mercado que se desenvuelve o está dirigido el tipo de servicio o producto. En el mundo fitness donde la cultura física, nutrición, suplemento son tema de siempre s donde se empieza la elaboración de la marca. Cada individuo envuelto en este mundo desea llevar su físico a romper límites y sentirse mejor, la marca lleva como nombre TITANES lo que simboliza poder, altura, físico entres otros aspecto humano.

Imago tipo



Figura 13 Imagotipo

Eslogan: forjando cuerpo

Es unas frases cortas o solo una palabra fácil de recordar para el cliente o consumidor, con el eslogan ante mencionado es la transformación del cuerpo humano tanto físico, mental y espiritual que se pretende llegar.

Tono rojo: Revela vida, atracción, fuerza, valentía y vigor esto son requisitos principales.

- Vida es la esencia del cuerpo a trabajar.
- Atracción hacia un nuevo mundo por conquistar.
- Fuerza la capacidad física que se debe de aumentar con cada rutina a realizar.
- Valentía se debe obtener para empezar un nuevo estilo de vida.
- Vigor esta es la viveza para entender cada movimiento en los ejercicios

Tono negro: se encuentra involucrado con la muerte, el misterio, violencia y la elegancia al escuchar esto término suena negativo, si lo entendamos del punto de vista del gimnasio son punto positivo representa.

- Muerte de un cuerpo antiguo dejando atrás el sedentarismo, la excusa, la vagancia y dar vida a un nuevo cuerpo.
- Violencia este término se asocia la batalla constante que viene el ser humano con todo lo obstáculo que se presenta para no ejercitar el cuerpo y la mente, se necesita de este término para ganar dicha batalla.
- Elegancia esta palabra es el resultado final de la disciplina y la constancia que lleva el cuerpo al límite.

Forma de uso:

En el servicio del gimnasio Titanes, fomentaremos un seguimiento a los clientes al momento de usar nuestras máquinas, las últimas tendencias en el gimnasio, y los distintos servicios q poseen nuestras instalaciones, de manera que como propietarios generaremos estrategia en los instructores, para facilitar un aprendizaje óptimo a cada uno de los clientes y consumidores.

Valor añadido:

El factor clave del gimnasio titanes, es de promover constante promociones u ofertas para los consumidores; además proponer facilidades de pago, y contar con casilleros para damas y caballeros, contar con alfombra de caucho que permita relucir una mayor seguridad y sembrar total confianza en las actividades.

4.2.5 Precio

La estimación en el precio del gimnasio es acorde a lo investigado durante el proceso de estudio de mercado, el cual se fijó a un precio óptimo con respecto a la competencia en el sector; cabe destacar que lo servicio será distinto al de la competencia, con un ambiente innovador para los clientes. Contando con un número

muy elevado de la demanda insatisfecha en el mercado, se estima que la rentabilidad del gimnasio sea rentable.

Precio preferencial

En la siguiente tabla se detalla los precios de la competencia directa donde se toma los precios referenciales, para determinar y dar valor al servicio o productos complementarios de la investigación que se lleva a cabo.

Tabla 27
Precio de los competidores.

| Nombres del Gimnasio | Precio Diario | Precio Mensual | Precio trimestral | Precio Semestral |
|-----------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------|
| Gym Impacto | \$ 1.25 | \$ 18 | \$ 54 | No ofrecen |
| Gym Javier | \$ 1.25 | \$ 18 | \$ 54 | No ofrecen |
| Gym Josep | \$ 1 | \$ 15 | \$ 45 | No ofrecen |
| Gym Kar | \$ 1 | \$ 16 | \$ 45 | No ofrecen |

4.2.6 Comercialización

Los servicios ofrecidos por un gimnasio son de consumo inmediato la respectiva distribución serán directa esto quiere decir que no es necesario intermediario. El gimnasio titanes se ubicarán en la cooperativa Flor de Bastión, la cual enfocamos en establecernos en un lugar estratégico, de tal manera que permite lograr la mayor captación de clientes. ¿Dónde busca tu cliente o consumidor ideal? esta pregunta es clave para conocer la plaza la cual se enfoca el proyecto, la respuesta a esta pregunta es la población de la cooperativa Flor de Bastión, luego de encontrar las repuesta, buscamos los medios para llegar a este cliente o consumidor.

Tipo de empresa que se encuentra alrededor del establecimiento

Pequeñas y mediana empresa se encuentra alrededor del local esto la vuelve una zona muy transcurrida de persona que son los futuros clientes o consumidor.

Tabla 28

Tipo de empresa.

| Empresa | Actividad económica |
|---------------------|--------------------------------|
| Farmacias | Actividad económica terciaria |
| Escuelas o colegios | Actividad económica terciaria |
| Clínicas | Actividad económica terciaria |
| Comedor | Actividad económica secundaria |
| Tiendas | Actividad económica terciaria |
| Bazar | Actividad económica terciaria |

Número de Empresa

La importancia de conocer el número de empresa que se encuentra alrededor del local perime realizar estrategia sean esta para conocer el sector en donde se va desarrollar dicha actividad económica, conocer la competencia, su monopolio y oligopolio; atraer cliente o formar alianza con otras empresas.

Tabla 29

Número de empresa.

| Empresa | Numero |
|---------------------|---------------|
| Farmacias | 6 |
| Escuelas o colegios | 6 |
| Clínicas | 2 |
| Comedor | 9 |
| Tiendas | 12 |
| Bazar | 7 |
| Total | 42 |



Figura 15 Bloque 6 de la Cooperativa Flor de Bastión

Adaptado por: (Google map, 2015)

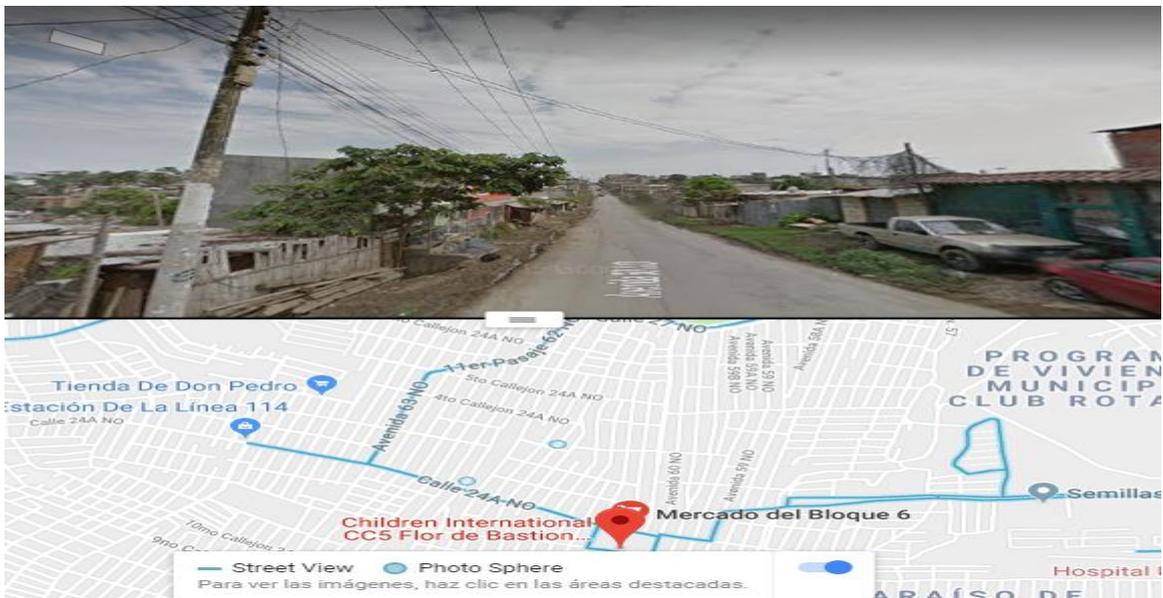


Figura 14 Distribución Geográfica

Adaptado por: (Google map, 2015)

En la imagen satelital se observa detalladamente el bloque 6 de la Cooperativa Flor de Bastión donde se ubica el gimnasio.

En la imagen se observa el acceso al bloque 6 donde transita varios medio de transporte, bus, motos, taxi, bicicleta etc. esto facilita al clientes llegar con normalidad y tranquilidad al establecimiento para satisfacer su necesidad.

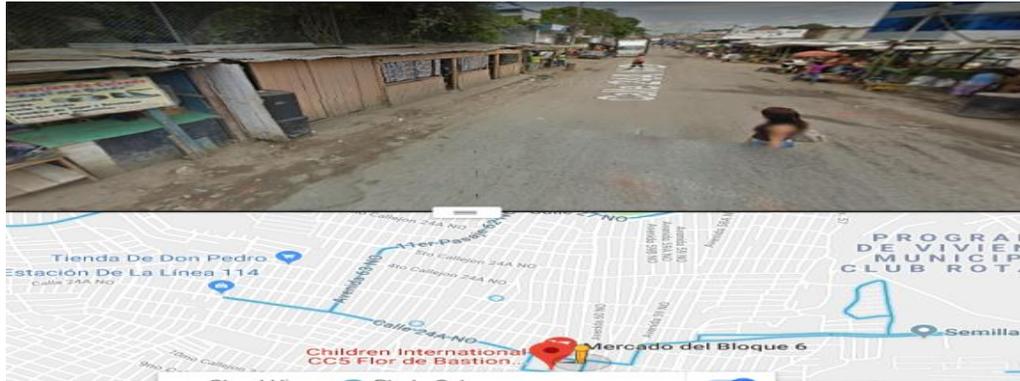


Figura 16 Sector Comercial
Adaptado por: (Google map, 2015)

Se observa el mercado del bloque de la cooperativa flor de bastión donde señala que es una vía de mayor movimiento comercial, lo cual es transitado de vehículo y personas de diferentes bloques. Esto lo vuelve un sector estratégico para lograr la atención de los clientes, la forma de ventas del servicio es directa, desde la empresa al cliente o consumidor final.

Población

La población en el sector donde se establecerá el gimnasio Titanes es de 65000 habitantes, un número muy considerado para poder atraer una clientela potencial para la organización, cambiar el estilo de vida de las personas, y satisfacer las distintas necesidades físicas de cada habitante del sector en el gimnasio.

Identificación de Sexo y Edades de los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión

La población del sector de 65000 habitantes, con un mayor porcentaje de mujeres que hombres; dando datos a relucir con 33115 mujeres, mientras que hombres es de 31885 hombres. Mientras que las edades varían, entre la mayor cantidad son personas jóvenes entre 12 a 27 años, en segundo lugar, poseemos habitantes entre 28

a 50 años, en tercer lugar, existen habitantes entre 50 años en adelante; y los niños 1 a 11 años como último indicador de edades en los habitantes del sector.

Actividades Económicas del sector de Flor de Bastión

La actividad en el sector de Flor de Bastión es el comercio, donde existe venta de ropa u otros accesorios, supermercados en la zona, farmacias, peluquerías, comedor, tiendas, entre otros. Además existen industrias ya que se encuentra muy cerca de la zona industrial del norte de Guayaquil, como por ejemplo empresas de plásticos, metalúrgicas, manufacturas, y logística.

Equipamiento en el sector de Flor de Bastión

En el sector donde se establecerá el gimnasio posee todos los servicios básicos, posee calles pavimentada de tal manera que beneficia al cliente, el transporte público es muy influyente en dicho sector, ya que existe 3 líneas de buses que pueden transportar a los habitantes del sector. Además las viviendas de los habitantes son de cemento y pocas viviendas son de cañas, lo que indica que en el sector existen dos clases sociales; la cuales son de clase media y la clase baja. Existen áreas recreativas por parte del municipio de Guayaquil, la cual es una competencia indirecta para el gimnasio Titanes.

Competencia directa:

En el sector existen 4 gimnasio, lo cuales son el Gym Impacto, el Gym Javier, el Gym Josep, y el Gym Kar el cual los 4 poseen un servicio igualitario tanto en el precio, como en el servicio que ofrecen a los clientes.

Competencia indirecta:

El sector donde se establecerá el gimnasio Titanes, existe áreas recreativas, como parques donde en cada uno de ellos tienen máquinas para hacer ejercicios, de tal manera que no tiene ningún costo, ya que se implementó esta obra social por parte del municipio de Guayaquil.

Proveedores**Proveedores de suministro de limpieza**

El gimnasio titanés tendrá como proveedor a la empresa Redexpress situada en la Kennedy norte, edificio pórticos de la Kennedy, la cual no suministrará recursos de limpieza para el gimnasio, y como 2do proveedor la empresa JM, situado en Luis Urdaneta 1505 y Avenida del ejército.

Proveedores de Máquinas y equipo.

En la ciudad de Guayaquil existe un sin número de proveedores de máquinas y equipo para gimnasio, lo que facilita el negociar con los proveedores para el requerimiento de las máquinas.

Proveedor de repuestos de máquinas

De la misma manera que existe un gran número de proveedores de máquinas y equipo existe un número similar para el mantenimiento de las máquinas, aquellas empresas que provee de las máquinas también brinda el servicios de mantenimiento.

Proveedor de bebida suplemento

La cantidad de proveedores que facilite de los productos al gimnasio es alta.

Proveedor de servicios básicos

En la ciudad de Guayaquil existe una sola empresa que abastece de energía eléctrica, y es quien brindara el servicio al gimnasio para su correcto funcionamiento. Un solo proveedor de agua potable existe en la ciudad de Guayaquil es quien brindara del servicio al gimnasio.

Proveedor de decoración de la infraestructura del local.

El local antes de entregarse para el funcionamiento del gimnasio Titanes se realizará una mejora en diferentes aspectos como la pintura, iluminación, adecuación de baños, vestidores entre otros.

Proveedor de la decoración interna del Establecimiento.

En la decoración interior del establecimiento, corresponda ubicación de las máquinas y cubrir el piso con la alfombra de caucho el piso se encarga los dueños del gimnasio.

Tabla 30
Proveedores

| Nombre de proveedores | Identificación | Dirección |
|---------------------------------|--|---|
| Redexpress | Proveedores de suministro de limpieza | Cdla Kennedy norte, edificio pórticos de la Kennedy |
| Empresa JM | Proveedores de suministro de limpieza | Luis Urdaneta 1505 y Avenida del ejército. |
| Taurus Fitness Company | Proveedores de Maquinas, equipo y repuesto | Ciudadela Comegua, Manzana B Solar 13 |
| Corbus | Proveedores de Maquinas, equipo y repuesto | Edificio Gimnasio Taurus |
| Taurus Fitness Company | Proveedores de Maquinas, equipo y repuesto | Ciudadela Comegua, Manzana B Solar 13 |
| Herbalife | Proveedor de suplemento | Edificio Gimnasio Taurus |
| Corbus | Proveedor de suplemento | Parque de la Kennedy |
| Suplementos Olímpico Guayaquil. | Proveedor de suplemento | Edificio Gimnasio Taurus Alborada, Guayaquil |
| Mi Comisariato | Proveedor de bebida energizante | Parque California, Vía a Daule, Guayaquil |
| Tía | Proveedor de bebida energizante | Parque California, Vía a Daule, Guayaquil |

Clientes potenciales

En el gimnasio Titanes tenemos un gran número de clientes potenciales, este cálculo se logró obtener a través del análisis de la oferta cuya demanda insatisfecha es de 62036 habitantes, cuyo resultado da relucir los potenciales clientes dl gimnasio Titanes. Además, cabe mencionar que la asistencia promedio con respecto a la competencia es de 2964 cliente.

Estrategia de publicidad

El uso del internet es una estrategia a utilizar para llegar al cliente o consumidor o es un medio que las personas utilizan para obtener información de los gimnasios, esto se vuelve comprensible debido al auge de la tecnología y el masivo uso de los celulares móviles, Tablet etc. Los canales a utilizar para ser llegar el producto al cliente se utiliza herramienta tecnológica de bajo costo como: redes sociales, página web, correo electrónico. Estas redes serán manejadas por los respectivos dueños del gimnasio, esto tienen conocimiento en manejo de publicidad en redes sociales.

Objetivos de la campaña publicitaria

La campaña publicitaria tiene como finalidad dar a conocer un extenso conjunto de habilidades comerciales en el servicio o producto que busca a ofrecer, de tal manera que se proporciona la información amplia de las diferentes características del servicio, esto se consigue a través de anuncios diferentes, pero relacionados que surgen en medios de comunicación durante un periodo de tiempo establecido.

Tabla 31
Redes sociales

| Redes Sociales | Costo |
|-----------------------|--|
| Facebook | Desde 0 costo hasta \$50.000 |
| Twitter | Desde 0 costo hasta \$ 5 |
| Instagram | Desde 0 costo o no existe un precio mínimo para utilizar Twitter Ads y se cobra cuando se adquiere una acción. |
| Correo electrónico | 0 Costo |
| YouTube | 0 Costo |
| Otros | |

Las hojas volantes es otro medio publicitario que se utilizara para llegar al cliente o consumidor esta misma volante tendrán logotipo, información sobre el horario, dirección, el servicio, precio promociones. Las volantes serán repartidas por todos los colaboradores que forman el gimnasio la misma son promediada en los exteriores del establecimiento y en lugares aledaño del mismo.

Tabla 32
Volante publicitaria

| Detalles de la volante | Objetivo |
|-------------------------------------|---|
| Volantes flyers | 10cm x 15cm |
| Colores fundamentales | Relacionar los colores con la marca- rojo y negro |
| Claridad del diseño | Importante que sea legible Fuentes sencillas Logotipos |
| Mensajes e información del gimnasio | Eslogan Información de los servicios a ofrecer Dirección – numero celular |

Lona publicitaria una herramienta visual para promocionar y publicar la marca del gimnasio y sus servicios.

Tabla 33
Detalles de la lona

| Detalles de la lona publicitaria | Objetivo |
|---|---|
| Forma rectangular | 200cm x 100cm |
| Colores CMYK | Adecuados para la impresión |
| Colores fundamentales | Relacionar los colores con la marca: rojo y negro |
| Claridad del diseño | Importante que sea legible |
| Mensajes e información del gimnasio | Fuentes sencillas Logotipos Eslogan |
| Ubicación de lona | Información del servicio a ofrecer Dirección – numero celular Parte delantera del establecimiento |

4.2.7 Promoción

- El consumo de los productos que ofrece en establecimiento como suplemento bebida nutritiva, agua entre otros acumula puntos para obtener un 5% de descuento en su siguiente mensualidad.
- Realizar varios retos en el transcurso del año consiste en bajar de pesos o el aumento de masa, muscular el ganador obtiene varios beneficio y dinero en efectivo.
- La información del cliente son registrado en una base de datos, la cual es utilizada para tener conocimiento de los clientes que acceden a las promociones y obtener un respaldo.
- En el primer punto la estrategia a utiliza se lleva a cabo con el propósito que el cliente consuma los productos que ofrece el gimnasio.
- El segundo punto se realiza con el objetivo de motivar a las personas y esto a la vez es un tipo de promoción en los beneficios que se otorga al ganador.

Propósito de utilizar las promociones.

La estrategia de promoción se utiliza con el propósito de generar ingreso y fortalecer las debilidades del gimnasio estas promociones se lleva a cabo en la etapa de crecimiento y madurez porque es donde la organización empieza a crecer a buen ritmo, en la siguiente etapa el servicio se ha consolidado en el mercado, con esta estrategia evitamos un declive.

4.3 Estudio Técnico

4.3.1 Dimensión y Características

4.3.2 Localización del Proyecto

La ubicación del gimnasio Titanes, se establecerá en la cooperativa Flor de Bastión de la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas, bloque 6; donde se logra observar una gran afluencia de personas a cualquier hora del día y además de un acceso óptimo en dicho establecimiento.

Análisis de la localización del gimnasio Titanes

El lugar de localización del gimnasio Titanes, se destaca varios componentes que permiten tener una mayor ventaja en la implementación del gimnasio en dicho sector, esto se encuentra reflejado en las preguntas de la encuesta numero 7 ¿cómo califica los gimnasio del sector? esta calificación es regular por varios factores como la localización de los establecimientos de la competencia algunos de ellos no se encuentra estratégicamente en la avenida principal, ocasionando malestar en los clientes.

Adaptación de máquinas en el gimnasio:

En la actualidad del país, se puede conseguir máquinas de gimnasio, ya que tienen una gran variedad de proveedores, los cuales proporcionarían a un precio cómodo, y de alta calidad.

Existencias de Servicios básicos:

El sector de la cooperativa Flor de Bastión, específicamente en el bloque 6; posee todos los servicios básicos, cuya finalidad permitirá ofrecer un mejor servicio a los clientes.

Disponibilidad de acceso al gimnasio Titanes

El sector del bloque 6 de la Cooperativa Flor de Bastión, tiene un acceso óptimo, ya que posee carretera pavimentada, de tal manera que los clientes podrán tener un acceso adecuado en menor tiempo.

Seguridad:

El sector del bloque 6 de la cooperativa Flor de Bastión, posee un centro de vigilancia de la policía nacional, la cual es un valor muy importante, porque permitirá darle la seguridad adecuada a los clientes que asistan al gimnasio.

Tamaño del Proyecto

El tamaño en la implementación del gimnasio Titanes, se calcula en relación a la amplitud que posea el gimnasio; y los distintos servicios que se va a proporcionar al cliente.

El servicio que se proporcionará a los clientes del gimnasio Titanes, será muy innovador, de tal manera que todos los meses del año, se realizarán nuevas tendencias; donde la cantidad de servicios va ser muy variado. Cabe recalcar que

empezando el negocio se implementaran 25 servicios distintos, durante 6 días a la semana; 24 días al mes, y 288 al año.

La amplitud que tendrá el gimnasio titanes es que va estar disponibles de 6:00 am a 22.00pm, dando un total de 16 horas laborables; la misma que dará un descanso de una hora a los 2 instructores y el nutricionista. Cabe destacar que los colaboradores trabajaran 8 horas laborables.

Tabla 34
Horas Laborales del Personal del Gimnasio Titanes

| Personal | Horas Laborales | Horas de almuerzo |
|-----------------|------------------------|--------------------------|
| Instructor | 7:00, 16:00 | 12:00, 13:00 |
| Instructor | 15:00, 22:00 | 18:00, 19:00 |
| Nutricionista | 14:00, 22:00 | 19:00, 20:00 |

4.3.3 Tecnología a Utilizar

El gimnasio Titanes tendrá como tecnología el servicio de mensajería en redes sociales, o aplicaciones, por parte de los instructores y de la persona encargada de la salud; de tal manera que beneficiaría al cliente ya que estar en contacto con ellos, mejora el desempeño en base a la motivación que proporciona al personal en seguir adelante en dicho proceso. Cabe destacar que el gimnasio proporcionará videos motivacionales por parte de los instructores; cuya finalidad es atraer a más cliente, y motivar al usuario a mantener la disciplina constante.

4.3.4 Ingeniería del Proyecto

El gimnasio Titanes tiene como objetivo establecer la infraestructura, de las máquinas, equipos, e insumos, cuya finalidad será el beneficio del cliente, en los

diferentes servicios que proporcionamos. Esto con brindar un mejor servicio en cada proceso, establecer diferencia con la competencia directa e indirecta



Figura 17 Ingreso al Gimnasio

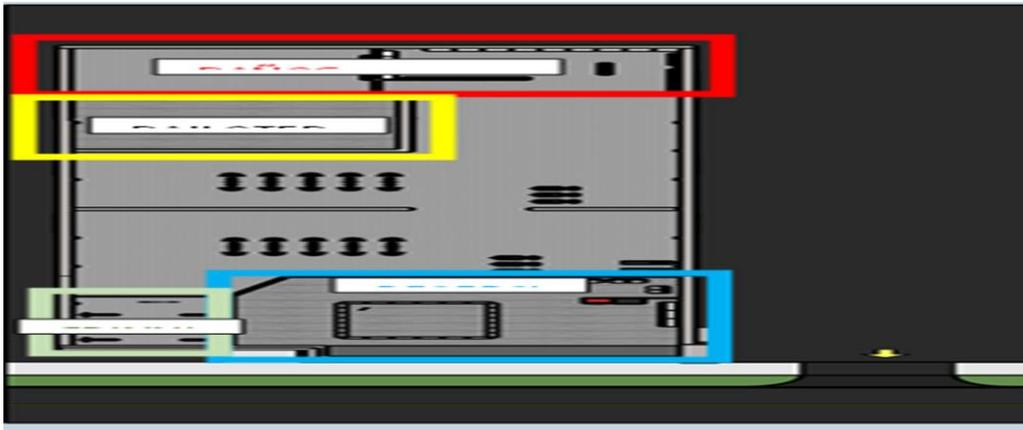


Figura 18 Separaciones de las actividades del gimnasio

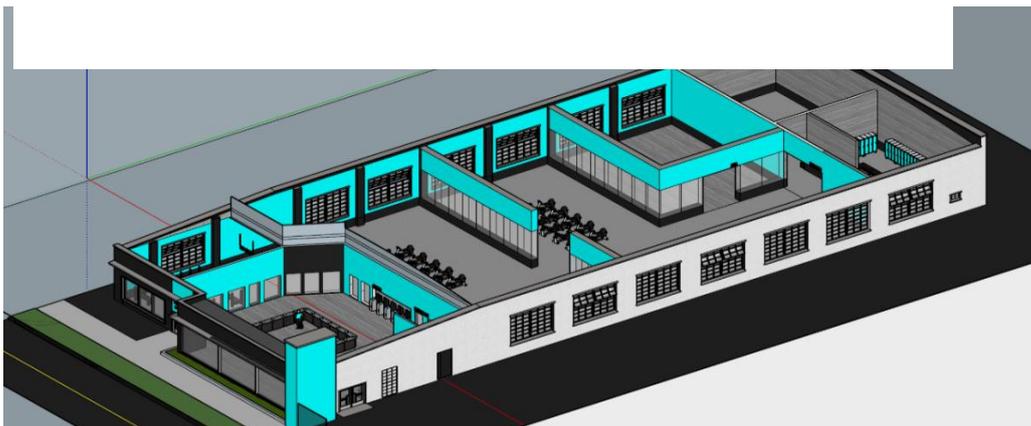


Figura 19 Croquis del Establecimiento

La dimensión del espacio interno del establecimiento se detalla paso a paso a continuación para un mejor reconocimiento.

- El establecimiento cuenta con espacio de 20 metros de ancho con 15 de largo un total de 300m²
- En la parte derecha del establecimiento esta la recepción con una medida de 3m x 3m total de 9m²
- En la parte derecha de la entrada se encuentra el área de bailo terapia con 8m x 8m total de 64 m²
- Lado izquierdo de la entrada el área de spinning con medida de espacio de 5m x 4m total de 20m²
- Al lado del área de bailo terapia se encuentra las máquinas de pectorales con medida de 9m x 4.5m. total de 40.5m²
- Junto a las máquinas de pectorales se encuentra las máquinas de espalda. 6m x 6m total de 36m²
- En la parte central del establecimiento se encuentra el área de máquinas de piernas y glúteos. 8m x 6m total de 48m²
- Lado izquierdo del área de piernas se encuentra el área para ejercitar el resto de musculo. 5m x 3m total de 15m²
- Al fondo del establecimiento se encuentra el baño, vestidores con 3m x 3m total de 9m² para hombre y las medidas para el baño de mujeres y la cafetería junto con el espacio para descansar. 3m x 3m total de 9m²
- área donde dejar las mancuernas y barra es de 2m x 1.5m un total de 3m²
- el pasillo tiene una medida de 42.5m².

Objetivos del Diagrama de flujo 1

El flujo tiene como propósito controlar, coordinar, y gestionar las funciones de los diferentes servicios, durante y después de la permanencia del cliente del gimnasio Titanes, estableciendo el primer contacto directo; inspeccionar la entrada y salida, y tomando nota de los datos del consumidor.

Alcance

Admite el flujo práctico de la operación desde el momento del ingreso del cliente esto se vuelve el primer contacto, realizar acciones simultánea para una operación en común en gestionar los servicios y la información perteneciente a cada consumidor para un seguimiento continuo para ofrecer los distintos servicios y promociones.

Objetivos del Diagrama de flujo 2

El flujo tiene como finalidad observar el proceso de servicio del gimnasio, de forma clara y eficaz, a través de cada proceso establecido por los miembros de la organización. Dar a conocer como ejecutar las rutinas de ejercicios; y las instalaciones del establecimiento, para evitar accidentes e incidentes.

Alcance Permite evaluar cada proceso y sus responsables por parte de la gerencia mejorando e innovando el servicio para cumplir las metas establecida, encaminar al bienestar del cliente familiarizando con cada espacio del establecimiento para una mejor orientación, disminuyendo la inseguridad existente de lesiones o pérdidas de prendas, e identificar los espacios de conformidad.

Importancia de los flujos de procesos

Mantener un sistema óptimo de información, que permita mejorar y analizar el actual servicio que ofertan los gimnasios en el sector de Flor de Bastión, donde se

recalca un proceso estructurado, programado por el gimnasio Titanes; para otorgar mejor visualización de lo que realmente requiere el cliente, en las distintas actividades que oferta dicho gimnasio.

Diagrama de flujo de los procesos del gimnasio

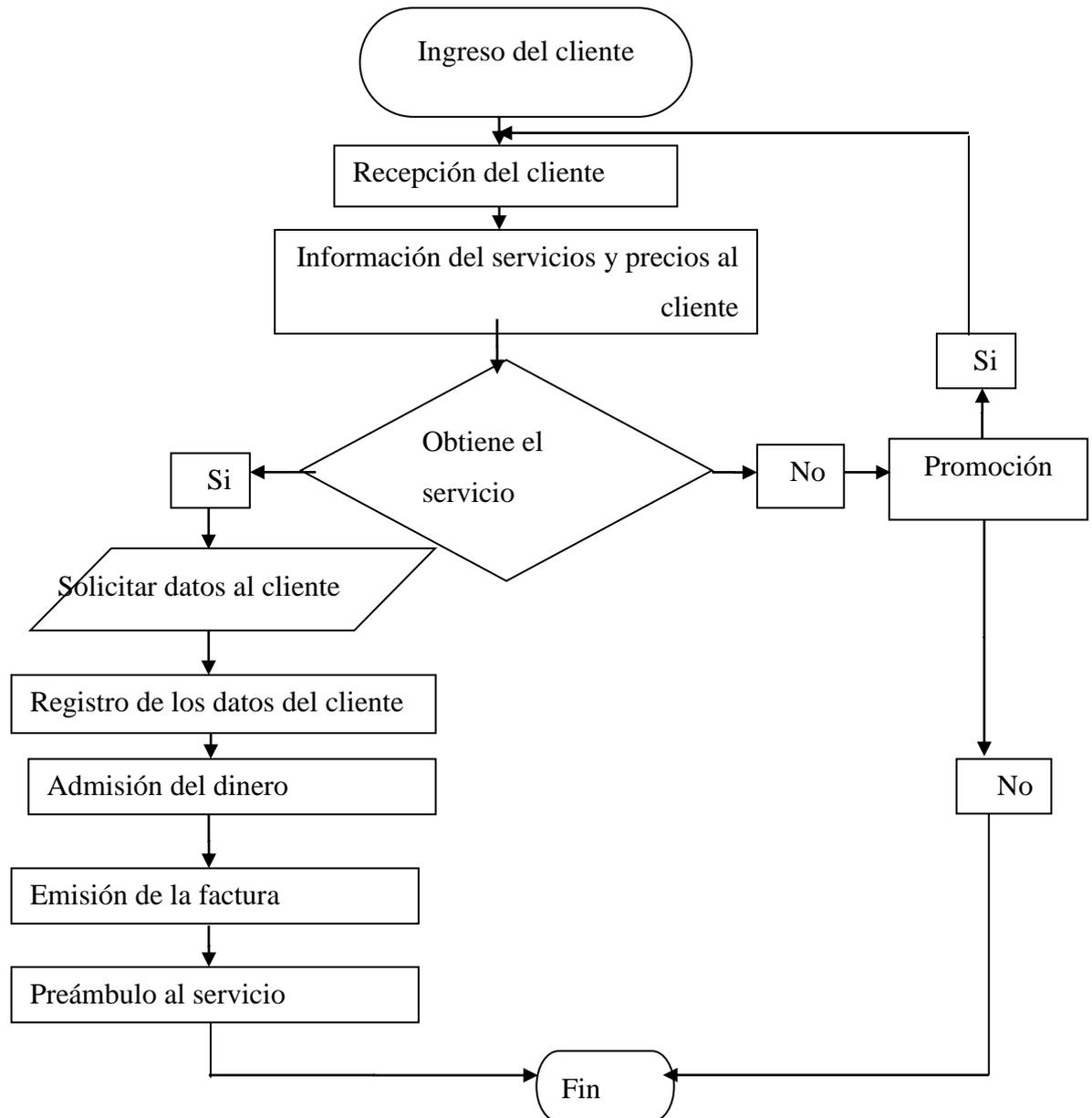


Figura 20 Estipulación del Servicio

Descripción del diagrama de flujo de los procesos del gimnasio

Ingreso del cliente: desde el momento que una persona cruza la puerta de entrada es un cliente potencial. Con un cordial saludo se inicia el dialogo para proceder dar conocer el gimnasio junto con la misión y los valores que tiene la compañía hacia el cliente

Recepción del cliente: una vez que el cliente se acerque a la recepción se conversar con él. Desde ese momento el objetivo es atraer y la permanencia de la persona al establecimiento para convertirlo en un consumidor potencial del servicio que se brinda y los productos se vende.

Información los servicios y precios al cliente: se da conocer todos los servicios que ofrece el gimnasio junto con sus precios y horario.

Obtiene el servicio: cuando el cliente toma la decisión de adquirir el servicio se procede al siguiente paso

Solicitar datos al cliente: se solicita todos los datos necesarios como nombre y apellido número de cedula correo etc... Esto datos son necesario para una futura venta de los nuevos servicios que se ofrecerán y el seguimiento que se brinda.

Registro de los datos del cliente: la información otorgada por parte del cliente se almacena en una base de datos para dar seguimiento a los clientes de la evolución que se obtiene a diario en las actividades realiza en el establecimiento.

Admisión del dinero: se procede a cobrar el valor del servicio sea este un pago diario mensual o trimestral entre otros. El gimnasio cuenta con diferentes formas de pago dando como opción a la mejor que sea para el consumidor y se entrega la factura correspondiente.

Preámbulo al servicio: se realiza introducción del establecimiento desde los espacios para ejercitarse hasta los vestidores esto se realiza para familiarizar a la persona con el gimnasio y se sienta en confianza como en casa con toda la seguridad posible

Promoción: la promoción es parte fundamental para atraer cliente se da conocer en diferente momento desde la publicidad hasta la negativa por parte de cliente al no adquirir el servicio.

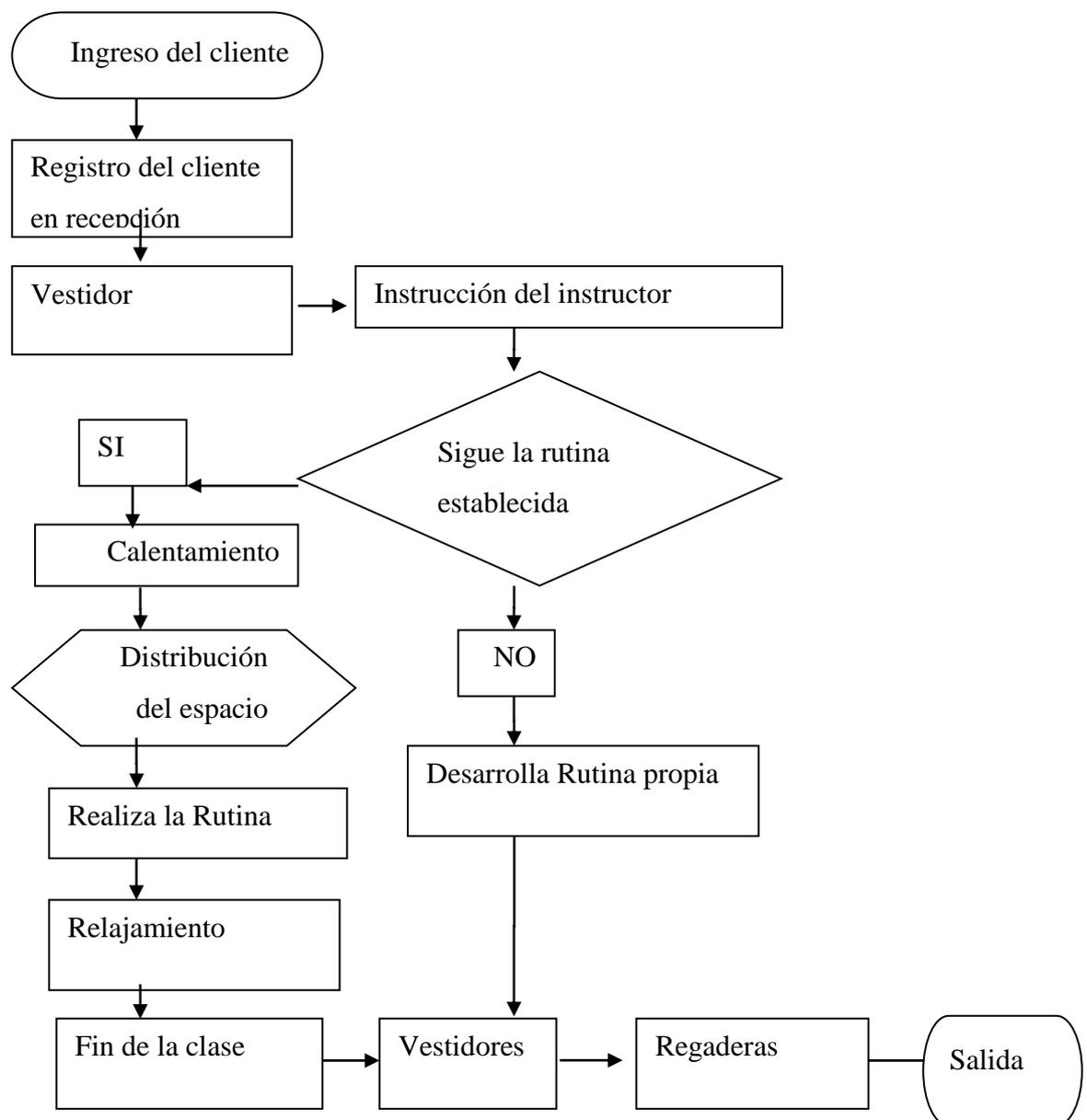


Figura 21 Proceso del servicio

Ingreso del cliente: desde el momento que una persona cruza la puerta de entrada al gimnasio Titanes es un cliente potencial. Con un cordial saludo se inicia el dialogo para proceder dar a conocer el gimnasio, junto con la misión y los valores que tiene la compañía hacia el cliente.

Registro del cliente en recepción: Corresponde con los distintos datos de los clientes si este conocido los datos se encuentra en la base de datos si es por primera vez se procede a realizar una inscripción y dar a conocer el servicio.

Vestidor: El cliente empieza el cambio de ropa utilizando ropa deportiva acorde actividad a realizar para un mejor desarrollo de la misma y protección, en lo vestidores se encuentra los casilleros para guardar la pertenecía

Instrucción del instructor: las instrucciones dadas por parte de los instructores al cliente, para un eficiente desarrollo de las distintas actividades físicas y un óptimo crecimiento de la misma.

Calentamiento: este paso es muy importante antes de empezar con cualquier movimiento dentro de la cultura física, con la intención de prevenir futuras lesiones, esta son realizada de acorde a los ejercicios a realizar; son dado por parte del instructor.

Distribución del espacio: los clientes se debe distribuir de una manera acorde al espacio disponible en el salón, esto de acuerdo al número de persona, con la finalidad de evitar accidente e incidente.

Realiza la Rutina: el instructor inicia la clase respectiva para cada cliente según el tipo de musculo a ejercitar, se recomienda seguir las intrusiones del instructor

dicha persona cuenta con la experiencia y conocimiento necesario para un mejor desarrollo del musculo o actividad a realizar

Relajamiento: Esta parte es muy esencial lo cual determina el descanso del cliente después de una larga actividad física, regulando la respiración y Terminando la rutina con impacto suave para un relajamiento correcto.

Fin de la clase: colocando cada cosa en su lugar, se termina la clase para evitar inconvenientes en pérdidas de algún implemento del gimnasio o maltrato de los materiales utilizados en las actividades físicas

Vestidores: una vez terminado las actividades, el cliente se dirige a los respectivos vestidores para un aseo personas, y recoger su pertenecía para evitar perdida dentro del establecimiento

Salida: El cliente se dirige a la salida con todas su pertenecían para su posterior descanso en su vivienda o en un lugar preferible y así empezar un nuevo amanecer lleno de energías y entusiasmo en nuevos retos.

Desarrolla Rutina propia: Esta parte de punto se realizar por parte del cliente que no desea seguir las instrucciones dada por el instructor esto se debe a muchos factores, el conocimiento amplio de algunos clientes lleva a que realice su propia rutina.

4.3.5 Maquinarias y Equipos

Las maquinarias que contará el gimnasio, cada una son adecuadas y seguras para las actividades físicas, además el desarrollo muscular en todos sus aspectos es trabajado al máximo cuando los instrumentos, técnicas y alimentación son apropiada.

Cada herramienta se caracteriza por estar en buenas condiciones para su buen uso y esto refleja un buen resultado en el cuerpo humano.

El uso de equipo de cómputo simboliza una entidad, tiene como objetivo satisfacer a necesidad de información dentro de la organización su función fundamental es apoyar el trabajo administrativa para hacerla segura y otros activos es necesario para un mejor funcionamiento, un orden y optimación de tiempo y datos, el aumento de productividad es esencial, esto refleja en la tabla numero 40 donde se detalla el equipo de cómputo.

Los insumos son de esencial importancia en el día a día del gimnasio Titanes, lo cual van desde una escoba hasta un trapeador, esto a simple vista es algo básico, dentro de la organización forma un papel importante, porque ayuda a mantener el orden y la limpieza adecuada, así se protege el ambiente donde los clientes están envueltos y además proporciona un bienestar, confianza y seguridad al momento de realizar actividades físicas.

4.4 Estudio Administrativo

Es un aspecto muy esencial a considerar en una organización, lo cual es un propósito que se refiere a los elementos propios de una administración; donde se establecen los procedimientos de carácter administrativo, y los distintos procesos legales de la empresa.

En este estudio se desarrollará una óptima estructura organizacional, donde se evidenciará un proceso de selección de personal adecuado, otorgando una mejor perspectiva de lo que requiere la organización. Los colaboradores en este proyecto tendrán la oportunidad de opinar en las distintas decisiones que se tomen en el negocio, para facilitar una excelente atención de los clientes. La administración

establecerá constante capacitación, con la finalidad que el personal realice un eficiente trabajo, y la estabilidad del mismo.

4.4.1 Análisis de Situación

Este proyecto corresponde el cambio del estilo de vida de las personas, en el sector donde se establecerá el gimnasio Titanes, donde los colaboradores serán la esencia y el impacto en relación al cliente, de tal manera que se realizará un servicio innovador en las distintas tendencias de las actividades físicas. Con la intención de satisfacer las necesidades de los clientes

La organización tendrá como un aspecto clave, el seguimiento que se le otorgará a cada uno de los usuarios, por parte de la administración y del personal del gimnasio Titanes; con el objetivo de retener a los clientes. Además de evitar abandonar el óptimo cambio que se ha evidenciado en el desempeño físico del consumidor y la asistencia al establecimiento.

Misión

Mejorar la calidad de vida de las comunidades a través de la filosofía del ejercicio, programas y productos; y de inculcar en la vida de las personas el valor de la salud, el ejercicio, y la disciplina constante.

Visión

Ser en 5 años el gimnasio líder brindando bienestar a los miembros y en general a la población, generando valor a la empresa, a los colaboradores y a la comunidad donde operamos.

Objetivo

Brindar servicios y productos con lo más alto estándares de calidad satisfaciendo la necesidad del cliente, ayudando a mejorar un nuevo estilo de vida.

Valores

Responsabilidad: Estableceremos el cumplimiento de la planificación, de las políticas, normas y de la ejecución de las distintas actividades del gimnasio para beneficio del cliente, de manera responsable.

Honestidad: Nuestra cualidad como gimnasio siempre será en ofrecer un servicio honesto a los clientes, brindarle un asesoramiento de las actividades del gimnasio de manera adecuada, de forma ética, y brindarle esa confianza entre negocio e cliente.

Integridad: En el gimnasio Titanes permitirá que el usuario se siente incluido en los cambios del gimnasio, en conocer nuevas tendencias en que los clientes deseen que integremos en las distintas actividades físicas. Además, permitir recolectar información de los clientes en lo que debemos mejorar. Y como resultado demostrarles a los consumidores que también pertenecen a la familia Titanes

Compromiso: Siempre estaremos comprometidos en darles un mejor estilo de vida a los habitantes de la cooperativa Flor de Bastión, además en brindarle la debida seguridad que ellos necesitan, para realizar sus actividades físicas con tranquilidad.

Respeto: El gimnasio brinda políticas a sus colaboradores, de tal manera que los colaboradores no pueden generar irrespeto a los clientes del gimnasio, de ninguna forma posible, o esto con llevará a sanciones interna al personal.

Innovación: Brindaremos constante innovación en las distintas actividades físicas, que beneficien al usuario y al instructor en mejor un mejor desempeño físico del cliente, además tendremos innovación en el servicio, y en los medios pagos del gimnasio. Como resultado conlleve en la satisfacción del cliente a nivel general.

Políticas estratégicas

Se formula a nivel de la alta gerencia englobando toda la entidad social y su función es implantar y exponer lineamiento que rijan a la empresa como un equipo de integridad, que cada función de la compañía exprese resultado positivo para mantenerse en el mercado y en la mente del cliente.

- Los directivos deberán rediseñar y mantener la estructura de la organización.
- Toda reforma de la estructura organizacional deberá ser aprobada por el directivo principal, Departamento gerencial, socios, dueños.
- Los proyectos de reestructuración deben respaldado con aspecto positivo y enfocado al cliente orientándose a satisfacer la necesidad, dando como resultado rentabilidad a la organización.
- Todos los integrantes directo e indirecto de la empresa deberán mantener un comportamiento ético.

Procesos Interno de la Empresa

- Implantar técnicas y sistema tecnológicos, administrativos entres otros que promuevan el progreso de la productividad laboral.
- Capacitar a los colaboradores con el fin de ampliar su conocimiento para brindar un mejor servicios y contribuyan en el crecimiento de la organización.

- Amplificar las ganancias de la organización para invertir en nuevas oportunidades de negocios ligadas al giro de negocios actual.
- Ofrecer servicios, productos, soluciones de alta calidad pensando en el cliente y consumidor para ganar su lealtad.
- Satisfacer en todo sentido las necesidades, inquietud, expectativas de cada cliente sea este temporal o permanente brindando lo mejor de la organización.

Procesos de Pago y Promociones.

- La diferente forma de pago es en efectivo y con tarjeta de crédito.
- Las promociones cuenta con fecha límites y restricciones.

Políticas técnicas

- Compromiso y lealtad por parte de los directivos hacia la organización.
- Todo proyecto con un visto positivo y aceptado para su funcionamiento, por la alta gerencia deberá ser recompensado económicamente.
- Los proyectos realizados por partes de los colaborador son de exclusivos de la organización caso contrario serán sancionados aquellos que se presente en otras organización.
- Los supervisores se encargaran de mantener un eficiente clima laboral, por medias charlas de capacitación entres otros medios.
- Medir la satisfacción de los clientes utilizando diferentes tipos de indicadores para una mejora constante.
- El mal comportamiento de entre colaborador a colaborador o clientes es sancionado económicamente o separación de la organización.
- Por partes de las directivos ser uso de la tecnología en su constante evolución para un mejor manejo de información.

- Con diferentes herramientas o técnicas los precios y promoción deberán llegar a los clientes o consumidores en tiempo real.
- Honestidad al momento de devolver el cambio de los pagos mensual, trimestral, anual al usuario, y se devuelve hasta el último centavo de los cambios a los clientes, caso contrario es sancionado con multa económica quien no realice esta acción.

Políticas Operativas

“Titanes” será un gimnasio que tiene normas en beneficio mutuo (clientes y empresa), de tal manera que al ofrecer y brindar excelente servicio al usuario, aplicando sanas prácticas, evolucionando en el paso a paso con los colaboradores, esto se verá reflejado en lo que se obtenga de los clientes, constancia, gratitud, referencia con sus conocidos, logrando que la empresa crezca y sea sostenible y perfectible con el pasar del tiempo.

Horarios de Atención del Gimnasio

Localizado en la Cooperativa Flor de Bastión.

Lunes a viernes de 7:00 am- 22:00 pm

Fines de semana (sábado), 7:30 am- 18:00 pm.

Horarios de Entrada y de salida del Personal

Lunes a viernes 7:00 am- 9:30 pm

Fines de Semana (Sábado), 7:30 am- 18.00 pm

Reglas en el Gimnasio

- No se permitirá el uso de arma de fuego, o cualquier objeto peligroso en el establecimiento.

- No se permitirá el ingreso de drogas al gimnasio “titanes”.
- No se permitirá los comentarios de mal gusto, comentarios racistas, o acoso sexual.
- No se permitirá rallar las paredes o usar grafitis en dichas paredes.
- No se permitirá obsequiar propinas al personal del gimnasio.

4.4.2 Organigrama

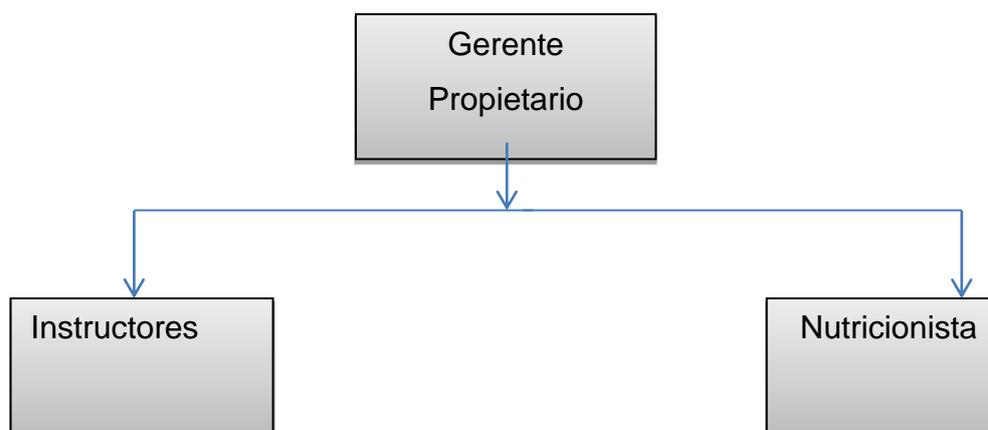


Figura 22 Organigrama

4.4.3 Funciones del Talento Humano

Manual de funciones de los colaboradores del Gimnasios Titanes

Responsabilidades del personal

En el Contrato laboral, todos los colaboradores que brindan sus servicios al gimnasio Titanes, tienen la obligación de otorgar todos los documentos que solicita el área encargada de su ingreso a la empresa, específicamente en el proceso de selección, para proceder a realizar el respectivo contrato laboral. Cuya finalidad es establecer los parámetros o funciones de la misma, en dicho documento.

En el servicio siendo la parte esencial del gimnasio, los parámetros establecidos al personal en el gimnasio Titanes, tienen que ser tratados como mucha prioridad, ya que los clientes es la parte fundamental de la rentabilidad del gimnasio. Cabe

destacar que el comportamiento en el gimnasio titanes tiene que considerarse como un ambiente óptimo, destacando los valores establecidos a beneficio de los clientes.

Tabla 35

Manual de funciones de cada cargo del gimnasio Titanes

| | | |
|----------------------------|------------------------------------|---|
| Fecha | : 12/08/2019 |  |
| Código | : 002 | |
| Cantidad: | 4 | |
| Áreas | : Administración y Salud Cargos | |
| | | Funciones |
| Gerente Propietario | | Es la persona que tiene que proporcionar el liderazgo, otorgando la misión y visión de la empresa, a los demás colaboradores; el líder del negocio debe establecer las políticas, presupuesto, contratación de personal, y darle el respectivo seguimiento a todo lo que abarca con el gimnasio Titanes |
| Instructores | | Son las personas que se encarga de ofrecer al cliente las distintas actividades del gimnasio, con la finalidad de satisfacer al cliente. Además son los encargados en cuidar los activos del gimnasio. |
| Nutricionista | | Es la persona que presta su servicio al gimnasio, de tal manera que se encarga de evaluar al cliente y proporcionar el cuidado en su alimentación y dotarlos de sus productos |

Proceso de Selección del gimnasio Titanes**Procedimiento en el ingreso de nuevos aspirante**

Los aspirantes que deseen pertenecer parte de la familia Titanes, deberán ser evaluados, de tal manera que se seleccione al aspirante que cumpla con el perfil establecido por la gerencia del gimnasio Titanes.

Convocatoria de aspirantes

El proceso de convocatoria del gimnasio Titanes, se realizará proporcionando una apertura externa de llamamiento a través de la página web del gimnasio Titanes, de tal manera que se pedirá la hoja de vida del aspirante, donde se observará la experiencia en haber trabajado en negocios similares. Además el nutricionista se le

pedirá el título profesional en la rama de salud con el certificado de la senecyt.

Destacando que a través de este decreto solo deben aplicar personal que cumplan el perfil establecido.

Selección del personal

Luego de la aceptación de la hoja de vida del aspirante, se realizará el respectivo llamado a los mejores candidatos, donde se procederá a realizar las entrevistas respectivas, el cual será evaluado y se proporcionará la información detallada del cargo, que requiere el gimnasio Titanes, cuya finalidad de esta entrevista es seleccionar a los mejores puntuados y dar la información salarial del cargo, las funciones que va desempeñar, y las políticas de la misma.

Contratación del Personal

Los colaboradores que obtuvieron su mejor desempeño en las pruebas y aceptaron las condiciones, políticas a nivel general en el gimnasio, donde dicho proceso se establecerán en un contrato, donde se sitúan de acuerdo ambas partes, empleador y empleado; y se dará por hecho la firma respectiva del contrato.

Procedimiento de Salida del Personal

El personal que ya no esté acorde en prestar sus servicios en el gimnasio Titanes, deberá informar a la gerencia con un mes de anticipación, para poder cubrir el puesto lo más pronto posible y no presentar inconveniente; recalando que no proceda a realizar dicho proceso, se dará una sanción respectiva en el caso.

Gastos

Se consideran gastos a la salida de dinero por parte de la organización; de tal manera que en el gimnasio Titanes se demuestran los desembolsos más importantes a

realizar; donde se menciona los sueldos de los colaboradores, los servicios básicos, los suministros de limpieza y el arriendo del lugar donde se desarrolla los servicios que establece dicho establecimiento.

Gastos de los colaboradores del gimnasio

Los gastos se refieren al pago en forma de dinero por los distintos implementos, la inversión inicial, la compra de maquinarias, y los suministros de limpieza, que debe comprar los propietarios del gimnasio Titanes,

También se estiman los gastos por pago a cada uno de los colaboradores del gimnasio, además de los servicios básicos, y del arriendo del local; el cual se deben cumplir de forma inmediata ya que el personal es el principal motor de crecimiento del negocio y el establecimiento es el lugar donde se vende el servicio a los clientes.

4.5 Estudio Legal

Constan dos maneras para establecer una empresa las cuales son:

(Servicio de rentas interna) Indica “Son personas nacionales o extranjeras que realizan actividades económicas lícitas y pueden o no estar obligadas a llevar contabilidad”.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC, emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Personas naturales obligadas a llevar contabilidad. Las personas naturales y sucesiones indivisas que desarrollen actividades empresariales, agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes,

representantes y demás trabajadores autónomos, cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos. Las personas cuyo capital con el cual operen al primero de enero o los gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso establezca el reglamento a la ley de Régimen

(Servicio de rentas interna) El término sociedad se refiere a cualquier entidad que, dotada o no de personería jurídica, constituye una unidad económica o un patrimonio independiente de sus integrantes, según lo establece el artículo 98 de la Ley de Régimen Tributario Interno. Esta a su vez se divide en privadas y públicas.

Todas las sociedades nacionales o extranjeras, que inicien una actividad económica o dispongan de bienes o derechos por los que tengan que tributar, tienen la obligación de acercarse a las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener su Registro Único de Contribuyentes, dentro de los 30 días siguientes al de la constitución o inicio real de actividades.

Para la complejión del gimnasio se debe seguir unas series de pasos por distintas entidades públicas que supervisen y controlen las actividades económicas.

Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021

El plan Nacional de desarrollo, permite obtener varias opciones a tal punto que podamos levantar una sociedad con una vida más justa; proyectando el desarrollo social y económico del país.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) Buscamos un Ecuador de equidad y justicia social, con igualdad de oportunidades. Que el futuro de un niño o una niña no esté definido por el lugar o loas condiciones materiales donde nació; sino que pueda, con

libertad real, usar todo su potencial para alcanzar la vida que desea en armonía individual, social y con la naturaleza.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) “Queremos avanzar hacia una economía social y solidaria, ecologista, basada en el conocimiento y el talento humano, para salir de extractivismo, lograr pleno empleo, alcanzar mayor productividad, y democratizar los medios de producción y la riqueza”.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) El garantizar una vida digna en igualdad de oportunidades para las personas es una forma particular de asumir el papel del Estado para lograr el desarrollo; este es el principal responsable de proporcionar a todas las personas, individuales y colectivas, las mismas condiciones y oportunidades para alcanzar sus objetivos a lo largo del ciclo de vida, prestando servicios de tal modo que las personas y organizaciones dejen de ser simples beneficiarias para ser sujetas que se apropian, exigen, y ejercen sus derechos.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) La inversión en el desarrollo de capacidades sociales también contribuye a la competitividad sistémica al tener un talento humano participativo, capacitado y con acceso a mayor información. Las capacidades generadas permiten su incorporación a oportunidades en la redistribución de la riqueza y los medios de producción.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) El derecho a la salud debe orientarse de manera especial hacia grupos de atención prioritaria y vulnerable, con énfasis en la primera infancia, y con enfoque en la familia como grupo fundamental de la sociedad, en su diversidad, y sin ningún tipo de discriminación.

4.5.1 Tipo de Empresa

Nuestra organización estará constituida como una compañía en nombre colectivo, la cual está planteada con un mutuo acuerdo entre ambas partes, de tal manera que permite ofertar el servicio mediante la razón social; en el negocio del gimnasio Titanes de la Cooperativa Flor de Bastión.

Art.36. la compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía”. (Compañías, 2017)

Trámite de Legalización

Art.37. el contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública

“Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenio, o más de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiere dicho ante, al tiempo o después de su otorgamiento”.(Compañías, 2017)

Según en el artículo 37, en el contrato que se otorga para la implementación de la compañía, al momento de escribir en dicho documento, no se podrá establecer opiniones por parte de otras personas que no conforman la junta de socios de la compañía.

Art.38. la escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una

sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil (Compañías, 2017)

El extracto de la escritura de constitución de la compañía contendrá

1. El nombre, nacionalidad y domicilio de los socios que lo forman;
2. La razón social, objeto y domicilio de la compañía;
3. El nombre de los socios autorizados para obrar, administrar y firmar por ella;
4. La suma de los aportes entregados, o por entregarse, para la constitución de la compañía
5. El tiempo de duración de ésta.

El momento en que la compañía se va constituir, el manuscrito será establecido idóneamente por la parte civil que es el Juez; la cual es la persona encargada de la filiación en el Registro Mercantil. Y además otorga un resumen del manuscrito.

Art.39. la publicación de que trata el artículo anterior será solicitada al juez de lo civil dentro del término de quince días, contados a partir de la fecha de celebración de la escritura pública, por los socios que tengan la administración o por el notario, si fuere autorizado para ello. De no hacerlo el administrador o el notario, podrá pedirla cualquiera de los socios, en cuyo caso las expensas de la publicación, así como todos los gastos y costos, serán de cuenta de los administradores(Compañías, 2017)

Según lo mencionado por el artículo 39 el juez es el encargado de establecer dentro de un periodo de tiempo, en este caso de 15 días, sumado al inicio de la fecha de la conmemoración del manuscrito público, por parte de la persona encargada, ya sea el notario o los socios que establezcan su administración. Recalcando que los costos y los gastos, estarán encargado o tomado en cuenta por el director.

Capital

Art.43. El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar

Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito

Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes, en el contrato social se dejará constancia de ello y de sus avalúos (Compañías, 2017)

En la conformación de la compañía acotando lo establecido por la ley el capital se organiza de acorde a la participación de cada socio y la elección de los socios en el valor que desea entregar, la cual cabe recalcar que en la conformación del capital de la compañía por parte de los socios, no se excederá a lo que dice la ley, de tal manera indica que el pago no tiene que ser menor del 50 % del capital registrado.

Administración

Art.44. A falta de disposición especial en el contrato se entiende que todos los socios tienen la facultad de administrar la compañía y firmar por ella. Si en el acto constitutivo de la compañía solo alguno o algunos de los socios hubieren sido autorizados para obrar, administrar y firmar por ella, solo la firma y los actos de estos, bajo la razón social, obligará a la compañía. (Compañías, 2017)

En base al artículo 44 y además al contrato establecido se reluce que todos los miembros que conforman los socios de la compañía, tienen la condición de dirigir la compañía y registrar la firma en los documentos que se le proporcionen. Cabe destacar que si en algún caso se hubiera coordinado entre los socios quienes sean las personas que pueden firmar y administrar, estos generarán en base a la razón social de la compañía.

Socios

Art. 55. El socio de la compañía en nombre colectivo tiene los siguientes derechos:

1. Percibir utilidades
2. Participar en las deliberaciones y resoluciones de la compañía
3. Controlar la administración
4. Votar en la designación de los administradores
5. Recurrir a los jueces solicitando la revocación del nombramiento de administrador, en los casos determinamos en el art. 49. El juez tramitará la petición verbal y sumariamente. (Compañías, 2017)

Todo socio que conforma la compañía tiene la facultad legítima en recibir los respectivos beneficios de la compañía, como es el de recibir las utilidades anualmente, además de intervenir en las reuniones o decisiones de los demás socios de la compañía; y obtener su participación en las votaciones de la compañía

Tabla 36
Pasos para Constituir una Empresa

| Institución | Pasos |
|-------------------------------------|---|
| Superintendencia de compañía | Reserva un nombre |
| Abogado | Elaborar estatuto |
| Banco | Abrir un cuenta de integración |
| Notario | Escritura pública del estatuto social |
| Superintendencia de compañía | Aprobación del estatuto |
| Diario nacional | Publicar la resolución aprobatoria |
| Municipio de Guayaquil | Obtención del permiso |
| Registro mercantil | Inscribir la compañía |
| Registro mercantil | Realizar junta general |
| Obtención del RUC | Inscribir el nombramiento del representante SRI |
| Superintendencia de compañía | Obtención de carta para el Banco |

Permisos

Servicios de rentas interna

(Servicio de rentas interna) “Es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social”.

Entre los pasos legales que se efectúa para situar en partida el gimnasio es obtener registro único del contribuyente (RUC), obtenemos en el servicio de rentas interna (SRI). En que constaremos bajos el potestad de persona natural de acuerdo los parámetros ante mencionado, el gimnasio no estará obligado a llevar contabilidad porque su actividad económica no genera \$300.000 anuales, ni inicia con un capital propio mayor de \$ 180.000 ni los costos y gastos son mayores a \$ 240.000

Municipio de Guayaquil

En el municipio de Guayaquil se solicita de varios documento para el funcionamiento del local e la misma ciudad, esto requisito se debe obtener con obligación para el ejercicio legal de la misma compañía mencionada en el transcurso de la investigación que se lleva a cabo, continuación mencionamos los requisitos que se debe sacar para la tasa de habilitación.

Obtener la consulta de suelo este documento indica inicialmente si la actividad solicita es permisible y las condiciones las cuales deberá cumplir el local.

Tasa de habilitación

(Municipalidad de Guayaquil) “La Tasa de Habilitación es el documento a través del cual la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil habilita el funcionamiento de

establecimientos de cualquier índole que realizan de manera permanente actividades económicas dentro del cantón”.

Cuerpo de bombero de Guayaquil

(Cuerpo Bombero) Somos la institución bomberil más antigua del Ecuador y de América Latina. Sus miembros permanecen vigilantes las 24 horas ante cualquier emergencia que amenace a la ciudad y sus habitantes. Además, trabaja en la prevención de incendios a través de la emisión de tasas de servicios contra incendios de locales, luego de cumplir estrictas normativas de seguridad.

Requisitos son los siguientes:

- Los tramite se realiza personalmente copia de cedula
- Copia completa y actualizada de RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Original y copia de calificación artesanal
- Copia de pagos de predio urbanos o planilla de servicios básicos
- Plan de emergencia y evacuación será presentado mediante el formato de entrega firmado por el representante legal
- Copia del uso de suelo

Agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria

La Ley Orgánica de Salud en su Art. 177, establece que es responsabilidad de la autoridad sanitaria nacional, expedir normas y controlar las condiciones higiénicas sanitarias de establecimientos de servicios de atención al público y otros sujetos a control sanitario, para el otorgamiento o renovación del permiso de funcionamiento.



Figura 23 Agencia de Regulación

Adaptado por: (Agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria)

Aunque no es obligatorio el permiso de regulación, control y vigilancia sanitaria el establecimiento constara con un índice elevado de limpieza en todo el establecimiento para cuidar la salud de los clientes, esta actividad está sujeta a control de vigilancia permanente por inspectores externo que evaluar la inocuidad de los productos ofrecidos y limpieza del establecimiento.

Requerimientos Tributarios

Declaración de Impuesto

(Servicio de rentas interna). “Personas Naturales no obligadas a llevar contabilidad, deben declarar Impuesto a la Renta si sus ingresos durante 2018 superan los \$ 11.270”.

Se pueden deducir gastos personales en los siguientes límites:

Tabla 37

Límite de gastos deducibles (Continente)

| | |
|----------------------------------|--------------------|
| vivienda | \$3.662,75 |
| alimentación | \$3.662,75 |
| vestimenta | \$3.662,75 |
| educación y arte cultural | \$3.662,75 |
| salud | \$14.651,00 |

Declaración del IVA

(Servicio de rentas interna) “Es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados”.

Todas las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen transferencias o importaciones de bienes, deben pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Quienes hayan pagado el IVA podrán utilizarlo como crédito tributario en los casos contemplados en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Adicionalmente, las personas y sociedades designadas como agentes de retención mediante la normativa tributaria vigente, realizarán una retención del IVA en los casos que amerite.

Este impuesto se declara y paga de forma mensual cuando las transacciones gravan una tarifa y/o cuando se realiza retenciones de IVA y de forma semestral cuando las transacciones gravan tarifa 0%.

La declaración del impuesto al valor agregado, es obligación de todas las sociedades y personas que proporcionan diferentes servicios, el cual debe cancelar un valor mínimo a pagar, otorgado por el reglamento tributario, el cual es el encargado de realizar el procedimiento si el acontecimiento lo permite; que como resultado no afecta tanto al consumidor o a la persona

Beneficios Tributarios para nuevos Empresarios

(Servicio de rentas interna) “Las microempresas nuevas se exoneran del pago del Impuesto a la Renta en los primeros 3 años de actividad, siempre que generen empleo neto y valor agregado”.

En la actualidad las personas que empiecen a crear microempresas, el servicio de rentas internas les ofrece un beneficio muy bueno, ya que el mismo le permitirá a la nueva empresa crear plaza de trabajo, valor agregado, durante un tiempo establecido por parte de la entidad, el cual lo indica durante los primero 3 años de creación de esta empresa, será exonerada en el pago de impuesto.

Conclusiones

La investigación que se realizó a los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión, permitió evidenciar que la actualidad de los gimnasios que se encuentra en el sector, carecen y/o no poseen una infraestructura adecuada, con máquinas obsoletas, restando de motivación a los usuarios, además de un ineficiente proceso de atención al cliente. Cabe recalcar que está problemática genera una gran demanda insatisfecha en dicho sector.

La organización del gimnasio Titanes, se incorporará en una ubicación estratégica, de tal manera que los clientes y el personal del gimnasio tendrán acceso

óptimo ya que posee vías asfaltadas, servicios básicos, y seguridad siendo este aspecto el más considerado por los consumidores, aumento la confianza.

La estructura organizacional del gimnasio Titanes contará con un Gerente Propietario, dos instructores, y un nutricionista; el cual va reflejar un proceso adecuado, ya que las personas contratada son profesionales en dicha industria, con un nivel de experiencia apropiada que permitirá una eficaz satisfacción a los clientes.

La regulación en la inscripción de la compañía, será en nombre colectivo, donde ambas partes efectuaron un mutuo acuerdo estableciendo un contrato por escritura pública; con la finalidad de tomar las mejores decisiones de forma conjunta para la organización.

Capítulo V

5. Propuesta

5.1 Título de la propuesta

Proyecto de pre factibilidad en la creación del “Gimnasio Titanes” en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, Periodo 2019.

5.2 Autores de la Propuesta

Juan Carlos Loor Loor y Jordy Estéfano Romero Andrade.

5.3 Empresa Auspiciante

Ninguna.

5.4 Área que cubre la Propuesta

Cooperativa Flor de Bastión, noroeste de Guayaquil.

5.5 Fecha de Presentación

Marzo 2019.

5.6 Fecha de terminación

Febrero 2020.

5.7 Duración del proyecto

El presente proyecto de pre factibilidad, tendría una duración estimada de 5 años, los cuales pueden prorrogarse conforme los resultados que se obtengan al mediano plazo.

5.8 Participantes del Proyecto

- Socios de la empresa.
- Entidades financieras.
- Proveedores de las diferentes máquinas.
- Proveedores de los materiales e insumos.

- Proveedores de suplementos vitamínicos.
- Población de la Cooperativa Flor de Bastión.

5.9. Objetivo General de la Propuesta

Diseñar un estudio financiero que determine una óptima rentabilidad

5.10. Objetivos Específicos

- Evaluar la situación financiera de los ingresos por ventas, servicios de entrenamientos y suplementos de la organización.
- Proyectar los presupuestos de costos, gastos e ingresos del proyecto mínimo cinco años.
- Verificar la relación de los estados financieros con la realidad económica y estructura de la empresa.

5.11. Beneficiarios Directos

- Los socios de la empresa.

5.12. Beneficiarios Indirectos

- Entidades financieras.
- Proveedores de las diferentes máquinas.
- Proveedores de los materiales e insumos.
- Proveedores de suplementos vitamínicos.
- Población de la Cooperativa Flor de Bastión.

5.13 Impacto de la Propuesta

- Concientización hacia los habitantes del sector donde se desarrollará el proyecto en realizar actividades físicas y consumir suplementos vitamínicos que coadyuven a mantener una buena salud.

- Proporcionar un servicio de vanguardia estableciendo innovación de nuevas tendencias de actividades físicas en el gimnasio.
- Brindar un servicio altamente eficiente de calidad en la atención y servicio otorgado a los clientes.
- Difundir mediante redes sociales canales de entrenamiento, con tipos de nutrición que vinculen a los clientes al centro de adiestramiento.

5.14 Descripción de la Propuesta

Este proyecto pre factibilidad tiene como finalidad ofrecer un servicio diferenciado, que permitirá incentivar y realizar actividades físicas, mejorar el estilo de vida que aporte sobre todo a la salud y bienestar, dentro del cual se ofrecerá distintas tendencias de actividades físicas, para cambiar las rutinas que llevan los usuarios. Esta propuesta logrará estimar los ingresos por servicio de entrenamiento y comercialización de bebidas y multivitamínicos, de manera que la recuperación de la inversión se estima recuperar en un periodo aproximado de tres años.

5.14.1 Ingresos

Los ingresos estarán dados por el servicio de entrenamiento y comercialización de suplementos, los cuales generarán un costo previsto dentro de la proyección del negocio. En lo que respecta a ingresos por servicio de entrenamiento, dentro del presente proyecto se ha estimado que cada asistente pague por el servicio un valor de \$ 1.25 cada sesión. Para el caso de los suplementos vitamínicos conforme el costo de adquisición y el precio de venta por producto se estiman un margen de utilidad del 42%. Es importante mencionar que dentro del análisis de proyecciones de ventas y costos, se han considerado dos tipos de temporadas, temporada alta comprendida entre los meses de septiembre a abril y baja desde el mes de mayo a agosto.

Tabla 38
Proyección de Ventas de Productos

| Descripción | Proyección de Ingresos | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------------|--------|------------------|------------------|--------|------------------|------------------|--------|------------------|------------------|--------|------------------|------------------|--------|-------------------|
| | Proyección venta | PVP | Ventas Año 1 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 2 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 3 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 4 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 5 |
| Agua Embotellada un Litro | 1728 | 0.75 | 1,296.00 | 1935 | 0.79 | 1,524.10 | 2168 | 0.83 | 1,792.34 | 2428 | 0.87 | 2,107.79 | 2719 | 0.91 | 2,478.76 |
| Bebida de Soya | 1440 | 0.75 | 1,080.00 | 1613 | 0.79 | 1,270.08 | 1806 | 0.83 | 1,493.61 | 2023 | 0.87 | 1,756.49 | 2266 | 0.91 | 2,065.63 |
| H24 Rebuild Strength por Batido | 1824 | 3.50 | 6,384.00 | 2043 | 3.68 | 7,507.58 | 2288 | 3.86 | 8,828.92 | 2563 | 4.05 | 10,382.81 | 2870 | 4.25 | 12,210.18 |
| Proteína personalizada por Batido | 2496 | 1.50 | 3,744.00 | 2796 | 1.58 | 4,402.94 | 3131 | 1.65 | 5,177.86 | 3507 | 1.74 | 6,089.17 | 3928 | 1.82 | 7,160.86 |
| F1 batido Nutricional | 2112 | 2.60 | 5,491.20 | 2365 | 2.73 | 6,457.65 | 2649 | 2.87 | 7,594.20 | 2967 | 3.01 | 8,930.78 | 3323 | 3.16 | 10,502.59 |
| Creatina por Batido | 1440 | 1.00 | 1,440.00 | 1613 | 1.05 | 1,693.44 | 1806 | 1.10 | 1,991.49 | 2023 | 1.16 | 2,341.99 | 2266 | 1.22 | 2,754.18 |
| F1 batido Nutricional | 160 | 53.57 | 8,571.20 | 179 | 56.25 | 10,079.73 | 201 | 59.06 | 11,853.76 | 225 | 62.01 | 13,940.03 | 252 | 65.11 | 16,393.47 |
| Proteína Personalizada | 148 | 38.99 | 5,770.52 | 166 | 40.94 | 6,786.13 | 186 | 42.99 | 7,980.49 | 208 | 45.14 | 9,385.06 | 233 | 47.39 | 11,036.83 |
| H24 Rebuild Strength | 120 | 109.00 | 13,080.00 | 134 | 114.45 | 15,382.08 | 151 | 120.17 | 18,089.33 | 169 | 126.18 | 21,273.05 | 189 | 132.49 | 25,017.10 |
| Proteína 5 kg | 76 | 120.00 | 9,120.00 | 85 | 126.00 | 10,725.12 | 95 | 132.30 | 12,612.74 | 107 | 138.92 | 14,832.58 | 120 | 145.86 | 17,443.12 |
| Creatina | 108 | 40.00 | 4,320.00 | 121 | 42.00 | 5,080.32 | 135 | 44.10 | 5,974.46 | 152 | 46.31 | 7,025.96 | 170 | 48.62 | 8,262.53 |
| Total | | | 60,296.92 | | | 70,909.18 | | | 83,389.19 | | | 98,065.69 | | | 115,325.25 |

En esta tabla se observa de forma detallada la descripción de los productos multivitamínico con las respectivas proyecciones de ventas, junto con el precio al público y el resultado de los ingresos de los cinco primeros años. Donde evidenciamos que el valor total estimado en el primer año es de \$60,296.92; mientras que la cantidad del año cinco es \$115,325.25 lo que indica un crecimiento favorable en el proyecto. Además, estos valores lo obtenemos con un indicador de proyección de crecimiento del 12%.

Tabla 39
Proyección de Entrenamiento.

| Descripción | Proyección de Ingresos | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|------------------------|------|------------------|----------------------|------|------------------|---------------------|------|------------------|---------------------|------|------------------|---------------------|------|------------------|
| | Proyección venta | PVP | Ventas Año 1 | Proyección Ventas | PVP | Ventas Año 2 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 3 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 4 | Proyección Venta | PVP | Ventas Año 5 |
| Entrenamiento | 14880 | 1.25 | 18,600.00 | 16666 | 1.31 | 21,873.60 | 18665 | 1.38 | 25,723.35 | 20905 | 1.45 | 30,250.66 | 23414 | 1.52 | 35,574.78 |
| Total | | | 18,600.00 | | | 21,873.60 | | | 25,723.35 | | | 30,250.66 | | | 35,574.78 |

Dentro de la proyección de ingresos anuales, se prevé un incremento en el servicio anual conforme el porcentaje de inflación proyectado, según fuente del Banco Central del Ecuador; es decir que durante el año cinco de vida del proyecto, se ha considerado un precio de \$ 1.52, que permitirá cubrir los costos y gastos para poder operar.

En esta cuadrícula se demuestra las proyecciones en venta en el servicio de entrenamiento, lo cual el primer año generará un valor de entrada en el orden de los \$ 18,600.00; desde el segundo año se detalla un incremento de las ventas del servicios en un 12% sucesivamente hasta el quinto año, donde en el último periodo los ingresos se incrementaron en \$ 35,574.78. Estos valores permiten señalar que se está trabajando adecuadamente en la captación de usuarios. La suma de los ingresos los servicios de entrenamiento y la comercialización de los suplementos en el primer año se estima será de \$ 78,896.92.

Tabla 40
Proyección ingreso Anual

| Proyección de Ingresos | | | | | |
|-------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Descripción | Año 1 | Año2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Total de Ingreso | 78,896.92 | 92,782.78 | 109,112.55 | 128,316.36 | 150,900,03 |

Conforme de la proyección de ingresos totales anuales, se puede observar un comportamiento muy favorable, ya que los ingresos dentro de los primeros cinco años de se incrementan de forma progresiva, lo cual permitirá generar recursos para lograr la sostenibilidad financiera, realizar nuevas inversiones que permitan mantenerse a la vanguardia.

5.14.2 Costos de materiales directos

Para efectos de desarrollar el proyecto, se ha estimado incurrir en gastos de adecuación de instalaciones y sobre todo la adquisición de activos fijos que permitirán ofrecer el servicio de entrenamiento, adicionalmente se ha estimado pertinente invertir en muebles y equipos de oficina para atención, lo que permitirá llevar un control de asistencias y demás acciones administrativas y comerciales, el costo total a invertir asciende a \$ 19,410.91 según cotizaciones realizadas.

Tabla 41
Inversión de Activos

| Tipo de Cuenta | Precio Unitario |
|------------------------|------------------------|
| Adecuación de Edificio | 3,450.00 |
| Muebles de Oficina | 643.00 |
| Equipos y Maquinarias | 14,282.91 |
| Equipos de Computación | 705.00 |
| Equipos Tecnológicos | 330.00 |
| Total | 19,410.91 |

A continuación se detallará los gastos a nivel de detalle, sobre los cuales se tendrá que invertir a efectos de implementar el proyecto.

Tabla 42
Gastos de Adecuación

| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
|--------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Piso | 1 | 125.00 | 125.00 |
| Pintura | 4 | 50.00 | 200.00 |
| Espejo Rectangular | 4 | 60.00 | 240.00 |
| Instalaciones Eléctricas | 1 | 800.00 | 800.00 |
| Instalaciones Sanitarias | 2 | 450.00 | 900.00 |
| Casilleros | 2 | 200.00 | 400.00 |
| Suministro de Cámara | 3 | 100.00 | 300.00 |
| Recepción | 1 | 250.00 | 250.00 |
| Bar | 1 | 200.00 | 200.00 |
| Lona Publicitaria | 1 | 35.00 | 35.00 |
| Total | | | \$3,450.00 |

En asuntos de gastos de adecuación, detallado cada material y mano de obra, para este caso, y por reducción de costos, se contratará un constructor con calificación

artesanal, dentro de las cotizaciones realizadas asciende a \$ 3,450.00, esto con el único afán de ofrecer un ambiente agradable y cómodo.

Tabla 43

Muebles de Oficina

| Descripción | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
|-----------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Escritorio | 1 | 190.00 | 190.00 |
| Silla Ergonómica | 2 | 142.00 | 284.00 |
| Archivadores | 1 | 60.00 | 60.00 |
| Silla de espera Tripersonal | 1 | 109.00 | 109.00 |
| Total | | 501.00 | 643.00 |

Se ha considerado también el equipamiento de la oficina a través del mobiliario tipo oficina, a fin de poder demostrar organización y sobre todo un buen entorno, adicionalmente, transmitir al cliente la idea de negocio solo con pasar por la recepción; como resultado la inversión total en muebles de oficina se estima en \$643.00 según las cotizaciones obtenidas en el mercado.

Tabla 44

Maquinas del Gimnasio

| Detalle | Cantid ad | Precio Unitario | Precio Total |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------------|-------------------------|
| Banco para pecho inclinado | 1 | 353.25 | 353.25 |
| Banco para pecho plano | 1 | 353.25 | 353.25 |
| Banco para pecho bajo | 1 | 423.00 | 423.00 |
| Prensa de Piernas | 1 | 898.10 | 898.10 |
| Banco Regulable | 1 | 281.25 | 281.25 |
| Máquina de aductores | 1 | 865.62 | 865.62 |
| Banco plano | 1 | 160.62 | 160.62 |
| Máquina de femorales | 1 | 865.62 | 865.62 |
| Máquina para elevación de talones | 1 | 317.25 | 317.25 |
| Maquina Smith | 1 | 550.00 | 550.00 |
| Jaula de potencia | 1 | 456.75 | 456.75 |
| Máquina de extensión | 1 | 865.62 | 865.62 |
| Porta disco | 1 | 141.75 | 141.75 |
| Máquina de remo con cable | 1 | 500.00 | 500.00 |
| Remo con barra T | 1 | 70.00 | 70.00 |
| Máquina de polea doble multifuncional | 1 | 1,383.75 | 1,383.75 |
| Máquina para abdominales | 1 | 180.00 | 180.00 |
| Banco para abdominal | 2 | 34.00 | 68.00 |
| Bicicleta spinning 1 rueda | 5 | 472.50 | 2,362.50 |
| Barra olímpica | 4 | 102.67 | 410.68 |

| Detalle | Cantid ad | Precio Unitario | Precio Total |
|---|----------------------|----------------------------|-------------------------|
| Disco de 45 libras | 4 | 45.60 | 182.40 |
| Disco de 35 libras | 4 | 37.80 | 151.20 |
| Disco de 30 libras | 2 | 32.76 | 65.52 |
| Disco de 25 libras | 4 | 30.24 | 120.96 |
| Disco de 10 libras | 4 | 10.80 | 43.20 |
| Disco de 5 libras | 4 | 6.10 | 24.40 |
| Disco de 2.5 libras | 4 | 3.05 | 12.20 |
| Mancuerna de 45 libras | 2 | 57.14 | 114.28 |
| Mancuerna de 35 libras | 4 | 45.24 | 180.96 |
| Mancuerna de 25 libras | 4 | 35.81 | 143.24 |
| Mancuernas de 20 libras | 4 | 54.00 | 216.00 |
| Mancuernas de 15 libras | 4 | 37.00 | 148.00 |
| Mancuernas de 10 libras | 4 | 26.00 | 104.00 |
| Mancuerna de 5 libras | 4 | 15.00 | 60.00 |
| Porta mancuerna | 1 | 265.50 | 265.50 |
| Barras de pesas variante con cierre de estrella diferentes pesos | 4 | 70.00 | 280.00 |
| Barras recta | 1 | 65.17 | 65.17 |
| Barras Z o W | 1 | 80.23 | 80.23 |
| Barras súper W | 1 | 71.33 | 71.33 |
| Barra romana | 1 | 88.39 | 88.39 |
| Pesa rusa de 20 libra | 2 | 28.26 | 56.52 |
| Pesa rusa de 25 libra | 2 | 30.10 | 60.20 |
| Colchoneta PVC | 8 | 25.00 | 200.00 |
| Balón suizo | 2 | 21.10 | 42.20 |
| Total | 135 | 10,456.62 | 14,282.91 |

En la cuenta maquinarias encontraremos las distintas máquinas de entrenamientos, fundamentales para la operativa del gimnasio, en procura de atender todos los requerimientos del mercado, se estima realizar la adquisición de equipos de última tecnología, con la modernidad que el cliente requiere para realizar las rutinas de entrenamiento, que les permita obtener mayores y mejores resultados en la parte física, la estimación del valor a invertir por concepto de dichas maquinarias según cotizaciones efectuadas, asciende a \$ 14,282.91.

Tabla 45
Equipos de Computación

| Descripción | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
|--------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Computadoras | 1 | 620.00 | 620.00 |
| Impresoras | 1 | 85.00 | 85.00 |
| Total | | 705.00 | 705.00 |

A efectos de simplificar las actividades y llevar un control administrativo y comercial se ha considerado la adquisición de equipos tecnológicos (computadora e impresora) con un costo total de \$ 705.00 según la mejor cotización obtenida en el mercado.

Tabla 46
Equipos Tecnológicos

| Descripción | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
|--------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Equipos de Sonidos | 2 | 165.00 | 330.00 |
| Total | | 165.00 | 330.00 |

A fin de brindar un ambiente divertido donde las emociones motiven a realizar rutinas de entrenamiento largas se tiene previsto adquirir dos equipos de sonidos cuya cotización más económica asciende a \$ 330.00.

Tabla 47
Depreciación de Activo Fijos

| Activo Fijo | Costo | Depreciación | Total Anual |
|------------------------|------------------|---------------------|--------------------|
| Muebles de Oficina | 643.00 | 10.00 | 64.30 |
| Equipos y Maquinarias | 14,282.91 | 10.00 | 1,428.29 |
| Equipos de Computación | 705.00 | 3.00 | 235.00 |
| Equipos Tecnológicos | 330.00 | 3.00 | 110.00 |
| Total | 15,960.91 | | 1,837.59 |

Tabla 48
Depreciación Acumulada

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| -1,837.59 | -3,675.18 | -5,512.77 | -7,350.36 | -9,187.96 |

Considerando la norma contable y financiera, dentro de la proyección se debe considerar la depreciación de los activos fijos a adquirirse, cuya depreciación anual

asciende a \$ 1,837.59, la misma depreciación acumulada al quinto año sumará los \$ 9,187.96.

Tabla 49

Costos Operativos

| Descripción | Costo Mensual | Costo Anual |
|----------------------|----------------------|--------------------|
| Suplemento y Bebidas | 2,368.81 | 28,425.76 |
| Costo Total | 2,368.81 | 28,425.76 |

Tomando en cuenta la proyección de ventas y nivel de demanda de productos multi vitamínicos que los clientes consumirían, se ha estimado entre los costos operativos mensuales un monto de \$ 2,368.81 los cuales el gimnasio Titanes tendría que considerar y que anualmente se proyectan en el orden de los \$ 28,425.76.

Tabla 50

Costos Operativos Anuales

| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costos Operativos | 28,425.76 | 28,852.15 | 29,597.97 | 30,202.51 | 30,901.32 |
| Total | 28,425.76 | 28,852.15 | 29,597.97 | 30,202.51 | 30,901.32 |

Proyectando dichos costos dentro del análisis financiero considerando factores de inflación y crecimiento de las ventas de los productos que, como valor agregado se ofertan dentro del gimnasio, se evidencia que los costos operativos de forma anual se incrementan sostenidamente.

Tabla 51

Capital de Sustento

| Descripción | Meses | Precio Unitario | Subtotal |
|--------------------|--------------|------------------------|-----------------|
| Sueldos y Salarios | 2 | 2,666.16 | 5,332.32 |
| Arriendos | 2 | 220.00 | 440.00 |
| Servicios Básicos | 2 | 59.00 | 118.00 |
| Inventarios | 1 | 2,368.81 | 2,368.81 |
| Total | | 5,313.97 | 8,259.13 |

Considerando que el proyecto es un emprendimiento, a fin de tomar en consideración aspectos esenciales como el capital de sustento que requiere mantener el negocio a fin de que las actividades no se paralicen; es decir, el capital sustento

servirá como reserva por algún aspecto negativo que incluya en el negocio durante los primeros dos meses de iniciación, esto permitirá cubrir los costos fijos, para lo cual se ha establecido un valor de \$8,259.13.

Tabla 52
Capital de Trabajo

| Descripción | Precio Total |
|--------------------------|---------------------|
| Gastos pre operacionales | 1,021.94 |
| Capital de sustento | 8,259.13 |
| Total | 9,281.07 |

Que sumados a los \$ 1,022.00 por concepto de gastos pre operacionales, dentro de los cuales deben ejecutarse previo a la implementación del gimnasio.

Tabla 53
Gastos pre operacionales

| Descripción | Cantida | Precio | Subtotal |
|-----------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|
| | d | Unitario | |
| Costo Constitución de la Compañía | 1 | 414.94 | 414.94 |
| Permisos Bomberos | 1 | 47.00 | 47.00 |
| RUC | 1 | 0.00 | 0.00 |
| Permiso de funcionamiento | 1 | 50.00 | 50.00 |
| Patente | 1 | 500.00 | 500.00 |
| Gastos Varios | 1 | 10.00 | 10.00 |
| Total | | | 1,022.00 |

Para llevar a cabo el proceso de constitución de la compañía se deben realizar varios gastos iniciales o pre operacionales que permitan cumplir con la formalidad que necesitan proyectar los inversores, cumplir con el pago de impuestos y tasas establecidas en las ordenanzas municipales y demás.

Tabla 54
Sueldos

| Nómina | Sueldo | Cant. | 13er | 14to | Aporte 12.15% | Vac. | Total |
|---------------|-----------------|--------------|---------------|---------------|--------------------------|--------------|-----------------|
| Gerente | 700.00 | 1 | 58.33 | 32.83 | 78.05 | 29.17 | 898.38 |
| Instructor 1 | 450.00 | 1 | 37.50 | 32.83 | 50.18 | 18.75 | 589.26 |
| Instructor 2 | 450.00 | 1 | 37.50 | 32.83 | 50.18 | 18.75 | 589.26 |
| Nutricionista | 450.00 | 1 | 37.50 | 32.83 | 50.18 | 18.75 | 589.26 |
| Total | 2,050.00 | | 170.83 | 131.33 | 228.58 | 85.42 | 2,666.16 |

Considerando las erogaciones a realizarse por concepto de sueldos y pagos de beneficios sociales establecidos por la ley, se estiman éstos de forma mensual por monto de \$ 2,666.16 los cuales anualmente dentro del primer año alcanzarán los 31,993.90 establecidos en la proyección.

Tabla 55
Proyección de Sueldos Anual Administrativos

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 31,993.90 | 32,473.81 | 33,313.26 | 33,993.68 | 34,780.21 |

Dentro de la proyección de sueldos anuales, se ha estimado un incremento gradual, acorde al porcentaje inflacionario del país, para lo cual, año a año el presente proyecto incrementará los sueldos del personal administrativo.

Tabla 56
Suministros de Limpieza

| Descripción | Costo Unitario | Costo Mensual | Costo Anual |
|--------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Detergente | 2.85 | 2.85 | 34.20 |
| Cloro | 3.85 | 3.85 | 46.20 |
| Desinfectante | 7.74 | 15.48 | 185.76 |
| Mopa Humedad | 15.00 | 15.00 | 180.00 |
| PH Jumbo Familia | 8.00 | 8.00 | 96.00 |
| Limpia Vidrio | 2.71 | 2.71 | 32.52 |
| Jabón | 4.08 | 12.24 | 146.88 |
| fundas | 1.33 | 2.66 | 5.32 |
| Total | 45.56 | 62.79 | 726.88 |

Los suministros de limpieza son implementos necesarios que solucionan los aspectos de higiene, dentro del presente negocio, debido a las constantes actividades físicas que se realizan dentro de las instalaciones, se ha considerado un rubro mensual para la compra de suministros y materiales de limpieza, esto con el fin de mantener las de forma adecuada el entorno y las máquinas, éste rubro anual sería de unos \$726.88, según los precios de venta en comercios reconocidos.

Tabla 57
Gastos Administrativos

| Detalle | Total Mensual | Total Anual |
|------------------------|----------------------|--------------------|
| Arriendo | 220.00 | 2,640.00 |
| Suministro de limpieza | 62.79 | 753.48 |
| Luz | 35.00 | 420.00 |
| Internet | 24.00 | 288.00 |
| Total | 341.79 | 4,101.48 |

Tabla 58
Gastos Administrativos

| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Arriendo | 2,640.00 | 2,679.60 | 2,748.87 | 2,805.01 | 2,869.91 |
| Suministro de limpieza | 753.48 | 764.78 | 784.55 | 800.58 | 819.10 |
| Luz | 420.00 | 426.30 | 437.32 | 446.25 | 456.58 |
| Internet | 288.00 | 292.32 | 299.88 | 306.00 | 313.08 |
| Total | 4,101.48 | 4,163.00 | 4,270.62 | 4,357.84 | 4,458.67 |
| Gastos Totales | 4,281.48 | 4,347.66 | 4,459.04 | 4,550.63 | 4,651.46 |

En asuntos de gastos administrativos se cancelará de manera mensual por concepto de arriendos, suministros y servicios básicos un rubro de \$ 341.79, que anualmente suman un rubro de \$ 4,101.48.

Tabla 59
Gastos de Venta

| Detalle | Total Mensual | Total Anual |
|---------------|---------------|---------------|
| Hojas Volante | 30.00 | 180.00 |
| Total | 30.00 | 180.00 |

Tabla 60
Gastos de Ventas Proyectadas

| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Hojas Volante | 180.00 | 184.65 | 188.42 | 192.78 | 192.78 |
| Total | 180.00 | 184.65 | 188.42 | 192.78 | 192.78 |

Se ha estimado generar volantes promocionales en todo el sector de la Cooperativa Flor de Bastión, dicho rubro mensual está considerado como un gasto que incidirá en las ventas de servicios y productos, cuyo monto mensual estimado asciende a \$ 30.00 y anualmente sobre los \$ 180.00, es importante resaltar que se ha considera a éste como un gasto fijo que, se encontrará vigente desde el inicio del negocio hasta el año cinco del vida del proyecto. Dentro de la proyección anual, también se previó el incremento por inflación.

5.14.3 Prestamos del proyecto

Este proyecto de pre factibilidad alcanzará una inversión total de \$ 28,691.98, de los cuales \$ 12,135.00 corresponderán al aporte que realicen los socios, cada uno en el orden de los \$6,067.50, con el propósito de apalancar la diferencia en dicho proyecto, conforme el estudio realizado se prevé obtener un financiamiento a través de la Banca Pública, para efectos de invertir en el negocio, conforme las indagaciones efectuadas el Banco Ban Ecuador B.P., ofrece líneas de crédito para emprendimiento, razón por la cual, se estima adquirir un crédito por el monto de \$ 16,556.98 con una tasa de interés activa del 15% anual, a un plazo de 60 meses, lo

que afectará al flujo de caja del proyecto de manera mensual, por el pago de capital e intereses en el orden de los \$ 393.89.

Tabla 61
Plan de Financiamiento

| Plan de Financiamiento | | | |
|-------------------------------|-----------|---------|------|
| Inversión Inicial | 28,691.98 | % | |
| (-) Capital Propio | 12,135.00 | 42.29% | 100% |
| Valor a Financiar | 16,556.98 | 57.71% | 100% |
| Tasa | 15.00% | | |
| Tiempo | 60 | Meses | |
| Pago | 393.89 | Mensual | |

Tabla 62
Intereses Pagados por Año

| Año | Monto |
|--------------|-----------------|
| 1 | 2,322.72 |
| 2 | 1,936.28 |
| 3 | 1,487.71 |
| 4 | 967.03 |
| 5 | 362.65 |
| Total | 7,076.38 |

Dicho financiamiento generará gastos financieros por el pago de intereses los cuales anualmente sufrirán un decremento, producto de la modalidad en la amortización, por lo tanto durante el primer ejercicio se estima pagar por concepto de intereses un monto aproximado a los \$2,322.72; mientras que en el periodo quinto se cancelan \$362.65 en intereses. En términos generales el gasto por financiamiento alcanzará los \$ 7,076.38.

Tabla 63
Pago Capital Préstamo

| Año | \$ Monto |
|--------------|------------------|
| 1 | 2,403.95 |
| 2 | 2,790.40 |
| 3 | 3,238.97 |
| 4 | 3,759.64 |
| 5 | 4,364.02 |
| Total | 16,556.98 |

Como parte de las obligaciones a contraer, se estima ejecutar la amortización del capital por el monto de \$2,403.95 anuales mientras el quinto año se realiza una erogación mayor de \$4,364.02.

5.14.4 Estados Financieros

Tabla 64
Estado de Situación Financiera

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Activos | | | | | | |
| Activos Corrientes | | | | | | |
| Caja/ Bancos | 9,281.07 | 15,368.22 | 29,886.72 | \$53,955.81 | \$87,817.39 | \$134,595.24 |
| Total Activos Corrientes | 9,281.07 | 15,368.22 | 29,886.72 | 53,955.81 | 87,817.39 | 134,595.24 |
| Activos no Corrientes | | | | | | |
| Adecuación de Edificio | 3,450.00 | 3,450.00 | 3,450.00 | 3,450.00 | 3,450.00 | 3,450.00 |
| Muebles de Oficina | 643.00 | 643.00 | 643.00 | 643.00 | 643.00 | 643.00 |
| Equipos y Maquinarias | 14,282.91 | 14,282.91 | 14,282.91 | 14,282.91 | 14,282.91 | 14,282.91 |
| Equipos de Computación | 705.00 | 705.00 | 705.00 | 705.00 | 705.00 | 705.00 |
| Equipos Tecnológicos | 330.00 | 330.00 | 330.00 | 330.00 | 330.00 | 330.00 |
| Depreciación Acumulada | 0.00 | -1,837.59 | -3,675.18 | -5,512.77 | -7,350.36 | -9,187.96 |
| Total Activos No Corrientes | 19,410.91 | 17,573.32 | 15,735.73 | 13,898.14 | 12,060.55 | 10,222.96 |
| Total Activos | 28,691.98 | 32,941.54 | 45,622.45 | 67,853.94 | 99,877.93 | 144,818.19 |
| Pasivos | | | | | | |
| Pasivos Corrientes | | | | | | |
| Préstamo Bancario C/P | 2,403.95 | 2,790.40 | 3,238.97 | 3,759.64 | 4,364.02 | 0.00 |
| Total Pasivos Corrientes | 2,403.95 | 2,790.40 | 3,238.97 | 3,759.64 | 4,364.02 | 0.00 |
| Pasivos no Corrientes | | | | | | |
| Préstamo Bancario L/P | 14,153.03 | 11,362.63 | 8,123.67 | 4,364.02 | 0.00 | 0.00 |
| Total Pasivos No Corrientes | 14,153.03 | 11,362.63 | 8,123.67 | 4,364.02 | 0.00 | 0.00 |
| Total Pasivos | 16,556.98 | 14,153.03 | 11,362.63 | 8,123.67 | 4,364.02 | 0.00 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital Social | 12,135.00 | 12,135.00 | 12,135.00 | 12,135.00 | 12,135.00 | 12,135.00 |
| Utilidad del Ejercicio | 0.00 | 6,653.51 | 15,471.30 | 25,470.46 | 35,783.64 | 49,304.28 |
| Utilidades Retenidas | 0.00 | 0.00 | 6,653.51 | 22,124.82 | 47,595.27 | 83,378.91 |
| Total Patrimonio | 12,135.00 | 18,788.51 | 34,259.82 | 59,730.27 | 95,513.91 | 144,818.19 |
| Pasivo + Patrimonio | 28,691.98 | 32,941.54 | 45,622.45 | 67,853.94 | 99,877.93 | 144,818.19 |
| Total | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

El presente estado situación financiera proyectado desde el año base al quinto año del negocio, evidencia un crecimiento progresivo de los activos del gimnasio, esto

producto del incremento en la cuenta caja bancos, considerando que los activos fijos adquiridos si bien es cierto sufren una depreciación anual, la administración de la entidad considera pertinente que la vida útil de las maquinas será 10 años aproximadamente, en ese sentido podemos apreciar que no existe una reinversión en lo que a activos fijos se refiere.

En lo que respecta a pasivos, las obligaciones que se prevé contraer obedecen básicamente al financiamiento que otorgará Ban Ecuador B.P., el cual disminuirá los pasivos progresivamente en función del pago de dividendos que se realizará durante los próximos 5 años. Como resultado el Patrimonio incrementará en su primer año de \$ 28,691.98 a los \$ 144,818.19

Tabla 65
Estado de Resultado

| Ingresos | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas Netas | 78,896.92 | 92,782.78 | 109,112.55 | 128,316.36 | 150,900.03 |
| Costos Operativos | 28,425.76 | 28,852.15 | 29,597.97 | 30,202.51 | 30,901.32 |
| Utilidad Bruta | 50,471.16 | 63,930.63 | 79,514.57 | 98,113.84 | 119,998.71 |
| Gastos Operacionales | | | | | |
| Sueldos y salarios | 31,993.90 | 32,473.81 | 33,313.26 | 33,993.68 | 34,780.21 |
| Nomina | 31,993.90 | 32,473.81 | 33,313.26 | 33,993.68 | 34,780.21 |
| Gastos Administrativos | 4,101.48 | 4,163.00 | 4,270.62 | 4,357.84 | 4,458.67 |
| Arriendo | 2,640.00 | 2,679.60 | 2,748.87 | 2,805.01 | 2,869.91 |
| Suministro de limpieza | 753.48 | 764.78 | 784.55 | 800.58 | 819.10 |
| Luz | 420.00 | 426.30 | 437.32 | 446.25 | 456.58 |
| Internet | 288.00 | 292.32 | 299.88 | 306.00 | 313.08 |
| Gastos De Ventas | 180.00 | 184.65 | 188.42 | 192.78 | 192.78 |
| Hojas Volante | 180.00 | 184.65 | 188.42 | 192.78 | 192.78 |
| Gastos Financieros | 2,322.72 | 1,936.28 | 1,487.71 | 3,759.64 | 4,364.02 |
| Interés del Préstamo | 2,322.72 | 1,936.28 | 1,487.71 | 3,759.64 | 4,364.02 |
| Otros Gastos | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 |
| Depreciación | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 |
| Total Gastos | 40,435.69 | 40,595.33 | 41,097.60 | 44,141.54 | 45,633.28 |
| Utilidad Operativa | 10,035.47 | 23,335.30 | 38,416.98 | 53,972.30 | 74,365.43 |
| Participación de Trabajadores (15%) | 1,505.32 | 3,500.30 | 5,762.55 | 8,095.85 | 11,154.81 |
| Impuesto a la Renta (22%) | 1,876.63 | 4,363.70 | 7,183.97 | 10,092.82 | 13,906.34 |
| Utilidad Neta | 6,653.51 | 15,471.30 | 25,470.46 | 35,783.64 | 49,304.28 |
| Utilidad Neta Acumulada | 6,653.51 | 22,124.82 | 47,595.27 | 83,378.91 | 132,683.19 |

En el presente estados de resultados, se puede evidenciar que en el primer año del negocio se obtiene una utilidad de \$ 6,653.51, esto producto de la proyección de ventas netas las cuales dentro de la planificación se han estimado de forma conservadora, no obstante los resultados futuros estimados propenden al alza, dado que el posicionamiento que estima tener el Gimnasio Titanes, permitirá que los ingresos por servicio y comercialización de suplementos y bebidas incrementen, para lo cual en el año cinco del proyecto se estima alcanzar una utilidad de \$ 49,304.28, lo que proporcionará la sostenibilidad financiera del proyecto.

5.14.5 Flujo de Caja

Tabla 66
Flujo de Efectivo

| Periodos | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ingresos | \$0.00 | 78,896.92 | 92,782.78 | 109,112.55 | 128,316.36 | 150,900.03 |
| Costo de Operación | \$0.00 | 28,425.76 | 28,852.15 | 29,597.97 | 30,202.51 | 30,901.32 |
| Sueldos y salarios | | 31,993.90 | 32,473.81 | 33,313.26 | 33,993.68 | 34,780.21 |
| Nomina | | 31,993.90 | 32,473.81 | 33,313.26 | 33,993.68 | 34,780.21 |
| Gastos Administrativos | | 4,101.48 | 4,163.00 | 4,270.62 | 4,357.84 | 4,458.67 |
| Arriendo | | 2,640.00 | 2,679.60 | 2,748.87 | 2,805.01 | 2,869.91 |
| Suministro de limpieza | | 753.48 | 764.78 | 784.55 | 800.58 | 819.10 |
| Luz | | 420.00 | 426.30 | 437.32 | 446.25 | 456.58 |
| Internet | | 288.00 | 292.32 | 299.88 | 306.00 | 313.08 |
| Gastos de Ventas | | 180.00 | 184.65 | 188.42 | 192.78 | 192.78 |
| Hojas Volante | | 180.00 | 184.65 | 188.42 | 192.78 | 192.78 |
| Gastos Financieros | | | | | | |
| Interés préstamo | 0.00 | 2,322.72 | 1,936.28 | 1,487.71 | 3,759.64 | 4,364.02 |
| Otros Gastos | | | | | | |
| Depreciación | 0.00 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 |
| Total Gastos | | 40,435.69 | 40,595.33 | 41,097.60 | 44,141.54 | 45,633.28 |
| Flujo antes de Participación | 0.00 | 10,035.47 | 23,335.30 | 38,416.98 | 53,972.30 | 74,365.43 |
| Participación de Trabajadores | | 1,505.32 | 3,500.30 | 5,762.55 | 8,095.85 | 11,154.81 |
| Flujo antes de Impuesto | | 8,530.15 | 19,835.01 | 32,654.43 | 45,876.46 | 63,210.62 |
| Impuesto a la Renta | | 1,876.63 | 4,363.70 | 7,183.97 | 10,092.82 | 13,906.34 |
| Flujo después de Impuesto | | 6,653.51 | 15,471.30 | 25,470.46 | 35,783.64 | 49,304.28 |
| (+) Depreciaciones | | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 | 1,837.59 |
| (-) Pago de Capital Préstamo | | -2,403.95 | -2,790.40 | -3,238.97 | -3,759.64 | -4,364.02 |
| Capital de Trabajo | -9,281.07 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Activos Fijos en Inversión | -19,410.91 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Flujo de Efectivo Neto | -28,691.98 | 6,087.15 | 14,518.50 | 24,069.08 | 33,861.58 | 46,777.85 |

Dentro del recuadro se puede observar la proyección del flujo de caja, si bien es cierto que dentro del año uno del proyecto evidenciamos una baja liquidez dentro del negocio, este escenario va mejorando progresivamente durante los años siguientes, considerando que los ingresos paulatinamente crecerán con la captación de clientes

5.14.6 Evaluación Económica

Para el presente proyecto de prefactibilidad, se ha considerado pertinente realizar la evaluación económica de la inversión a realizarse, en ese sentido en el cuadro a continuación, se indican las fuentes de financiamiento y la ponderación de cada una de ellas respecto de la inversión total, lo cual arrojo como resultado una TMAR del 12.80%.

Tabla 67

Costo de Capital Ponderado

| Fuente | Inversión | Peso | Tasa | Ponderación |
|----------------|------------------|-------------|-------------|--------------------|
| Capital Propio | 12,135.00 | 42.29% | 9.80% | 4.15% |
| Préstamo | 16,556.98 | 57.71% | 15.00% | 8.66% |
| TMAR | | | | 12.80% |

Tabla 68

Punto de Equilibrio

| Punto de Equilibrio | Año 1 |
|----------------------------------|--------------|
| Precio de Venta | 4.83 |
| (-) Costo Variable | 1.57 |
| (=) Contribución marginal | 3.27 |
| Costos fijos | 37,244.62 |
| Punto de equilibrio anual unid | 11397 |
| Punto de equilibrio mensual unid | 950 |
| Punto de equilibrio anual\$ | 55,100.40 |
| Punto de equilibrio mensual \$ | 4,591.70 |

Tabla 69

Punto de Equilibrio Unidad

| Punto Equilibrio en Unidades | |
|-------------------------------------|-----------|
| Precio de Venta Unitario | 4.83 |
| Costo Variable Unitario | 1.57 |
| Costos Fijos Totales | 37,244.62 |
| PE | 11397 |

Para efectos de considerar el punto de equilibrio por unidades, se asignó en el precio de venta unitario un valor de \$4.83, mientras que los costos variables unitarios a valor menor de \$1.57, considerando lo antes mencionado, se establece que el punto de equilibrio es de 11397 unidades, las cuales deben comercializar anualmente, para cubrir con los costos del gimnasio.

Tabla 70
Proyección de servicios

| Cantidad | Ventas | Costos | Utilidad |
|-----------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1500 | 7,251.81 | 39,594.64 - | 32,342.83 |
| 2500 | 12,086.35 | 41,161.31 - | 29,074.97 |
| 3500 | 16,920.88 | 42,727.99 - | 25,807.10 |
| 4500 | 21,755.42 | 44,294.66 - | 22,539.24 |
| 5500 | 26,589.96 | 45,861.34 - | 19,271.38 |
| 6500 | 31,424.50 | 47,428.01 - | 16,003.52 |
| 7500 | 36,259.04 | 48,994.69 - | 12,735.65 |
| 8500 | 41,093.57 | 50,561.36 - | 9,467.79 |
| 9500 | 45,928.11 | 52,128.04 - | 6,199.93 |
| 10500 | 50,762.65 | 53,694.71 - | 2,932.06 |
| 11500 | 55,597.19 | 55,261.39 | 335.80 |
| 12500 | 60,431.73 | 56,828.07 | 3,603.66 |
| 13500 | 65,266.26 | 58,394.74 | 6,871.52 |
| 14500 | 70,100.80 | 59,961.42 | 10,139.39 |
| 15500 | 74,935.34 | 61,528.09 | 13,407.25 |
| 16500 | 79,769.88 | 63,094.77 | 16,675.11 |

En este recuadro se estableció un aproximado de clientes a quienes se brinda el servicio, donde se obtiene un valor de ingresos, los cuales permitirán cubrir los costos fijos y variables teniendo en cuenta también una utilidad, en la medida de satisfacción del consumidor al obtener uno o varios servicios. Cabe mencionar que el número de la cantidad es la estimación de usuarios que tendrá el gimnasio, donde se demuestra los ingresos y los costos que dispone el mismo; donde la resta de los dos representa la utilidad del proyecto.

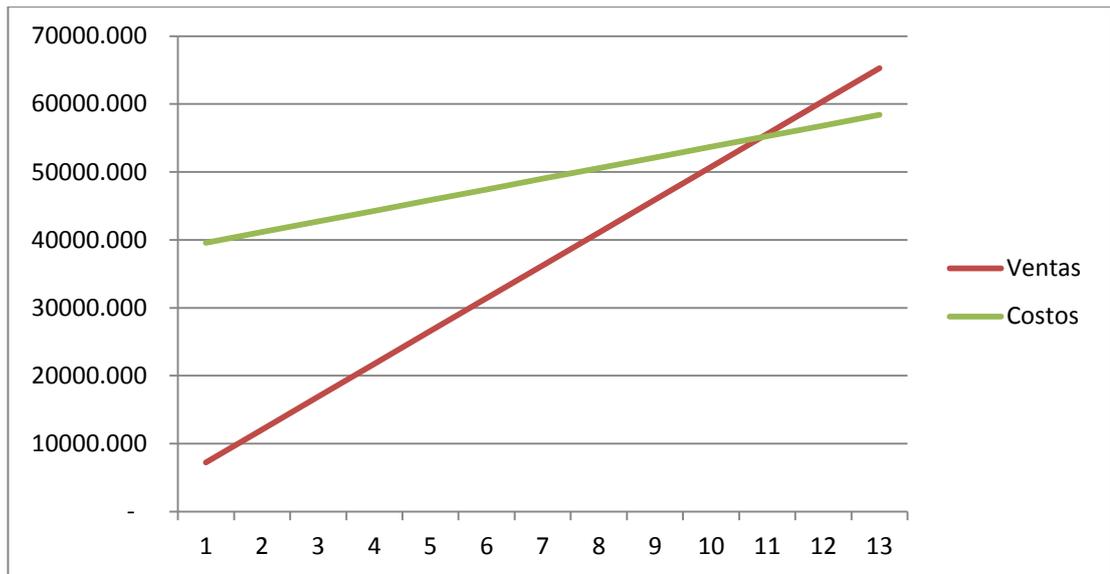


Figura 24 Punto de Equilibrio

En este grafico se demuestra el punto de equilibrio que obtendrá el gimnasio Titanes, lo cual señala un valor de \$55,100.40 que se debe obtener en relación al servicio y a la comercialización de los productos; sin embargo, haciendo un planteamiento basado en servicios, la cantidad de unidades pueden varias constantemente en dicho proyecto.

5.14.7 Evaluación Financiera

El resultado que obtuvo el TIR y el VAN en la evaluación financiera del gimnasio Titanes son los siguientes:

Tabla 71

Datos del Tir, y Van

| Tir y Van | |
|------------------|-----------|
| TMAR | 12.80% |
| TIR | 53% |
| VAN | 51,410.05 |

La deducción con respecto a la tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto; indica sobre la inversión que se está estableciendo, lo cual evidenciará si la decisión es la adecuada; además se puede relacionar con los costos del servicio del gimnasio

Titanes, donde la utilidad es mayor a los costos. El VAN permite identificar el valor que se percibe el gimnasio en los años futuros con una valoración de \$51,410.05 lo que evidencia que el negocio es rentable. En el TIR el interés es del 53%, lo que indica que el mismo equivale con referente al capital producido en el proyecto, es mayor al interés mínimo a tolerar del capital bancario.

5.14.8 Relación de costo – beneficio

En este aspecto de costo – beneficio se estableció una formula esencial para calcular, la cual es la siguiente:

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingreso}}{\text{Costo} + \text{Inversión Inicial}}$$

$$\text{RBC} = \frac{\$ 560,008.63}{\$211,903.44 + (- 28.691.98)}$$

$$\text{RBC} = 3.06 \text{ índice de rentabilidad del gimnasio Titanes}$$

Tabla 72

Relación Costo Beneficio

| Nro. | Inversión | Ingresos | Costos | Fne |
|-------------|------------------|-----------------|---------------|-------------|
| 0 | - 28,691.98 | - | - | - 28,691.98 |
| 1 | | 78,896.92 | 40,435.69 | 38,461.23 |
| 2 | | 92,782.78 | 40,595.33 | 52,187.45 |
| 3 | | 109,112.55 | 41,097.60 | 68,014.95 |
| 4 | | 128,316.36 | 44,141.54 | 84,174.81 |
| 5 | | 150,900.03 | 45,633.28 | 105,266.75 |

Tabla 73

Cálculo de Relación Costo Beneficio

| | |
|----------------------|------------|
| Ingresos | 560,008.63 |
| Costos | 211,903.44 |
| Costos + Inv. | 183,211.46 |

El beneficio en el precio es mayor a uno, lo que refleja que las ganancias son superiores a las estimaciones en el proyecto, lo cual indica que los ingresos son más

elevados que los egresos, de tal manera que cada cantidad monetaria tendrán un reingreso del capital y a su vez un rendimiento eficiente de \$3.06.

5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

Tabla 74

Escenario Moderado

| Descripción | Año 0 | Año1 | Año2 | Año3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Flujo de Caja Neto | | 6,087.15 | 14,518.50 | 24,069.08 | 33,861.58 | 46,777.85 |
| Inversión Fija | -19,410.91 | | | | | |
| Inversión Corriente | -9,281.07 | | | | | |
| Resultado | -28,691.98 | 6,087.15 | 14,518.50 | 24,069.08 | 33,861.58 | 46,777.85 |
| Pay Back | -28,691.98 | -22,604.83 | -8,086.33 | 15,982.76 | 49,844.34 | 96,622.19 |

Dentro del escenario moderado se refleja que el flujo de caja neto óptimo desde el primer año con un valor de \$6,087.15; sin embargo para el quinto año el aumento es considerable de \$46,777.85, lo que demuestra como resultado que el Pay Back tiene un tiempo de recuperación del monto inicial de la inversión del proyecto de \$15,982.76 dentro de los 3 primeros años. A continuación se determina la fórmula que se utilizó para el cálculo del Pay Back

Formula del Payback descontado

Inversión Inicial + Resultado del promedio del Flujo de caja Neto de cada año.

5.14.10 Análisis de sensibilidad

Es importante destacar dentro del análisis de pre factibilidad del “Gimnasio Titanes” se tomen las decisiones correctas, de tal manera que se profundice en los puntos sensibles del proyecto; entre ellos, una eficiente determinación de los costos, una aterrizada proyección de venta y la intervención en el mercado. Dentro de los análisis efectuados podemos determinar que el proyecto es viable, siempre y cuando se trabaje en procurar ampliar la cartera de clientes. A continuación se detalla dos escenarios esenciales que permita observar una mejor perspectiva de la rentabilidad del negocio.

Tabla 75
Análisis del Tir, Van Optimista

| Tir y Van | |
|------------------|-----------|
| Tmar | 12.8% |
| Tir | 67% |
| Van | 82,715.89 |

En esta cuadrícula se evidencia un escenario Optimista, donde el cálculo del mismo se demuestra mediante la tasa de crecimiento de venta; en la cual el valor que aumenta es de un 3%; además otro aspecto a considerar en la forma de calcular es la tasa del precio de venta al público que de igual manera tiene un incremento del 3%. Dado estos resultados se observa que se intensifican óptimos cambios en el Tir de un 67%, mientras que el Van es de \$82,715.89.

Tabla 76
Análisis del Tir y Van Pesimista

| Tir y Van | |
|------------------|-----------|
| Tmar | 12.8% |
| Tir | 36% |
| Van | 24,278.91 |

En este recuadro se demuestran los escenarios pesimista, donde a pesar de tener una disminución del 3% en la tasa de crecimiento de venta y el precio de venta; lo cual se evidencia que en el negocio aún genera una rentabilidad; dado que la Tir es de 36% y el Van de un \$24,278.91.

5.15 Importancia

En este proyecto se basa esencialmente en dotar de un gimnasio a los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión, con la finalidad de generar un servicio óptimo y diferenciado, satisfaciendo las distintas necesidades de los clientes. Dicho servicio generará un impacto en la comunidad con respecto al cuidado de la salud a través del ejercicio físico y los suplementos vitamínicos que se ofrecerán.

5.16 Metas del Proyecto

Principales metas del proyecto:

- Concientización sobre el cuidado de la salud en los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión.
- Tener un eficiente servicio del gimnasio a través de los colaboradores.
- Obtener un excelente crecimiento en los servicios para poder incorporar personal. para las distintas actividades del gimnasio.
- Innovar el servicio del gimnasio Titanes constantemente.
- Posesionarse como el mejor gimnasio de la Cooperativa Flor de Bastión.

5.17 Finalidad de la Propuesta

Este proyecto tiene como finalidad concientizar a cada uno de los habitantes de la Cooperativa Flor de Bastión a mejorar su estilo de vida, evitando el sedentarismo, hacerlos sentir como parte de la familia Titanes, innovando constantemente en tendencias que generen una asistencia progresiva en el gimnasio.

5.18 Conclusión

En la propuesta del Gimnasio Titanes se estableció la inversión inicial con un monto considerable de \$28,691.98, lo cual se otorgará como capital propio de cada uno de los socios un valor de \$6,067.50. De tal manera que el precio de financiación se estima en \$16,556.98. Cabe destacar que la financiación de este se realizará a través de Ban Ecuador; donde la amortización será de tipo francesa.

Este capítulo se enfocó en analizar los diferentes estados financieros, de tal manera que se evidenció la Tasa Interna de Retorno de 53% y el Valor Actual Neto de \$51,410.05; con estos datos se da relucir que el negocio es muy rentable en el sector donde se establecerá dicho establecimiento. Además la inversión en el gimnasio se recuperará en el tercer periodo, lo cual es un proyecto es viable, y una pronta implementación del mismo.

Los aspectos que se evidenciaron en el análisis de sensibilidad demostraron que el proyecto tendrá un Óptimo rendimiento, donde se recalca que el análisis pesimista tiene un crecimiento muy lento, más sin embargo a pesar de este indicador el negocio es rentable.

Referencias

- Ario, M. (2007). *Investigación Explorativa*. México D.F: Septima Edición.
- Agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria . (s.f.).
permisosfuncionamiento.controlsanitario. Recuperado el 27 de Junio de 2019, de permisosfuncionamiento.controlsanitario:
<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- Aguirre . (2004). *Salud* . Quito : Universidad politecnica Salesiana.
- Aguirre. (2004). *Salud* . Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Álvarez, P. (2001). *Eficiencia*. Madrid, España: Dykinson S.L Meléndez Valdés.
- Anderson. (1988). *Nutrición*. San José: Universidad Estatal a Distancia.
- Ario, M. (2007). *Explicativa*. México D.F, México: Septima Edición.
- Ario, M. (2007). *Investigación Descriptiva*. México D.F, México: Septima Edición.
- Arturo, T. (1996). *Estudio de Prefactibilidad*. Santiago: Universitaria S.A.
- Avila, M. (1981). *Administración*. turrialba, Costa Rica: Centro interamericano de documentación información y comunicación agriola.
- Aviles, D. y. (1998). *Proyecto*. Chile: Primera Edición.
- Avilés, D. y. (1998). *proyecto*. Chile: Primera Edición .
- Bart Snellen. (1997). *Operación y mantenimiento de los sistemas de riego*. Roma: Fao.
- Bent, K. (1998). *Estrategia*. Madrid, España: Díaz Santos, S.A.
- Bogdanski, Santana & Portillo. (2016). *Análisis financiero*. Madrid, España: Comité editorial.
- Bogdanski, Santana & Portillo. (2016). *Analisis Financiero*. Madrid: Comité editorial .
- Bogdanski, Santana y Portillo. (2016). *Analisis Financiero*. Madrid: Comité editorial.
- Bordo. (1997). *Salud*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Bordo. (1997). *Salud*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Briones, P. (1995). *Concepto de Muestra*. CHIHUAHUA, México: Primera Edición.

- Caiumi. (2011). *Costos de Inversión* . Banco Interoamericano de Desarrollo.
- Caiumi, A. (2011). Banco interoamericano de Desarrollo.
- Caiumi, A. (2011). *Costos de Inversión*. Roma, Italia : Banco interamericano de Desarrollo.
- Cajigas, R. (2004). *Prefactibilidad*. Palmira, Brazil: Primera Edición.
- Cajigas, R. &. (2004). *Prefactibilidad* . Palmira : Primera Edición.
- Caldas, Reyes y Heras. (2017). *Análisis de viabilidad económico financiera* . Madrid: Editex.
- Carrillo, B. P.-E. (2000). *Estudio de Prefactibilidad*. Madrid: ESIC.
- Carrillo, E. (2000). *Estudio de Prefactibilidad*. Madrid, España: ESIC.
- Casson. (1986). *Costos de Inversión*. Bogotá: Segunda Edición.
- Casson, L. (1986). *Costos de Inversión*. Bogotá, Colombia: Segunda Edición.
- Causillas, T. (1986). *Toma de Decisiones*. Tegucigalpa: Instituto Interamericano de cooperación para la agricultura.
- Cimoli, M, García, G, Garrido, C. (2005). *Reducción de costos*. México, México: Primera Edición.
- Cojima. (1985). *Costos de Inversión*. Bogotá : Primera Edición.
- Cojima, J. (1985). *Costos de Inversión*. Bogotá, Colombia: Primera Edición.
- Compañías, L. d. (29 de diciembre de 2017). *Portal.compraspublicas*. Recuperado el 26 de junio de 2019, de Portal.compraspublicas: portal.compraspublicas.gob.ec
- Córdoba. (2007). Bogotá: Alexander Acosta Quintero.
- Córdoba. (2007). *Rentabilidad Financiera* . Bogotá: Alexander Acosta Quintero .
- Córdoba, M. (2007). *Rentabilidad Financiera*. Bogotá, Colombia: Alexander Acosta Quintero.
- Corona, Bejarano & Gonzáles. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. Madrid, España: Edición digital actualizada.
- Corona, Bejarano & Gonzales. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados* . España: Edición digital actualizada.
- Cuerpo Bombero . (s.f.). *bomberosguayaquil*. Recuperado el 26 de Junio de 2019, de bomberosguayaquil: www.bomberosguayaquil.gob.ec
- De la Puente. (2015). *Salud*. Barranquilla: Universidad del Norte .

- De la Puente. (2015). *Salud*. Barranquilla: Universidad del Norte .
- Dedrick, G. (2003). *Costos de Inversión*. Nueva York, Ginebra, Estados Unidos : Naciones Unidas.
- Dedrick, G. K. (2003). *Costos de Inversión*. Nueva York, Ginebra : Naciones Unidas.
- Diario el clarín. (7 de julio de 2016). Clarín Buena Vida. *Fitness Interactivo y Personalizado: así es el Gimnasio del futuro*.
- Diario el Clarín. (7 de julio de 2016). Clarín Buena Vida. *Fitness Interactivo y Personalizado: así es el Gimnasio del futuro*.
- Diaz, A. (2006). *Finanzas corporativas en la práctica*. Madrid, España: Delta.
- EL Comercio. (4 de Enero de 2017). Los Gimnasios más completo de Quito. *Los Gimnasios más completo de Quito* .
- El Comercio. (4 de Enero de 2017). Los Gimnasios más completos de Quito. *Los Gimnasios más completos de Quito*.
- El Universo . (18 de enero de 2018). Los Gimnasios ya no son solo Maquinas. *Los Gimnasios ya no son solo Maquinas*.
- El Universo. (18 de Enero de 2018). Los Gimnasios ya no son solo Maquinas. *Los Gimnasios ya no son solo Maquinas*.
- EL Universo. (18 de Enero de 2018). Los Gimnasios ya no son solo Maquinas. *Los gimnasios ya no son solo Maquinas*. Obtenido de El Universo.
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad análisis de costes y resultados* . Madrid : Rotocayfo.
- Eslava. J. (2016). *La rentabilidad análisis de costes y resultados*. Madrid, España: Rotocayfo.
- ESRC. (2011). *Estudio Organizacional*. Bogotá : Universidad de Rosario .
- ESRC. (2011). *Estudio Organizacional* . Bogotá: Universidad de Rosario .
- Estañol, R. (2000). *Tecnología*. Ciudad de México, México: Primera Edición.
- Fernández, E. (2007). *Los Proyectos de inversion*. Costa Rica, Costa Rica: Tecnología de Costa Rica.
- Fidias, A. (2012). *El proyecto de Investigación* . Caracas : Episteme .
- Florez, Uribe. (2014). *Costos de Inversión*. Bogotá, Colombia: ECO Ediciones.
- Flórez. Uribe . (2014). *Proyectos de inversion para las Pyme* . Bogota : Ecoe.

- García & Pradas. (2015). *Gimnasios*. Sevilla, España: Wanceulen S.L.
- García y Pradas. (2015). *Gimnasios*. Sevilla, España: Wanceulen S.L.
- García. M , Pradas. M. (2015). *Gimnasios*. Sevilla, España: Wanceulen S.L.
- García. M, Pradas. M. (2016). *Gimnasios*. Sevilla, Epaña: Wanceulen S.L.
- Gitman, L. (2003). *Rendimiento*. Naucalpan de Juárez, México: Tercera Edición.
- Google map. (10 de Marzo de 2015). *Google map*. Obtenido de Google map:
www.google.com/
- Grayson, J. (1990). *Productividad*. Guadalajara, México.
- Guerrero Fabara Maria Gabriela. (2016). *Plan de negocios para la creación de un gimnasio para mujeres en la ciudad de Quito*. Universidad de las America , Quito.
- Gutiérrez. H. (2003). *Línea de Investigación*. Bogotá, Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Helleiner. (1973). *Costo de Inversión*. Bogotá: Primera Edición.
- Helleiner, O. (1973). *Costo de Inversión*. Bogotá, Colombia: Primera Edición.
- Herbalife. (20 de Septiembre de 2017). *Herbalife Nutrition*. Obtenido de Herbalife Nutrition: www.Herbalife.com
- Hicks. (1977). *Estudio Organizacional*. Manizales: Primera Edición.
- Hicks, S. (1977). *Estudio Organizacional*. Manizales, Colombia: Primera Edición.
- Hill, Rod. (2012). *Gimnasios*. Madrid: Avda. de Valdenigrales, Pozuelo de Alarcón.
- Hill, Rod. (2012). *Gimnasios*. Madrid, España : Avda. de Valdenigrales, Pozuelo de Alarcón.
- Hill, Rod. (2012, p.300). *Gimnasios*. Madrid, España : Avda. de Valdenigrales, Pozuelo de Alarcón.
- informador. (4 de Septiembre de 2018). *informador*. Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de informador: <https://www.informador.mx>
- Informador. (4 de Septiembre de 2018). *informador*. Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de informador: <https://www.informador.mx>
- Jose, M. J. (2005). *Estudio de Prefactibilidad* . Bogotá: Quinta Edición.
- Juan, L. M. (1987). *Proyecto de Prefactibilidad* . Bogotá: Documento Preliminar para Discusión .
- Kelsen. (2007). *Eficacia*. Medellin, España: Universidad de Antioquia.

- Kendall, K. (2005). *Elaboración*. Naucalpan de Juárez, México: Sexta Edición.
- Kinsey, Mc. (1997). *Creación de un negocio*. Madrid, España: Díaz de Santos S.A.
- Krajewski. (2000). *Restricciones*. Naucalpan de Juárez, México: Quinta Edición.
- Liddicoat. (2007). *Estudio Organizacional*. Bogotá: Universidad de Rosario .
- Liddicoat. (2007). *Estudio Organizacional*. Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.
- Lopez, J. (1987). *Proyecto de Prefactibilidad*. Bogotá, Colombia: Documento Preliminar para Discusión.
- Luna, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México, México: Patria.
- Martínez. (2003). *Gimnasios*. Barcelona: UOC.
- Martínez. (2008). *Gimnasios* . Madrid: Reus S.A.
- Martínez, E. (2007). *Competitividad*. Bilbao, España: Atlántida Grupo Editor.
- Martínez.J. (2008). *Gimnasios*. Madrid, España: Reus, S.A.
- Martínez.J. (2008, p.115). *Gimnasios*. Madrid, España: Reus, S.A.
- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos*. Bogotá, Colombia: Buena de semilla.
- miladofitness . (9 de Septiembre de 2016). Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de <http://miladofitness.com>
- Miladofitness. (9 de Septiembre de 2016). Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de <http://miladofitness.com>
- Miranda, J. (2005). *Estudio de Prefactibilidad*. Bogotá, Colombia : Quinta Edición.
- Miranda, J. (2011). *Gestión de Proyectos*. Bogotá, Colombia: MM.
- Municipalidad de Guayaquil . (s.f.). *Guayaquil*. Recuperado el 26 de Junio de 2019, de Guayaquil.
- Namakforoosh. (2005). *Investigación Explorativa* . México DF: Limusa S.A .
- Nicodano. (2005). *Rentabilidad Financiera* . Santiago: Primera Edición .
- Nicodano, G. (2005). *Rentabilidad Financiera*. Santiago, Chile: Primera Edición.
- OMS. (2010). *Salud*. Madrid: Reus, S.A.
- OMS. (2010). *Salud* . Madrid: Reus S.A.
- OMS. (2010, p. 84). *Salud*. Madrid: Reus S.A.
- Ouchi. (1980). *Estudio Organizacional*. Manizales: Primera Edición .

- Ouchi, S. (1980). *Estudo Organizacional*. Manizales, Colombia: Primera Edición.
- Palomino. (2003). *Rentabilidad Financiera*. Santiago: Primera Edición .
- Palomino, F. (2003). *Rentabilidad Financiera*. Santiago, Chile : Primera Edición.
- Parsons, T. (1970). *Organización*. Buenos Aires, Argentina: Biblioteca Central.
- Pastor, P. (1994). *Rentabilidad Financiera*. Madrid: Primera Edición.
- Paus. (1989). *Costos de Inversión* . Bogotá: Segunda Edición.
- Paus, D. (1989). *Costos de Inversión*. Bogota, Colombia: Segunda Edición.
- Peñas, A. (2013). *Financiación*. Madrid, España: Rotocayfo.
- Perez & Quesada. (1992). *rentabilidad financiera*. Madrid, España: Primera Edición.
- Perez, P. (1994). *Rentabilidad Financiera*. Madrid, España: Primera Edición.
- Perez, Q. (1992). *Rentabilidad Financiera*. Madrid: Primera Edición.
- Perez, Quesada. (1992). *rentabilidad financiera*. Madrid, España: Primera Edición.
- Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2. (28 de Noviembre de 2017).
www.planificación.gob.ec. Recuperado el 2019 de Junio de 27, de
www.planificación.gob.ec: www.planificación.gob.ec
- Pópulo. M, R. P. (2002). *Infraestructura*. Sevilla, España: Fundación Focus-
Abengoa.
- Revista Diners. (2017). Los 5 Gimnasios más moderno del Mundo. *Revista diners*.
- Revista Líderes. (2017). Los Gimnasios retornan a la agenda. *Revistalideres*.
- Revistadiners. (2017). Los 5 Gimnasios más moderno del Mundo . *Revista diners*.
- RevistaLideres. (2017). Los Gimnasios retornan a la agenda. *Revistalideres*.
- Revistalideres. (2017). Los Gimnasios retornan a la agenda . *Revistalideres*.
- Rodriguez, M. (2012). *Hacia la empresa ;ntegral*. Madrid, España: Printed in Spain.
- Sacavém, Correia. (2009). *Gimnasios*. Sevilla: Wanceulen S.L.
- Sacavém, Correia. (2009). *Gimnasios*. Sevilla, España : Wanceulen S.L.
- Sala, G. (2015). *Gestion de un pequeño comercio*. Madrid, España: España.
- Salazar, J. E. (2011). *Gimnasios*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Salazar. J. (2011). *Gimnasios*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Salkind, N. (1999). *Investigacion Correlacional*. Naucalpan de Juárez, México:
Primera Edición.

- Sánchez Flor Jeanine Alexandra. (2012). *Proyecto de factibilidad para la instalación de un gimnasio en la ciudad de macas provincia de Morona Santiago*. Universidad Central del Ecuador .
- Sapag N. (2007). *Proyectos de inversiones formulación y evaluación*. México, México: Mexico.
- Schwartz, M. (2001). *costos de inversión*. Santiago, Chile : Primera Edición.
- Schwartz, M. (2001). *Costos de Inversión*. Chile: Primera Edición .
- Segovia. (2015). *Gimnasios*. Sevilla: Wanceulen S.L.
- Servicio de rentas interna . (s.f.). *SRI*. Recuperado el 20 de Junio de 2019, de SRI: <http://www.sri.gob.ec>
- Siegel, M. (1997). *Costos de Inversión*. New York, Ginebra, Estados Unidos : Naciones Unidas.
- Siegel, M. A. (1997). *Costos de Inversión* . New York, Ginebra : Naciones Unidas .
- Snellen, B. (1997). *operación y mantenimiento de los sistemas de riego*. Roma, Italia: Fao.
- statista. (10 de Marzo de 2016). *statista*. Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de statista: <https://es.statista.com>
- Statista. (10 de Marzo de 2016). *Statista*. Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de Statista: <https://es.statista.com>
- Stenhouse, M. (1979). *Investigación*. Madrid, España: Morata S.L.
- Teubal. (2005). *Rentabilidad Financiera* .
- Teubal, M. (2005). *Rentabilidad Financiera*. Madrid, España.
- Thomas, A. (1996). *Estudio de Prefactibilidad*. Santiago, Chile: Universitaria S.A.
- Thompson. (2014). *Rentabilidad Financiera*. México: Primera Edición.
- Thompson. (2014). *Rentabilidad Financiera* .
- Thompson. (2014). *Rentabilidad Financiera* . México: Primera Edición.
- Thompson. (2014). *Rentabilidad Financiera* . México: Primera Edición .
- Thompson, T. (2014). *Rentabilidad Financiera*. México, México: Primera Edición.
- Trabajo, M. d. (19 de junio de 2019). *Ministerio del Trabajo* . Recuperado el 19 de junio de 2019, de Ministerio del Trabajo : <http://www.trabajo.gob.ec>
- Tufano, M. (2000). *Rentabilidad Financiera*. Chile: Primera Edición .

- Tufano, M. y. (2000). *Rentabilidad Financiera*. Santiago , Chile: Primera Edición.
- UE. (2007). *Salud*. Madrid: Reus, S.A.
- UE. (2007). *Salud*. Madrid: Reus, S.A.
- Ugalde. (2002). *Gimnasios*. Caracas, Venezuela: Universidad católica Andrés Bello.
- Ugalde, L. (2002). *Gimnasios*. Caracas, Venezuela: Universidad católica Andrés Bello.
- Ugarte, L. (2002). *Gimnasios* . Caracas: Universidad católica Andrés Bello.
- Ulises Duarte Ato Daniel. (2017). *Implementación de un gimnasio en el cantón Pindal, provincia de Loja*. Universidad Nacional de Loja , Loja .
- Urteaga, A. (2013). *Liquidez*. Santander, España: Universidad de Cantabria.
- Valcarce. (2016). *Gimnasios*. Sevilla: Wanceulen S.L.
- Varo, J. (1994). *Calidad*. Madrid, Naucalpan de Juárez: Díaz de Santos, S.A.
- Varo, Martínez, Martínez González. (2003). *Gimnasios*. Barcelona: UOC.
- Varo, Martínez, Martínez González. (2003). *Gimnasios* . Barcelona : UOC.
- Ventura. (2000). *Salud*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Ventura. (2000). *Salud*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- vértice. (2011). *Dirección Financiera* . Madrid: Vértice.
- Vértice. M. (2011). *dirección financiera*. Madrid, España: Vértice.
- Wei. (2000). *Costos de Inversión*. Banco Interoamericano de Desarrollo.
- Wei. (2000). *Costos de Inversión*. Banco Interoamericano de Desarrollo.
- Wei. (2000). *Costos de Inversión*. Banco Interoamericano de Desarrollo.
- Westwood, J. (2016). *Preparar un plan de marketing*. Profit .
- Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_financiera
- Wolf. (2002). *Salud*. Quito: Universidad politecnica Salesiana.
- Wolf. (2002). *Salud* . Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Yépez. (2005). *Salud*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana.
- Yepez. (2005). *Salud* . Quito: Universidad Politecnica Salesiana .
- EL Comercio. (4 de Enero de 2017). Los Gimnasios más completo de Quito. *Los Gimnasios más completo de Quito* .

El Comercio. (4 de Enero de 2017). Los Gimnasios más completos de Quito. *Los Gimnasios más completos de Quito* .

El Universo . (18 de enero de 2018). Los Gimnasios ya no son solo Maquinas. *Los Gimnasios ya no son solo Maquinas* .

El Universo. (18 de Enero de 2018). Los Gimnasios ya no son solo Maquinas. *Los Gimnasios ya no son solo Maquinas* .

EL Universo. (18 de Enero de 2018). Los Gimnasios ya no son solo Maquinas.

Diario el clarín. (7 de julio de 2016). Clarín Buena Vida. *Fitness Interactivo y Personalizado: así es el Gimnasio del futuro* .

informador. (4 de Septiembre de 2018). *informador*. Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de informador: <https://www.informador.mx>

miladofitness . (9 de Septiembre de 2016). Recuperado el 12 de Marzo de 2019, de <http://miladofitness.com>

Apéndices

Apéndice A funciones de los colaboradores

| Colaboradores del gimnasio | Dato Académicos | Conocimientos Adquiridos | Habilidades Personales | Funciones de los colaboradores del gimnasio |
|----------------------------|---|--|--|---|
| Gerente Propietario | Tecnólogo en administración de empresas | <ul style="list-style-type: none"> Conocimientos en logísticas, inventarios, programas de Excel, Word, Recursos Humanos, selección de personal | Poseo un buen liderazgo para manejar su grupo de trabajo, es un persona proactiva, manejo de una excelente organización en las áreas que está encargado, y siempre quiere la perfección y la mejora continua en lo que hace a diario | <ul style="list-style-type: none"> Planificar y coordinar los procesos en las distintas áreas del gimnasio Titanes. Establecer las políticas del gimnasio Titanes Planificar el presupuesto del gimnasio Titanes |
| Instructor 1 | <ul style="list-style-type: none"> Tecnólogo en Administración de Empresas Especialista en rutina de ejercicios Cursos de rutina de ejercicios | El instructor posee 2 años de experiencia en haber trabajado en gimnasio, con conocimientos básicos en salud, y conocimientos básicos en el cuidado y mantenimientos de las máquinas del gimnasio. | El instructor tiene la habilidad para conocer con claridad lo que desea el cliente; innova constantemente en las distintas actividades del gimnasio para darle la facilidad de obtener mejores resultados | <ul style="list-style-type: none"> Es el encargado del Asesoramiento en adecuar las mejores actividades en el gimnasio, Es el líder en dar las pautas de las actividades diaria al otro instructor |
| Instructor 2 | <ul style="list-style-type: none"> Profesional en cultura física Especialistas en la rutina de Aeróbicos, y entrenamientos de Fuerzas | El instructor posee conocimiento en la rama de salud, la cultura física, experiencias en haber trabajados anteriormente en gimnasios (experiencia 2 años). | Facilidad de trabajar con equipos, manejo de grupo, paciencia en enseñar las actividades al cliente, constante innovaciones en las distintas tendencias del gimnasio. | <ul style="list-style-type: none"> Establece las distintas rutinas a cada uno de los clientes Darle la seguridad al cliente al momento de realizar alguna actividad de fuerza |
| Nutricionista | <ul style="list-style-type: none"> Profesional en nutrición Cursos de nutrición | Experiencia 2 años en nutrición deportiva | Fomenta la motivación en la parte nutricional de los clientes, paciente en resolver problemas de salud, y realiza de manera personal un seguimiento constante en el cliente, | <ul style="list-style-type: none"> Realizar un diagnóstico a los clientes para poder realizar un informe sobre las actividades físicas que puede hacer Concientizar que alimentos debe consumir los clientes |

Apéndices B contrato del gerente propietario

CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO

En la ciudad de _____ a los _____ días del mes de _____ del año ____, comparecen, por una parte _
portadora de la cédula de ciudadanía N° _____ (*Escriba la cédula de identidad del EMPLEADOR*) en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) _____ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portador de la cédula de ciudadanía N° _____ (*Escriba el número de cédula de ciudadanía del TRABAJADOR*) en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de _____ (*ciudad de domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este *CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO* con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA.- ANTECEDENTES:

EL EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un (*ingresar cargo requerido*).

SEGUNDA.- OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de _____ (*Ingresar cargo del TRABAJADOR*). Revisados los antecedentes de

(Escriba los nombres completos del TRABAJADOR), éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

TERCERA.- JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO:

EL TRABAJADOR cumplirá sus labores en la jornada ordinaria máxima, establecida en el artículo 47 del Código de Trabajo, de lunes a viernes en el horario de _____ *(detalle las horas de la jornada de trabajo)*, con descanso de _____ *(detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo)*, de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia.

CUARTA.- REMUNERACIÓN:

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de _

(colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00), mediante _____ (detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque).

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

QUINTA.- PLAZO DEL CONTRATO:

El presente contrato, conforme el artículo 14 del Código de Trabajo, es de plazo indefinido.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en _____ (*Escriba la dirección de la compañía*), en la ciudad de _____ (*Ingresar la ciudad*), provincia de _____, (*Ingresar Provincia y barrio*) para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y

EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en

su Capítulo IV “*De las obligaciones del Empleador y del Trabajador*”, a más de las estipuladas en este contrato.

OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN:

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

Suscrito en la ciudad de _____(*Escriba la ciudad*), el día_____del mes de _____ del año _____.

**EL EMPLEADOR
TRABAJADOR**

EL

Información obtenida(Trabajo, 2019)

Apéndices C contrato del Instructor (1)

CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO

En la ciudad de _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____, comparecen, por una parte _____ portadora de la cédula de ciudadanía N° _____ (*Escriba la cédula de identidad del EMPLEADOR*) en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) _____ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portador de la cédula de ciudadanía N° _____ (*Escriba el número de cédula de ciudadanía del TRABAJADOR*) en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de _____ (*ciudad de domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este *CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO* con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA.- ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un _____ (*ingresar cargo requerido*).

SEGUNDA.- OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de _____ (*Ingresar cargo del TRABAJADOR*). Revisados los antecedentes de _____ (*Escriba los nombres completos*

del TRABAJADOR), éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

TERCERA.- JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO:

EL TRABAJADOR cumplirá sus labores en la jornada ordinaria máxima, establecida en el artículo 47 del Código de Trabajo, de lunes a viernes en el horario de _____(*detalle las horas de la jornada de trabajo*), con descanso de _
____(*detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo*), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia.

CUARTA.- REMUNERACIÓN:

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de _
(colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo:

SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00), mediante _____ (detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque).

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

QUINTA.- PLAZO DEL CONTRATO:

El presente contrato, conforme el artículo 14 del Código de Trabajo, es de plazo indefinido.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en _____ (*Escriba la dirección de la compañía*), en la ciudad de _____ (*Ingresar la ciudad*), provincia de (*Ingresar Provincia y barrio*) para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y

EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV "*De las obligaciones del Empleador y del Trabajador*", a más de las estipuladas en este contrato.

OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN:

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

Suscrito en la ciudad de _____ (*Escriba la ciudad*), el día _____ del mes de _____ del año _____

**EL EMPLEADOR
TRABAJADOR**

EL

Información obtenida (Trabajo, 2019)

Apéndice D Contrato del Instructor (2)

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO CON PERÍODO DE PRUEBA

En la ciudad de _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____ comparecen, por una parte _

____(*Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona*

jurídica colocar el nombre de la compañía y número de RUC “debidamente representada por [nombre del representante legal”]) portador de la cédula de ciudadanía Nro. _____ en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el señor _____ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portadora de la cédula de ciudadanía Nro. _____ en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son _____ (*Escriba la nacionalidad de los comparecientes*) domiciliados en la ciudad de _____ (*domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este **CONTRATO INDEFINIDO** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad estable y permanente, necesita contratar los servicios laborales de _____ (*Un solo cargo, ejemplo: Mecánico, secretaria, chofer*), revisados los antecedentes del (de la) señor(a) (ita) _____ éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR (A) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- OBJETO:

El TRABAJADOR (a) se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo la dependencia del EMPLEADOR (a) en calidad de _____ (*Un solo cargo, ejemplo: Mecánico, secretaria, chofer*) con responsabilidad y esmero, que los desempeñará de conformidad con la Ley, las disposiciones generales, las órdenes

e instrucciones que imparta El EMPLEADOR, dedicando su mayor esfuerzo y capacidad en el desempeño de las actividades para las cuales ha sido contratado. Mantener el grado de eficiencia necesaria para el desempeño de sus labores, guardar reserva en los asuntos que por su naturaleza tuviere esta calidad y que con ocasión de su trabajo fueran de su conocimiento, manejo adecuado de documentos, bienes y valores del EMPLEADOR y que se encuentran bajo su responsabilidad.

TERCERA.- HORARIO DE TRABAJO:

El TRABAJADOR se obliga a laborar en la jornada legal máxima establecida en el artículo 47 del Código del Trabajo, de lunes a viernes en el horario de _____ *(detalle las horas de la jornada de trabajo)*, con descanso de _____ *(detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo)*, de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código del Trabajo,

(Nota explicativa: Si por las circunstancias no se puede interrumpir el trabajo, de mutuo acuerdo se podrá establecer otro tiempo igual para dicho descanso).

(Nota explicativa: En el caso de que el empleador necesite horarios especiales, deberá sujetarse a lo establecido en el Acuerdo Ministerial Nro. 169 – 2012)

CUARTA.- REMUNERACIÓN:

El EMPLEADOR, de acuerdo a los artículos 80, 81 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma

de _____ *(colocar la cantidad que será la*

remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00), mediante _____ *(detallar*

la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador,

efectivo, cheque).

Además, el EMPLEADOR cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 111 y 113 del Código del Trabajo tomando en consideración la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa. Asimismo, el EMPLEADOR reconocerá los recargos correspondientes a las horas suplementarias o extraordinarias, mediante acuerdo de las partes, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito, según el artículo 55 del Código del Trabajo.

QUINTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El trabajador inicialmente ingresará a un periodo de prueba de 90 días si pasa la prueba, el Contrato será Indefinido. *(El período de prueba es opcional de acuerdo al art. 15 del código de trabajo)*

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169, 172 y 173 del Código del Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en _____ *(Nota explicativa: Dirección)*, en la ciudad de _____ *(Nota explicativa: Ejemplo: Quito, provincia de _____ (Nota explicativa: Ejemplo: Pichincha)*, para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código del Trabajo, en

su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato.

OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN: Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ____ del mes de ____ del año _____

EL EMPLEADOR

EL

TRABAJADOR (a)

C.C.

C.C

Información obtenida (Trabajo, 2019)

Apéndice E Contrato del Nutricionista

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO CON PERÍODO DE PRUEBA

En la ciudad de _____, a los _____ días del mes de
del año 2019 comparecen, por una parte _____ (*Escriba los
nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar
el nombre de la compañía y número de RUC “debidamente representada por
[nombre del representante legal”]*) portador de la cédula de ciudadanía Nro. ___
en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el señor _____
(*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portadora de la cédula de ciudadanía
Nro. _____ en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son
_____ (*Escriba la nacionalidad de los comparecientes*)
domiciliados en la ciudad de _____ (*domicilio de las partes*) y capaces
para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este
CONTRATO INDEFINIDO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones
contenidas en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las
tareas propias de su actividad estable y permanente, necesita contratar los servicios
laborales de _ _____ (*Un solo cargo, ejemplo: Mecánico,
secretaria, chofer*), revisados los antecedentes del (de la) señor(a) (ita)
_____ éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el
desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y
por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el
TRABAJADOR (A) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- OBJETO:

El TRABAJADOR (a) se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo la dependencia del EMPLEADOR (a) en calidad de _____
(Un solo cargo, ejemplo: Mecánico, secretaria, chofer) con responsabilidad y esmero, que los desempeñará de conformidad con la Ley, las disposiciones generales, las órdenes e instrucciones que imparta El EMPLEADOR, dedicando su mayor esfuerzo y capacidad en el desempeño de las actividades para las cuales ha sido contratado. Mantener el grado de eficiencia necesaria para el desempeño de sus labores, guardar reserva en los asuntos que por su naturaleza tuviere esta calidad y que con ocasión de su trabajo fueran de su conocimiento, manejo adecuado de documentos, bienes y valores del EMPLEADOR y que se encuentran bajo su responsabilidad.

TERCERA.- HORARIO DE TRABAJO:

El TRABAJADOR se obliga a laborar en la jornada legal máxima establecida en el artículo 47 del Código del Trabajo, de lunes a viernes en el horario de ____ _____
(detalle las horas de la jornada de trabajo), con descanso de _____
(detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código del Trabajo,

(Nota explicativa: Si por las circunstancias no se puede interrumpir el trabajo, de mutuo acuerdo se podrá establecer otro tiempo igual para dicho descanso).

(Nota explicativa: En el caso de que el empleador necesite horarios especiales, deberá sujetarse a lo establecido en el Acuerdo Ministerial Nro. 169 – 2012)

CUARTA.- REMUNERACIÓN:

El EMPLEADOR, de acuerdo a los artículos 80, 81 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la

_____ *(colocar la cantidad que será la*

remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00), mediante _____ (*detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque*). Además, el EMPLEADOR cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 111 y 113 del Código del Trabajo tomando en consideración la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa. Asimismo, el EMPLEADOR reconocerá los recargos correspondientes a las horas suplementarias o extraordinarias, mediante acuerdo de las partes, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito, según el artículo 55 del Código del Trabajo. **QUINTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:**

El trabajador inicialmente ingresará a un periodo de prueba de 90 días si pasa la prueba, el Contrato será Indefinido. (*El período de prueba es opcional de acuerdo al art. 15 del código de trabajo*) Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169, 172 y 173 del Código del Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en _____ (*Nota explicativa: Dirección*), en la ciudad de _____ (*Nota explicativa: Ejemplo: Quito, provincia de _____* (*Nota explicativa: Ejemplo: Pichincha*), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas

SÉPTIMA.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código del Trabajo, en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato.

OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN:

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ____ del mes de _____ del año _____

EL EMPLEADOR

EL

TRABAJADOR (a)

C.C.

C.C

Información obtenida (Trabajo, 2019)

Apéndice F Hojas de inscripción

Hojas inscripción

| | | | |
|--|-----------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Fecha de inscripción | | Numero de socio | |
| Nombre | | Apellidos | |
| Fecha de nacimiento | | Edad | |
| Numero de cedula | | Estado Civil | |
| Provincia | | Número de hijos- edad | |
| Teléfono fijo | | Numero de celular | |
| Correo electrónico | | Redes social | |
| Profesión | | Estudiante | |
| Horario | Matutino | vespertino | Nocturno Variado |
| Si tiene un Tipo de ejercicio de su preferencia | | | |
| Pregunta previa de salud | | | |
| Ha tenido o tiene una lesión ósea o muscular | Si | No | Descríbalo brevemente |
| Padece de alguna enfermedad cardiovascular | Si | No | Descríbalo brevemente |
| Padece de anemia | Si | No | |
| Ha practicado o practica actividad física | Si | No | Descríbalo brevemente |
| Padece de alguna enfermedad | Si | No | |
| Ha estado inscrito en algún gimnasio | Si | No | Descríbalo brevemente |

Apéndice G Tabla de Amortización

| Periodo | Pago | Interés | Capital | Saldo |
|----------------|-------------|----------------|----------------|--------------|
| 0 | | | | 16,556.98 |
| 1 | 393.89 | 206.96 | 186.93 | 16,370.05 |
| 2 | 393.89 | 204.63 | 189.26 | 16,180.79 |
| 3 | 393.89 | 202.26 | 191.63 | 15,989.16 |
| 4 | 393.89 | 199.86 | 194.02 | 15,795.13 |
| 5 | 393.89 | 197.44 | 196.45 | 15,598.68 |
| 6 | 393.89 | 194.98 | 198.91 | 15,399.78 |
| 7 | 393.89 | 192.50 | 201.39 | 15,198.39 |
| 8 | 393.89 | 189.98 | 203.91 | 14,994.48 |
| 9 | 393.89 | 187.43 | 206.46 | 14,788.02 |
| 10 | 393.89 | 184.85 | 209.04 | 14,578.98 |
| 11 | 393.89 | 182.24 | 211.65 | 14,367.33 |
| 12 | 393.89 | 179.59 | 214.30 | 14,153.03 |
| 13 | 393.89 | 176.91 | 216.98 | 13,936.05 |
| 14 | 393.89 | 174.20 | 219.69 | 13,716.36 |
| 15 | 393.89 | 171.45 | 222.43 | 13,493.93 |
| 16 | 393.89 | 168.67 | 225.22 | 13,268.71 |
| 17 | 393.89 | 165.86 | 228.03 | 13,040.68 |
| 18 | 393.89 | 163.01 | 230.88 | 12,809.80 |
| 19 | 393.89 | 160.12 | 233.77 | 12,576.04 |
| 20 | 393.89 | 157.20 | 236.69 | 12,339.35 |
| 21 | 393.89 | 154.24 | 239.65 | 12,099.70 |
| 22 | 393.89 | 151.25 | 242.64 | 11,857.06 |
| 23 | 393.89 | 148.21 | 245.68 | 11,611.38 |
| 24 | 393.89 | 145.14 | 248.75 | 11,362.63 |
| 25 | 393.89 | 142.03 | 251.86 | 11,110.78 |
| 26 | 393.89 | 138.88 | 255.00 | 10,855.77 |
| 27 | 393.89 | 135.70 | 258.19 | 10,597.58 |
| 28 | 393.89 | 132.47 | 261.42 | 10,336.16 |
| 29 | 393.89 | 129.20 | 264.69 | 10,071.47 |
| 30 | 393.89 | 125.89 | 268.00 | 9,803.48 |
| 31 | 393.89 | 122.54 | 271.35 | 9,532.13 |
| 32 | 393.89 | 119.15 | 274.74 | 9,257.39 |
| 33 | 393.89 | 115.72 | 278.17 | 8,979.22 |
| 34 | 393.89 | 112.24 | 281.65 | 8,697.57 |
| 35 | 393.89 | 108.72 | 285.17 | 8,412.40 |
| 36 | 393.89 | 105.16 | 288.73 | 8,123.67 |

| | | | | |
|----|--------|--------|--------|----------|
| 37 | 393.89 | 101.55 | 292.34 | 7,831.32 |
| 38 | 393.89 | 97.89 | 296.00 | 7,535.33 |
| 39 | 393.89 | 94.19 | 299.70 | 7,235.63 |
| 40 | 393.89 | 90.45 | 303.44 | 6,932.18 |
| 41 | 393.89 | 86.65 | 307.24 | 6,624.95 |
| 42 | 393.89 | 82.81 | 311.08 | 6,313.87 |
| 43 | 393.89 | 78.92 | 314.97 | 5,998.90 |
| 44 | 393.89 | 74.99 | 318.90 | 5,680.00 |
| 45 | 393.89 | 71.00 | 322.89 | 5,357.11 |
| 46 | 393.89 | 66.96 | 326.93 | 5,030.19 |
| 47 | 393.89 | 62.88 | 331.01 | 4,699.17 |
| 48 | 393.89 | 58.74 | 335.15 | 4,364.02 |
| 49 | 393.89 | 54.55 | 339.34 | 4,024.68 |
| 50 | 393.89 | 50.31 | 343.58 | 3,681.10 |
| 51 | 393.89 | 46.01 | 347.88 | 3,333.23 |
| 52 | 393.89 | 41.67 | 352.22 | 2,981.00 |
| 53 | 393.89 | 37.26 | 356.63 | 2,624.38 |
| 54 | 393.89 | 32.80 | 361.08 | 2,263.29 |
| 55 | 393.89 | 28.29 | 365.60 | 1,897.69 |
| 56 | 393.89 | 23.72 | 370.17 | 1,527.53 |
| 57 | 393.89 | 19.09 | 374.80 | 1,152.73 |
| 58 | 393.89 | 14.41 | 379.48 | 773.25 |
| 59 | 393.89 | 9.67 | 384.22 | 389.03 |
| 60 | 393.89 | 4.86 | 389.03 | 0.00 |

Apéndice H precios de ventas y descuentos



PRECIOS DE VENTA Y DESCUENTOS



NUTRICIÓN INTERNA

| PRODUCTOS | Puntos | PVP | 25% Dcto | 35% Dcto | 42% Dcto | 50% Dcto |
|----------------------------------|--------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| Aloe Concentrado | 24,95 | \$ 50,91 | \$ 36,17 | \$ 31,96 | \$ 29,02 | \$ 25,65 |
| Té Concentrado de Hierbas 102 gr | 34,95 | \$ 73,42 | \$ 52,16 | \$ 46,09 | \$ 41,84 | \$ 36,99 |
| Té Concentrado Chai 51 gr | 19,95 | \$ 42,00 | \$ 29,92 | \$ 26,43 | \$ 24,00 | \$ 21,21 |
| F1 Batido Nutricional | 23,95 | \$ 53,57 | \$ 38,06 | \$ 33,63 | \$ 30,53 | \$ 26,99 |
| Proteína Personalizada | 17,95 | \$ 38,99 | \$ 27,71 | \$ 24,48 | \$ 22,23 | \$ 19,65 |
| Fibra Activa | 22,95 | \$ 49,52 | \$ 35,18 | \$ 31,09 | \$ 28,22 | \$ 24,95 |
| Collagen Drink | 25,85 | \$ 59,50 | \$ 41,19 | \$ 36,62 | \$ 33,42 | \$ 29,77 |
| NRG Guarana | 14,75 | \$ 30,95 | \$ 21,98 | \$ 19,42 | \$ 17,63 | \$ 15,59 |
| F2 Complejo Multivitaminico | 10,00 | \$ 18,89 | \$ 14,27 | \$ 12,62 | \$ 11,46 | \$ 10,14 |
| Xtra-Cal | 10,25 | \$ 18,89 | \$ 14,27 | \$ 12,62 | \$ 11,46 | \$ 10,14 |
| Herbalifeline | 25,75 | \$ 49,80 | \$ 35,38 | \$ 31,26 | \$ 28,38 | \$ 25,09 |
| Niteworks | 48,75 | \$ 85,00 | \$ 67,12 | \$ 59,31 | \$ 53,85 | \$ 47,60 |
| Barra de Proteína | 13,00 | \$ 52,20 | \$ 31,19 | \$ 29,15 | \$ 27,73 | \$ 26,11 |
| H24 Rebuild Strength | 52,10 | \$ 109,00 | \$ 83,94 | \$ 74,76 | \$ 68,34 | \$ 61,00 |
| H24 CR7 Drive | 24,90 | \$ 32,78 | \$ 28,18 | \$ 25,27 | \$ 23,24 | \$ 20,91 |

Adaptado por: (Herbalife, 2017)