



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO EN LA PARROQUIA SANTA ROSA DE CUSUBAMBA, CANTÓN CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA:

PEÑAFIEL SORIA ELENA VERÓNICA

DIRECTOR:

MSC. RITA LUCÍA LOMAS PAZ

IBARRA 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de demostrar si es conveniente o no la implementación de un gimnasio donde existan los equipos y la asesoría profesional que permita satisfacer las necesidades de las personas de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba y sus alrededores, que practican ejercicio físico con fines estéticos, recreativos y terapéuticos. Con este propósito el proyecto analiza varios aspectos que son de mucha importancia, los cuales se describen de forma general. En el Diagnóstico Situacional se realizará un análisis del entorno, los aspectos políticos, socioeconómicos, sociales y tecnológicos que influyen en la realización del proyecto. En el Marco Teórico se analizarán las bases teóricas necesarias para interpretar el contenido inmerso durante el desarrollo del proyecto. Con el Estudio de Mercado se analizará la demanda y la oferta para determinar la demanda insatisfecha que va a cubrir el proyecto. Con el Estudio Técnico se determinará el lugar donde se implementará el gimnasio, así como la inversión que será necesaria para el inicio de sus operaciones. El Estudio Financiero permitirá determinar la factibilidad del proyecto por medio de la evaluación de indicadores y proyecciones financieras. En el Estudio Organizacional se propondrá el modelo de gestión del negocio y finalmente se analizarán los impactos que podría generar el proyecto en el ámbito educativo, económico, sociocultural y ambiental.

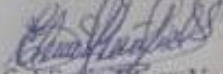
ABSTRACT

The present research aims to demonstrate if it is convenient or not to implement a gym in which there are the equipment and the professional supervision in order to satisfice needs of Santa Rosa de Cusubamba parish and its surroundings, who practice physical exercise for aesthetic, recreational and therapeutic purposes. With this purpose, the project analyzes several aspects that are very important, which are described in a general way. In the Situational Diagnosis, an analysis of the environment, the political, socioeconomic, social and technological aspects that influence the realization of the project will be carried out. In the Theoretical Framework the theoretical bases necessary to interpret the content immersed during the development of the project will be analyzed. With the Market Study will analyze the demand and supply to determine the unmet demand that will cover the project. With the Technical Study will determine the place where the gym will be implemented, as well as the investment that will be necessary for the start of its operations. The Financial Study will allow to determine the feasibility of the project through the evaluation of indicators and financial projections. In the Organizational Study, the business management model will be proposed and, finally, the impacts that the project could generate in the educational, economic, sociocultural and environmental fields will be analyzed.

AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

LA AUTORA:




Peñafiel Sofía Elena Verónica

CI. 1719631853

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada Peñafiel Soría Elena Verónica, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, cuyo tema es: Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio en la parroquia Santa Rosa de Cusubamba, cantón Cayambe, provincia de Pichincha. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 21 días de febrero del 2019.



Rita Lucía Lomas Paz, Mgs

C.I. 1001348695

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Peñafiel Soria Elena Verónica, con cédula de ciudadanía Nro. 1719631853, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio en la parroquia Santa Rosa de Cusubamba, cantón Cayambe, provincia de Pichincha", que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Elena Verónica Peñafiel Soria', is written over a dotted line.

Elena Verónica Peñafiel Soria
Cédula: 1719631853

Ibarra, a los 21 días del mes de febrero del 2019



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1719631853		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Peñañiel Soria Elena Verónica		
DIRECCIÓN:	Panamericana S/N y Enriqueta Bustamante		
EMAIL:	elenapenañielsoria@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	(02) 2784163	TELÉFONO MÓVIL:	096709441
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"Proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio en la parroquia santa rosa de cusubamba, cantón cayambe, provincia de pichincha"		
AUTOR (ES):	Peñañiel Soria Elena Verónica		
FECHA: AAAAMMDD	2019/02/21		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoria		
ASESOR /DIRECTOR:	Mgs Rita Lomas		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Peñafiel Soria Elena Verónica, con cédula de ciudadanía Nro. 1719631853, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de febrero del 2019

LA AUTORA:



Peñafiel Soria Elena Verónica
C.C. 1719631853

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres Vicente y Elba por brindarme siempre su afecto y apoyo incondicional, a mis hermanas por ser un ejemplo de superación y perseverancia quienes con sus consejos me han impulsado a crecer tanto a nivel personal como profesional y en especial a mi amada hija Nicole, quien llena de alegría mi vida y es mi motivación para seguir adelante.

Elena Peñafiel

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por haberme dado la fortaleza y la sabiduría para culminar esta importante etapa de mi vida.

A mis padres por haberme brindado su apoyo durante toda la carrera.

A la Universidad Técnica del Norte y a cada uno de mis maestros quienes con sus enseñanzas contribuyeron tanto en mi formación académica como ética, ayudándome a alcanzar esta meta propuesta.

Elena Peñafiel

PRESENTACIÓN

El presente proyecto de factibilidad se refiere a la implementación de un gimnasio que funcionará bajo la figura de persona natural, donde se ofrecerá el servicio de levantamiento de pesas, bailoterapia y mecanoterapia en la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba, en el cantón Cayambe en la provincia de Pichincha.

Capítulo I.- Para poder determinar los aspectos más importantes del sector donde se implementará el proyecto se realizó el análisis de las variables diagnósticas y los indicadores además de los aspectos políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos que afectan al proyecto.

Capítulo II.- El Marco Teórico se estructuró en base a conceptos tomados de fuentes bibliográficas relativas al tipo de proyecto que se plantea para sustentar la investigación de forma teórica.

Capítulo III.- En el Estudio de Mercado se tomaron en cuenta las características de los servicios que demandan los usuarios además de los precios más adecuados para la prestación del mismo.

Capítulo IV.- En el Estudio Técnico se determinó el lugar exacto donde se ubicará el negocio así como la inversión y el talento humano necesarios y el proceso a seguir para la prestación del servicio

Capítulo V.- En el Estudio Financiero se determinó el presupuesto de ingresos, los estados financieros proyectados, el flujo de caja además de determinar el costo de oportunidad, el VAN, la TIR, el índice de costo beneficio con los cuales se pudo determinar la viabilidad del proyecto.

Capítulo VI.- En el estudio de la Estructura Organizativa, se planteó la Misión, la Visión, los valores y la estructura orgánica que debe existir en el negocio.

Capítulo VII.- En el estudio de impactos se realizó un análisis de los impactos que puede generar el proyecto en la comunidad en los aspectos educativo, económico, sociocultural y ambiental.

Finalmente se establecen las conclusiones y recomendaciones.

INDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO.....	II
ABSTRACT.....	III
AUTORÍA.....	IV
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO...;Error! Marcador no definido.	
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	VII
DEDICATORIA	IX
AGRADECIMIENTO	X
PRESENTACIÓN.....	XI
INDICE DE CONTENIDOS	XIII
INDICE DE TABLAS	XIX
INDICE DE FIGURAS.....	XXIII
JUSTIFICACIÓN	XXV
OBJETIVOS DEL PROYECTO	XXVII
CAPÍTULO I	1
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Objetivos del diagnóstico	3
1.2.1. Objetivo general.....	3
1.2.2. Objetivos específicos:	3
1.3. Variables diagnósticas.	3
1.4. Indicadores.....	4
1.5. Matriz de relación diagnóstica.....	6
1.6. Análisis de las variables diagnósticas.....	7
1.6.1. Ubicación geográfica y formas de acceso al sector	7
1.6.2. Aspectos políticos.....	9
1.6.3. Situación económica.....	14
1.6.4. Características socioculturales.....	20

1.6.5.	Tecnología.....	26
1.7.	Matriz AOOR.....	29
1.7.1.	Cruce estratégico de la Matriz AOOR.....	30
1.8.	Determinación de la oportunidad de inversión.....	31
CAPÍTULO II.....		33
2.	MARCO TEÓRICO.....	33
2.1.	Gimnasio.....	33
2.1.	Ejercicios cardiovasculares o aeróbicos.....	33
2.1.1.	Ejercicios de fuerza.....	36
2.1.2.	Tipos de máquinas de un gimnasio.....	37
	Banco press.....	37
	Prensa de piernas.....	38
	Peck deck o mariposa.....	39
	Dorsalera.....	39
	Máquina de extensión de cuádriceps.....	40
	Máquina de femorales.....	41
	Jaula simple.....	42
	Mancuernas.....	42
2.2.	Gimnasio terapéutico.....	43
2.2.1.	El ejercicio como terapia.....	43
2.2.2.	Equipos para terapias de rehabilitación.....	44
	Barras paralelas para la marcha.....	44
	Escaleras y rampas.....	45
	Equipo de tracción cervical.....	45
	Rueda de hombro.....	46
	Bicicleta cinética.....	46
	Poleas.....	47
	Escalera Sueca.....	48
	Discos vestibulares.....	48
	Espejo postural.....	49

2.3.	Estudio de mercado.....	49
2.3.1.	El mercado.	49
2.3.2.	Segmentación de mercado.	50
2.3.3.	Productos o servicios sustitutos.	50
2.3.4.	Población y muestra.....	51
2.3.5.	Población Económicamente Activa PEA.	51
2.3.6.	Demanda.	51
2.3.7.	Demanda potencial.	52
2.3.8.	Demanda real.	52
2.3.9.	Oferta.	52
2.3.10.	Demanda Insatisfecha.	53
2.3.11.	El precio.....	53
2.4.	Estudio Técnico	53
2.4.1.	Proyecto.	54
2.4.2.	Capacidad instalada.	54
2.4.3.	Capacidad utilizada.....	54
2.4.4.	Ingeniería del proyecto.	54
2.4.5.	Capital de trabajo.....	55
2.4.6.	Financiamiento.	55
2.5.	Estudio Financiero	55
2.5.1.	Costos y Gastos.....	56
2.5.2.	Balance de Situación Inicial.	56
2.5.3.	Estado de Resultados.	57
2.5.4.	Flujo de Caja.....	57
2.5.5.	VAN.....	58
2.5.6.	TIR.....	58
CAPÍTULO III.....		59
3.	ESTUDIO DE MERCADO	59
3.1.	Planteamiento del problema de investigación.	59
3.2.	Objetivos del estudio de mercado.....	59
3.2.1.	Objetivo general.....	59

3.2.2.	Objetivos específicos.....	59
3.3.	Identificación del producto o servicio	60
3.3.1.	Características.....	61
3.3.2.	Productos o servicios sustitutos	62
3.4.	Usuarios del servicio.....	62
3.5.	Segmentación de mercado	62
3.5.1.	Modalidad de la investigación	63
3.5.2.	Identificación de la población.....	64
3.5.3.	Tamaño de la muestra.....	64
3.5.4.	Diseño del Instrumento de investigación.....	66
3.5.5.	Tabulación y procesamiento de la información.....	67
3.6.	Análisis de la demanda.	79
3.6.1.	Consumo per cápita	79
3.6.2.	Demanda potencial.	80
3.6.3.	Demanda Real.....	83
3.7.	Análisis de la oferta.	84
3.7.1.	Proyección de la oferta.	86
3.8.	Proyección de la demanda insatisfecha.	87
3.9.	Plan de comercialización.	88
3.10.	Conclusiones del estudio de mercado.....	91
CAPÍTULO IV.....		93
4.	ESTUDIO DE TÉCNICO.....	93
4.1.	Tamaño del proyecto	93
4.1.1	Capacidad instalada.	93
4.1.2	Capacidad utilizada.....	94
4.2.	Localización.....	98
4.2.1.	Macro localización.....	98
4.2.2.	Micro localización.	99
4.2.3.	Matriz localización.	100
4.2.4.	Mapa de micro localización.....	101

4.3.	Ingeniería del proyecto	101
4.3.1.	Infraestructura física.	102
4.3.2.	Procesos productivos.	105
4.3.3.	Tecnología.	106
4.3.4.	Maquinaria y equipo.	107
4.3.5.	Inversiones.	112
4.3.6.	Talento humano.	113
4.3.7.	Capital de trabajo.	114
4.3.8.	Financiamiento.	117
CAPÍTULO V		119
5.	ESTUDIO FINANCIERO	119
5.1.	Balance de situación inicial	119
5.2.	Ingresos proyectados	120
5.3.	Egresos Proyectados	123
5.3.1.	Costos directos de producción.	123
5.3.2.	Costos Indirectos de Producción.	124
5.3.3.	Gastos de administración.	127
5.3.4.	Gastos de ventas.	131
5.3.5.	Resumen de egresos proyectados.	133
5.4.	Depreciaciones.....	134
5.5.	Estado de resultados proyectado.....	136
5.6.	Flujo de caja proyectado	137
5.7.	Evaluación financiera	138
5.7.1.	Tasa de rendimiento medio TRM.	138
5.7.2.	Cálculo del VAN.	139
5.7.3.	Cálculo del TIR.....	140
5.7.4.	Recuperación del dinero en el tiempo.	141
5.7.5.	Índice Costo Beneficio.	141
5.7.6.	Punto de equilibrio.....	142
CAPÍTULO VI.....		145
6.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	145

6.1.	La empresa.....	145
6.2.	Requisitos para el funcionamiento de un gimnasio	145
6.2.1.	Registro Único de Contribuyentes RUC.....	146
6.2.2.	Permiso Sanitario de Funcionamiento Ministerio de Salud Pública.	147
6.2.3.	Permiso de Funcionamiento ARCSA.	147
6.2.4.	Permiso de Funcionamiento Bomberos.	148
6.2.5.	Patente municipal.....	148
6.3.	Nombre o razón social	149
6.4.	Misión.....	150
6.5.	Visión.....	150
6.6.	Valores.....	150
6.7.	Políticas.....	150
6.8.	Estructura organizacional	151
6.8.1.	Orgánico funcional.	152
CAPÍTULO VII		157
7.	IMPACTOS	157
7.1.	Introducción.....	157
7.1.1.	Impacto educativo.....	158
7.1.2.	Impacto económico.....	159
7.1.3.	Impacto sociocultural.....	160
7.1.4.	Impacto ambiental	161
7.1.5.	Impacto general del proyecto.....	162
CONCLUSIONES		163
RECOMENDACIONES.....		164
ANEXOS		165
Anexo 1: Formato de la encuesta.....		166
Anexo 2: Rutas Ciclismo Recreativo.....		169
Anexo 3: Página web, proveedor de máquinas para gimnasio.		171
REFERENCIAS.....		174

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstico.....	6
Tabla 2: Producto Interno Bruto	14
Tabla 3: Inflación anual	15
Tabla 4: Empleo	16
Tabla 5: Desempleo	17
Tabla 6: Microcréditos	19
Tabla 7: Créditos productivos.....	19
Tabla 8: Población de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba.....	20
Tabla 9: PEA Santa Rosa de Cusubamba	21
Tabla 10: Densidad demográfica del cantón Cayambe.....	22
Tabla 11: Tasa de asistencia por nivel de educación de los pobladores de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba.....	23
Tabla 12: Instituciones educativas de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba	23
Tabla 13: Espacios de encuentro público destinados al deporte de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba.....	25
Tabla 14: Matriz AOOR	29
Tabla 15: Mecanoterapia.....	60
Tabla 16: Matriz de segmentación de mercado	63
Tabla 17: Identificación de la población PEA Santa Rosa de Cusubamba.....	64
Tabla 18: Demanda potencial proyectada de los servicios de musculación y Bailoterapia de la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba	81
Tabla 19: Demanda potencial proyectada de servicios de terapia física de la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba.....	82
Tabla 20: Demanda potencial proyectada de servicios relacionados a actividades fuera del establecimiento	83
Tabla 21: Demanda real proyectada de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba.....	83
Tabla 22: Demanda real proyectada de servicios terapéuticos en la parroquia Santa Rosa de Cusubamba.....	84
Tabla 23: Cuantificación de la oferta servicios de musculación y bailoterapia.....	85
Tabla 24: Oferta actual de los servicios de musculación y bailoterapia en horas.....	86

Tabla 25: Proyección de la oferta de servicios de musculación y bailoterapia en horas	86
Tabla 26: Proyección de la demanda insatisfecha de servicios de musculación y bailoterapia en número de horas.	87
Tabla 27: Proyección de la demanda insatisfecha de servicios terapéuticos en número de usuarios.	88
Tabla 28: Descripción del producto	89
Tabla 29: Capacidad instalada en horas de servicio	94
Tabla 30: Capacidad utilizada en número de horas	96
Tabla 31: Participación de la empresa	97
Tabla 32: Distribución de servicios a captar dentro del establecimiento.....	97
Tabla 33: Distribución de servicios a captar fuera del establecimiento.....	98
Tabla 34: Matriz localización	100
Tabla 35: Distribución del gimnasio.....	102
Tabla 36: Maquinaria y equipo para el área de acondicionamiento corporal	107
Tabla 37: Maquinaria y equipo gimnasio terapéutico.....	110
Tabla 38: Muebles y enseres.....	111
Tabla 39: Equipo de cómputo	112
Tabla 40: Muebles y equipo de oficina.....	112
Tabla 41: Resumen de la inversión fija.....	113
Tabla 42: Requerimiento de Talento Humano.....	114
Tabla 43: Requerimiento de servicios profesionales	115
Tabla 44: Servicios Básicos	115
Tabla 45: Requerimiento de arriendos	115
Tabla 46: Requerimiento de Repuestos y accesorios.....	116
Tabla 47: Resumen del Capital de Trabajo.....	116
Tabla 48: Estructura total de la inversión	117
Tabla 49: Financiamiento	118
Tabla 50: Tabla de amortización del préstamo bancario	118
Tabla 51: Estado de Situación Inicial	120
Tabla 52: Estimación de los servicios que se prestarán en el gimnasio.....	121
Tabla 53: Estimación del número de personas que realizarán pagos mensuales por los servicios de bailoterapia y musculación.....	121

Tabla 54: Ingresos proyectados	122
Tabla 55: Sueldos personal operativo	123
Tabla 56: Pago anual al instructor de bailoterapia	124
Tabla 57: Porcentaje costos y gastos	124
Tabla 58: Requerimiento de Servicios Básicos Producción	125
Tabla 59: Requerimiento de arriendo	125
Tabla 60: Requerimiento de adecuaciones del local	126
Tabla 61: Requerimiento de mantenimiento	126
Tabla 62: Requerimiento de repuestos	126
Tabla 63: Venta de bebidas	127
Tabla 64: Sueldos administración	127
Tabla 65: Requerimiento de Servicios Básicos Administración	128
Tabla 66: Requerimiento de arriendos administración	128
Tabla 67: Materiales de aseo	129
Tabla 68: Requerimiento de suministros de oficina	130
Tabla 69: Requerimiento de garantía del local	130
Tabla 70: Permisos de funcionamiento	131
Tabla 71: Otros Gastos	131
Tabla 72: Gasto de publicidad	132
Tabla 73: Egresos proyectados	133
Tabla 74: Depreciación Equipo de Computación	134
Tabla 75: Depreciación muebles y enseres	135
Tabla 76: Depreciación equipo de oficina	135
Tabla 77: Depreciación maquinaria y equipo	135
Tabla 78: Estado de Resultados Proyectado	137
Tabla 79: Flujo de caja proyectado	138
Tabla 80: Tasa de Rendimiento Medio	139
Tabla 81: Cálculo del VAN	140
Tabla 82: Recuperación del dinero en el tiempo	141
Tabla 83: Costos fijos	142
Tabla 84: Costos Variables	142
Tabla 85: Requisitos para el funcionamiento de un gimnasio	145

Tabla 86: Ponderación de impactos	157
Tabla 87: Impacto educativo.....	158
Tabla 88: Impacto económico.....	159
Tabla 89: Socio cultural	160
Tabla 90: Ambiental	161
Tabla 91: Impacto general del proyecto.....	162

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Parroquia Santa Rosa de Cusubamba	7
Figura 2: PIB anual en miles de dólares	15
Figura 3: Inflación anual	16
Figura 4: Empleo.....	17
Figura 5: Desempleo	18
Figura 6: Población Económicamente Activa de Santa Rosa de Cusubamba proyectada al año 2018.....	21
Figura 7: Densidad poblacional del Cantón Cayambe.....	22
Figura 8: Ciclismo recreativo.....	34
Figura 9: Aeróbics con step	35
Figura 10: Bailoterapia	36
Figura 11: Entrenamiento de fuerza.....	37
Figura 12: Banco Press	38
Figura 13: Prensa de piernas	38
Figura 14: Peck deck o mariposa	39
Figura 15: Dorsalera	40
Figura 16: Máquina de extensión.....	40
Figura 17: Banco de cuádriceps (rehabilitación)	41
Figura 18: Máquina de femorales	41
Figura 19: Jaula simple	42
Figura 20: Mancuernas	42
Figura 21: Gimnasio terapéutico.....	43
Figura 22: Barras paralelas en la marcha	44
Figura 23: Escaleras y rampas	45
Figura 24: Equipo de tracción cervical	45
Figura 25: Rueda de hombro.....	46
Figura 26: Bicicleta cinética	47
Figura 27: Poleas.....	47
Figura 28: Escalera Sueca	48
Figura 29: Discos vestibulares	48
Figura 30: Espejo postural	49

Figura 31: Rango de edad	67
Figura 32: Asistencia a los gimnasios.....	68
Figura 33: Razones que promueven la asistencia a un gimnasio.....	69
Figura 34: Servicios más demandados en un gimnasio	70
Figura 35: Características más importantes de un gimnasio.....	71
Figura 36: Opinión sobre la atención brindada por el instructor y el terapeuta.....	72
Figura 37: Probabilidades de asistencia a un gimnasio ubicado en la parroquia.....	73
Figura 38: Existencia de demanda de servicios del gimnasio con fines terapéuticos.....	74
Figura 39: Servicios terapéuticos más demandados	75
Figura 40: Acogida respecto a la realización de actividades al aire libre por parte de los posibles usuarios del gimnasio.....	76
Figura 41: Actividades al aire libre más aceptadas.....	77
Figura 42: Posible frecuencia de asistencia al gimnasio.....	78
Figura 43: Macro localización	98
Figura 44: Plano de micro localización	101
Figura 45: Distribución del gimnasio, salón 1	102
Figura 46: Distribución del gimnasio, salón 2	104
Figura 47: Flujograma del servicio	106
Figura 48: Portal ARCSA	148
Figura 49: Logotipo institucional.....	149
Figura 50: Organigrama estructural	151
Figura 51: Ruta entrada a Ineri	169
Figura 52: Ruta centro poblado Santa Rosa de Cusubamba	169
Figura 53: Ruta Rosalía Santa Rosa de Cusubamba.....	170

JUSTIFICACIÓN

Ejercitarse es la mejor manera de mantenerse saludable y sirve como terapia para ciertas enfermedades en especial las relacionadas al sobrepeso y el estrés.

En nuestro país cada vez son más las personas que se interesan por desarrollar hábitos que contribuyan a mejorar su imagen corporal, su salud y prevenir la aparición de posibles enfermedades; la actividad física además de brindar beneficios para la salud de las personas representa una alternativa de diversión, relax o simplemente una opción para salir de la rutina.

La parroquia Santa Rosa de Cusubamba se encuentra ubicada a las afueras de la ciudad de Cayambe, es un lugar de fácil acceso que además sirve de conexión con las poblaciones aledañas, al ser una parroquia rural cuenta con lugares en los que se puede estar en contacto con la naturaleza.

El tipo de negocio propuesto en el trabajo de investigación no corresponde al gimnasio tradicional donde los clientes asisten a realizar únicamente rutinas de ejercicios dentro del establecimiento sino que además incluirá la realización de actividades recreacionales deportivas al aire libre aprovechando la cercanía a los espacios naturales sin que represente un riesgo para los usuarios y debido a que la parroquia es bastante accesible se podrían captar clientes no solo del sector.

Anteriormente en los diferentes barrios de la parroquia se vio la aceptación de las personas por las sesiones de bailoterapia al aire libre por lo que dicha actividad puede ser retomada por la empresa programando sesiones en las tardes o noches de acuerdo a las preferencias de las personas que demandan el servicio.

Al estar ubicada la parroquia cerca de establecimientos educativos se puede observar que en el sector existen muchos jóvenes estudiantes que permanecen solos luego de la jornada escolar ya que sus padres en su mayoría trabajan a tiempo completo y al no contar con un espacio adecuado para realizar actividades recreativas asisten a lugares que no son los más adecuados para su edad; por cuanto se podría promover actividades deportivas como el ciclismo y la natación o las mismas rutinas de ejercicios que imparte el gimnasio brindando información a sus padres en los centros educativos.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la implementación de un gimnasio en la parroquia Santa Rosa de Cusubamba, cantón Cayambe, Provincia de Pichincha a través de la realización de una investigación de campo y bibliográfica con el fin de determinar si es o no rentable.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio diagnóstico de la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba, por medio del análisis de información recolectada de fuentes bibliográficas y la observación directa para tener un conocimiento general del sector donde se desarrollará el proyecto.
- Determinar un marco teórico a partir de información bibliográfica y linkográfica con el objeto de sustentar el estudio mediante conceptos académicos y técnicos que serán utilizados en el desarrollo del proyecto.
- Efectuar un estudio de mercado mediante el análisis de la oferta, la demanda y demás variables que interactúan en él con la finalidad de identificar la demanda insatisfecha y las características que los posibles clientes esperan del servicio.
- Realizar un estudio técnico tomando como base la información recopilada en el estudio de mercado para establecer el tamaño, localización y procesos productivos del proyecto y determinar la viabilidad operativa del mismo.
- Elaborar un estudio económico mediante la utilización de técnicas y proyecciones financieras a fin de determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

- Presentar una propuesta organizacional por medio del establecimiento de procesos administrativos con un modelo de estructura y funciones de cada puesto con la finalidad de lograr un buen desempeño del personal y un buen funcionamiento del proyecto.
- Realizar un estudio de impactos con la finalidad de definir los aspectos que se generarán con la ejecución del proyecto tomando como base información primaria y secundaria para potencializar lo efectos positivos y minimizar los negativos.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes.

La parroquia Santa Rosa de Cusubamba está ubicada al noreste de la provincia de Pichincha, en el cantón Cayambe, a 2000 metros de altura y limita, al norte con la parroquia de Otón, al sur, con la parroquia de Ascázubi, al este con terrenos de Monteserrín y Pambamarca y al oeste con el Río Pisque. Su ubicación hace que sea de fácil acceso y sirva como punto de conexión entre las parroquias aledañas.

La parroquia tiene una extensión de 21,8 km² con una población de 4749 habitantes.

La actividad económica de Santa Rosa de Cusubamba se centra en el cultivo de papas, cebolla, granos y principalmente la producción de flores en empresas dedicadas a su exportación las que han incrementado la oferta de empleo ocasionando la llegada de ciudadanos de lugares cercanos e incluso de otras provincias.

La labor desempeñada en las empresas florícolas en ocasiones obliga a que las personas laboren más de la jornada normal sobre todo en épocas de alta producción contribuyendo al estrés y sedentarismo contribuyendo al desarrollo de enfermedades relacionadas a estos factores por lo que no solo los pobladores del sector sino también de las parroquias cercanas, han ido buscando alternativas para contrarrestar esta problemática, al hacer conciencia de la importancia de la actividad física para mantener un estilo de vida saludable.

La demanda de servicios como: bailoterapia, aeróbicos, rutinas de ejercicios para pérdida de peso además de actividades físicas al aire libre ha ido en aumento, sin embargo la parroquia no cuenta con un espacio adecuado para estas prácticas.

La falta de establecimientos deportivos en el sector ha ocasionado que las personas busquen alternativas para ejercitarse tales como la práctica esporádica de Bailoterapia en espacios al aire libre lo que no ha tenido mayor sustentabilidad porque a pesar de la existencia de participantes no ha habido una persona responsable de coordinarla ocasionando que dicha actividad deje de practicarse; salir a trotar en la vía principal en las madrugadas o tardes exponiéndose al peligro que representa el tráfico vehicular y a los factores desfavorables del clima o asistir a gimnasios de poblaciones aledañas que no brindan variedad de servicios ya que ofrecen únicamente rutinas para reducción de peso, aumento de masa corporal y definición de masa muscular.

Con la creación del gimnasio los pobladores de la parroquia y de sectores cercanos contarán con un espacio en donde encuentren la asesoría necesaria para la práctica del ejercicio acorde a sus necesidades, tanto dentro del establecimiento como al aire libre.

1.2. Objetivos del diagnóstico

1.2.1. Objetivo general.

Conocer la situación actual del entorno de la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba, por medio del análisis de información primaria y secundaria para determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos en la perspectiva de ejecutar el proyecto planteado.

1.2.2. Objetivos específicos:

- Detallar la ubicación geográfica y formas de acceso a la población donde se realizará la investigación.
- Analizar los aspectos políticos que tendrán incidencia para la realización del proyecto.
- Determinar la situación económica de los pobladores de la parroquia y los sectores de influencia.
- Conocer las características socioculturales de los habitantes del sector.
- Establecer los aspectos tecnológicos que se deben tomar en cuenta para la ejecución del proyecto.

1.3. Variables diagnósticas.

Para hacer un análisis del entorno y poder determinar un diagnóstico situacional se analizarán las siguientes variables:

- Ubicación geográfica y formas de acceso
- Aspectos políticos
- Situación económica

- Características socioculturales
- Tecnología

1.4. Indicadores.

Ubicación geográfica y formas de acceso al sector

- Localización
- Límites
- Disponibilidad de transporte

Aspectos políticos

- Políticas gubernamentales, regulaciones e incentivos.
- Entidades regulatorias
- Políticas fiscales
- Legislación sobre protección a consumidores
- Legislación laboral

Situación económica

- Actividades económicas
- Tasa de crecimiento de la economía local
- Tasa de empleo
- Fuentes de financiamiento

Características socio culturales

- Demografía
- Educación
- Cultural
- Deportiva
- Salud

Tecnología

- Equipos deportivos
- Equipos de rehabilitación
- Registro de fichas de clientes.

1.5. Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstico

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS
Detallar la ubicación geográfica y formas de acceso a la población donde se realizará la investigación.	Ubicación geográfica y formas de acceso	Localización	Secundaria	Investigación documental
		Límites		
		Disponibilidad de transporte	Primaria	Observación
Analizar los aspectos políticos que tendrán incidencia para la realización del proyecto	Aspectos políticos	Políticas gubernamentales	Secundaria	Investigación documental
		Entidades regulatorias		
Determinar la situación económica de los pobladores de la parroquia y los sectores de influencia.	Situación económica	Actividades económicas	Secundaria	Investigación documental
		Tasa de crecimiento de la economía local		
		Inflación		
		Empleo	Primaria	Observación
		Desempleo		
Fuentes de financiamiento				
Conocer las características socioculturales de los habitantes del sector.	Características socioculturales	Demografía	Secundaria	Investigación documental
		Educación		
		Cultural		
		Deportiva		
		Salud		
Establecer los aspectos tecnológicos que se deben tomar en cuenta para la ejecución del proyecto.	Tecnología	Equipo deportivo y de rehabilitación	Secundaria	Investigación documental
		Registro de fichas de clientes		

Elaborado por: La autora

1.6. Análisis de las variables diagnósticas

Macroentorno

El macroentorno está conformado por las fuerzas del entorno que afectan a la empresa las mismas que no pueden ser controladas y se relacionan con aspectos demográficos, económicos, tecnológicos, legales, culturales y ambientales.

1.6.1. Ubicación geográfica y formas de acceso al sector

Localización

La parroquia Santa Rosa de Cusubamba se encuentra ubicada al noreste de la provincia de Pichincha, a una distancia aproximada de 46 km de la ciudad de Quito; es una de las seis parroquias rurales del cantón Cayambe.

Latitud: -0.033333

Longitud: -78.2833

Figura 1: Parroquia Santa Rosa de Cusubamba



Fuente: Google maps 2018

1.6.1.1.Límites. Los límites de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba son:

Norte: Parroquia de Otón

Sur: Parroquia de Ascázubi

Este: Terrenos de Monteserrín y Pambamarca

Oeste: El Río Pisque

1.6.1.2.Disponibilidad de transporte de pasajeros hacia el sector. Las compañías de transporte interparroquial e intercantonal que ofrecen el servicio de transporte hacia la parroquia de forma frecuente son las siguientes:

- Cooperativa “Reina de El Quinche”
- Cooperativa “Marco Polo”
- Cooperativa “Flota Pichincha”
- Cooperativa “Sisayarina”
- Cooperativa “Flor del Valle”

Análisis. – Existen varias cooperativas que brindan el servicio de transporte de pasajeros de forma frecuente desde y hacia el sector, facilitando la movilidad de las personas y permitiéndoles acudir sin inconvenientes a los lugares donde se ofrecen los servicios que ellos demandan.

1.6.2.Aspectos políticos.

Para garantizar el buen funcionamiento de un negocio es indispensable realizar un análisis de los aspectos político-s porque su intervención afecta directamente a sus operaciones.

1.6.2.1.Políticas gubernamentales.

El Ecuador es un país muy emprendedor sin embargo no existe un impacto en la economía y la generación de empleo porque muchos de los emprendimientos no logran consolidarse. Debido a esta situación el gobierno ha creado incentivos para la creación de microempresas.

A partir del 1 de enero del 2018 entró en vigencia la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, la misma que señala en su artículo 1, numeral 2 que a continuación del artículo 9.5 de la Ley de Régimen Tributario Interno se agrega los siguientes:

Artículo 9.6.- Exoneración del pago del impuesto a la renta para nuevas microempresas.- Las nuevas microempresas que inicien su actividad económica a partir de la vigencia de la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, gozarán de la exoneración del impuesto a la renta durante tres (3) años contados a partir del primer ejercicio fiscal en el que se generen ingresos operacionales, siempre que generen empleo neto e incorporen valor agregado nacional en sus procesos productivos, de conformidad con los límites y condiciones que para el efecto establezca el reglamento a esta Ley. (Asamblea Nacional, 2017)

En el artículo 1, numeral 3, literal C; se señala que en artículo 10 de la Ley de Régimen Tributario Interno, luego del numeral 24 se agrega lo siguiente:

24. Los sujetos pasivos que adquieran bienes o servicios a organizaciones de la economía popular y solidaria -incluidos los artesanos que sean parte de dicha forma de organización económica- que se encuentren dentro de los rangos para ser consideradas como microempresas, podrán aplicar una deducción adicional de hasta 10 % respecto del valor de tales bienes o servicios. Las condiciones para la aplicación de este beneficio se establecerán en el Reglamento a esta Ley. (Asamblea Nacional, 2017)

Análisis.- Durante los primeros años de funcionamiento de una empresa generalmente no se generan utilidades, los ingresos básicamente corresponden a la recuperación de la inversión. La exoneración de impuestos durante los 3 primeros años además de la deducción adicional del 10% por adquirir bienes o servicios de organizaciones de economía popular y solidaria son un buen incentivo para los emprendedores.

Legislación sobre protección a consumidores

Según el artículo 4 de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (Ley No. 2000-21), Registro Oficial suplemento 116 de 10-jul-2000, los derechos de los consumidores establecidos en la Constitución Política de la República son:

1. Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos;

2. *Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad;*

3. *Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad;*

4. *Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar;*

5. *Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida;*

6. *Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales;*

7. *Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos;*

8. *Derecho a la reparación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios;*

9. *Derecho a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor; y,*

10. Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención sanción y oportuna reparación de su lesión;

11. Derecho a seguir las acciones administrativas y/o judiciales que correspondan; y,

12. Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá notar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado. (pág. 3)

Análisis. - Todo negocio se enfoca a satisfacer las necesidades de los clientes o consumidores. Por medio de la Ley, el estado ecuatoriano garantiza los derechos que tienen los consumidores respecto a la satisfacción de sus necesidades fundamentales recibiendo de parte de los proveedores un trato justo y un producto de calidad.

1.6.2.2. Entidades regulatorias.

En la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba, las entidades reguladores son las siguientes:

Gobierno Autónomo Descentralizado Intercultural y Plurinacional GADIP de Cayambe.

Todas las personas naturales o jurídicas que realicen actividades comerciales están obligadas a obtener la patente y por lo tanto al pago anual del impuesto. Para la ejecución del proyecto se tiene que obtener la patente en el GADIP de Cayambe.

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA

En el cantón Cayambe, la entidad encargada de ejercer el control sanitario de los establecimientos es la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). Para otorgar el permiso de funcionamiento, entre otros aspectos, esta entidad vigila que el establecimiento debe contar con el asesoramiento de un profesional además de no vender bebidas energéticas.

Servicio de Rentas Internas SRI

Toda persona natural o jurídica que ofrecen productos o servicios en el país deben de manera obligatoria obtener el Registro Único de contribuyentes, emitir comprobantes de venta y cancelar los impuestos al Estado.

Las declaraciones del IVA e Impuesto a la Renta son reconocidas como las principales obligaciones de todo contribuyente.

Ministerio de Trabajo e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Los emprendedores tienen la obligación de suscribir contratos de trabajo con sus trabajadores ante el Ministerio de Trabajo y obtener la clave de empleador en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ya que el incumplimiento genera sanciones pecuniarias que afectan a la entidad.

1.6.3.Situación económica.

1.6.3.1.Actividades económicas.

Las principales actividades económicas de la parroquia son la producción de flores para la exportación; la producción ganadera que abastece a las empresas ubicadas en la ciudad de Cayambe que se dedican a la elaboración de productos lácteos; y, el cultivo de productos tradicionales como papas, maíz, cebada, arvejas, trigo, y otros productos que abastecen al cantón.

1.6.3.2.Tasa de crecimiento de la economía.

El crecimiento económico de la población está determinado por el Producto Interno Bruto.

Producto Interno Bruto PIB (General)

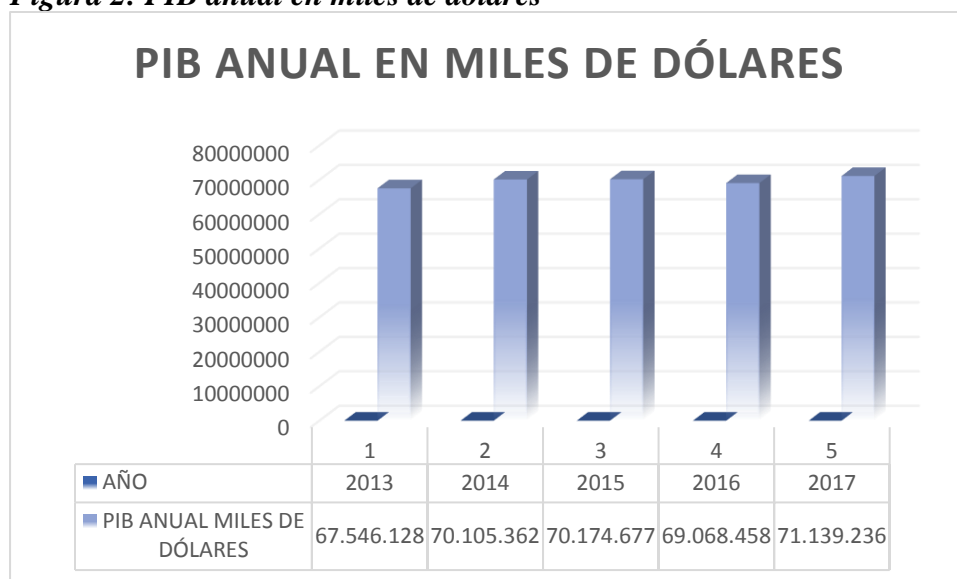
El PIB es un indicador macroeconómico que expresa en valores monetarios la producción de total de bienes y servicios durante un año y se utiliza para medir la riqueza del país.

Tabla 2: Producto Interno Bruto

AÑO	PIB ANUAL MILES DE DÓLARES
2013	67.546.128
2014	70.105.362
2015	70.174.677
2016	69.068.458
2017	71.139.236

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

Figura 2: PIB anual en miles de dólares

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

Análisis.- Se puede observar el país ha tenido un crecimiento económico en el año 2017. Según Alejandro Werner, representante del Fondo Monetario Internacional, Ecuador está saliendo de un periodo de recesión y se proyecta un crecimiento del 2.2% para el año 2018.

1.6.3.3. Inflación anual.

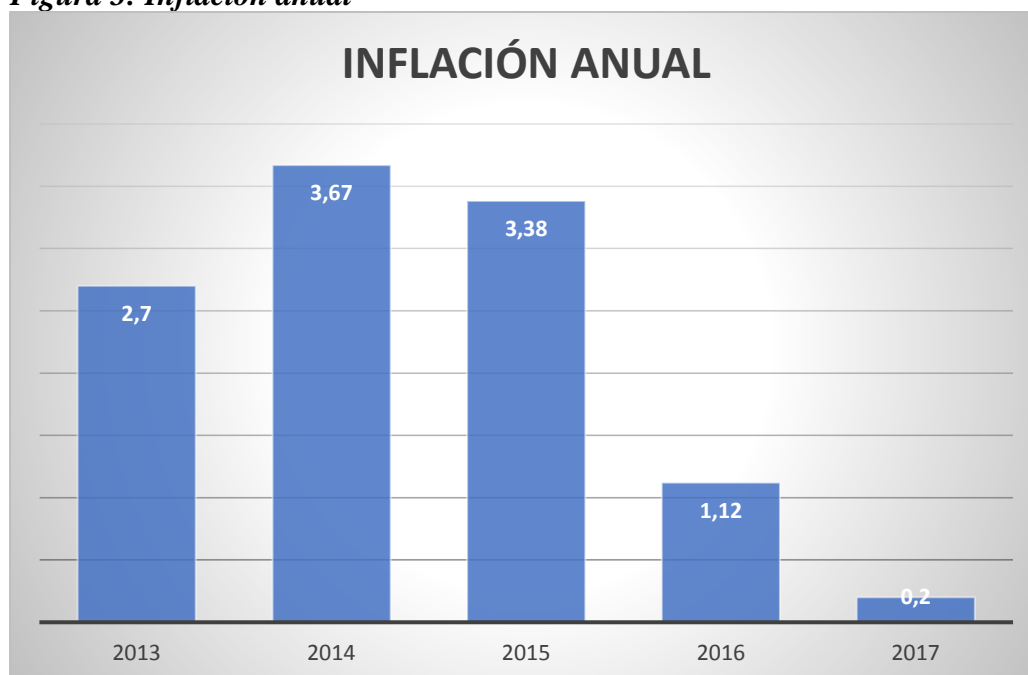
Para realizar proyecciones en capítulos posteriores es necesario tomar en cuenta la inflación de los últimos 5 años cuyo promedio es del 2.13%

Tabla 3: Inflación anual

AÑO	INFLACIÓN %
2013	2,70
2014	3,67
2015	3,38
2016	1,12
2017	-0,20

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

Figura 3: Inflación anual

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Análisis.- La inflación del país tiene una tendencia a la disminución siendo favorable para la economía de los ecuatorianos porque al existir precios más bajos hay mayor posibilidad de adquirir más productos de la canasta básica.

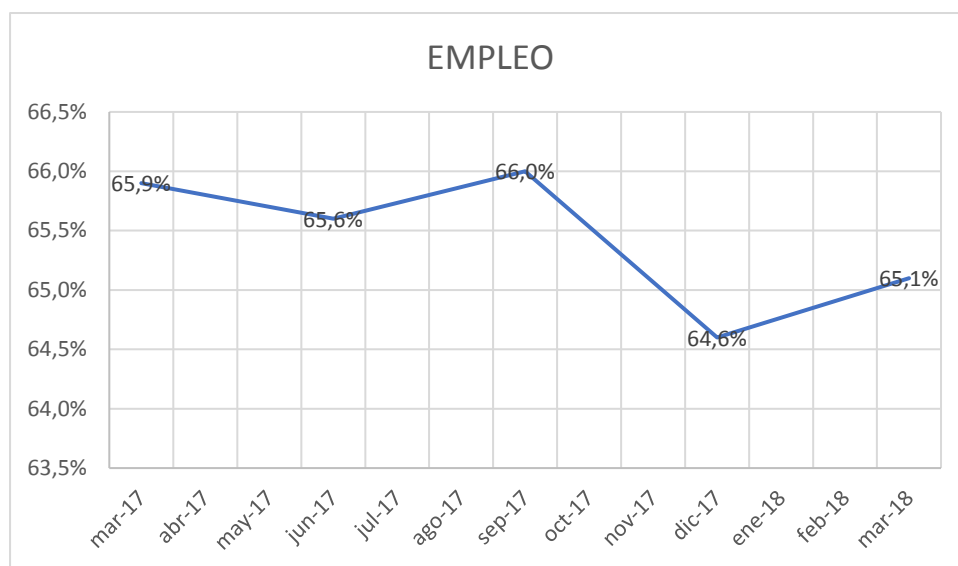
1.6.3.4. Empleo.

Tabla 4: Empleo

AÑO	EMPLEO
mar-17	65,9%
jun-17	65,6%
sep-17	66,0%
dic-17	64,6%
mar-18	65,1%

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Figura 4: Empleo

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Análisis.- Al analizar las tasas de empleo trimestrales, se puede observar que en el primer período del año 2018 ha comenzado a recuperarse. Hasta diciembre del 2017 fue del 64.6% y a marzo del 2018 de 65.1%, siendo un aspecto positivo para la economía del país; si las personas tienen empleo cuentan con los recursos para cubrir sus necesidades básicas.

1.6.3.5.Desempleo.

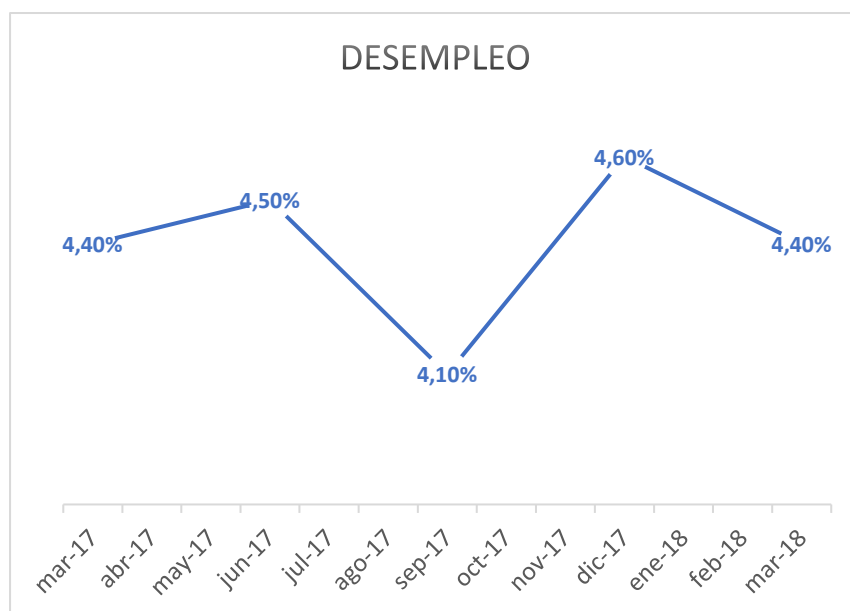
Se refiere a las personas que por diversas razones carecen de un trabajo y por lo tanto de un sueldo.

Tabla 5: Desempleo

AÑO	DESEMPLEO
mar-17	4,40%
jun-17	4,50%
sep-17	4,10%
dic-17	4,60%
mar-18	4,40%

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Figura 5: Desempleo

Fuente: INEC

Elaborado por: La autora

Análisis.- Al analizar la tasa trimestral de desempleo desde marzo del 2017 hasta marzo del 2018, se puede observar que no existe un incremento; en promedio es del 44%, lo que es un aspecto favorable para la ciudadanía. Si el desempleo aumenta conlleva al incremento de problemas sociales como la delincuencia.

1.6.3.6.Fuentes de financiamiento.

Los pobladores de la parroquia cuentan con varias opciones de financiamiento que les permite adquirir bienes o servicios para el consumo además de brindarles la posibilidad de realizar una inversión o emprender un negocio. Las instituciones que brindan opciones de financiamiento a los moradores de la parroquia son:

Microcréditos

Tabla 6: Microcréditos

Institución financiera	Monto máximo	Tasa interés	Plazo
Banco Pichincha	10.500,00	22,00%	18 meses
Coop. Ahorro y Crédito 16 de julio	20.000,00	22,00%	60 meses
Coop. Ahorro y Crédito 23 de julio	20.000,00	19,60%	48 meses

Elaborado por: La autora

Fuente: Banco Pichincha, Coop. 16 de Julio, Coop 23 de julio

Además de las instituciones mencionadas existe la posibilidad de acceder a créditos productivos para emprendimientos y la creación de microempresas otorgados por Ban Ecuador en la ciudad de Cayambe.

Tabla 7: Créditos productivos

Institución financiera	Monto máximo	Tasa interés	Plazo máximo
Ban Ecuador	50.000,00	15%	60 meses

Elaborado por: La autora

Fuente: Ban Ecuador

Análisis. – La institución financiera que brinda una mejor alternativa de financiamiento para un emprendimiento es “Ban Ecuador” y la Cooperativa de Ahorro y Crédito 16 de julio porque ofrecen montos más altos, para más tiempo y al menor interés, considerando que un negocio que apenas comienza no está en las posibilidades de pagar cuotas altas durante los primeros meses de sus operaciones.

1.6.4. Características socioculturales.

1.6.4.1. Demografía.

Población

Según datos del INEC del último censo realizado en el año 2010, la población de Santa Rosa de Cusubamba fue de 4147 con una proyección de crecimiento de 2.76% según indica el Plan de Distribución y Ordenamiento Territorial PDOT del cantón Cayambe, lo que demuestra que para el año 2018 se cuenta con 5151 pobladores como podemos observar en el cuadro siguiente:

Tabla 8: Población de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba

Población de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba									
AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
POBLACIÓN PROYECTADA	4147	4261	4378	4498	4622	4749	4879	5013	5151

Fuente: INEC-PDOT

Elaborado por: La Autora

Población Económicamente Activa PEA

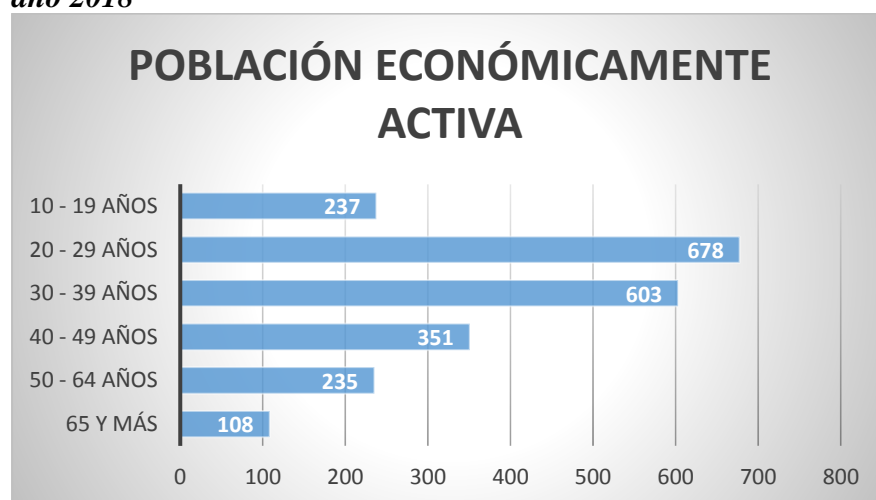
Es el grupo de personas que tienen la edad para trabajar, están en la capacidad y tienen la disponibilidad de contribuir con la producción de bienes y servicios y forman parte del mercado laboral. Tomando como base los datos del último Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010, y con una tasa de crecimiento del 2.76 % según lo señalado en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial PDOT de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba, la PEA está distribuida de la siguiente manera:

Tabla 9: PEA Santa Rosa de Cusubamba

GRUPO DE EDAD	PORCENTAJE	NÚMERO DE PERSONAS SEGÚN EL CENSO DEL 2010	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL - SANTA ROSA DE CUSUBAMBA	PEA PROYECTADA AL 2018
65 y más	5%	87	2,76%	108
50 - 64 años	11%	189		235
40 - 49 años	16%	282		351
30 - 39 años	27%	485		603
20 - 29 años	31%	545		678
10 - 19 años	11%	191		237
TOTAL		1.779		2.212

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

Figura 6: Población Económicamente Activa de Santa Rosa de Cusubamba proyectada al año 2018

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

Análisis. – En el gráfico se puede observar que la mayor parte de la PEA de la parroquia está entre las edades de 20 a 39 años lo cual se debe a que gran parte de las personas labora en empresas del sector las cuales demandan trabajadores de hasta 35 años como parte de sus políticas.

Densidad demográfica

Según el INEC-CENSO 2010, la parroquia tiene una densidad poblacional de 190.23 habitantes por km².

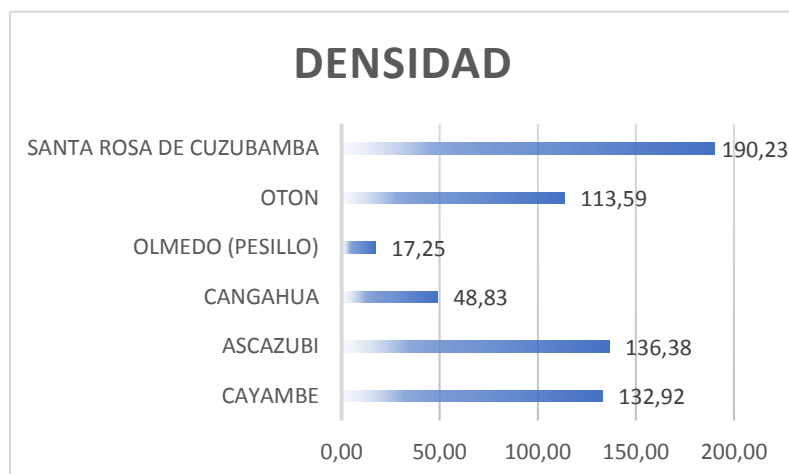
Tabla 10: Densidad demográfica del cantón Cayambe

Parroquia	Densidad
Cayambe	132,92
Ascázubi	136,38
Cangahua	48,83
Olmedo (pesillo)	17,25
Otón	113,59
Santa Rosa de Cusubamba	190,23

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

Figura 7: Densidad poblacional del Cantón Cayambe



Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

Análisis.- Al comparar la densidad poblacional de la parroquia se puede observar que tiene la densidad poblacional más alta de las parroquias del Cantón Cayambe, este factor contribuye a que los pobladores puedan tener mejor acceso a los servicios públicos, al

transporte, a la tecnología y a la información pero a largo plazo también puede incidir en aspectos negativos como la contaminación causada por el ruido, la falta de Fuentes de empleo, la falta de espacio producida por la repoblación y la inseguridad.

1.6.4.2.Educación.

Tabla 11: Tasa de asistencia por nivel de educación de los pobladores de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba

Tasa de asistencia por nivel de educación	Total
Tasa de analfabetismo	8,68%
Tasa neta en asistencia a educación básica	92,70%
Tasa neta en asistencia a bachillerato	47,53%
Tasa neta en asistencia a educación superior	8,50%

Fuente: SNI-PDOT CAYAMBE

Elaborado por: La Autora

Tabla 12: Instituciones educativas de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba

No.	Tipo	Institución Educativa	Ubicación	Tipo de Institución
1	Centro artesanal	Chinchinloma	Comunidad Chinchinloma	Fiscal
2	Escuela	Junín	Comunidad Chinchinloma	Fiscal
3	Escuela	Ciudad de Gante	Comunidad Cangahuapungo	Fiscal
4	Colegio	Ingapirca	Centro Poblado de Cusubamba	Fiscal

Fuente: SNI-PDOT CAYAMBE 2015-2025

Elaborado por: La Autora

Análisis.- En la tabla de las tasas de asistencia por nivel de educación, se puede observar que a medida que pasan los niveles de educación la asistencia a la educación disminuye, esto puede deberse a factores económicos, a que las personas dejen de estudiar por tener que trabajar

o por la falta de instituciones que brindan el servicio de educación hasta el bachillerato y nivel superior.

1.6.4.3.Cultural.

La parroquia aún conserva las costumbres del pueblo Kayambi en lo que se refiere a la celebración anual de las fiestas tradicionales. En el centro poblado de Cusubamba, en las fiestas populares se pueden observar desfiles con los bailes y coplas tradicionales de San Pedro y San Juan, toros populares, verbenas en los barrios y chamizas.

La entrada de gallos es una costumbre que consiste en el ingreso de los indígenas con sus cantos y bailes tradicionales con la llamada “rama de gallos” a las haciendas como una manifestación de los huasipungueros hacia sus patrones donde estos últimos estaban en la obligación de darles comida y darles de beber para que los indígenas se vayan contentos. Esta costumbre ha ido disminuyendo, en la actualidad se observan solo pequeños grupos que aún la practican, esto se debe principalmente a que en la parroquia habitan una buena parte de personas que provienen de otras provincias sobre todo de la costa, quienes no comparten estas tradiciones.

1.6.4.4.Deportiva.

La parroquia cuenta con espacios destinados para la recreación en ciertos barrios sin embargo no tienen el equipamiento deportivo necesario; debido a las características de estos espacios, la práctica del deporte se limita únicamente a los campeonatos de fútbol por lo que otras disciplinas deportivas no se practican en la parroquia. Según el PDOT de Cayambe 2015-2025, el principal problema en la práctica de deporte y recreación en el sector es la falta de organizaciones deportivas que realicen competencias deportivas y de carácter recreacional.

Tabla 13: Espacios de encuentro público destinados al deporte de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba

Tipo de infraestructura	Descripción	Localización	Observaciones
Canchas de fútbol	Adecuada de tierra y con cerramiento de malla.	Cabecera parroquial, Chinchinloma, Barrio Rumiñahui.	Para campeonatos intercomunitarios y barriales.
Estadio	Con césped, baños públicos y cerramiento de malla	Barrio Rosalía	Campeonato de la liga parroquial

Fuente: PDOT CAYAMBE 2015-2025

Elaborado por: La Autora

La falta de espacios públicos destinados a la práctica del deporte ha hecho que algunos emprendedores vean un oportunidad para el inicio de pequeños negocios relacionados.

En la parroquia actualmente la única opción para la práctica de ejercicio son los campeonatos de fútbol y es así que aparte de las canchas de propiedad de la parroquia también existen las siguientes canchas de propiedad privada donde se realizan campeonatos:

Cancha “Copa la Merced”

Ubicada en el barrio Rumiñahui donde se realizan campeonatos con partidos realizados los sábados, con equipos de hombres y mujeres mayores de edad.

Cancha “Zona Foot”

Ubicada en el barrio Rumiñahui que cuenta con césped sintético, donde se realizan campeonatos con partidos realizados los sábados, con equipos de hombres y mujeres mayores de edad.

Cancha “La Gambeta”

Ubicada en el sector la “Y” que cuenta con césped sintético, donde se realizan campeonatos con partidos realizados los sábados y domingos con equipos de hombres y mujeres en categorías de niños y adultos.

1.6.4.5.Salud.

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial PDOT de Cayambe 2015-2025, la parroquia cuenta con un Centro de Salud que está ubicado en el centro poblado de Santa Rosa de Cusubamba, que ofrece el servicio de medicina general en el cual no existen médicos especialistas y no se provee de suficiente medicina a los pobladores por lo que deben acudir a centros de salud de lugares cercanos como El Quinche y Cayambe.

Actualmente hay varios pobladores de la parroquia que prefieren acudir al centro médico privado “Medico en la Noche” ubicado en el barrio Rosalía el cual ofrece el servicio de medicina general, emergencia y farmacia.

1.6.5.Tecnología.

Para la implementación de un gimnasio es necesario analizar el aspecto tecnológico porque este tipo de establecimientos necesitan tener máquinas que garanticen que los usuarios puedan obtener los resultados deseados sea por estética o por salud.

La utilización de máquinas modernas capta la atención de los clientes y fomenta la fidelización de estos; la competencia del mercado demanda que los gimnasios estén equipados con equipos de última tecnología tanto para ejercicios de musculación, cardio o rehabilitación.

Para poder obtener las máquinas más adecuadas para el establecimiento es importante analizar y seleccionar a los proveedores tanto de equipos deportivos como de rehabilitación.

1.6.5.1. Proveedores de equipos deportivos y de rehabilitación.

Algunas de las empresas que se dedican a la fabricación de máquinas deportivas para adecuar un gimnasio en el país son:

Taurus Fitness Company

Empresa dedicada al importación, fabricación e instalación de los gimnasios con sus puntos de venta en las ciudades de Loja, Santo Domingo, Portoviejo y Quito.

Garemed Cía. Ltda.

Empresa dedicada a la comercialización, distribución, instalación y reparación de equipos de Rehabilitación Física y equipos médicos. Está ubicada en la ciudad de Quito.

Tventas

Es una empresa de ventas por televisión quien dentro de sus categorías ofrece máquinas y accesorios para gimnasios. Cuenta con sucursales en diferentes ciudades del país siendo el local más cercano al proyecto, el ubicado en Condado Shopping en Quito.

Kao Sport Center

Empresa dedicada a la venta de máquinas e implementos para la práctica de distintos deportes ubicada en diferentes sucursales de la ciudad de Quito.

Andina Distribuidora

Es una empresa ubicada en la ciudad de Quito, dedicada al comercio electrónico a nivel nacional que ofrece dentro de sus categorías de productos, los que se utilizan en un gimnasio.

1.6.5.2.Registro de fichas de clientes.

Para la correcta administración de un gimnasio es importante el registro de los clientes el cual puede realizarse por medio de fichas impresas en donde se incluyan sus datos personales además de los pagos realizados o por medio de programas informáticos que permiten gestionar un gimnasio de forma sencilla porque además de almacenar la información de los usuarios, permiten obtener reportes de facturación y ventas.

El establecimiento requiere de una ficha de recogida de información para que el instructor reconozca posibles peligros antes de prescribir el ejercicio adecuado para cada usuario.

1.7. Matriz AOOD

Tabla 14: Matriz AOOD

ALIADOS	OPORTUNIDADES
1. Estímulos del gobierno central para la implementación de emprendimientos. 2. Disponibilidad de transporte frecuente desde y hasta el sector. 3. Predisposición de los habitantes del sector a la realización de ejercicio físico. 4. Entorno favorable para la realización de ejercicio al aire libre.	1. Crecimiento de la economía. 2. Necesidad de las personas de hacer ejercicio físico como recomendación médica para prevenir enfermedades. 3. Falta de establecimientos deportivos en la parroquia y organizaciones que coordinen actividades relacionadas al deporte y la recreación. 4. Falta de asistencia profesional en los gimnasios de poblaciones cercanas. 5. Falta de gimnasios cercanos equipados con máquinas de rehabilitación.
OPONENTES	RIESGOS
1. Limitado grupo de proveedores. 2. Programas gratuitos de bailoterapia auspiciados por el municipio de Cayambe en poblaciones cercanas. 3. Existencia de canchas para el uso público.	1. Posible resistencia de las personas de acudir al gimnasio por falta de información al creer que es un gimnasio tradicional de fisicoculturismo. 2. Falta de conocimiento de las personas de los servicios que presta el gimnasio para terapias de rehabilitación. 3. No contar con todos los equipos necesarios para el servicio de rehabilitación. 4. Implementación de máquinas y programas de rehabilitación en los gimnasios de parroquias cercanas.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación de campo

1.7.1.Cruce estratégico de la Matriz AOOD.

ALIADOS-OPORTUNIDADES

Por la predisposición que tienen los habitantes para realizar ejercicios físicos, la creación del gimnasio terapéutico les resultaría favorable porque les permitiría promover una práctica adecuada del ejercicio físico debidamente asesorada, además de proveerles el servicio de rehabilitación física en el caso de que lo requieran, aspecto que en gimnasios de parroquias cercanas no existe.

El fácil acceso hacia el sector por la disponibilidad frecuente de transporte contribuiría a la captación de clientes no solo de la parroquia; los posibles usuarios de los servicios del gimnasio de otros sectores se pueden trasladar hacia el gimnasio sin inconvenientes.

ALIADOS-RIESGOS

Dar a conocer a los usuarios de los servicios convencionales del gimnasio, por medio de charlas de parte de un profesional, que al hacer ejercicio se deben utilizar las técnicas adecuadas para evitar lesiones y crear conciencia que el ejercicio debe practicarse de acuerdo a las condiciones físicas de cada persona.

Los estímulos que brinda el gobierno para impulsar la creación de negocios son una ayuda para el emprendedor; el dinero que se ahorra por este concepto puede servir para adquirir más equipos que permitan mejorar los servicios brindados por la empresa.

OPORTUNIDADES Y Oponentes

Ofrecer el asesoramiento profesional y terapéutico a los usuarios creando programas de ejercicio recomendado a cada uno de ellos para no poner en riesgo su salud por la utilización de técnicas inadecuadas en su ejecución.

Enfocarse en que el ejercicio no solo es para fines estéticos sino también terapéuticos, crear programas que incluyan el aprovechamiento de espacios del entorno para hacer actividades al aire libre.

Oponentes y Riesgos

Brindar charlas a las personas que practican la actividad de bailoterapia auspiciada por el municipio de Cayambe y también en instituciones educativas sobre los servicios terapéuticos, las actividades recreativas y los cursos de natación que el gimnasio ofrecerá.

1.8. Determinación de la oportunidad de inversión.

Tanto a nivel del país como en la parroquia se puede observar que las personas están creando una cultura de cuidado corporal sea por mejorar su imagen, prevenir enfermedades relacionadas al sedentarismo y al estrés o por prescripción médica.

Además de los fines anteriores, el ejercicio es recomendable con fines terapéuticos brindando a las personas no solo la posibilidad de mejorar su salud sino también la posibilidad de acceder a programas de rehabilitación física, aspecto que en lugares cercanos a la parroquia donde se desarrollará el proyecto actualmente no existe.

Con la información analizada en el diagnóstico se pudo notar que las personas del sector tienen la predisposición para realizar ejercicio físico sin embargo en muchas ocasiones lo

realizan sin el debido asesoramiento de un profesional exponiéndose a sufrir algún tipo de lesión o no alcanzar sus objetivos sean estéticos, de salud o terapéuticos por practicar la misma clase de ejercicios que practican las demás personas sin tomar en cuenta que los ejercicios que son beneficiosos para un grupo de personas probablemente no lo es para otro grupo. Existen gimnasios en poblaciones aledañas que cuentan con equipos para la práctica de ejercicio sin embargo la asesoría profesional es un aspecto que no se toma en cuenta.

El proyecto plantea un gimnasio cuyo principal fin sea preservar el bienestar de los usuarios por lo que toma en cuenta alternativas de ejercicio al aire libre, este tipo de actividades no requieren de mayor esfuerzo físico y tiene beneficios como el rodearse de la naturaleza, respirar aire puro y tener la sensación de libertad que no se tiene dentro de un gimnasio; estas actividades pueden realizarse conjuntamente con los miembros de la familia.

La ubicación de la empresa, en la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba, es un aspecto positivo porque es un sector hacia donde los potenciales clientes pueden acudir sin problemas ya que existe una buena disponibilidad de transportes frecuentemente y lo más importante es que al estar a las afueras de la ciudad contribuye de mejor manera al fin terapéutico del establecimiento porque permite a los usuarios estar alejados por un momento de la contaminación de la ciudad y distraerse al realizar actividades recreativas aprovechando los caminos rurales con que cuenta la parroquia.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Gimnasio

El gimnasio es un lugar cerrado a donde asisten las personas a realizar ejercicio físico.

El sitio web EcuRed (2018) describe a un gimnasio como: “Local dotado de las instalaciones y de los aparatos adecuados para hacer gimnasia y practicar ciertos deportes.” (EcuRed,2018)

Un gimnasio está dotado de máquinas para que los usuarios puedan hacer ejercicio y trabajar los diferentes músculos y obtener los resultados deseados generalmente con la ayuda de un entrenador.

2.1.Ejercicios cardiovasculares o aeróbicos

El ejercicio aeróbico o cardio es un ejercicio físico de intensidad moderada, larga duración, en el que la respiración juega un papel muy importante y su objetivo principal es la quema de grasa corporal.

Según (Ictiva, 2018) los ejercicios aeróbicos “Normalmente, suelen ser ejercicios de movimiento incesante, de intensidad superior al 50% de la capacidad máxima. Suele rondar el 80% en los ejercicios que se conocen comúnmente”

Dentro de los ejercicios aeróbicos que más se practican están la caminata, natación, ciclismo recreativo, aeróbicos y bailoterapia.

Ciclismo recreativo.

Es una actividad desarrollada al aire libre que mantiene su aspecto deportivo y puede recorrer senderos que no tengan ningún tipo de dificultad o aquellos que implican esfuerzo y preparación física.

Figura 8: Ciclismo recreativo



Fuente: Nacion.com

Muchas personas emplean alternativas de ejercicio físico como el ciclismo recreativo porque además de ayudarles a hacer ejercicio les permite distraerse y poder ejercitarse en familia.

Para la práctica del ciclismo recreativo se necesita de la participación de los habitantes del sector, si ellos ofrecen servicios adicionales en los sectores rurales donde se practique se atraerá a más clientes siendo beneficioso para quienes coordinan la actividad como para quienes ofrecen los servicios adicionales.

Aeróbicos con Step.

Los aeróbicos con Step son una serie de ejercicios que se combinan al subir y bajar a un banco, guiados por el ritmo de la música que se practican generalmente con la finalidad de perder peso al quemar grasa.

El sitio web Vital Sport (2016) señala que la práctica de este ejercicio ayuda a mejorar la figura gracias a la pérdida de peso pero es importante tomar en cuenta que para obtener resultados óptimos se debe realizar al menos 3 veces a la semana y cuidar de nuestra alimentación

Figura 9: Aeróbics con step



Fuente: Consultas de salud

Bailoterapia.

La bailoterapia además de ser una actividad deportiva es una actividad recreativa.

Según Rizzo Jesenia (2016), la bailoterapia es la mezcla de pasos y bailes latinoamericanos que pueden realizarse diariamente como una alternativa para hacer ejercicio físico de una forma divertida, que les ayuda a las personas a desconectarse de sus preocupaciones y problemas diarios.

Rizzo además manifiesta además que “Hoy en día el baile como actividad física es considerada como una terapia de medicina natural, países de Europa y América coinciden en esta idea de que el baile entra en el rango terapéutico.” (pág. 17)

Figura 10: Bailoterapia



Fuente: El comercio

Tanto los aeróbicos como la bailoterapia se realizan al ritmo de la música sin embargo los aeróbicos tienen mayor intensidad, coreografías más coordinadas y complejas que la bailoterapia y su objetivo principal es realizar la mayor cantidad de esfuerzo físico a diferencia de la bailoterapia que está más bien enfocada a la recreación y bienestar emocional de quien la práctica.

En un gimnasio existen varias opciones para realizar ejercicios cardiovasculares con la utilización de máquinas diseñadas para este fin, así como al realizar circuitos de ejercicios que emplean pesas para su ejecución.

2.1.1. Ejercicios de fuerza.

Los ejercicios de fuerza son los que utilizan rutinas para trabajar los diferentes músculos que contribuyen al incremento de su fuerza y tamaño.

Según el sitio web Ejemplos (2017), la práctica de ejercicios de fuerza tiene sus ventajas entre ellas para que los deportistas conserven su buen estado de salud y para el tratamiento y prevención de la obesidad.

Figura 11: Entrenamiento de fuerza



Fuente: Men's Health

Dentro del entrenamiento de fuerza juega un papel muy importante la ejecución de ejercicios con pesas y máquinas de musculación.

En el sitio web Psicología y Mente (2018), se manifiesta que existen varios beneficios de entrenar con pesas, entre ellos reducir el estrés, perder grasa, tener más fuerza, disminuir el riesgo de sufrir lesiones y mejorar la salud del corazón.

2.1.2. Tipos de máquinas de un gimnasio.

Los gimnasios disponen de distintos aparatos que sirven para reducir peso, tonificar los músculos o realizar actividades de rehabilitación según un programa establecido por un profesional. Gottau (2014) explica el uso de las siguientes máquinas:

Banco press

Es un banco plano que tiene un soporte donde se sostiene la barra, se utiliza para trabajar los pectorales.

Figura 12: Banco Press



Fuente: Tendencias Hombre

Prensa de piernas

Es una máquina que tiene un espaldar inclinado para el apoyo de toda la espalda del usuario, y una plataforma que debe ser empujada con los pies para levantar el peso trabajando los músculos de las piernas. Con esta máquina se pueden trabajar glúteos, femorales, aductores y cuádriceps.

Los ejercicios realizados en esta máquina utilizan los mismos movimientos que las sentadillas pero gracias al soporte que posee la máquina puede ser utilizada por personas que tengan dolores de espalda y las puedan realizar.

Figura 13: Prensa de piernas

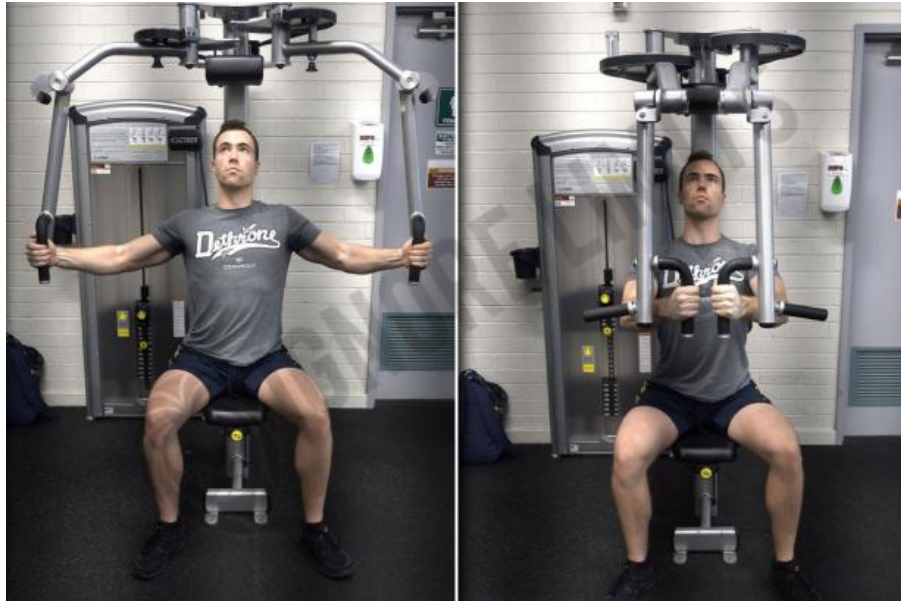


Fuente: Tendencias Hombre

Peck deck o mariposa

En esta máquina el usuario trabaja sentado los pectorales y hombros realizando aperturas de pecho.

Figura 14: Peck deck o mariposa



Fuente: Ignorelimits

Ejercicios practicados en esta máquina pueden formar parte de un programa de rehabilitación física para lesiones que hayan sufrido músculos y tendones que dan estabilidad al hombro. (Winblatt, 2017).

Dorsalera

La dorsalera cuenta con un asiento y un soporte para los muslos, utiliza poleas y una barra que se debe jalar para llevarla hacia el pecho o de tras de la nuca para trabajar los músculos de la espalda.

Figura 15: Dorsalera



Fuente: Tendencias Hombre

Máquina de extensión de cuádriceps

En esta máquina el usuario realiza extensiones de piernas, sentado, con cargas para trabajar el músculo cuádriceps de forma aislada.

En un gimnasio tradicional es muy común realizar ejercicios en esta máquina.

Figura 16: Máquina de extensión



Fuente: Cambia tu físico

Figura 17: Banco de cuádriceps (rehabilitación)



Fuente: Phisio basic

Este ejercicio es empleado además en sesiones de rehabilitación física porque permite ayuda a aumentar la fuerza muscular de las piernas.

Máquina de femorales

Es la máquina para trabajar los músculos llamados femorales. EL usuario se debe ubicar boca abajo para realizar curl de piernas para trabajar los músculos posteriores de las piernas.

Figura 18: Máquina de femorales



Fuente: Vitónica

Jaula simple

Es utilizada como soporte de protección para barras al hacer sentadillas. La práctica de sentadillas ayuda a mantener la movilidad y el equilibrio además de prevenir lesiones y quemar grasa.

Figura 19: Jaula simple



Fuente: SD MED

Mancuernas

Son accesorios para realizar ejercicios con pesas; un tipo de peso libre que puede ser ajustable o de peso fijo.

Figura 20: Mancuernas



Fuente: gym fitness

2.2. Gimnasio terapéutico

Un gimnasio terapéutico es un espacio donde un paciente puede lograr su estado físico óptimo utilizando máquinas y accesorios como caminadoras, pesas, balones terapéuticos, multifuerzas entre otros, con la debida guía de un fisioterapeuta.

Figura 21: Gimnasio terapéutico



Fuente: Mercado fitness

2.2.1. El ejercicio como terapia.

La práctica del ejercicio físico es muy beneficiosa porque ayuda a prevenir ciertas enfermedades y forma parte del tratamiento de otras. No es necesario que las personas hayan sido diagnosticadas con algún tipo de alteración para que puedan hacer uso de los servicios de un centro terapéutico.

Según Hall & Thein (2006): La intervención mediante el ejercicio terapéutico es un servicio sanitario que ofrecen los fisioterapeutas a pacientes y clientes. Los pacientes son personas con alteraciones o limitaciones funcionales diagnosticadas. Los clientes son personas a las que no tiene necesariamente que haberseles diagnosticado alteraciones ni limitaciones funcionales, pero que requieren los servicios de fisioterapia para la prevención o para mejorar el rendimiento, como formación para

grupos de personas que desarrollan actividades laborales agotadoras, para la educación preventiva y la prescripción de ejercicio con objeto de la prevención de personas con una lesión musculoesquelética diagnosticada como artritis reumatoide, o ejercicio recomendado para un grupo de deportistas de alto nivel con el fin de prevenir lesiones o mejorar el rendimiento. (Hall & Thein, 2006, pág. 2)

2.2.2. Equipos para terapias de rehabilitación.

Algunas máquinas son diseñadas principalmente para fines terapéuticos. A continuación, se describirán a las principales.

Barras paralelas para la marcha

Estas barras son utilizadas para ejercicios de fisioterapia y para la rehabilitación de las extremidades inferiores.

Según el sitio web Phymed (2018) se explica que estas barras ayudan a los pacientes a recuperar la fuerza, el equilibrio, el movimiento y recobrar su independencia.

Figura 22: Barras paralelas en la marcha



Fuente: Phisio Basic

Escaleras y rampas

Son utilizadas en fisioterapia para ayudar al paciente a reeducar su marcha, la utilización de estas les permite fortalecer los músculos y hacer que los miembros superiores e inferiores se fortalezcan.

Figura 23: Escaleras y rampas



Fuente: Phisio Basic

Equipo de tracción cervical

Es un equipo que se fija a la pared, tiene un soporte de poleas y se utiliza para la rehabilitación cervical. (Enraf Nonius, 2018)

Este tipo de instrumento ayuda al fisioterapeuta a tratar lesiones del cuello.

Figura 24: Equipo de tracción cervical



Fuente: Prim fisioterapia y rehabilitación

Rueda de hombro

Se utiliza para ejercitar y hacer más amplios los movimientos de las articulaciones del hombro a la vez que contribuye a que el músculo se fortalezca y mejora la circulación.

Según el sitio web (Phisio Basic , 2018) una rueda de hombro “es un aparato de cinesiterapia activa resistida que permite el movimiento de hombro y la escápula de rotación.”

Figura 25: Rueda de hombro



Fuente: Phisio Basic

Bicicleta cinética

Se utiliza para que los músculos de las extremidades inferiores adquieran resistencia o fuerza.

Según Infomed Especialidades (2018), “Las más modernas cuentan igualmente con un sensor para las pulsaciones cardíacas del paciente. Se utilizan para entrenar y aumentar la resistencia de los músculos de los miembros inferiores, así como para ganar recorrido articular en la articulación de la rodilla”

Figura 26: Bicicleta cinética



Fuente: fisioterapia

Poleas

Las poleas son utilizadas en fisioterapia cuando se necesita que el paciente gane fuerza o logre la definición de un grupo muscular.

Figura 27: Poleas



Fuente: Fisioterapia

Escalera Sueca

Según Phisio Basic (2018), la escalera sueca se utiliza en fisioterapia para ayudar a mejorar los movimientos del hombro y para fortalecer los músculos torácicos, pélvicos y de espalda.

Figura 28: Escalera Sueca



Fuente: Phisio basic

Discos vestibulares

Son utilizados para mejorar el equilibrio y fortalecer las extremidades inferiores.

Figura 29: Discos vestibulares



Fuente: Phisio basic

Espejo postural

Según el sitio web Vida Plena (2018), este espejo contribuye a que los pacientes mejoren el funcionamiento motor de las extremidades inferiores y ayuda a la recuperación motora.

Figura 30: Espejo postural



Fuente: Vida plena

2.3. Estudio de mercado

El estudio de mercado se encarga de recolectar, analizar e interpretar la información relacionada con la oferta y la demanda del bien o servicio que ofrecerá el proyecto para ser utilizado en un proceso de mercadeo.

2.3.1. El mercado.

Al hablar del término “mercado” nos referimos a la interacción de la oferta y la demanda de los productos y servicios en la que interfieren también los precios.

Según los autores Santamases, Sánchez & Valderrey (2014): Los mercados suelen estar formados por individuos o entidades heterogéneos.

Los consumidores tienen características o atributos diversos, muchos tipos de necesidades diferentes y cuando compran un producto no buscan siempre los mismos

beneficios. En consecuencia, no se puede considerar el mercado como una unidad y ofrecer a todos sus integrantes los mismos productos o servicios, en especial cuando la competencia es intensa y existe una gran diversidad de productos o servicios alternativos. (Santesmases, Sánchez , & Valderrey, 2014, pág. 63)

No se puede ofrecer el mismo producto a todos los mercados porque las necesidades que quieren satisfacer los posibles consumidores son diferentes dependiendo de su cultura, su nivel de ingresos, sus gustos y preferencias por lo que es indispensable segmentar el mercado.

2.3.2. Segmentación de mercado.

Segmentar el mercado es hacer subgrupos de características homogéneas en el mercado para poder ofrecerles un producto que satisfaga sus necesidades, con la ayuda de una estrategia de comercialización que sea dirigida a cada uno de ellos.

Según los autores Santamases, Sánchez & Valderrey (2014): El concepto de segmentación se basa en la proposición de que los consumidores son diferentes, ya sea en sus necesidades o en sus características demográficas y socioeconómicas, ya en su personalidad, actitudes, percepciones y preferencias. (pág. 63)

2.3.3. Productos o servicios sustitutos.

Son productos que pueden reemplazar el consumo de otros productos. Según Morales & Morales (2009) “Los sustitutos son aquellos productos que son diferentes, pero satisfacen en forma parecida una necesidad; por ejemplo, la miel es un sustituto de azúcar.” (pág. 54)

El consumo de estos productos está influenciado por el precio; si un bien sube de precio las personas pueden sustituir el consumo de ese producto por otro que satisfaga sus necesidades de forma similar pero que tenga un precio más bajo.

2.3.4. Población y muestra.

La población es un grupo de elementos de los que se va a recopilar determinada información y la muestra es un grupo de unidades de la población para hacer una estimación de los valores que caracterizan a la población que está siendo estudiada.

Es muy importante que se seleccione correctamente la muestra porque a partir de ella se obtienen conclusiones válidas respecto de las características de la población.

2.3.5. Población Económicamente Activa PEA.

Son personas que tienen de 15 años en adelante que trabajaron por lo menos 1 hora en la semana tomada como referencia; quienes, aunque no trabajaron estaban empleados y quienes estaban desempleados, pero están buscando empleo. (Ecuador en Cifras, 2016)

Dentro de la población económicamente activa se encuentran las personas empleadas y las desempleadas.

2.3.6. Demanda.

Según el autor Baca Gabriel (2013) La demanda son los productos o los servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades, a cambio de un precio determinado.

El análisis de la demanda es indispensable para saber si el proyecto que se propone tiene participación en la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

2.3.7. Demanda potencial.

La demanda potencial es la cantidad máxima de consumidores de un bien o servicio en un tiempo determinado, es la determinación cuantitativa de los bienes o servicios que la población requiere sin importar si los puede adquirir o no.

Según Baca Gabriel (2013) la demanda potencial insatisfecha son los bienes o servicios que probablemente el mercado consuma en los años futuros y que actualmente los productores no han logrado cubrir esa necesidad.

2.3.8. Demanda real.

Es la cantidad de bienes o servicios que la población en realidad está en la capacidad de adquirir, se determina por su nivel de ingresos. (Morales & Morales , 2009, pág. 56)

Determinar tanto la demanda potencial como la demanda real es indispensable para realizar las proyecciones de lo que los consumidores pueden demandar a futuro y determinar si el proyecto resulta ser viable, además conjuntamente con el análisis de la oferta, nos permite determinar la demanda insatisfecha existente en el mercado.

2.3.9. Oferta.

La oferta es la cantidad de productos que las ponen a disposición de los consumidores con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

2.3.10.Demanda Insatisfecha.

La demanda insatisfecha sucede cuando la oferta de un producto existente en el mercado no alcanza a cubrir las necesidades que tienen los consumidores.

Según (Araujo, 2013), “cuando la oferta es restringida o escasa, refleja la existencia de un mercado insatisfecho con posibilidades de ampliarlo. (pág. 33)

2.3.11.El precio.

“El precio puede ser considerado como el punto en el que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor.” (Santesmases, Sánchez , & Valderrey, 2014, pág. 201)

En algunas ocasiones el consumidor prefiere los precios más bajos sin embargo un precio muy bajo para un producto que tiene características similares a las de uno que tiene un precio alto puede generar dudas al consumidor respecto de la calidad del producto.

2.4.Estudio Técnico

El estudio técnico toma como base el estudio de mercado para saber la necesidad de locales de venta y distribución para poder determinar la inversión necesaria, en él se analizan los procesos, tecnología, el tamaño y la localización.

“Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto”. (Meza, 2017)

2.4.1. Proyecto.

Un proyecto de inversión es la elaboración de un plan al que se asignan recursos materiales, financieros, técnicos y humanos con la finalidad de generar un beneficio económico dentro de un determinado tiempo.

2.4.2. Capacidad instalada.

Según Paulo Nunes (2015), la capacidad instalada es el volumen máximo de producción que una empresa puede lograr dentro de un tiempo determinado.

La capacidad instalada es la producción máxima que una empresa puede llegar a tener con los recursos que posee, sean equipos, tecnología, talento humano.

2.4.3. Capacidad utilizada.

Es la parte de la capacidad instalada que se está utilizando en realidad.

La estimación de la capacidad instalada junto con la capacidad utilizada determina el tamaño del proyecto.

2.4.4. Ingeniería del proyecto.

La ingeniería del proyecto es la determinación de los requerimientos para la puesta en marcha de la planta de producción o de las instalaciones necesarias para la prestación de un servicio.

Según (Araujo, 2013), la ingeniería del proyecto “tiene como objetivo específico probar la viabilidad técnica del proyecto, aportando información que permita su evaluación técnica y económica.” (pág. 78)

2.4.5. Capital de trabajo.

Es la cantidad de dinero invertida en un negocio con la que se pueden realizar las gestiones económicas a corto plazo necesarias para el desarrollo de sus actividades, como el pago de sueldos, compra de materia prima, pago de arriendos, entre otros.

2.4.6. Financiamiento.

Para un proyecto es necesario contar con un capital que permita adquirir los equipos y materiales necesarios para la producción de bienes o servicios; dicho capital puede ser propio o proveniente de fuentes de financiamiento.

Si el inversionista no cuenta con fondos propios o estos no son suficientes debe acudir a la utilización de fondos provenientes de instituciones financieras; para acceder a un crédito se debe tomar en cuenta la tasa de interés que de preferencia debe ser tasa fija para evitar un excesivo aumento en épocas de crisis.

Para iniciar un negocio es necesario hacer un análisis de las opciones de financiamiento con las que se cuenta, tomando en cuenta plazos, montos y tasas de interés que las instituciones financieras ofrecen.

2.5. Estudio Financiero

Es el análisis de la capacidad que puede tener una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo; en él se considera la inversión, además de los ingresos y los egresos actuales y proyectados. Gabriel Baca en su libro *Evaluación de Proyectos* (2013) señala que:

La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo

total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. (pág. 171)

2.5.1. Costos y Gastos.

Es importante diferenciar claramente estos dos conceptos porque a pesar de que los dos son erogaciones de dinero su naturaleza es diferente y afectan de forma distinta a los estados financieros.

En el sitio web Gerencie.com (2018), se describe a los costos y gastos de la siguiente manera:

Los costos son las erogaciones de dinero que se deben hacer exclusivamente para producir un bien o servicio, como ejemplo se menciona la compra de materia prima, la mano de obra y la energía para mover las máquinas.

Los gastos son la cantidad de dinero que se desembolsa para la distribución de los productos y las gestiones administrativas del negocio; no están relacionados directamente a la producción del bien o servicio.

2.5.2. Balance de Situación Inicial.

Presenta la información financiera con las que una empresa inicia un período.

Araujo David (2013) manifiesta que un balance general proforma contiene los rubros que constituirán los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa que formará parte del proyecto.

Para un análisis adecuado de las cuentas del Balance, es necesario clasificar la parte corriente y la no corriente.

2.5.3. Estado de Resultados.

Es muy importante analizar si un negocio está generando la rentabilidad esperada o si por el contrario está generando pérdidas; para este fin se realiza el Estado de Resultados.

“Antes denominado Estado de ganancias y pérdidas, es quizás el estado de mayor importancia por cuanto permite evaluar la gestión operacional de la empresa y, además, sirve de base para la toma de decisiones.” (Díaz, 2016: 331)

En este estado financiero se muestran de forma detallada todos los ingresos y gastos de una empresa durante un periodo de tiempo con la finalidad de determinar la pérdida o la utilidad que las actividades económicas han generado a la empresa.

2.5.4. Flujo de Caja.

El flujo de caja permite observar el flujo de las entradas y salidas del efectivo dentro de un período determinado, es un indicador de la liquidez de la empresa.

El autor Araujo David (2013) aclara que los flujos netos de efectivo del proyecto son la diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo que se producen en el proyecto desde cuando se inician sus operaciones y son importantes para evaluar la rentabilidad que pueden generar los proyectos.

2.5.5. VAN.

Según el sitio web Crece Negocios (2014), el Valor Actual Neto VAN es un indicador financiero que mide el flujo de los ingresos y egresos que un proyecto tendrá a futuro para determinar si después de descontar la inversión se va a generar alguna ganancia.

El VAN expresa la rentabilidad o la pérdida del proyecto en términos monetarios.

Para obtener el VAN se necesita tener el flujo de caja proyectado, saber el tamaño del proyecto y conocer además la tasa de descuento.

Un proyecto es rentable si el VAN es mayor o igual que cero; no es rentable si es menor que cero.

Si el VAN es ≥ 0 el proyecto es rentable

Si el VAN es < 0 el proyecto no es rentable

2.5.6. TIR.

(Sevilla Arias, 2017) describe a la Tasa Interna de Retorno TIR como la tasa de rentabilidad que ofrece una inversión.

La TIR es una medida relativa de la rentabilidad, es expresada en porcentaje, para su cálculo es necesario saber el tamaño del proyecto y el flujo de caja proyectado.

El TIR al igual que el VAN son instrumentos que contribuyen para la toma de decisiones.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Planteamiento del problema de investigación.

Los habitantes de la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba no cuentan con espacios adecuados para ejercitarse regularmente por lo que buscan opciones que en ocasiones no son las más convenientes; algunas personas salen a trotar en la vía principal exponiéndose al tráfico vehicular y factores climáticos desfavorables, otras asisten a gimnasios de sectores aledaños que ofrecen los servicios de aeróbicos y ejercicios de musculación sin embargo no siempre cuentan con la supervisión y asesoramiento profesional que prescriba el ejercicio físico más apropiado para cada persona por lo que los posibles usuarios del servicio pueden estar expuestos a riesgos.

3.2. Objetivos del estudio de mercado

3.2.1. Objetivo general.

Efectuar un estudio de mercado mediante el análisis de la oferta, la demanda y demás variables que interactúan en él con la finalidad de identificar la demanda insatisfecha y las características que los posibles clientes esperan del servicio.

3.2.2. Objetivos específicos.

- Identificar cada uno de los servicios que va a prestar el gimnasio
- Analizar la oferta de servicios similares
- Analizar la demanda potencial de los servicios que ofrecerá el gimnasio
- Definir los precios de los servicios ofertados

- Identificar las estrategias que va a requerir el proyecto para posicionarse en el mercado

3.3. Identificación del producto o servicio

El proyecto de la implementación del gimnasio en la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba perteneciente al Cantón Cayambe ofrecerá a sus clientes la realización de ejercicios desde una perspectiva terapéutica y de bienestar con el debido asesoramiento profesional para la realización de ejercicios dentro y fuera del establecimiento de acuerdo con las necesidades de cada cliente sin que los usuarios se expongan a riesgos por malas prácticas del ejercicio físico.

Dentro del establecimiento se realizarán ejercicios de fortalecimiento muscular (pesas) y cardio (aeróbicos y bailoterapia).

Aprovechando los lugares naturales del entorno, dentro de las opciones de ejercicios al aire libre se realizarán caminatas y ciclismo recreativo por caminos rurales del sector y bailoterapia en espacios de uso común.

El gimnasio contará con el servicio de gimnasio terapéutico donde se trabajará en mecanoterapia.

Tabla 15: Mecanoterapia

Mecanoterapia.- Es una terapia se realiza en las instalaciones del gimnasio utilizando equipos para el tratamiento de algunas enfermedades y lesiones relacionadas a la rehabilitación neurológica, muscular o del tejido óseo.



Elaborado por: La autora

3.3.1. Características

Se pueden analizar tanto características internas como externas

Características internas

Las principales características internas del proyecto son:

- **Asistencia profesional.** – Existirá un profesional que establezca los programas de ejercicio más adecuados, para evitar que los usuarios pongan en riesgo su salud por la práctica de ejercicios que podrían resultar perjudiciales.
- **Servicio personalizado.** – Se brindará atención a los usuarios con programas de ejercicios que contribuyan a la consecución de los objetivos que tenga cada cliente sabiendo que pueden ser estéticos o terapéuticos.

Características externas

La característica externa más importante es la calidad en la prestación de los servicios que ofrece el gimnasio basada en la exigencia de los usuarios que buscan en la práctica del ejercicio físico una opción para verse y sentirse bien, apoyada en un personal capacitado y una administración ética.

El gimnasio emplea la mecanoterapia para realizar terapias físicas para la rehabilitación con una valoración médica antes de iniciar un programa de ejercicios.

La ubicación del proyecto en las afueras de la ciudad es un aspecto positivo porque permite que las actividades terapéuticas se realicen en un entorno libre de la contaminación

provocada por los vehículos permitiendo a los usuarios tomar sus terapias en un ambiente donde se puede respirar aire puro.

3.3.2. Productos o servicios sustitutos

Un producto sustituto representa un complemento del producto principal que se ofrece. En el caso del gimnasio un servicio sustituto es la nutrición. Muchas de las personas que buscan tener un estilo de vida saludable creen que el único punto que deben tomar en cuenta es la realización de ejercicio por lo que se limitan a asistir a los gimnasios o hacer ejercicio por cuenta propia en casa, sin embargo si los usuarios adoptan una cultura de mantener una buena nutrición es probable que algunos de ellos dejen de demandar los servicios del gimnasio porque manteniendo buenos hábitos alimenticios también pueden mantener un estilo de vida saludable.

3.4. Usuarios del servicio

Los usuarios de los servicios ofertados por el gimnasio terapéutico serán personas de diferentes edades que requieran realizar ejercicio físico con fines estéticos, terapéuticos o para rehabilitación.

3.5. Segmentación de mercado

Para establecer el mercado meta de este proyecto se tomará como referencia a la población de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba que es donde se ejecutará el proyecto.

La segmentación del mercado para el proyecto se establece de la siguiente manera:

Tabla 16: Matriz de segmentación de mercado

VARIABLE DE SEGMENTACIÓN	VARIABLES POR GRUPO	SUBGRUPO
Ubicación geográfica	Región	Sierra
	Provincia	Pichincha
	Cantón	Cayambe
	Parroquia	Santa Rosa de Cusubamba
	Clima	Templado
Sociodemográficas	Género	Masculino, Femenino
	Edad	Usuarios de 15 años en adelante
	Ingresos	Igual o superior al Salario Básico Unificado.
	Ocupación	Amas de casa, profesionales, trabajadores agrícolas y público en general.
Psicográfica	Estilo de vida	Las personas a las que les gusta la práctica del ejercicio y encuentran en él una alternativa para mantener una buena salud.
Conductual	Beneficios esperados	Que los pobladores de la parroquia tengan una alternativa para la práctica de ejercicio de forma regular en un espacio donde exista el asesoramiento profesional para garantizar su bienestar.

Elaborado por: La Autora

3.5.1. Modalidad de la investigación

Para el desarrollo del proyecto se llevó a cabo una investigación de campo para que el investigador pueda obtener directamente la información sobre la realidad de la población objetivo respecto a las tendencias del cuidado de su salud a través de la realización del ejercicio físico.

Tipo de investigación

Descriptivo

Sirve para describir las características del objeto de estudio para obtener datos precisos y objetivos que puedan utilizarse en cálculos estadísticos. Este tipo de investigación permitirá

al investigador tener una amplia descripción de las características de los posibles clientes, los servicios que estos demandan para determinar las oportunidades de mercado existentes.

3.5.2. Identificación de la población

La población a la que se dirige el proyecto es la Población Económicamente Activa de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba donde se ejecutará el proyecto de acuerdo al número de habitantes determinado por el PDOT de la misma.

Para la estimación de la PEA actual se tomarán como base los datos del último censo realizado en el año 2010 teniendo en cuenta la tasa de crecimiento del 2.76%.

Tabla 17: Identificación de la población PEA Santa Rosa de Cusubamba

PARROQUIA	PEA CENSO 2010	TASA DE CRECIMIENTO	PEA PROYECTADA
Santa Rosa de Cusubamba	1.779	2,76%	2.212

Fuente: SNI

Elaborado por: La Autora

3.5.3. Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra corresponde al número de sujetos representativos que se toman de una población para realizar un estudio.

Para determinar el tamaño de la muestra se tomará como referencia la población económicamente activa PEA proyectada al 2018 de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba.

Para el cálculo se empleará un nivel de confianza del 95% con una probabilidad de error del 5%, y una desviación estándar de 0,50 porque no se han realizado estudios previos sobre proyectos similares y las probabilidades de que el proyecto tenga éxito o que no lo tenga son iguales.

El cálculo de la muestra se realizará en base a la siguiente fórmula:

Fórmula de cálculo

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N - 1) e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

Z= Nivel de confianza

e = Límite de aceptación de error de la muestra

σ = Desviación estándar

Datos:

N= 2.645

Z = 1,96

e= 0,05

σ =0,50

$$n = \frac{(2.212) * (0,25) * (3,84)}{((2.212-1) * (0,0025)) + (0,25 * 3,84)}$$

$$n = \frac{2.124}{6.49}$$

$$n = 327$$

327 elementos muestrales.

Según el resultado obtenido luego de aplicar la fórmula para poblaciones finitas se realizarán 327 encuestas, que permitirán la realización del estudio de mercado necesario para poder determinar la factibilidad de implementar un gimnasio terapéutico en la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba del cantón Cayambe.

3.5.4. Diseño del Instrumento de investigación

Encuestas

Para el diseño de la encuesta se tomaron como referencia los aspectos relacionados a la oferta y demanda que son fundamentales para la realización de un estudio de mercado.

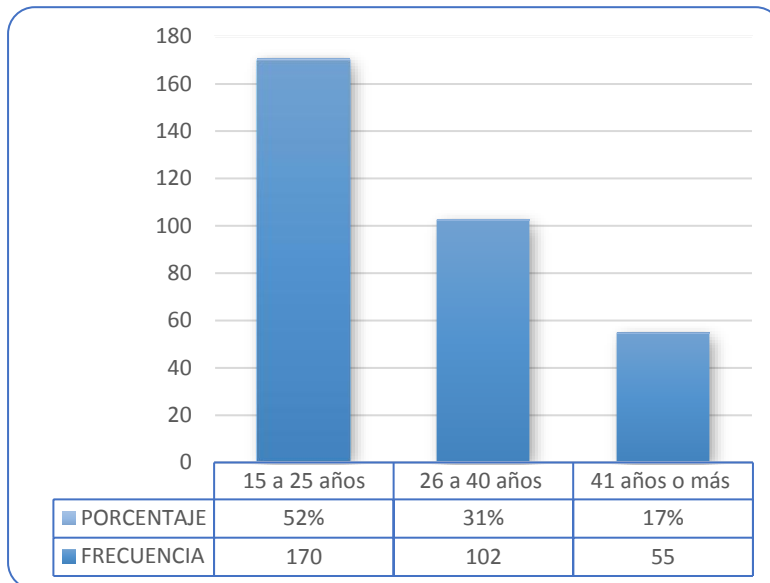
El instrumento necesario para realizar las encuestas es el cuestionario con el cual se busca obtener la información directamente de los posibles consumidores del servicio que ofrecerá el gimnasio.

3.5.5. Tabulación y procesamiento de la información

Análisis de los resultados de la encuesta

1. Señale su rango de edad

Figura 31: Rango de edad



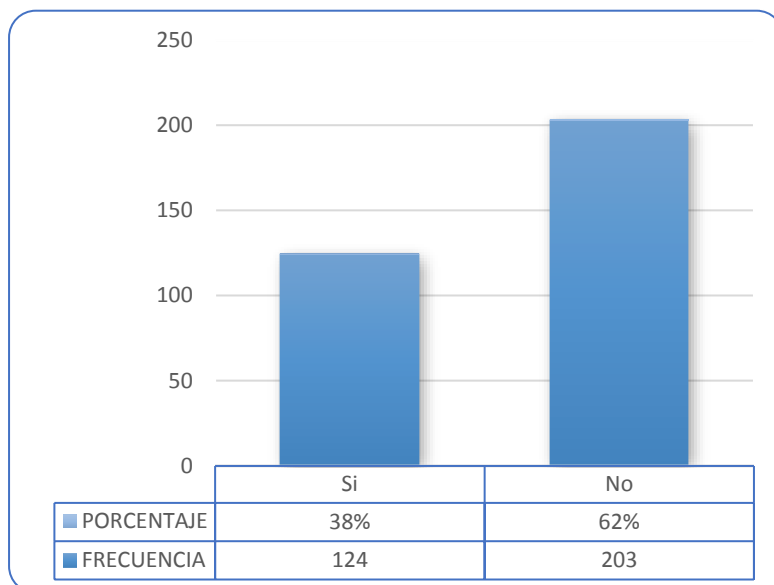
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de las personas encuestadas está entre las edades de entre 15 y 25 años, seguido aquellas de entre 26 y 40, lo que contribuye a obtener datos más confiables ya que por ser las personas más jóvenes son quienes más probabilidades tienen de asistir a un gimnasio.

2. ¿Asiste o ha asistido a un gimnasio?

Figura 32: Asistencia a los gimnasios



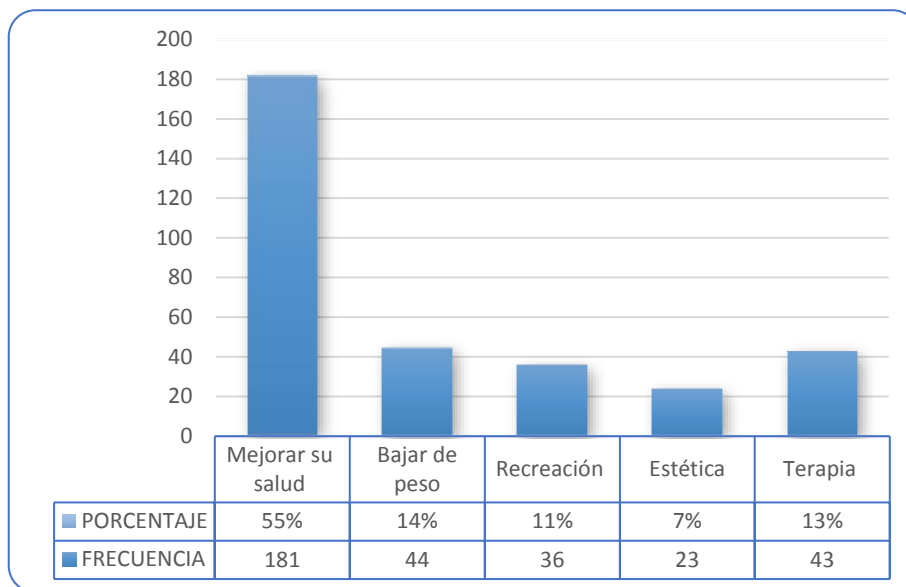
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Un 38% de los encuestados asegura asistir o haber asistido a un gimnasio lo que demuestra la existencia de personas que tienen interés en la práctica del ejercicio físico sin embargo el porcentaje no es mayor debido a que en la parroquia no existen estos establecimientos.

3. ¿Por cuál de las siguientes razones, asiste o asistiría a un gimnasio?

Figura 33: Razones que promueven la asistencia a un gimnasio



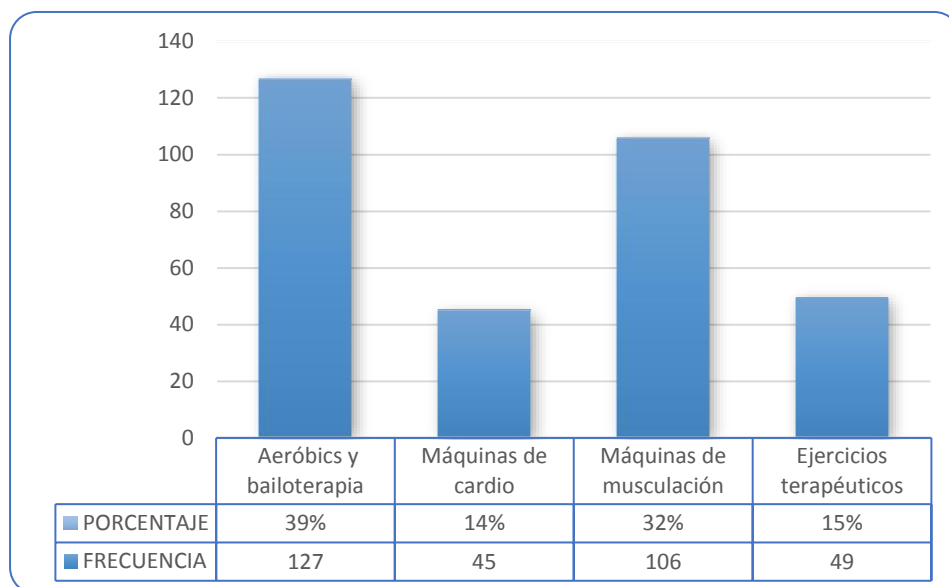
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Un porcentaje considerable de las personas encuestadas manifiesta que su principal interés al asistir a un gimnasio a realizar ejercicio físico es mejorar su salud seguido de la posibilidad de bajar de peso. Este resultado nos permite observar que la población no está interesada exclusivamente en los servicios de un gimnasio tradicional, dándonos una pauta para la prestación de servicios de un gimnasio terapéutico que cubra la necesidad de la población.

4. ¿Cuáles de los siguientes servicios son los que más utiliza o utilizaría en un gimnasio?

Figura 34: Servicios más demandados en un gimnasio



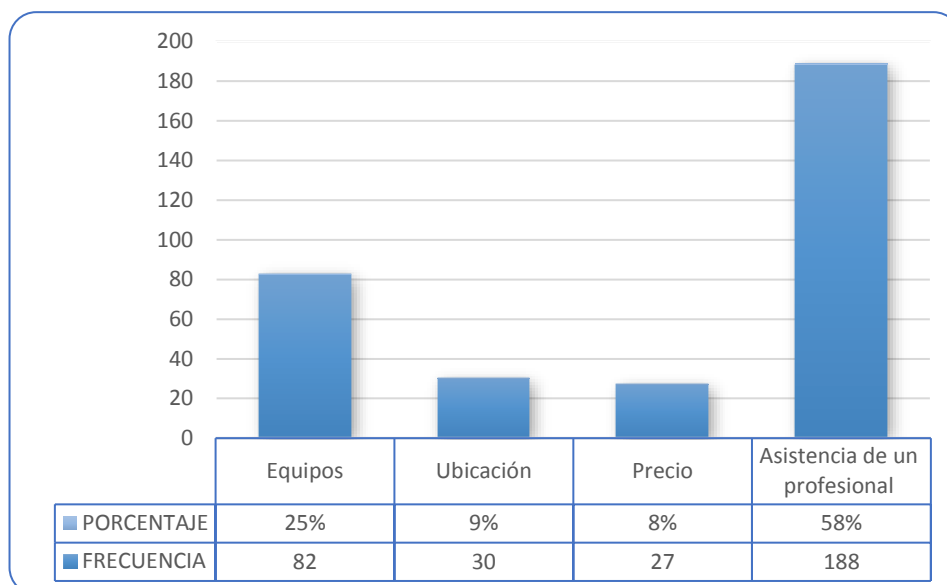
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De los resultados de las encuestas se pudo observar que las personas hacen mayor uso de los servicios relacionados a conservar la salud; el 61% está entre las personas que utilizan máquinas de cardio, de musculación y ejercicios terapéuticos lo que nos permite tomar datos para garantizar la propuesta. Un 39% practica aeróbics y bailoterapia lo que demuestra que también existe un grupo de personas que demandan los servicios de un gimnasio como opciones recreativas.

5. ¿Cuál de las siguientes características cree usted que es la más importante en un gimnasio?

Figura 35: Características más importantes de un gimnasio



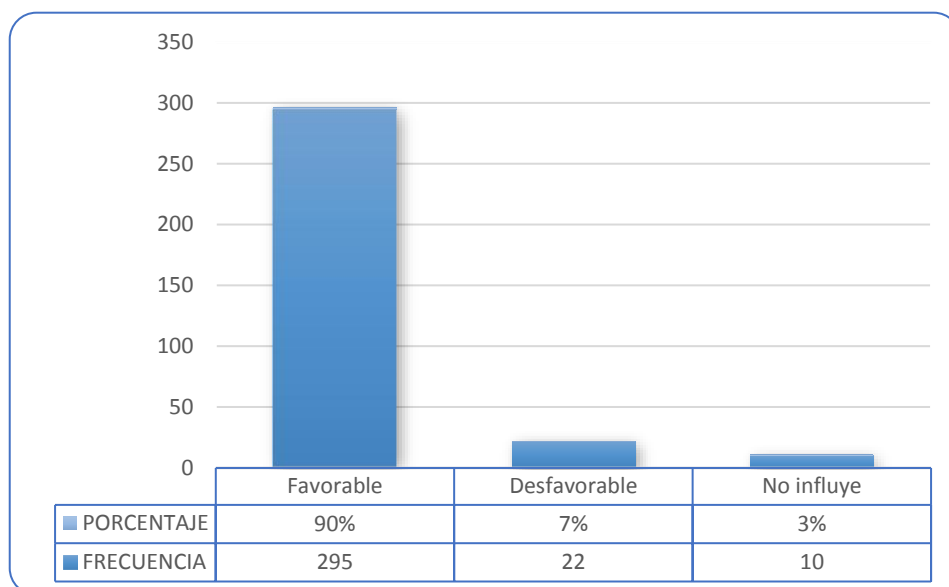
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El 58% de personas afirma que lo más importante que debe existir en un gimnasio es la asistencia de un profesional, esto demuestra que las personas necesitan de una adecuada asesoría que garantice su seguridad al momento de realizar ejercicio físico para no exponerse a riesgos; no están interesadas únicamente en las instalaciones y las máquinas que un gimnasio pueda tener sino en que existan personas capacitadas para asesorarles en un plan de ejercicios de acuerdo a los objetivos que persiguen al asistir a un gimnasio ya sea con fines estéticos o terapéuticos. Únicamente para el 8% de los encuestados lo más importante es el precio que deban pagar por el servicio.

6. La atención de un instructor además de la asistencia de un terapeuta en un gimnasio, para usted es un aspecto:

Figura 36: Opinión sobre la atención brindada por el instructor y el terapeuta



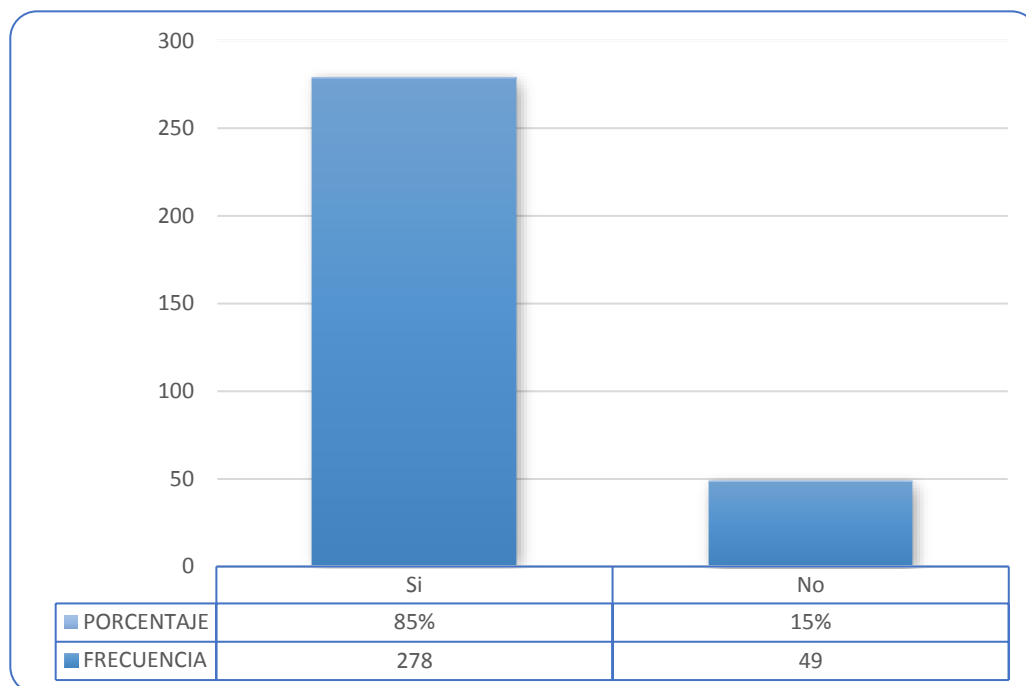
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Un 90% de las personas encuestadas ve la atención de un entrenador profesional y un terapeuta en un gimnasio como un aspecto favorable a la hora de decidirse a asistir; la supervisión de estos profesionales garantizaría el alcance de sus objetivos.

7. ¿Asistiría a un gimnasio ubicado en la parroquia Santa Rosa de Cusubamba que cumpla con las características mencionadas en la pregunta anterior?

Figura 37: Probabilidades de asistencia a un gimnasio ubicado en la parroquia



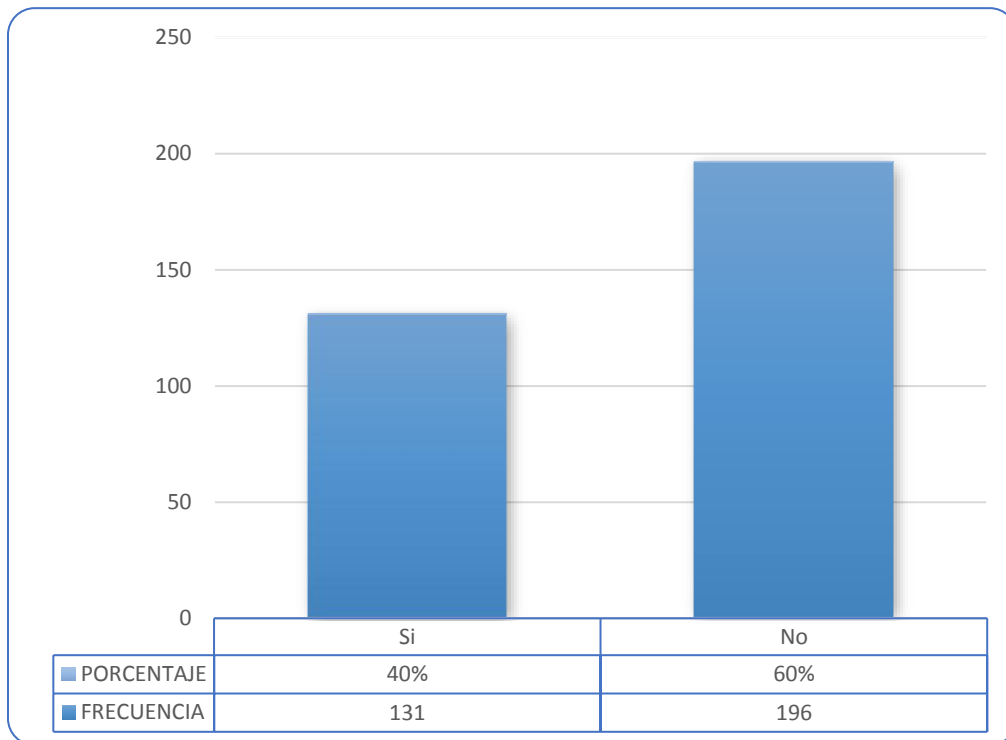
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De las personas encuestadas el 85% asegura que si asistiría a un gimnasio ubicado en la Parroquia lo que demuestra que ante la opinión de las personas es un proyecto que tendría una aceptación considerable.

8. ¿Existen personas en su familia que hayan utilizado los servicios de un gimnasio con fines terapéuticos o de rehabilitación física?

Figura 38: Existencia de demanda de servicios del gimnasio con fines terapéuticos



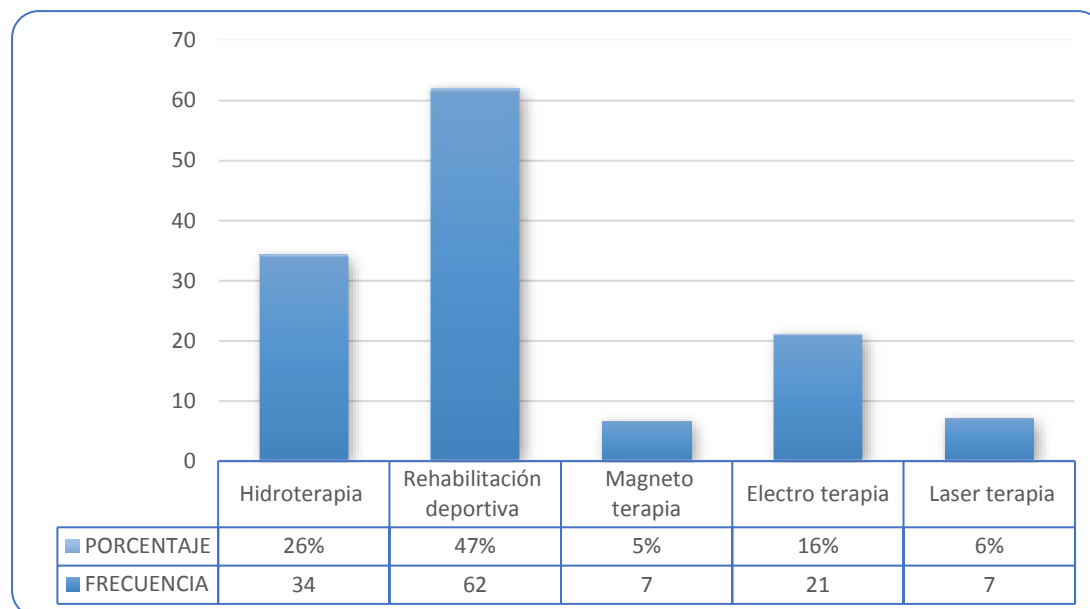
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El 40% población asegura que han existido casos en sus familias de personas que han hecho uso de los servicios de un gimnasio con fines terapéuticos o de rehabilitación física lo que demuestra que existe la demanda de los servicios que va a brindar el centro.

9. Si la respuesta anterior fue afirmativa, ¿Cuál de los siguientes servicios ha utilizado?

Figura 39: Servicios terapéuticos más demandados



Elaborado por: La autora

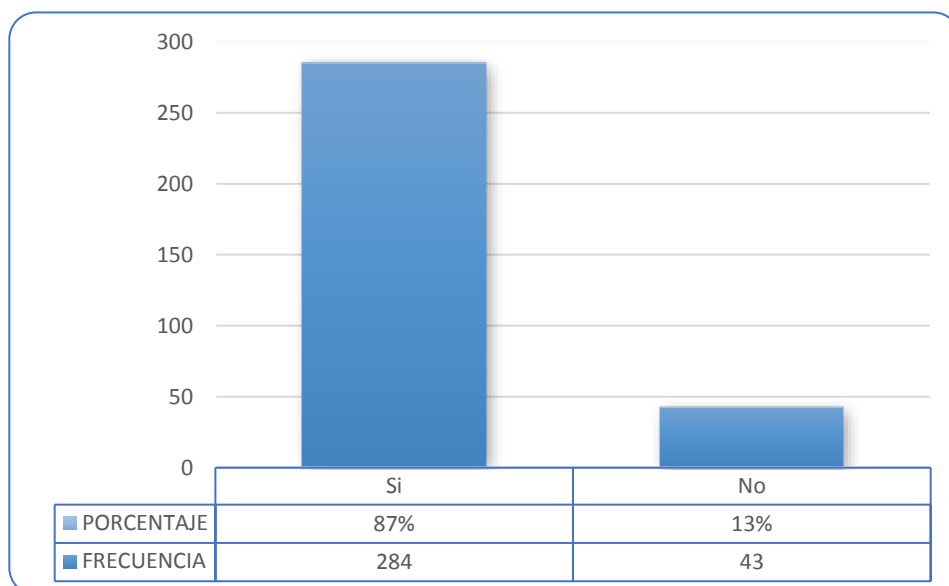
ANÁLISIS:

Al consultar a las personas que aseguran conocer de casos del uso de los servicios de un gimnasio con fines terapéuticos o de rehabilitación el 47% asegura que hizo uso del servicio de rehabilitación deportiva seguido de hidroterapia con un 26%. El 27% restante manifiesta que ha hecho uso de las distintas ramas terapéuticas (magneto terapia, electroterapia, laser terapia) para mejorar su salud por prescripción médica.

Un factor para la demanda del servicio de rehabilitación deportiva es la participación de las personas en campeonatos deportivos organizados en canchas públicas y privadas donde no existe una preparación deportiva adecuada conllevando a las personas a padecer lesiones o fracturas. El servicio de mecanoterapia que el proyecto plantea cubriría esa demanda de servicios.

10. ¿Considera usted que un gimnasio debería promover actividades al aire libre?

Figura 40: Acogida respecto a la realización de actividades al aire libre por parte de los posibles usuarios del gimnasio.



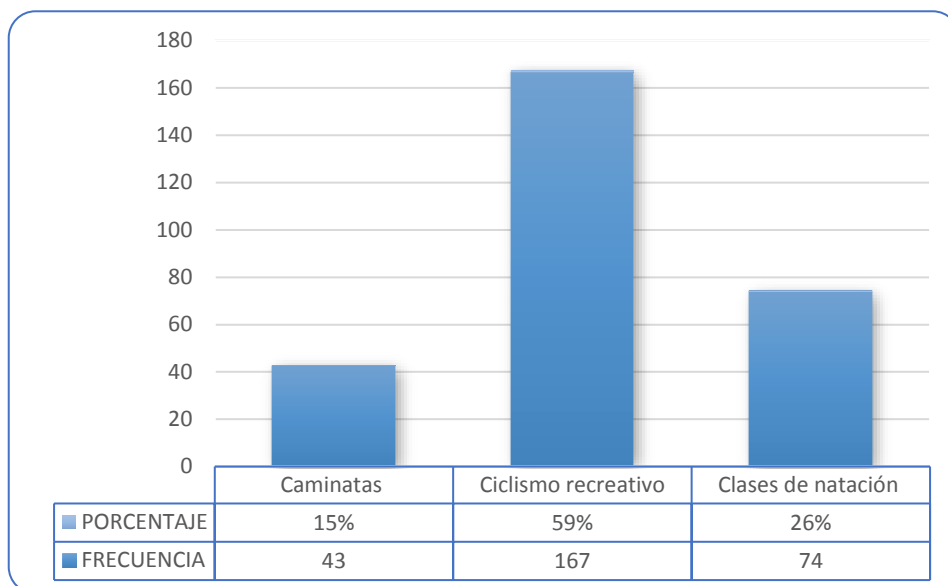
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Un alto porcentaje de las personas que fueron encuestadas considera como favorable la iniciativa de que un gimnasio promueva actividades al aire libre, esto es un aspecto positivo para el proyecto porque demuestra que las opciones innovadoras pueden contribuir a captar nuevos clientes.

11. Si un gimnasio promoviera actividades fuera del establecimiento, ¿cuál de las siguientes actividades le gustaría practicar?

Figura 41: Actividades al aire libre más aceptadas



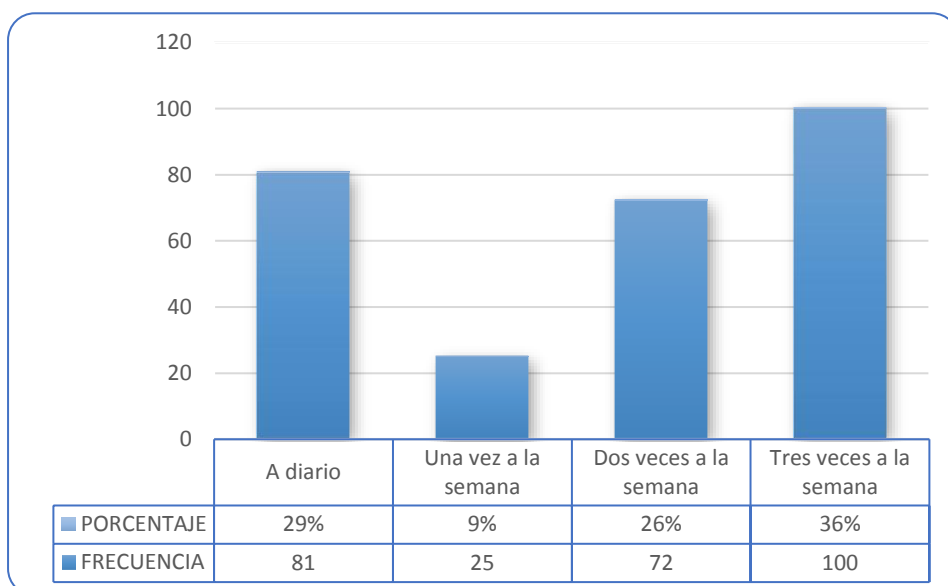
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

A un 59% de la población encuestada le gustaría practicar ciclismo recreativo seguido de un 26% de personas a quienes les gustaría tomar clases de natación y finalmente un 15% que preferiría hacer caminatas lo que nos da una pauta para la implementación de estos servicios complementarios.

12. ¿Con qué frecuencia asistiría al gimnasio?

Figura 42: Posible frecuencia de asistencia al gimnasio



Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

De acuerdo con los datos obtenidos se puede observar que existe un porcentaje mayor de personas que estarían dispuestas a asistir tres veces a la semana seguido de quienes están dispuestos a asistir a diario, información que será útil para realizar proyecciones de la demanda.

1.6. Análisis de la demanda.

La investigación realizada por medio de las encuestas a las personas que podrían ser usuarios potenciales de los servicios del gimnasio terapéutico es la base para el estudio de la demanda donde se demuestra que la asistencia de un terapeuta y un entrenador profesional para los usuarios de un gimnasio hace que exista una expectativa favorable respecto a este proyecto.

De forma general, existe un panorama positivo respecto de la implementación del gimnasio en la parroquia.

Para la realización de los cálculos sobre la demanda, es importante calcular el consumo per cápita de los servicios ofrecidos por el gimnasio lo cual se realizó tomando en cuenta los resultados de la pregunta de la encuesta relacionada a la frecuencia con la que los posibles usuarios asistirían al gimnasio. El consumo per cápita se establecerá en horas de servicio.

1.6.1. Consumo per cápita

FRECUENCIA DE ASISTENCIA AL GIMNASIO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	HORAS A LA SEMANA	SEMANAS	C.PERCÁPITA EN HORAS	PORCENTAJE
A diario	81	5	52	21.060	46%
Una vez a la semana	25	1	52	1.300	3%
Dos veces a la semana	72	2	52	7.488	16%
Tres veces a la semana	100	3	52	15.600	34%
TOTAL	278			45.448	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La autora

$$CP = \frac{\sum \text{consumo per cápita}}{\text{Número de encuestados}}$$

$$CP = \frac{45.448}{278}$$

$$CP = 163$$

Se toman en cuenta 278 respuestas por ser la cantidad de personas que de acuerdo con la encuesta tienen la intención de asistir a un gimnasio ubicado en la parroquia.

1.6.2. Demanda potencial.

Para calcular la demanda potencial se parte de la PEA de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba proyectada al 2018 la que se ubica en el año 0 y se multiplica por el 85% que arrojó como resultado la pregunta N° 7 donde se averiguó a los encuestados sobre la posibilidad de asistir a un gimnasio en la parroquia y ese valor se multiplica por 163 correspondiente al consumo per cápita.

La PEA tendrá un incremento anual del 2.76% correspondiente a la tasa de crecimiento de la parroquia.

Tabla 18: Demanda potencial proyectada de los servicios de musculación y Bailoterapia de la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba

AÑO	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA PROYECTADA AL 2018	DEMANDANTES POTENCIALES 85%	CONSUMO PERCAPITA	DEMANDA POTENCIAL HORAS DE SERVICIO
0	2.212	1.880	163	306.473
1	2.273	1.932	163	314.931
2	2.336	1.985	163	323.623
3	2.400	2.040	163	332.555
4	2.467	2.097	163	341.734
5	2.535	2.154	163	351.166

Fuente: SNI

Elaborado por: La autora

En lo que se refiere a los servicios terapéuticos debido a que el pago se realiza por sesión, y a las salidas de ciclismo recreativo y cursos de natación se cancelan por servicio, es conveniente estimar los usuarios potenciales que existirían.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la pregunta 8 sobre las personas que han hecho uso de estos servicios, un 40% aseguró que ha conocido de usuarios cercanos por lo que la demanda potencial se la estimaría multiplicando la Población Económicamente Activa de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba por el 40% de la siguiente manera:

Tabla 19: Demanda potencial proyectada de servicios de terapia física de la Parroquia Santa Rosa de Cusubamba

AÑO	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA PROYECTADA AL 2018	DEMANDANTES POTENCIALES 40%
0	2.212	885
1	2.273	909
2	2.336	934
3	2.400	960
4	2.467	987
5	2.535	1.014

Fuente: SNI

Elaborado por: La autora

En base a los resultados obtenidos en la pregunta 10 sobre la posibilidad de que un gimnasio preste servicios relacionados a actividades al aire libre o fuera del establecimiento un 87% aseguró que está de acuerdo con esa iniciativa.

Para determinar los potenciales usuarios de este tipo de servicios se multiplica la PEA proyecta de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba por el 87%, quedando la siguiente demanda potencial:

Tabla 20: Demanda potencial proyectada de servicios relacionados a actividades fuera del establecimiento

AÑO	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA PROYECTADA AL 2018	DEMANDANTES POTENCIALES 87%
0	2.212	1.924
1	2.273	1.978
2	2.336	2.032
3	2.400	2.088
4	2.467	2.146
5	2.535	2.205

Fuente: SNI

Elaborado por: La autora

1.6.3. Demanda Real.

Para el cálculo de la demanda real de los servicios de bailoterapia y levantamiento de pesas (musculación) se toman los datos de la tabla N°18 donde se determinaron los demandantes potenciales, se multiplica por el 38% obtenido en la pregunta N° 2 respecto a las personas que asisten o han asistido al gimnasio y el resultado se multiplica por el consumo per cápita.

Tabla 21: Demanda real proyectada de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba

AÑO	DEMANDANTES POTENCIALES	DEMANDANTES REALES 38%	CONSUMO PERCAPITA	DEMANDA REAL HORAS DE SERVICIO
0	1.880	714	163	116.382
1	1.932	734	163	119.642
2	1.985	754	163	122.902
3	2.040	775	163	126.325
4	2.097	797	163	129.911
5	2.154	819	163	133.497

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

En lo referente a la estimación de la demanda de los servicios terapéuticos que ofrece el gimnasio se toma como base los datos de la tabla N°19 donde se determinó la demanda potencial y se multiplica por el 47% que se obtuvo de las personas que habían hecho uso del servicio de mecanoterapia.

Tabla 22: Demanda real proyectada de servicios terapéuticos en la parroquia Santa Rosa de Cusubamba

AÑO	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA PROYECTADA AL 2018	DEMANDANTES POTENCIALES 40%	DEMANDANTES REALES 47%
0	2.212	885	416
1	2.273	909	427
2	2.336	934	439
3	2.400	960	451
4	2.467	987	464
5	2.535	1.014	477

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

1.7. Análisis de la oferta.

La oferta está dada por la cuantificación del servicio ofrecido por las empresas. En la parroquia objeto de estudio no existen gimnasios, la única opción para la práctica de ejercicio son los partidos de fútbol organizados por la junta parroquial y los que se realizan en canchas privadas del sector sin embargo es importante mencionar que existen los siguientes gimnasios en poblaciones aledañas a donde actualmente asisten los potenciales clientes del gimnasio:

- Extreme Force, que presta el servicio de levantamiento de pesas en horario de lunes a viernes de 8:30 a 21:00 y sábados de 8:30 a 15:00 en la parroquia de El Quinche, a 12 km de distancia.
- Status Gym que presta el servicio de levantamiento de pesas y aerobics en horario de lunes a viernes de 17:00 a 22:00 en la parroquia de El Quinche.
- Lyon's Gym que presta el servicio de levantamiento de pesas en un horario de lunes a sábado de 6:00 a 22:00 en la parroquia de Guayllabamba a 13,5 km de distancia de la parroquia donde se implementará el proyecto.

Los gimnasios antes mencionados no cuentan con el servicio de gimnasio terapéutico con la asistencia de un fisioterapeuta como plantea el proyecto por lo que se puede notar que no hay una competencia directa sin embargo se considera importante estimar la oferta del servicio de levantamiento de pesas y bailoterapia.

Para la estimación de la oferta de servicios, se tomará en cuenta al promedio de personas que asisten a tres gimnasios ubicados en parroquias cercanas como se detalla a continuación:

Tabla 23: Cuantificación de la oferta servicios de musculación y bailoterapia

Bailoterapia y Aeróbicos	Promedio de personas a diario	Promedio de personas al año	Promedio de servicios ofertados al año en horas
Extreme Force	20	5.200	5.200
Status Gym	25	6.500	6.500
Total			11.700

Levantamiento de pesas	Promedio de personas a diario	Promedio de personas al año	Promedio de servicios ofertados al año
Extreme Force	30	7.800	7.800
Status Gym	50	13.000	13.000
Lion's gym	30	7.800	7.800
Total			20.800
Total de servicios ofertados al año			32.500

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Tabla 24: Oferta actual de los servicios de musculación y bailoterapia en horas.

VARIABLES	Años	Total
Servicios ofertados al año horas	2018	32.500

Elaborado por: La autora

1.7.1. Proyección de la oferta.

Para la proyección de la oferta, se toma en cuenta el porcentaje promedio de la provincia de Pichincha que es del 2.26%.

Tabla 25: Proyección de la oferta de servicios de musculación y bailoterapia en horas

Año	Cálculo	Oferta proyectada
0		32.500
1	$32.500 * (1+0,0226)$	33.235
2	$33.235 * (1+0,0226)$	33.986
3	$33.986 * (1+0,0226)$	34.754
4	$34.754 * (1+0,0226)$	35.539
5	$36.342 * (1+0,0226)$	36.342

Elaborado por: La autora

Actualmente en el sector no existe oferta de servicios de mecanoterapia, ciclismo y cursos de natación.

1.8. Proyección de la demanda insatisfecha.

Para determinar la demanda insatisfecha se restan los servicios ofertados proyectados de los servicios demandados proyectados, el resultado representa el nicho de mercado al que la empresa se va a dirigir.

Tabla 26: Proyección de la demanda insatisfecha de servicios de musculación y bailoterapia en número de horas.

Año	Demanda real proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha proyectada
0	116.382	32.500	83.882
1	119.642	33.235	86.407
2	122.902	33.986	88.916
3	126.325	34.754	91.571
4	129.911	35.539	94.372
5	133.497	36.342	97.155

Elaborado por: La autora

Para el cálculo de la demanda insatisfecha de los servicios terapéuticos brindados por el gimnasio al no existir una oferta proyectada, se considera como demanda insatisfecha a la cantidad de personas estimadas en la demanda real.

Tabla 27: Proyección de la demanda insatisfecha de servicios terapéuticos en número de usuarios.

Año	Demanda real proyectada N° personas	Oferta proyectada N° personas	Demanda insatisfecha proyectada N° personas
0	416		416
1	427		427
2	439		439
3	451		451
4	464		464
5	477		477

Elaborado por: La autora

Luego de realizar el análisis de la oferta y la demanda se puede observar que si existe demanda insatisfecha en la parroquia lo es un aspecto favorable para la implementación del proyecto.

1.9. Plan de comercialización.

El plan de comercialización de una empresa toma en cuenta las 4 P del Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción), a continuación analizaremos cada una.

Producto.

En el caso del proyecto el producto es la prestación de los servicios que ofrecerá el gimnasio los cuales son bailoterapia y aeróbicos, musculación.

Como servicios adicionales, sesiones de mecanoterapia, cursos de natación en época de vacaciones de las instituciones educativas y ciclismo recreativo programado de forma mensual de acuerdo con la cantidad de personas que vayan a participar, debido a los resultados que se obtuvo de la encuesta donde se demostró las preferencias de los usuarios.

Los clientes serán atendidos por un instructor profesional quien se encargará de indicar los ejercicios que pueden realizar los usuarios y programar las actividades al aire libre.

El negocio contará con un espacio destinado a la mecanoterapia donde los usuarios se pueden tratar molestias o lesiones musculares, el fisioterapeuta se encargará de establecer la rutina de ejercicios para las personas que asisten por prescripción médica con fines terapéuticos.

El instructor de bailoterapia será el encargado de dirigir las rutinas de baile.

Tabla 28: Descripción del producto

Servicios dentro del establecimiento	Bailoterapia Servicio de musculación Mecanoterapia
Servicios fuera del establecimiento	Ciclismo recreativo Cursos de Natación

Elaborado por: La autora

Precio.

El precio es la cantidad de dinero que los usuarios están dispuestos a pagar por el servicio ofrecido para satisfacer sus necesidades.

La fijación del precio se realizará tomando como referencia los precios de los establecimientos de poblaciones aledañas porque nos permite conocer el precio que la gente está dispuesta a pagar y en base a ello se puede hacer el análisis que permita conseguir la mayor rentabilidad posible para el negocio.

Es muy importante establecer un precio que sea accesible para los usuarios. A pesar que de acuerdo a los resultados de las encuestas para la mayor parte de la población el precio

no era el factor determinante a la hora de inscribirse en un gimnasio se debe tomar como una referencia al precio promedio que se cobra actualmente en los gimnasios de parroquias aledañas que en promedio es de \$10.00 por sesión en gimnasio terapéutico y \$20.00 mensuales por los servicios de levantamiento de pesas, cabe recalcar que éstos últimos no cuentan con la asistencia profesional que plantea el proyecto sin embargo este análisis conjuntamente con la determinación de los costos necesarios para la prestación del servicio permitirá fijar el precio final de los servicios brindados por el gimnasio.

Plaza.

Los servicios del gimnasio terapéutico están destinados a la población económicamente activa de la parroquia entre las edades de 15 y 39 años que son personas que realizan actividad física tanto hombres como mujeres además de personas con edad igual o superior a la mencionada que requieran la realización de ejercicios por medio de la utilización de las máquinas del gimnasio para el tratamiento de enfermedades o de lesiones musculares.

Promoción y publicidad.

El gimnasio utilizará tanto el canal de comunicación personal como el no personal.

Comunicación personal. – Es indispensable brindar un producto de calidad; en este tipo de comunicación los comentarios que hacen los clientes satisfechos tanto de las instalaciones, como del buen trato que han recibido son los que convencen a otras personas para que asistan al establecimiento.

Comunicación no personal. - Para dar a conocer el nuevo gimnasio se hará uso de publicidad en Facebook, la entrega de hojas volantes en lugares de alta concurrencia de personas, la distribución de publicidad impresa en los locales comerciales de la localidad y la

creación de la página web donde los usuarios pueden analizar los servicios prestados por el gimnasio, sus instalaciones y el personal con que cuenta el centro.

Para impulsar la captación de clientes la promoción que ofrecerá el gimnasio a los usuarios de bailoterapia y musculación es un descuento para quienes asistan con otra persona.

1.10. Conclusiones del estudio de mercado.

Al haber finalizado el estudio de mercado se puede concluir lo siguiente:

- Los potenciales clientes del gimnasio son personas con edades superiores a los 15 años de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba que les gusta realizar ejercicio y las personas que requieran hacer ejercicio para tratar lesiones musculares o como parte de una prescripción terapéutica.
- Existe predisposición para la realización de ejercicio por parte de los pobladores de la parroquia sin embargo actualmente la única opción con la que cuentan es la práctica de fútbol en campeonatos organizados por la junta parroquial y en canchas de propiedad privada.
- Para la mayoría de los demandantes de los servicios del gimnasio el aspecto más importante es el asesoramiento profesional; el contar con este aspecto es muy beneficioso porque puede atraer incluso a clientes de otros sectores.
- Una gran parte de los pobladores de la parroquia relaciona la práctica del ejercicio con la salud, aspecto que contribuye a la demanda de servicios de terapia física sobre todo tomando en cuenta que alrededor del 40% de encuestados señala que han existido casos cercanos de personas que han hecho uso de este tipo de servicios.

- En la parroquia no existen gimnasios por lo que las personas que demandan estos servicios han asistido a otros sectores demostrando la existencia de una demanda insatisfecha lo cual es un aspecto positivo para la creación del gimnasio.
- En la parroquia existe una buena acogida para los servicios que prestará el gimnasio fuera del establecimiento.
- Con los aspectos analizados en el estudio de mercado se puede concluir que existe un ambiente favorable para la creación del gimnasio por lo que se recomienda continuar con el estudio.

CAPÍTULO IV

2. ESTUDIO DE TÉCNICO

Una vez concluido el Estudio de Mercado se procede a realizar el Estudio Técnico donde se determinarán todos los aspectos relacionados a los recursos que se necesitan para la prestación del servicio; se establecerá el tamaño óptimo del proyecto, la localización y las instalaciones con el propósito de determinar la factibilidad del proyecto y ser la base para la realización de futuros cálculos financieros necesarios para la evaluación del proyecto.

4.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto sobre la implementación del gimnasio en la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba se analizará mediante la determinación de la capacidad instalada y la capacidad utilizada.

4.1.1 Capacidad instalada.

Es la cantidad de servicios que el gimnasio ofrecerá a la población durante el año; muestra toda la capacidad que tiene el centro para atender a los clientes de acuerdo con las máquinas con que cuenta.

El establecimiento contará con un instructor profesional encargado de dar indicaciones a los usuarios sobre rutinas de ejercicios de levantamiento de pesas y cardio, que duran máximo una hora quien a su vez determinará la cantidad de sesiones necesarias con las diferentes máquinas para el acondicionamiento del cuerpo del cliente además de estar encargado de dirigir las salidas de ciclismo recreativo y los cursos de natación. Para la bailoterapia y aeróbics, el establecimiento contará con un instructor quien dará las

indicaciones a los usuarios de los ejercicios de calentamiento y los pasos de bailoterapia con los respectivos descansos. Para las sesiones de terapia física el establecimiento contará con un terapeuta que brindará las terapias individuales de acuerdo a los requerimientos de los usuarios.

Se estima que la empresa prestará sus servicios a 25 personas por cada hora, durante 24 días, los 365 días del año.

Tabla 29: Capacidad instalada en horas de servicio

TIEMPO	CÁLCULO	TOTAL SERVICIO PRESTADO EN NÚMERO DE HORAS
1 Hora	25 x 1	25
24 Horas	25 x 24	600
365 días	600 x 365	219.000

Elaborado por: La autora

Los resultados de la tabla demuestran que si la empresa trabajara en la totalidad de su capacidad instalada brindaría 219.000 servicios al año con un instructor profesional de planta, un instructor de bailoterapia y aerobics que laborará por horas y un terapeuta.

4.1.2 Capacidad utilizada.

Es la capacidad de servicios que la empresa está dispuesta a brindar a los usuarios del servicio durante los horarios de atención establecidos por el gimnasio tomando en cuenta que la jornada de trabajo no debe sobrepasar las 40 horas a la semana. Dentro de las jornadas de trabajo de lunes a viernes se establece una hora de descanso necesario para el personal pueda ingerir alimentos además de tener un pequeño periodo de descanso.

El horario establecido de lunes a viernes para el instructor de planta sería:

- De 13h00 hasta las 18h00 (5 horas)
- De 18h00 hasta las 19h00 (1 hora de descanso)
- De 19h00 hasta las 21h00 (2 horas)

Los sábados el horario será el siguiente:

- De 8h00 a 13h00 (5 horas)

El horario del instructor de bailoterapia y aeróbics será de tres días a la semana de la siguiente manera:

- De 18h00 a 19h30 (1,5 horas) los días: lunes, miércoles y viernes.

El terapeuta cumplirá un contrato de trabajo a tiempo parcial cumpliendo con el siguiente horario de lunes a viernes:

- De 9h00 a 11h00 (3 horas)

Los sábados el horario del terapeuta será:

- De 8h00 a 13h00 (5 horas)

En la siguiente tabla se detalla la cantidad de servicios que el gimnasio terapéutico brindará durante el año:

Tabla 30: Capacidad utilizada en número de horas

FUNCIONARIO	TIEMPO	CÁLCULO	TOTAL SERVICIO PRESTADO EN NUMERO DE HORAS
Instructor de planta Servicio de musculación	1 hora	25	25
	40 horas	25 x 40	1.000
	4 semanas	1000 x 4	4.000
	12 meses	4000 x 12	48.000
Instructor de bailoterapia	1 hora	25	25
	4,5 horas	25 x 4,5	112,5
	4 semanas	112,5 x 4	450
	12 meses	750 x 12	5.400
Terapeuta	1 hora	1	1
	20 horas	20 x 1	20
	4 semanas	625 x 4	80
	12 meses	2500 x 12	960
Total Capacidad Utilizada			54.360

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la tabla se puede observar que la capacidad utilizada es de 54.360 servicios que la empresa estaría en capacidad de brindar.

Se estima que la participación de servicios se mantendrá igual durante los 5 primeros años.

Por ser una empresa que va a iniciar sus operaciones, se proyectará la demanda de un 65% de su capacidad utilizada durante los primeros años para poder realizar la proyección de ingresos.

Tabla 31: Participación de la empresa

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	SERVICIOS A CAPTAR EN HORAS 65%
1	219.000	54.360	24.82%	35.334
2		54.360	24.82%	35.334
3		54.360	24.82%	35.334
4		54.360	24.82%	35.334
5		54.360	24.82%	35.334

Elaborado por: La autora

Tabla 32: Distribución de servicios a captar dentro del establecimiento

SERVICIO	CAPACIDAD UTILIZADA	SERVICIO A CAPTAR EN HORAS 65%
Musculación	48.000	31.200
Aeróbicos	5.400	3.510
Fisioterapia	960	624
TOTAL	54.360	35.334

Elaborado por: La autora

El gimnasio ofrecerá servicios adicionales que se realizarán fuera del establecimiento los que se espera captar de la siguiente manera:

Tabla 33: Distribución de servicios a captar fuera del establecimiento

SERVICIO	SERVICIO A CAPTAR AL AÑO	ANÁLISIS
Cursos de natación	40	4 cursos de 10 participantes cada uno al año
Ciclismo recreativo	120	Salidas cada 15 días con un máximo de 6 participantes
TOTAL	160	

Elaborado por: La autora

4.2. Localización

Es la determinación del lugar donde funcionará la empresa por medio de mapas y croquis para establecer su ubicación exacta.

4.2.1. Macro localización.

La empresa Energy and Sport Gym, estará ubicada en Ecuador, provincia de Pichincha, Cantón Cayambe.

Figura 43: Macro localización

Fuente: Municipio de Cayambe

4.2.2. Micro localización.

El gimnasio terapéutico funcionará en el cantón Cayambe, parroquia Santa Rosa de Cusubamba, sector Rosalía, tomando en cuenta los siguientes factores:

- Mano de obra calificada
- Medios de transporte
- Mercado meta
- Máquinas de acondicionamiento físico y fisioterapia
- Disponibilidad de locales de arriendo
- Disponibilidad de servicios básicos
- Servicio de internet
- Disponibilidad para deshacerse de los desechos
- Caminos rurales cercanos apropiados para la realización de ciclismo recreativo
- Cercanía a instalaciones que permitan hacer convenios para la realización de cursos de natación.

Las opciones de lugares para la ubicación de centro son:

- a) Barrio Rosalía
- b) Sector la Y de Cusubamba
- c) Barrio Rumiñahui

4.2.3. Matriz localización.

Tabla 34: Matriz localización

FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	SECTOR					
		B. RUMIÑAHUI		SECTOR LA Y		B. ROSALÍA	
		VALOR	POND.	VALOR	POND.	VALOR	POND.
Mano de obra calificada	11%	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Medios de transporte	9%	7	0,7	9	0,9	9	0,9
Mercado meta	13%	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Facilidad para adquirir máquinas de acondicionamiento físico y fisioterapia	8%	6	0,6	7	0,7	7	0,7
Disponibilidad de locales de arriendo	13%	9	0,9	9	0,9	11	1,1
Disponibilidad de servicios básicos	8%	8	0,8	8	0,8	8	0,8
Servicio de internet	8%	8	0,8	8	0,8	8	0,8
Disponibilidad para deshacerse de los desechos	12%	11	1,1	12	1,2	12	1,2
Caminos rurales cercanos apropiados para la realización de ciclismo recreativo	9%	8	0,8	9	0,9	9	0,9
Cercanía a instalaciones que permitan hacer convenios para la realización de cursos de natación.	9%	7	0,7	8	0,8	8	0,8
TOTAL	100%		8,2		8,8		9

Elaborado por: La autora

Los resultados de la matriz demuestran que el lugar más adecuado para la implementación del gimnasio es el barrio Rosalía, porque cuenta con las características necesarias para garantizar el buen funcionamiento del negocio.

El gimnasio se localizará en:

Cantón: Cayambe

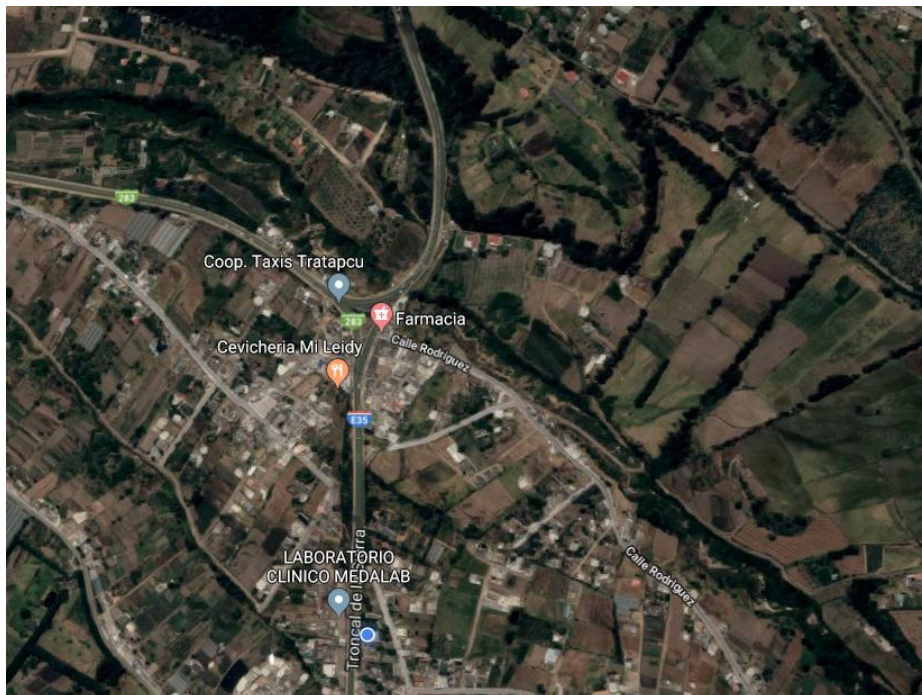
Parroquia: Santa Rosa de Cusubamba

Barrio: Rosalía

Dirección: Panamericana S/N, Entrada al Barrio Rosalía

4.2.4. Mapa de micro localización.

Figura 44: Plano de micro localización



Fuente: Google Maps

4.3. Ingeniería del proyecto

La finalidad de la ingeniería del proyecto es analizar el espacio físico, la adecuación de la infraestructura y el equipamiento necesario para el funcionamiento de la empresa.

4.3.1. Infraestructura física.

El gimnasio se instalará en dos locales que están juntos, el primero cuenta con 100 metros cuadrados y el segundo con 70; contará con la siguiente distribución de su infraestructura física para la prestación de sus servicios:

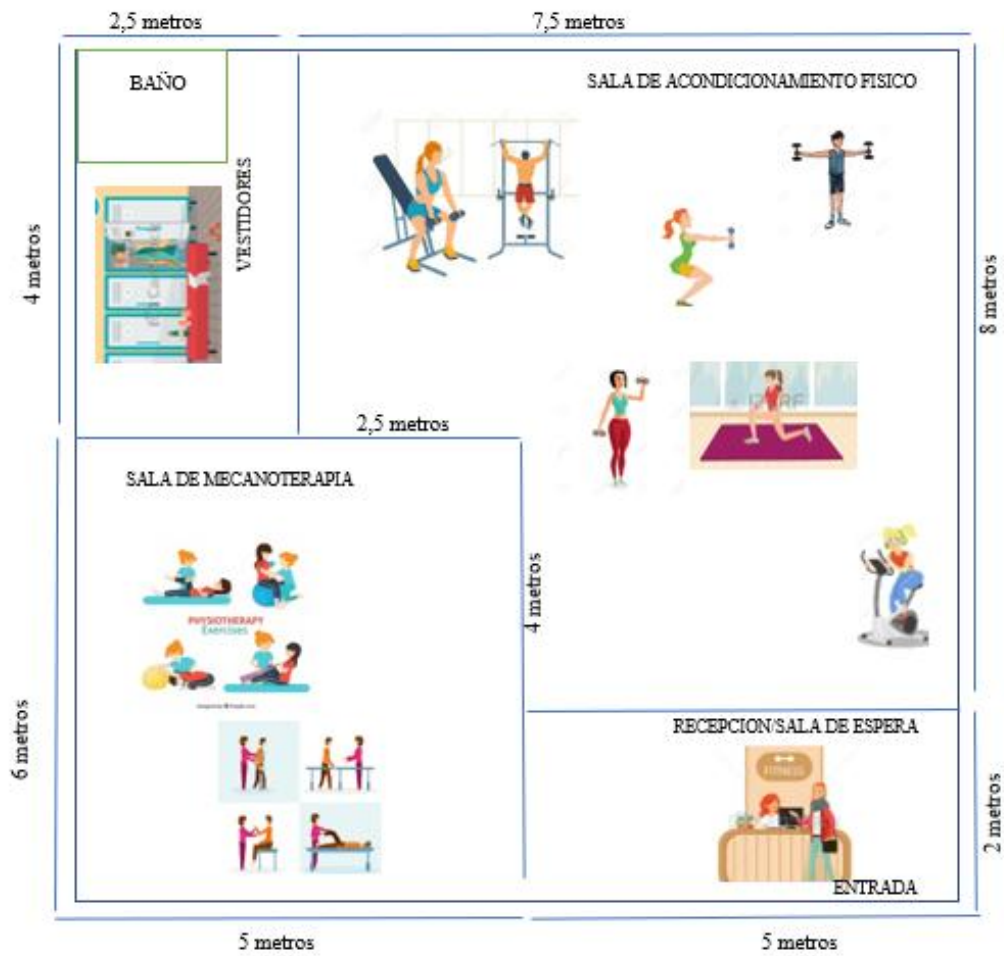
- Recepción/sala de espera
- Oficina del gerente/terapista/instructor
- Sala de bailoterapia y aeróbics
- Sala de acondicionamiento físico
- Sala de sesiones de mecanoterapia
- Vestidores
- Baños
- Bodega

Tabla 35: Distribución del gimnasio

Sección	Espacio
Salón 1:	
Recepción/sala de espera	10 m ²
Sala de acondicionamiento físico	50 m ²
Sala de sesiones de mecanoterapia	30 m ²
Vestidores y baños	10 m ²
Salón 2:	
Sala de bailoterapia y aeróbics	50 m ²
Oficina administrativa	12 m ²
Bodega	8 m ²

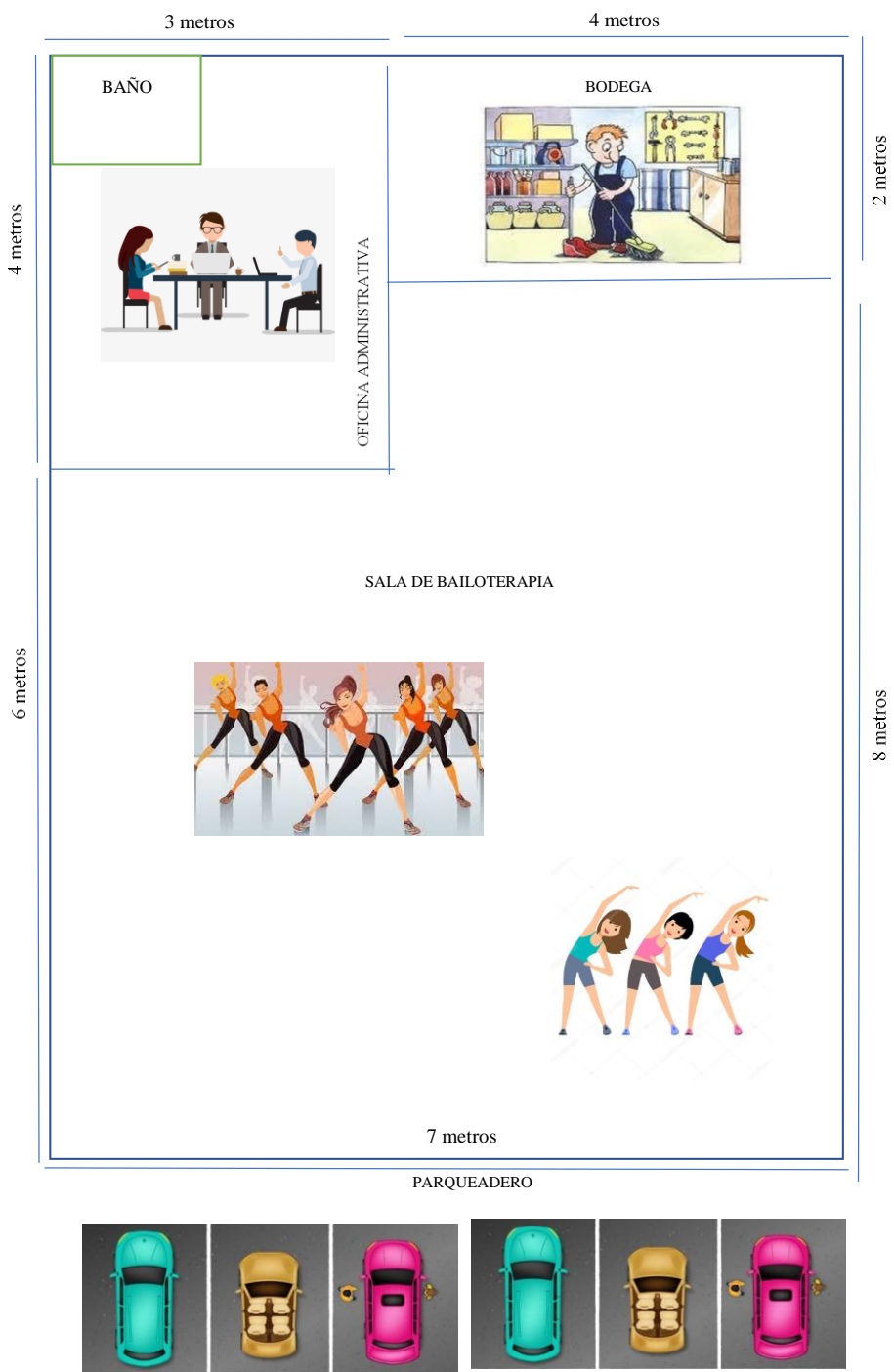
Elaborado por: La autora

Figura 45: Distribución del gimnasio, salón 1



Elaborado por: La autora

Figura 46: Distribución del gimnasio, salón 2



Elaborado por: La autora

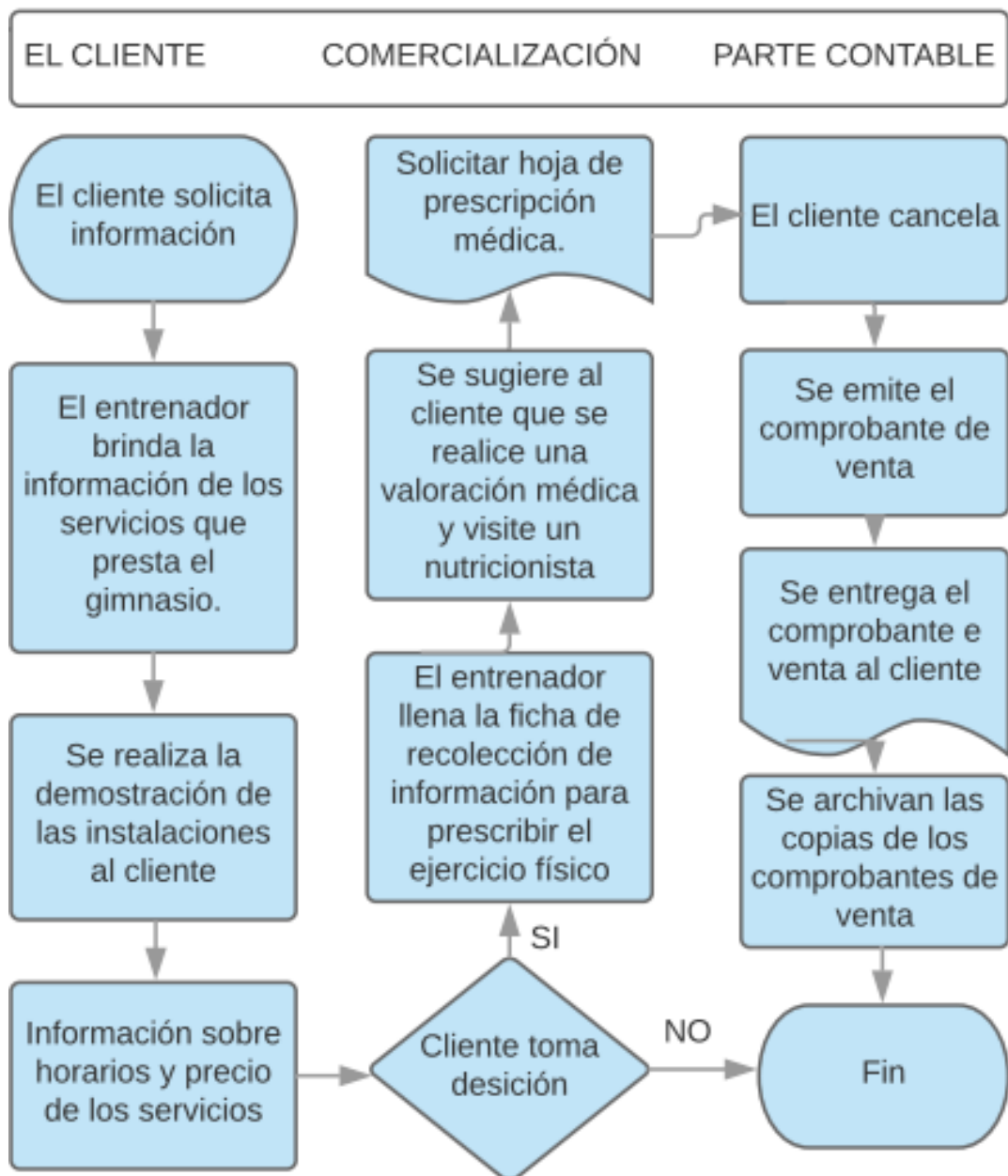
4.3.2. Procesos productivos.

El proceso productivo corresponde a los pasos que se siguen para la prestación de los servicios en el gimnasio terapéutico tomando en cuenta tanto a los clientes que ingresan por primera vez como a aquellos que han hecho uso de los servicios anteriormente.

Para los clientes que hacen uso de los servicios del gimnasio por primera vez se seguirá el siguiente proceso:

- El cliente solicita información sobre los servicios que brinda el establecimiento.
- El entrenador brinda la información de los servicios que presta el gimnasio.
- Demostración de las instalaciones al cliente.
- Se informa al cliente de los horarios y el precio de los servicios.
- El cliente toma la decisión
- El entrenador llena la ficha de recolección de información para la prescripción del ejercicio físico.
- Se le sugiere al cliente que se realice un reconocimiento médico y visite a un nutricionista.
- En el caso de los clientes que asistan al gimnasio por recomendación de un médico, solicitar la hoja de prescripción médica.
- El cliente cancela los costos.

Figura 47: Flujograma del servicio



Elaborado por: La autora

4.3.3. Tecnología.

Para que la empresa brinde servicios que satisfagan las necesidades de los usuarios requiere de equipos y accesorios.

4.3.4. Maquinaria y equipo.

El gimnasio contará con la maquinaria y equipo que se detalla a continuación:

Tabla 36: Maquinaria y equipo para el área de acondicionamiento corporal

EQUIPO	MODELO	CANT	COSTO
Caminadora Walk		1	\$490.00
Caminadora Tecnofitness tp840		1	\$879.00
Bicicleta estática		1	\$155.00
Bicileta estática (\$239.00 c/u)		2	\$478.00
Ejercitador banco para pesas (\$215.40 c/u)		2	\$430.80

Ejercitador Multifuerza		1	\$490.00
Prensa		1	\$800.00
Máquina para piernas		1	\$200.00
Banco multifunción		1	\$129.00
Jaula simple		1	\$400.00
Discos de hierro de 0.50 kl \$2.72 c/u		10	\$27,20
Discos de hierro de 5 kilos \$20,35 c/u		20	\$407.00
Discos de hierro de 10 kilos \$40.70 c/u		20	\$814.00



Barra recta (\$24.00 c/u)		3	\$72.00
Barra z		1	\$29.99
Mancuernas (2 pesas de 6 libras, 2 pesas de 8 libras, 2 pesas de 10 libras) \$75.00		2	\$150.00
Juego de mancuernas con pesas 20 kg (\$55.00)		2	\$110.00
Soporte para mancuernas		1	\$170.00
Step (28,00 c/u)		25	\$700.00
Colchonetas (\$20.00)		5	\$100.00
Bicicletas (\$100.00)		7	\$700.00
TOTAL			\$7.732,49

Elaborado por: La autora

Fuente: Tventas, Kao Sport Center, Mercado libre

Tabla 37: Maquinaria y equipo gimnasio terapéutico

EQUIPO	MODELO	CANT	COSTO
Escalera sueca		1	\$220.00
Escalerilla de dedos		1	\$50.00
Grada rampa		1	\$530.00
Barras paralelas		1	\$250.00
Disco vestibular		3	\$42.00
Espejo postural		1	\$220.00
Camilla de masajes (\$160.00 c/u)		2	\$320.00
Rueda de hombro		1	\$175.00

Set para tracción cervical		1	\$40.00
Poleas para hombro		1	\$150.00
TOTAL			\$1.997,00

Fuente: Innova médica, Medicity, mercado libre

Elaborado por: La autora



Para el desempeño de las actividades del gimnasio, debe contar con muebles y enseres en sus instalaciones.

Tabla 38: Muebles y enseres

EQUIPO	MODELO	CANT	COSTO
Parlante potenciado		1	\$250.00
Lockers metálicos (\$22.00 cada puerta)		2	\$396.00
Refrigerador/mostrador de bebidas		1	\$445.00
TOTAL			\$1.091,00





Elaborado por: La autora

Tabla 39: Equipo de cómputo

EQUIPO	MODELO	CANT	COSTO
Computador		1	\$400.00
Impresora		1	\$60.00
TOTAL			\$460.00

Elaborado por: La autora

Tabla 40: Muebles y equipo de oficina

EQUIPO	MODELO	CANT	COSTO
Teléfono		1	\$20,00
Estación de trabajo, oficina administrativa y recepción (\$199.00 c/u)		2	\$398.00
Sillas ergonómicas oficinas administrativa y recepción (\$53.00)		2	\$106.00
Archivador para fichas de los clientes y documentos administrativos		1	\$125.00
TOTAL			\$649,00

Elaborado por: La autora

4.3.5. Inversiones.

Para la ejecución del proyecto será necesario iniciar con una inversión fija de \$11.929,49

Tabla 41: Resumen de la inversión fija

RESUMEN DE INVERSION FIJA

NRO.	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
1	Maquinaria y Equipo	\$9.729,49
2	Muebles y enseres	\$1.091,00
3	Equipo de cómputo	\$460,00
4	Muebles y equipo de oficina	\$649,00
TOTAL		\$ 11.929,49

Elaborado por: La autora

4.3.6. Talento humano.

El talento humano que será necesario para la ejecución del proyecto es:

- El gerente
- Instructor profesional /entrenador deportivo
- Fisioterapeuta
- Instructora de bailoterapia y aeróbics

Para iniciar el proyecto se requerirán los servicios de un terapeuta que trabajará a tiempo parcial, luego dependiendo de la demanda de programas terapéuticos se puede cambiar a tiempo completo.

4.3.7. Capital de trabajo.

Es conocido también como inversión variable o capital corriente, se refiere al capital adicional que una empresa debe tener disponible para su funcionamiento.

Requerimiento de sueldos y salarios.

El cálculo del egreso anual por todos los componentes salariales se realizará en el estudio financiero.

Tabla 42: Requerimiento de Talento Humano

Cantidad	Personal	Salario Básico Unificado 2018	Total anual
Área Administrativa			
1	Gerente	\$500,00	\$6.000,00
Área Operativa			
1	Entrenador deportivo	\$500.00	\$6.000,00
1	Fisioterapeuta	\$350.00	\$4.200,00
TOTAL			\$16.200,00

Elaborado por: La autora

Requerimiento de servicios profesionales.

Dentro de este grupo están los trabajadores que no perciben beneficios sociales, cuyas labores serán desempeñadas de la siguiente manera:

La instructora de bailoterapia y aeróbics: prestará sus servicios tres veces por semana con pago por sesión la cual tiene una duración de una hora y media y su costo es de \$15.00 en promedio.

Tabla 43: Requerimiento de servicios profesionales

SERVICIO	VALOR AL MES	VALOR AL AÑO
Instructor Bailoterapia	\$180,00	\$2.160,00
TOTAL		\$2.160,00

Elaborado por: La autora

Requerimiento de Servicios básicos.

Para que el establecimiento pueda realizar sus actividades es necesario que cuente con servicios básicos. Los valores han sido estimados de acuerdo con el consumo promedio de los locales cercanos.

Tabla 44: Servicios Básicos

Servicio	Valor mensual	Valor anual
Luz	\$ 30,00	\$ 360,00
Agua	\$ 20,00	\$ 240,00
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00
Internet	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL		\$ 1.080,00

Elaborado por: La autora

Requerimiento de Arriendos.

Para la implementación del gimnasio se arrendará un local que consta de dos salones.

Tabla 45: Requerimiento de arriendos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Arriendo local	\$230,00	\$2.160,00

Elaborado por: La autora

Requerimiento de Repuestos y accesorios.

Para los servicios terapéuticos es necesario contar con compresas frías/calientes, se considera adecuado adquirir alrededor de 20 al año.

Tabla 46: Requerimiento de Repuestos y accesorios.

Producto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Compresas	20	\$20,00	\$400,00
Total			400,00

Elaborado por: La autora

Tabla 47: Resumen del Capital de Trabajo

NRO.	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
1	Sueldos y Salarios	\$21.158,30
2	Servicios Profesionales	\$2.160,00
3	Costo de bebidas para la venta	\$2.520,00
4	Repuestos y Accesorios	\$400,00
5	Servicios Básicos	\$1.080,00
6	Arriendo del Local	\$2.760,00
	TOTAL	\$30.078,30

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{Total Costos Anuales}}{360} \times 30$$

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\$30.078,30}{360} \times 30$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$2.506,53$$

Además de lo analizado anteriormente, es necesario tomar en cuenta los gastos para la adecuación del local, el pago de garantía del local y los gastos de permisos de funcionamiento.

Estructura de la inversión inicial.

Tabla 48: Estructura total de la inversión

Nro.	Descripción	Valor total
1	Maquinaria y Equipo	\$9.729,49
2	Muebles y enseres	\$1.091,00
3	Equipo de cómputo	\$460,00
4	Muebles y enseres	\$649,00
5	Capital de trabajo	\$2.506,53
6	Extintor	\$21,00
7	Botiquín	\$30,00
8	Gasto de adecuaciones	\$500,00
9	Permisos de funcionamiento	\$65,53
10	Garantía de alquiler	\$230,00
11	Gasto de ventas	\$110,00
12	Suministros de oficina	\$20,47
Total		\$15.413,01

Elaborado por: La autora

4.3.8. Financiamiento.

El gerente propietario posee un capital de \$10.000,00 que representan el 65% de la inversión por lo que será necesario recurrir al financiamiento de \$5.479,10 que representa el 35% de monto de la inversión.

Tabla 49: Financiamiento

Fuente	Porcentaje de la inversión	Cantidad
Recursos propios	65%	\$10.000,00
Financiamiento	35%	\$5.413,01
Total		\$15.413,01

Elaborado por: La autora

De acuerdo con al análisis realizado en el primer capítulo, la mejor opción en fuentes de financiamiento sería un crédito bancario con Ban Ecuador del cual se realizarían pagos semestrales, según lo que se detalla en la siguiente tabla de amortización:

Tabla 50: Tabla de amortización del préstamo bancario

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
Variables:							
Monto:	\$5.413,01						
Número de pagos al año:	2						
Número de cuotas:	10						
Tasa de interés nominal:	15%						
Tasa periódica:	7,24%						
Cuota:	779,19						
N Cuota	Capital	Valor Cuota	Interés	Amortización	Saldo	Capital Anual	Interés Anual
1	\$5.413,01	\$779,19	391,80	\$387,40	\$5.025,61		
2	\$5.025,61	\$779,19	363,76	\$415,44	\$4.610,18	\$802,83	\$755,55
3	\$4.610,18	\$779,19	333,69	\$445,51	\$4.164,67		
4	\$4.164,67	\$779,19	301,44	\$477,75	\$3.686,92	\$923,26	\$635,13
5	\$3.686,92	\$779,19	266,86	\$512,33	\$3.174,59		
6	\$3.174,59	\$779,19	229,78	\$549,42	\$2.625,17	\$1.061,75	\$496,64
7	\$2.625,17	\$779,19	190,01	\$589,18	\$2.035,99		
8	\$2.035,99	\$779,19	147,37	\$631,83	\$1.404,16	\$1.221,01	\$337,38
9	\$1.404,16	\$779,19	101,63	\$677,56	\$726,60		
10	\$726,60	\$779,19	52,59	\$726,60	\$-	\$1.404,16	\$154,23
		\$7.791,94	\$2.378,92	\$5.413,01		\$5.413,01	\$2.378,92
				\$7.791,94			\$7.791,94

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se analizarán los costos necesarios para ofrecer los servicios planteados, se determinarán los ingresos y egresos que se espera recibir en los años de vida útil del proyecto y por medio de técnicas y proyecciones financieras se determinará la viabilidad del proyecto en términos económicos.

5.1. Balance de situación inicial

Este balance refleja la situación financiera el inicio de las funciones de la empresa, incluye las cuentas de activo, pasivo y patrimonio.

Tabla 51: Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
AÑO 0			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	\$3.483,52	PASIVO CORRIENTE	\$802,83
Bancos	\$3.483,52	Obligac con inst financieras C/P	
(Disponible, capital de trabajo)		Préstamo bancario	\$802,83
Propiedad, planta y equipo	\$11.929,49	Obligac con inst financieras L/P	
Muebles y enseres	\$1.091,00	Préstamo bancario	\$4.610,18
Maquinaria y equipo	\$9.729,49	TOTAL PASIVO	\$5.413,01
Equipo de oficina	\$649,00	PATRIMONIO	\$ 10.000,00
Equipo de computación	\$460,00	Capital propio	\$10.000,00
TOTAL ACTIVOS	\$15.413,01	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$15.413,01

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: La autora

5.2. Ingresos proyectados

Los ingresos provienen de las ventas realizadas, en el caso del proyecto corresponden al pago de los servicios de la sala de musculación, bailoterapia, sesiones de gimnasio terapéutico, cursos de nataciones, salidas de ciclismo recreativo además de la venta de bebidas.

Para proyectar los ingresos se tomarán como referencia los datos establecidos en el estudio técnico donde se determinó distribución de los servicios que se espera captar.

En el caso de los servicios de musculación y bailoterapia o aeróbicos se tomará en cuenta la frecuencia de asistencia al gimnasio que señalaron los usuarios en la encuesta lo que dio como resultado que, el 4% de usuarios asistiría una vez por semana, el 16% dos veces, el 34% 3 veces y el 46% asistiría a diario.

Tabla 52: Estimación de los servicios que se prestarán en el gimnasio

SERVICIO	CAPACIDAD UTILIZADA	SERVICIO A CAPTAR 65%	1 VEZ POR SEMANA 4%	2 VECES POR SEMANA 16%	3 VECES POR SEMANA 34%	DIARIO 46%
Musculación	48.000	31.200	1.248	4.992	10.608	14.352
Aeróbicos	5.400	3.510	140	562	1.193	1.615
Fisioterapia	960	624				
TOTAL	54.360	35.334				

Elaborado por: La autora

Los servicios a los que asistan los clientes una o dos veces por semana serán cobrados diariamente a un valor de \$2.00 y a quienes asistan 3 o más veces por semana realizarán un pago mensual de \$20.00. Para determinar la cantidad de personas que realizarán pagos mensuales por los servicios de levantamiento de pesas y bailoterapia se tomará en cuenta el tiempo de asistencia de cada grupo al año de acuerdo a lo que se señala en las siguientes tablas.

Tabla 53: Estimación del número de personas que realizarán pagos mensuales por los servicios de bailoterapia y musculación.

SERVICIO	3 VECES POR SEMANA 34%	DIAS A LA SEMANA	SEMANAS AL MES	MESES AL AÑO	TIEMPO POR PERSONA	PERSONAS PAGO MENSUAL
MUSCULACION	10.608	3	4	12	144	73
BAILOTERAPIA	1.193	3	4	12	144	8
SERVICIO	DIARIO 46%	DIAS A LA SEMANA	SEMANAS AL MES	MESES AL AÑO	TIEMPO POR PERSONA	PERSONAS PAGO MENSUAL
MUSCULACION	14.362	5	4	12	240	60
BAILOTERAPIA	1.615	5	4	12	240	6
Total pagos mensuales por servicio de musculación				133		
Total pago mensual por bailoterapia				14		

Elaborado por: La autora

Los servicios del gimnasio con fines terapéuticos serán cobrados luego de cada sesión a un valor de \$10.00 por sesión.

Los cursos de natación se realizarán en los meses de julio y agosto esperando brindar el servicio a 40 personas al año a un precio de \$50.00.

Las salidas de ciclismo recreativo se programarán de acuerdo con la cantidad de personas que requieran este servicio la cual puede ser variable, se considera oportuno estimar 120 salidas al año a un valor de \$3.00.

Además de los servicios brindados por el gimnasio, la venta de bebidas generará ingresos adicionales para la empresa; se estima una venta aproximada de 25 bebidas diarias.

Para calcular el presupuesto de ingresos de los 5 primeros años, se espera que exista un aumento del 5% de usuarios cada año debido a que todo negocio luego de iniciar debe buscar estrategias para irse posicionando en el mercado y captar mayor cantidad de clientes.

Tabla 54: Ingresos proyectados

PRODUCTO	Año 1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	CANT	PREC	TOTAL				
Musculación pago por hora	6.240	\$2,00	12.480,00	13.104,00	13.759,20	14.447,16	15.169,52
Musculación pago mensualidad	133	\$20,00	2.660,00	2.793,00	2.932,65	3.079,28	3.233,25
Aeróbicos y bailoterapia pago diario	702	\$2,00	1.404,00	1.474,20	1.547,91	1.625,31	1.706,57
Aeróbicos y bailoterapia pago mensual	14	\$20,00	280,00	294,00	308,70	324,14	340,34
Sesión gimnasio terapéutico	624	\$10,00	6.240,00	6.552,00	6.879,60	7.223,58	7.584,76
Cursos de natación	40	\$50,00	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01
Salidas ciclismo recreativo	120	\$3,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
TOTAL			25.424,00	26.695,20	28.029,96	29.431,46	30.903,03
VENTA DE BEBIDAS	CANT	PREC	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Botella agua 500 ml	2400	\$0,50	\$ 1.200,00	\$ 1.225,56	\$ 1.251,66	\$ 1.278,32	\$ 1.305,55
Botella agua 1 litro	2400	\$0,75	\$ 1.800,00	\$ 1.838,34	\$ 1.877,50	\$ 1.917,49	\$ 1.958,33
Gatorade 500 ml	1200	\$1,50	\$ 1.800,00	\$ 1.838,34	\$ 1.877,50	\$ 1.917,49	\$ 1.958,33
TOTAL			\$ 4.800,00	\$ 4.902,24	\$ 5.006,66	\$ 5.113,30	\$ 5.222,21
TOTAL INGRESOS			\$ 30.224,00	\$ 31.597,44	\$ 33.036,62	\$ 34.544,76	\$ 36.125,24

Elaborado por: La autora

5.3. Egresos Proyectados

Para las operaciones del gimnasio además de la inversión fija se deben tomar en cuenta requerimientos adicionales los cuales están conformados por costos directos de producción y costos indirectos.

5.3.1. Costos directos de producción.

Los costos de producción son los gastos que se deben hacer para mantener en funcionamiento una empresa, para el proyecto por ser una empresa de servicios, se analizarán los costos de Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos.

Mano de Obra Directa.

La mano de obra directa corresponde al personal que está relacionado directamente a la prestación de los servicios es decir el entrenador deportivo y el fisioterapeuta. Para la proyección de MOD se utilizó el promedio inflación de los últimos 5 años del 2,13%.

Tabla 55: Sueldos personal operativo

Tabla 56: Sueldos personal operativo

Persona Operativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entrenador	\$ 500,00	\$ 510,65	\$ 521,53	\$ 532,64	\$ 543,98
Fisioterapeuta	\$ 350,00	\$ 357,46	\$ 365,07	\$ 372,84	\$ 380,79
Mensual	\$ 850,00	\$ 868,11	\$ 886,60	\$ 905,48	\$ 924,77
ANUAL	\$ 10.200,00	\$ 10.417,26	\$ 10.639,15	\$ 10.865,76	\$ 11.097,20

S.B.U	\$ 10.200,00	\$ 10.417,26	\$ 10.639,15	\$ 10.865,76	\$ 11.097,20
Vacaciones	\$ 425,00	\$ 434,05	\$ 443,30	\$ 452,74	\$ 462,38
Aporte Patronal	\$ 1.239,30	\$ 1.265,70	\$ 1.292,66	\$ 1.320,19	\$ 1.348,31
Fondos de Reserva	\$ -	\$ 868,11	\$ 886,60	\$ 905,48	\$ 924,77
Décimo Tercero	\$ 850,00	\$ 868,11	\$ 886,60	\$ 905,48	\$ 924,77
Décimo Cuarto	\$ 579,00	\$ 591,33	\$ 603,93	\$ 616,79	\$ 629,93
TOTAL	\$13.293,30	\$14.444,55	\$14.752,22	\$15.066,44	\$15.387,36

Elaborado por: La autora

La remuneración del instructor de bailoterapia se realizará por sesión la cual en el sector es de \$15.00 quien emitirá una factura por mes.

Tabla 57: Pago anual al instructor de bailoterapia

Servicio	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Instructor Bailoterapia	\$ 180,00	\$2.160,00	\$2.206,01	\$2.253,00	\$2.300,98	\$2.350,00

Elaborado por: La autora

5.3.2. Costos Indirectos de Producción.

Se refiere a los gastos que deben realizarse para el funcionamiento de la empresa sin embargo no están relacionados directamente a la prestación del servicio.

Servicios básicos (producción).

En los servicios de Agua y Luz se considera importante determinar tanto el costo como el gasto, para lo que se ha estimado el porcentaje de instalaciones operativas y el de las administrativas respecto al total de metros de las instalaciones de 170 metros cuadrados.

Tabla 58: Porcentaje costos y gastos

Instalaciones prestación del servicio	Metros	Instalaciones administración	Metros
Sala entrenamiento con pesas	50	Recepción	10
Sala de mecanoterapia	30	Oficina	12
Vestidores	10	Bodega	8
Sala bailoterapia	50		
Total	140	Total	30
Porcentaje	82%	Porcentaje	18%

Elaborado por: La autora

Los servicios básicos que se tomaron como base para el cálculo son agua y luz, teniendo como referencia el consumo de locales cercanos. Los demás servicios básicos corresponden a los gastos.

Para la proyección del requerimiento de servicios básicos se realizó en base al promedio de la inflación de los últimos 5 años.

Tabla 59: Requerimiento de Servicios Básicos Producción

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz 82%	\$ 24,60	\$ 25,12	\$ 25,66	\$ 26,21	\$ 26,76
Agua 82%	\$ 16,40	\$ 16,75	\$ 17,11	\$ 17,47	\$ 17,84
Total al mes	\$ 41,00	\$ 41,87	\$ 42,77	\$ 43,68	\$ 44,61
Total Año	\$ 492,00	\$ 502,48	\$ 513,18	\$ 524,11	\$ 535,28

Elaborado por: La autora

Arriendos (producción).

Tabla 60: Requerimiento de arriendo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendos 82%	188,60	192,62	196,72	200,91	205,19
Total al mes	188,60	192,62	196,72	200,91	205,19
Total al año	2.263,20	2.311,41	2.360,64	2.410,92	2.462,27

Elaborado por: La autora

Adecuaciones del local.

Se necesita realizar divisiones para determinar la sala de mecanoterapia y la oficina, para lo cual se estima un valor de \$500,00.

Tabla 61: Requerimiento de adecuaciones del local

Producto	Costo Total
Adecuación del local	\$ 500,00
Total	\$ 500,00

Elaborado por: La autora

Mantenimiento.

Son gastos que la empresa debe realizar para conservar el buen estado de las máquinas y equipos que utiliza en el ejercicio de sus actividades.

Para el proyecto se estima conveniente destinar al año el 2% del total de la inversión en activos fijos.

Tabla 62: Requerimiento de mantenimiento

Total Inversión activos fijos	Mantenimiento
\$11.949,59	\$238,59

Elaborado por: La autora

Repuestos.

Se consideró oportuno considerar en este rubro 20 compresas de gel frías/calientes que serán utilizadas en los servicios terapéuticos.

Tabla 63: Requerimiento de repuestos

Producto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Compresas	50,00	\$20,00	\$400,00

Elaborado por: La autora

Requerimiento de venta de bebidas.

En un gimnasio existe la demanda de bebidas como agua embotellada y bebidas hidratantes. Se estima que diariamente se pueden vender 10 botellas de agua de 500 ml y 10 de 1 litro, las bebidas hidratantes pueden venderse 5 al día.

Tabla 64: Venta de bebidas

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Agua embotellada 500 ml	200	\$0,22	\$44,00	\$528,00
Agua embotellada 1 litro	200	\$0,38	\$76,00	\$ 912,00
Gatorade 500 ml	100	\$0,90	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Total				\$ 2.520,00

Elaborado por: La autora

5.3.3. Gastos de administración.

Sueldos Administración.

Tabla 65: Sueldos administración

PERSONAL ADMINISTRATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 500,00	\$ 510,65	\$ 521,53	\$ 532,64	\$ 543,98
MENSUAL	\$ 500,00	\$ 510,65	\$ 521,53	\$ 532,64	\$ 543,98
ANUAL	\$6.000,00	\$6.127,80	\$6.258,32	\$6.391,62	\$6.527,77
S.B.U	\$ 6.000,00	\$ 6.127,80	\$ 6.258,32	\$ 6.391,62	\$ 6.527,77
Vacaciones	\$ 250,00	\$ 255,33	\$ 260,76	\$ 266,32	\$ 271,99
Aporte Patronal	\$ 729,00	\$ 744,53	\$ 760,39	\$ 776,58	\$ 793,12
Fondos de Reserva	\$ -	\$ 510,65	\$ 521,53	\$ 532,64	\$ 543,98
Décimo Tercero	\$ 500,00	\$ 510,65	\$ 521,53	\$ 532,64	\$ 543,98
Décimo Cuarto	\$386,00	\$394,22	\$402,62	\$411,19	\$419,95
TOTAL	\$7.865,00	\$8.543,17	\$8.725,14	\$8.910,99	\$9.100,79

Elaborado por: La autora

*Servicios básicos.***Tabla 66: Requerimiento de Servicios Básicos Administración**

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz 18%	\$ 5,40	\$ 5,52	\$ 5,63	\$ 5,75	\$ 5,87
Agua 18%	\$ 3,60	\$ 3,68	\$ 3,75	\$ 3,83	\$ 3,92
Teléfono	\$ 20,00	\$ 20,43	\$ 20,86	\$ 21,31	\$ 21,76
Internet	\$ 20,00	\$ 20,43	\$ 20,86	\$ 21,31	\$ 21,76
Total al mes	\$ 49,00	\$ 50,04	\$ 51,11	\$ 52,20	\$ 53,31
Total Año	\$ 588,00	\$ 600,52	\$ 613,32	\$ 626,38	\$ 639,72

Elaborado por: La autora

*Arriendos (administración).***Tabla 67: Requerimiento de arriendos administración**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendos 18%	\$ 41,40	\$ 42,28	\$ 43,18	\$ 44,10	\$ 45,04
Total al mes	\$ 41,40	\$ 42,28	\$ 43,18	\$ 44,10	\$ 45,04
Total al año	\$ 496,80	\$ 507,38	\$ 518,19	\$ 529,23	\$ 540,50

Elaborado por: La autora

Materiales de aseo.

Son todos los materiales que se utilizan para realizar la limpieza del establecimiento.

Tabla 68: Materiales de aseo

Producto	Cant	Cost	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total							
Escoba	1	\$2,00	\$ 2,00	\$ 2,04	\$ 2,09	\$ 2,13	\$ 2,18
Trapeador	1	2,00	\$ 2,00	\$ 2,04	\$ 2,09	\$ 2,13	\$ 2,18
Desinfectante/litro	1	\$1,50	\$ 1,50	\$ 1,53	\$ 1,56	\$ 1,60	\$ 1,63
Jabón líquido	1	\$1,50	\$ 1,50	\$ 1,53	\$ 1,56	\$ 1,60	\$ 1,63
Fundas de basura	1	\$1,00	\$ 1,00	\$ 1,02	\$ 1,04	\$ 1,07	\$ 1,09
Papel higiénico industrial	2	\$2,70	\$ 5,40	\$ 5,52	\$ 5,63	\$ 5,75	\$ 5,87
Recogedor de basura	1	\$2,00	\$ 2,00	\$ 2,04	\$ 2,09	\$ 2,13	\$ 2,18
TOTAL AL MES			\$ 15,40	\$15,73	\$16,06	\$ 16,41	\$16,75
TOTAL AL AÑO			\$184,80	\$188,74	\$192,76	\$196,86	\$201,06

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación de campo

Suministros de oficina.

Para las actividades diarias de la parte administrativa se deben tomar en cuenta los gastos por suministros de oficina.

Tabla 69: Requerimiento de suministros de oficina

Nro	Descripción	Precio	Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
al mes								
1	Grapadora	\$ 2,50		\$ 2,50	\$ 2,55	\$ 2,61	\$ 2,66	\$ 2,72
2	Perforadora	\$ 3,50		\$ 3,50	\$ 3,57	\$ 3,65	\$ 3,73	\$ 3,81
1	Caja de grapas	\$ 1,00	\$ 1,00	\$12,00	\$ 2,26	\$ 12,52	\$ 12,78	\$ 3,06
2	Esferos	\$ 0,40	\$ 0,80	\$ 9,60	\$ 9,80	\$ 10,01	\$ 10,23	\$ 10,44
1	Cartucho impresora	\$ 20,00		\$ 80,00	\$81,70	\$ 3,44	\$ 85,22	\$ 87,04
1	Block de facturas	\$ 8,00	\$ 8,00	\$96,00	\$98,04	\$100,13	\$102,27	\$104,44
1	Resma de papel bond	\$ 3,50	\$ 3,50	\$42,00	\$42,89	\$ 43,81	\$ 44,74	\$ 45,69
Total				\$ 245,60	\$ 250,83	\$ 256,17	\$ 261,63	\$ 267,20

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Garantía del local arrendado.

Para poder hacer uso del local donde se va a ubicar el gimnasio, aparte del arriendo se debe pagar una garantía cuyo valor es igual al valor del arriendo.

Tabla 70: Requerimiento de garantía del local

Producto	Costo Total
Garantía arriendo	\$230.00
Total	\$ 230,00

Elaborado por: La autora

Gastos permisos de funcionamiento.

Para que el establecimiento pueda funcionar legalmente, necesita obtener permisos de funcionamiento para lo cual se deben efectuar pagos de acuerdo a las ordenanzas del lugar.

Tabla 71: Permisos de funcionamiento

Detalle	Valor
Permiso funcionamiento MSP	\$30,53
Permiso funcionamiento Bomberos	\$35,00
Patente	\$20.00
Total	\$85,53

Elaborado por: La autora

Otros gastos

Es importante que la empresa cuenta con un extintor y un botiquín de primeros auxilios.

Tabla 72: Otros Gastos

Detalle	Costo
Extintor	\$21,00
Botiquín	\$30,00
Total	\$51,00

Elaborado por: La autora

5.3.4. Gastos de ventas.

Para dar a conocer los servicios del gimnasio se repartirán hojas volantes publicitarias en sectores concurridos como la “Y” de Cusubamba, en las afueras de las canchas de fútbol,

y del colegio de la parroquia, actividad que la realizará una persona por \$20.00 diarios por 4 días.

El material para la publicidad tiene un costo de \$30.00

Tabla 73: Gasto de publicidad

Detalle	Costo
Gasto Publicidad	\$110,00
Total	\$110,00

Elaborado por: La autora

5.3.5. Resumen de egresos proyectados.

Tabla 74: Egresos proyectados

Egresos Producción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra Directa	\$ 13.293,30	\$ 14.444,55	\$ 14.752,22	\$ 15.066,44	\$ 15.387,36
Servicios profesionales	\$ 2.160,00	\$ 2.206,01	\$ 2.253,00	\$ 2.300,98	\$ 2.350,00
Servicios básicos-produ	\$ 590,40	\$ 602,98	\$ 615,82	\$ 628,94	\$ 642,33
Arriendos producción	\$ 2.263,20	\$ 2.311,41	\$ 2.360,64	\$ 2.410,92	\$ 2.462,27
Deprec equipos produc	\$ 875,65	\$ 875,65	\$ 875,65	\$ 875,65	\$ 875,65
Adecuación de las instalaciones	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Mantenimiento	\$ 238,59	\$ 238,59	\$ 238,59	\$ 238,59	\$ 238,59
Repuestos	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Total	\$ 19.921,14	\$ 21.179,19	\$ 21.595,92	\$ 22.021,53	\$ 22.456,20
Egresos Administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos Admin	\$ 7.865,00	\$ 8.543,17	\$ 8.725,14	\$ 8.910,99	\$ 9.100,79
Servicios básicos-Adminis	\$ 609,60	\$ 556,40	\$ 568,26	\$ 580,36	\$ 592,72
Arriendos Administración	\$ 496,80	\$ 507,38	\$ 518,19	\$ 529,23	\$ 540,50
Depreciación equipos admini	\$ 294,60	\$ 294,60	\$ 294,60	\$ 196,41	\$ 196,41
Materiales de aseo	\$ 184,80	\$ 188,74	\$ 192,76	\$ 196,86	\$ 201,06
Suministros de oficina	\$ 245,60	\$ 250,83	\$ 256,17	\$ 261,63	\$ 267,20
Garantía arriendo	\$ 230,00				
Permisos funcionamiento	\$ 65,53	\$ 66,93	\$ 68,35	\$ 69,81	\$ 71,29
Patente	\$ 20,00	\$ 20,43	\$ 20,86	\$ 21,31	\$ 21,76
Otros gastos	\$ 51,00	\$ 52,09	\$ 53,20	\$ 54,33	\$ 55,49
Total	\$ 10.062,93	\$ 10.480,57	\$ 10.697,53	\$ 10.820,92	\$ 11.047,22
Egresos Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	\$ 110,00				
Otros egresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de bebidas	\$ 2.520,00	\$ 2.573,68	\$ 2.628,50	\$ 2.684,48	\$ 2.741,66
Gasto financiero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	\$ 755,55	\$ 635,13	\$ 496,64	\$ 337,38	\$ 154,23
EGRESOS PRESUPUESTADOS	\$ 33.369,63	\$ 34.868,56	\$ 35.418,58	\$ 35.864,31	\$ 36.399,31

Elaborado por: La autora

Fuente: Estudio técnico y financiero

5.4. Depreciaciones

Para que la empresa preste sus servicios necesita de máquinas y equipos los cuales sufren desgaste con el paso del tiempo y de acuerdo con el uso que se les dé.

Para el cálculo de la depreciación se estima un valor de salvamento del 10% del bien y los años de vida útil correspondiente.

Tabla 75: Resumen de activos depreciables
TOTAL ACTIVOS FIJOS \$11.929,49

Activo	Valor	Años vida útil	Valor residual 10%
Equipo de computación	\$460,00	3	\$46,00
Muebles y enseres	\$1.091,00	10	\$109.10
Equipo de oficina	\$649,00	10	\$64.90
Maquinaria y equipos	\$9.729,49	10	\$972.95

Elaborado por: La autora

Tabla 76: Depreciación Equipo de Computación

Año	V. Actual	Depreciación	Depreciación Acumulada	Saldo
1	\$ 460,00	\$ 138,00	\$ 138,00	\$ 322,00
2	\$ 460,00	\$ 138,00	\$ 276,00	\$ 184,00
3	\$ 460,00	\$ 138,00	\$ 414,00	\$ 46,00

Elaborado por: La autora

Tabla 77: Depreciación muebles y enseres

Año	V. Actual	Depreciación	Depreciación Acumulada	Saldo
1	\$1.091,00	\$98,19	\$98,19	\$992,81
2	\$1.091,00	\$98,19	\$196,38	\$894,62
3	\$1.091,00	\$98,19	\$294,57	\$796,43
4	\$1.091,00	\$98,19	\$392,76	\$698,24
5	\$1.091,00	\$98,19	\$490,95	\$600,05
6	\$1.091,00	\$98,19	\$589,14	\$501,86
7	\$1.091,00	\$98,19	\$687,33	\$403,67
8	\$1.091,00	\$98,19	\$785,52	\$305,48
9	\$1.091,00	\$98,19	\$883,71	\$207,29
10	\$1.091,00	\$98,19	\$981,90	\$109,10

Elaborado por: La autora

Tabla 78: Depreciación equipo de oficina

Año	V. Actual	Depreciación	Depreciación Acumulada	Saldo
1	\$649,00	\$58,41	\$58,41	\$590,59
2	\$649,00	\$58,41	\$116,82	\$532,18
3	\$649,00	\$58,41	\$175,23	\$473,77
4	\$649,00	\$58,41	\$233,64	\$415,36
5	\$649,00	\$58,41	\$292,05	\$356,95
6	\$649,00	\$58,41	\$350,46	\$298,54
7	\$649,00	\$58,41	\$408,87	\$240,13
8	\$649,00	\$58,41	\$467,28	\$181,72
9	\$649,00	\$58,41	\$525,69	\$123,31
10	\$649,00	\$58,41	\$584,10	\$64,90

Elaborado por: La autora

Tabla 79: Depreciación maquinaria y equipo

Año	V. Actual	Depreciación	Depreciación	Saldo
			Acumulada	
1	\$9.729,49	\$875,65	\$875,65	\$8.853,84
2	\$9.729,49	\$875,65	\$1.751,31	\$7.978,18
3	\$9.729,49	\$875,65	\$2.626,96	\$7.102,53
4	\$9.729,49	\$875,65	\$3.502,62	\$6.226,87
5	\$9.729,49	\$875,65	\$4.378,27	\$5.351,22
6	\$9.729,49	\$875,65	\$5.253,92	\$4.475,57
7	\$9.729,49	\$875,65	\$6.129,58	\$3.599,91
8	\$9.729,49	\$875,65	\$7.005,23	\$2.724,26
9	\$9.729,49	\$875,65	\$7.880,89	\$1.848,60
10	\$9.729,49	\$875,65	\$8.756,54	\$972,95

Elaborado por: La autora

5.5. Estado de resultados proyectado

Es importante realizar el Estado de Resultados Proyectado para observar de forma detallada los ingresos y los gastos que influyen en la pérdida o ganancia del ejercicio.

Tabla 80: Estado de Resultados Proyectado

	ESTADO DE RESULTADOS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	\$ 25.424,00	\$ 26.695,20	\$ 28.029,96	\$ 29.431,46	\$ 30.903,03
(-)Costo de producción	\$ -19.921,14	\$ -21.179,19	\$ -21.595,92	\$ -22.021,53	\$ -22.456,20
= Utilidad bruta en ventas	\$ 5.502,86	\$ 5.516,01	\$ 6.434,04	\$ 7.409,93	\$ 8.446,83
(-)Gastos de administración					
Sueldos Administración	\$ -7.865,00	\$ -8.543,17	\$ -8.725,14	\$ -8.910,99	\$ -9.100,79
Servicios básicos-Adminis	\$ -609,60	\$ -556,40	\$ -568,26	\$ -580,36	\$ -592,72
Arriendos Administración	\$ -496,80	\$ -507,38	\$ -518,19	\$ -529,23	\$ -540,50
Suministros de limpieza	\$ -184,80	\$ -188,74	\$ -192,76	\$ -196,86	\$ -201,06
Suministros de oficina	\$ -245,60	\$ -250,83	\$ -256,17	\$ -261,63	\$ -267,20
Gasto depreciación equipos Admin	\$ -294,60	\$ -294,60	\$ -294,60	\$ -196,41	\$ -196,41
(-)Gastos de ventas					
Publicidad	\$ -110,00				
=Utilidad en operaciones	\$ -4.303,54	\$ -4.825,11	\$ -4.121,08	\$ -3.265,55	\$ -2.451,86
(-)Gastos no operacionales					
Gasto interés préstamo	\$ -755,55	\$ -635,13	\$ -496,64	\$ -337,38	\$ -154,23
Gasto venta de bebidas	\$ -2.520,00	\$ -2.573,68	\$ -2.628,50	\$ -2.684,48	\$ -2.741,66
=Utilidad Neta/pérdida	\$ -7.579,10	\$ -8.033,92	\$ -7.246,21	\$ -6.287,41	\$ -5.347,74
(+)Ingresos no operacionales					
Venta de bebidas	\$ 4.800,00	\$ 4.902,24	\$ 5.006,66	\$ 5.113,30	\$ 5.222,21
(-)Otros gastos					
Permisos funcionamiento	\$ -65,53	\$ -66,93	\$ -68,35	\$ -69,81	\$ -71,29
Patente	\$ -20,00	\$ -20,00	\$ -20,00	\$ -20,00	\$ -20,00
Extintor y botiquin	\$ -51,00	\$ -51,00	\$ -51,00	\$ -51,00	\$ -51,00
=Utilidad antes de part trabajadores	\$ -2.915,63	\$ -3.269,60	\$ -2.378,91	\$ -1.314,92	\$ -267,82
(-)Participación de trabajadores 15%					
=Utilidad antes del Impt Renta	\$ -2.915,63	\$ -3.269,60	\$ -2.378,91	\$ -1.314,92	\$ -267,82
(-)Impuesto a la Renta 22%					
=Pérdida del ejercicio	\$ -2.915,63	\$ -3.269,60	\$ -2.378,91	\$ -1.314,92	\$ -267,82

Elaborado por: La autora

Se puede observar que durante los primeros 5 años de vida útil del proyecto no se generará utilidad

5.6. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja nos permite visualizar las entradas y salidas de dinero durante cada período del proyecto para poder evaluarlo.

Tabla 81: Flujo de caja proyectado

Detalle	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Inicial	\$ -15.413,01					
Utilidad Neta		\$ -2.915,63	\$ -3.269,60	\$ -2.378,91	\$ -1.314,92	\$ -267,82
Depreciaciones		\$ 1.170,25	\$ 1.170,25	\$ 1.170,25	\$ 1.072,06	\$ 1.072,06
Flujo bruto		\$ -1.745,37	\$ -2.099,35	\$ -1.208,65	\$ -242,85	\$ 804,24
Financiamiento						
Préstamo bancario						
Pago capital del préstamo		\$ -802,83	\$ -923,26	\$ -1.061,75	\$ -1.221,01	\$ -1.404,16
Valor de rescate						\$ 6.308,22
Flujo de caja neto	\$ -15.413,01	\$ -2.548,21	\$ -3.022,61	\$ -2.270,40	\$ -1.463,86	\$ 5.708,30

Elaborado por: La autora

Se puede observar que el flujo de efectivo es negativo durante los cuatro primeros años de vida útil del proyecto lo que demuestra que los ingresos no son suficientes para cubrir los egresos anuales.

5.7. Evaluación financiera

La evaluación financiera nos permite determinar el nivel de rentabilidad que va a generar el proyecto.

5.7.1. Tasa de rendimiento medio TRM.

Esta tasa estima la posibilidad que tiene la empresa para generar rentabilidad. Para realizar el cálculo se tomará la tasa de interés del préstamo bancario del 15.00%, gasto que generará el crédito bancario y la tasa pasiva del 5.14% que en promedio ganaría si invirtiera su dinero en depósitos a plazo en una institución bancaria. El resultado se suma a la tasa de inflación promedio del 2.13%.

Tabla 82: Tasa de Rendimiento Medio

Fuente de Financiamiento	Valor	% Participación	Tasa ponderación	Valor Ponderado
Préstamo Bancario	\$ 5.413.01	35	15,00	5
Recursos Propios	\$ 10.000,00	65	5,14	332
TOTAL	\$15.413.01	100		337
INVERSIÓN				

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La autora

$$CK=(5,14/100)+0,0213 = 0,0727$$

$$TRM= (1 + CK)*(1+Inf)-1$$

$$TRM= (1 + 0,0727)*(1+0,0213)-1$$

$$TRM= 0,0955$$

$$TRM= 9,55\%$$

5.7.2. Cálculo del VAN.

Con el cálculo del VAN se actualizan los cobros y pagos realizados en el proyecto para determinar cuánto se va a perder o ganar con la inversión.

Un proyecto es aceptable cuando el VAN es mayor o igual a cero; la tasa de rendimiento medio TRM será utilizada para este cálculo.

Tabla 83: Cálculo del VAN

Año	Flujos Netos	Factor actualización $1/(1+r)^n$	Flujo de Caja Actual
0	\$-15.413,01		\$-15.413,01
1	\$-2.548,21	0,91	\$-2.326,07
2	\$-3.022,61	0,83	\$-2.518,59
3	\$-2.270,40	0,76	\$-1.726,89
4	\$-1.463,86	0,69	\$-1.016,37
5	\$5.708,30	0,63	\$3.617,80
			\$-19.383,13

Elaborado por: *La autora*

$$\text{VAN} = -19.383,13$$

El VAN es menor que cero, lo cual demuestra que no es conveniente realizar esta inversión.

5.7.3. Cálculo del TIR.

La Tasa Interna de Retorno es el porcentaje de rentabilidad o de pérdida que tendrá el a inversión.

Para el cálculo de la TIR se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

$$TIR = -32\%$$

La TIR es de -32%, menor a la TRM de 9.55%. Este resultado demuestra que el proyecto no es factible; se está perdiendo parte del capital invertido por lo que se debe rechazar el proyecto.

5.7.4. Recuperación del dinero en el tiempo.

El análisis de la recuperación del dinero en el tiempo nos permite determinar el tiempo en el que se recupera la inversión para lo cual se toman en cuenta los flujos netos proyectados.

Inversión Total= 15.413,01

Tabla 84: Recuperación del dinero en el tiempo

AÑO	INVERSIÓN	FLUJOS DE CAJA	SUMA FLUJOS
0	\$15.413,01		
1		-2.548,21	-2.548,21
2		-3.022,61	-5.570,82
3		-2.270,40	-7.841,22
4		-1.463,86	-9.305,08
5		5.708,30	-3.596,78
SUMATORIA			

Elaborado por: *La autora*

Durante los 5 años de vida útil del proyecto no se logra recuperar la inversión.

5.7.5. Índice Costo Beneficio.

La fórmula para el cálculo de la relación entre los beneficios y los costos del proyecto es la siguiente.

$$\text{Costo – Beneficio} = \frac{\text{Flujos netos actualizados}}{\text{Inversiones}}$$

$$\text{Costo} - \text{Beneficio} = \frac{-3.970,11}{15.413,01}$$

$$\text{Costo} - \text{Beneficio} = \$-0,26$$

De acuerdo con el resultado obtenido se puede verificar que por cada dólar de costos que se generan en el proyecto, se pierden \$0,26

5.7.6. Punto de equilibrio.

Para determinar el punto de equilibrio es necesario identificar tanto los costos fijos como los costos variables. Los costos fijos son aquellos que se mantienen estables independientemente del volumen de producción y los costos variables son aquellos que aumentan o disminuyen en función del volumen de producción.

Tabla 85: Costos fijos

COSTOS FIJOS	
Detalle	Valor al año
Depreciaciones	\$1.170,25
Remuneraciones	\$23.318,30
Adecuaciones del local	\$100,00
Arriendos	\$2.760,00
Gasto publicidad	\$110,00
Permisos funcionamiento	\$136,53
Gasto interés 1	\$764,78
TOTAL	\$28.350,64

Elaborado por: La autora

Tabla 86: Costos Variables

COSTOS VARIABLES	
Detalle	Valor al año
Servicios básicos	\$1.200,00
Materiales de aseo	\$184,80
Suministros de oficina	\$245,60
Mantenimiento	\$238,58
Repuestos	\$400,00
Bebidas para la venta	\$2.520,00
TOTAL	\$5.018,99

Elaborado por: La autora

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es:

$$PE q = \frac{CF}{\frac{1 - CV}{IV}}$$

Donde:

CF = Costos fijos

CV= Costos variables

IV= Ingresos por Ventas

$$PE q = \frac{\$28.350.64}{1 - (\$5.018,99 / \$30.224,00)}$$

$$PE_q = \frac{\$28.350,64}{0,83}$$

$$PE_q = \$33.996,01$$

El punto de equilibrio nos indica la cantidad en dólares que se debe obtener en el primer año para que no existan ni ganancias ni pérdidas por lo que el proyecto debería tener ingresos anuales superiores a los \$33.996,01 para que tenga utilidad.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

En este capítulo se planteará el modelo organizacional que propone el proyecto para el funcionamiento del gimnasio.

6.1. La empresa

El negocio funcionará bajo la figura de Persona Natural lo cual significa que el emprendedor, gerente propietario, asume de forma directa la responsabilidad sobre las obligaciones que esta genere.

6.2. Requisitos para el funcionamiento de un gimnasio

Para el funcionamiento del gimnasio se deben cumplir ciertos requisitos exigidos por las entidades de control los cuales se detallan a continuación:

Tabla 87: Requisitos para el funcionamiento de un gimnasio

REQUISITO	ENTIDAD	FRECUENCIA
RUC	Servicio de Renta Internas	Al inicio de las actividades económicas.
Permiso de funcionamiento	Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA	Anual
Permiso Sanitario de funcionamiento	Ministerio de Salud Pública	Anual
Permiso de funcionamiento	Bomberos	Anual

Patente Municipal

Municipio de Cayambe

Anual

Fuente: Investigación de campo, MSP, SRI, GAD Cayambe, Cuerpo de Bomberos Cayambe.

Elaborado por: La autora

Para iniciar las actividades económicas como Persona Natural el Servicio de Rentas Internas exige al emprendedor cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con un establecimiento físico donde funcionará el negocio.
- Obtener el RISE o el RUC en el Servicio de Rentas Internas
- Obtener la patente en el municipio (para el proyecto, en el municipio de Cayambe)
- Imprimir los comprobantes de venta (facturas)

6.2.1. Registro Único de Contribuyentes RUC.

El RUC es el número de identificación de los contribuyentes, está conformado del número de cédula seguido de los dígitos 001.

Al obtener el RUC, se adquieren obligaciones tributarias como las declaraciones del IVA y del impuesto a la renta, sin embargo el gimnasio puede acogerse al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano.

Para obtener el RUC se deben presentar los siguientes documentos:

- Cédula de ciudadanía (original y copia)
- Indicar la actividad económica que se va a desarrollar
- Un documento que permita identificar el domicilio donde se va a realizar la actividad económica el cual puede ser una planilla del pago de un servicio básico, la factura del pago del servicio de internet, el contrato de arriendo del local entre otros.

6.2.2. Permiso Sanitario de Funcionamiento Ministerio de Salud Pública.

Este permiso se lo puede obtener en los establecimientos de salud con la presentación de los documentos y con la cancelación del pago estipulado de acuerdo a las actividades realizadas en el establecimiento:

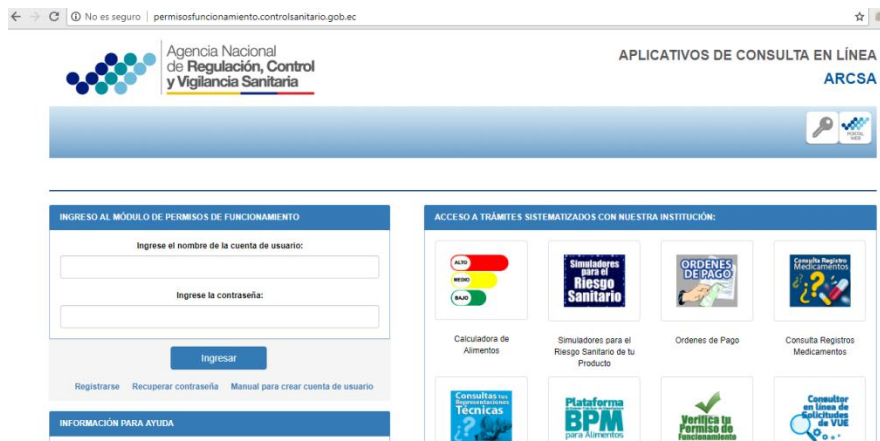
- Solicitud para obtener el permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección
- Copia del título profesional del licenciado de cultura física además de la copia certificada emitida por el Conesup
- Copia del permiso de funcionamiento emitido por el Cuerpo de Bomberos de Cayambe.

6.2.3. Permiso de Funcionamiento ARCSA.

Es un documento que otorga por la Agencia a los establecimientos que están sujetos a su control y vigilancia.

El proceso para obtener el permiso de funcionamiento de esta entidad se realiza desde su sistema informático permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec, donde el usuario debe registrarse y llenar un formulario de acuerdo a la actividad que realiza el establecimiento para que se genere la orden del pago que se debe hacer.

Figura 48: Portal ARCSA



Fuente: ARCSA

6.2.4. Permiso de Funcionamiento Bomberos.

Los requisitos que se deben cumplir para este permiso son:

- Obtener en la secretaría la solicitud para la Inspección del Cuerpo de Bomberos.
- Presentar la copia de la factura de la recarga o de la compra de los extintores a nombre del propietario, también se puede presentar el extintor.
- El propietario del local debe cumplir con las condiciones que le haya dado el inspector para poder obtener el permiso.
- Debe presentar la copia del RUC o del RISE
- Un correo electrónico que se encuentre habilitado

6.2.5. Patente municipal.

Requisitos:

- Llenar el formulario para la obtención de permisos para poder ejercer actividad económica en el Cantón Cayambe.

- El propietario o el arrendatario del predio donde se va a realizar la actividad económica no deben tener deudas con el municipio.
- Una copia de la cédula y el certificado de votación
- Copia del RUC o del RISE
- Copia del informe del uso de suelo
- Informe técnico ambiental extendido por la Dirección Ambiental del Municipio de Cayambe.

6.3. Nombre o razón social

Al estar constituida como persona natural, el nombre o razón social es el nombre completo del gerente propietario del negocio sin embargo el establecimiento debe tener un nombre comercial que le ayude a identificarse de mejor manera ante los usuarios de los servicios que presta.

El nombre comercial del gimnasio será: Energy and Sport Gym

Figura 49: Logotipo institucional



Elaborado por: La autora

6.4. Misión

Brindar bienestar a nuestros clientes por medio del asesoramiento en la práctica del ejercicio físico con fines estéticos o terapéuticos en un ambiente agradable con personal capacitado para brindar un servicio de calidad a los pobladores de la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba y sus alrededores.

6.5. Visión

Para el año 2023, seremos una empresa reconocida a nivel del cantón Cayambe por la excelencia en nuestros servicios para el mejoramiento físico y emocional de las personas, que promueve la mejora continua en los servicios que ofrece.

6.6. Valores

- Puntualidad.
- Amabilidad.
- Excelencia
- Disciplina.
- Respeto.
- Compromiso ético.

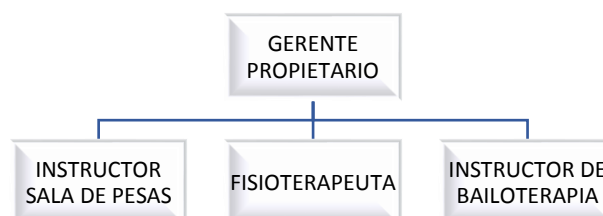
6.7. Políticas

- El trabajo de nuestro personal está enfocado a solucionar las necesidades de todos los usuarios.
- Cada uno de los miembros del personal debe cuidar del orden y limpieza dentro de su área de trabajo.

- Todos los usuarios deben contar con su ficha de registro con la información general sobre su estado de salud a fin de evitar que realice actividades que puedan resultar riesgosas para su salud.
- El entrenador no puede ausentarse de la sala de entrenamiento, los usuarios no deben trabajar sin supervisión.
- En las sesiones de mecanoterapia debe estar presente un familiar del paciente.
- Las únicas personas que pueden ingresar a las salas de entrenamiento son las que están inscritas, las personas que no están inscritas solo pueden ingresar bajo la autorización del gerente.
- No está permitido fumar dentro del establecimiento.
- No está permitido que se consuman bebidas energizantes en el gimnasio.
- Los objetos como mochilas y ropa deben ser guardados en los canceles, no se puede ingresar con ellos a las salas de entrenamiento.
- Los objetos de valor deben dejarse en la recepción, el establecimiento no se hace responsable de aquellos que no hayan cumplido con esta política.

6.8. Estructura organizacional

Figura 50: Organigrama estructural



Elaborado por: La autora

La estructura organizacional de la empresa tiene un modelo lineal conformado de los siguientes niveles:

- **Nivel Ejecutivo.-** En ese nivel se encuentra el Gerente quien es el responsable de dirigir todas las actividades desempeñadas dentro del centro.
- **Nivel Operativo.-** Está conformado por los profesionales que trabajan directamente en la prestación del servicio, en este nivel se encuentra el instructor de la sala de pesas, el fisioterapeuta y el instructor de bailoterapia.

6.8.1. Orgánico funcional.

Gerente

Descripción del cargo:

Es el encargado de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se desarrollan dentro del establecimiento, establecer las políticas y estrategias que contribuyan al incremento de la rentabilidad del negocio y supervisar las labores del personal.

Funciones y responsabilidades:

- Representar a la empresa en los asuntos relacionados al negocio
- Contratar al personal, despedir al personal que no cumplan con las funciones inherentes a su cargo
- Realizar pagos tanto a empleados como a proveedores
- Autorizar compras
- Aprobar y socializar el reglamento interno
- Mantener el respectivo registro de ingresos y egresos.

Competencias requeridas:

Para el proyecto, existe un gerente propietario quien debería tener las siguientes competencias:

Funcionales:

- Liderazgo
- Visión
- Orientación al cliente
- Habilidades de comunicación

Requisitos

- Mínimo bachiller
- Tener experiencia en cargos administrativos relacionados a clientes, proveedores, tributación y nómina.
- Tener un conocimiento general del entrenamiento en un gimnasio
- Tener conocimientos generales de mecanoterapia
- Tener un nivel básico de inglés.

Instructor Sala de Pesas**Descripción del cargo:**

Planifica rutinas de entrenamiento y asesora sobre la correcta ejecución del ejercicio y el uso adecuado de las máquinas del gimnasio.

Funciones y responsabilidades:

- Planificar las rutinas de entrenamiento de acuerdo con los objetivos de cada cliente
- Verificar que los implementos del gimnasio se encuentren en óptimas condiciones para ser utilizadas por los clientes
- Mantener el orden en la sala de entrenamiento
- Supervisar la correcta ejecución del ejercicio que realizan los clientes
- Asesorar a los usuarios sobre el correcto uso de los equipos
- Brindar información requerida por los clientes

Competencias requeridas:

Funcionales

- Habilidad para comunicarse
- Actitud positiva y amigable
- Habilidad para enseñar y motivar a las personas
- Buen nivel de forma física
- Buenos conocimientos del cuerpo humano y los efectos que produce el ejercicio

Requisitos:

- Licenciado de cultura física
- Experiencia mínima de un año sobre entrenamiento con pesas
- Capacitaciones relacionadas al entrenamiento

Fisioterapeuta

Descripción del cargo:

Diagnostica, previene y trata patológicas por medio de terapias de movimiento o hidroterapia según la necesidad del paciente

Funciones y responsabilidades:

- Aplicar masajes y tratamientos fisioterapéuticos prescritos por algún médico tratante
- Brindar información al paciente y familiares sobre el tratamiento que se va a aplicar
- Preparar el material que se va a utilizar en cada sesión
- Llevar un control de los pacientes atendidos
- Brinda soporte en la preparación de rutinas de entrenamiento para los usuarios del servicio de levantamiento de pesas.

Competencias requeridas:

Funcionales

- Buena comunicación
- Trabajo en equipo
- Orientación de servicio
- Buena condición física

Requisitos:

- Licenciado en terapia física
- Conocimientos de masajes terapéuticos

- Amplios conocimientos de mecanoterapia e hidroterapia
- Conocimientos sobre entrenamiento cardiovascular
- Conocimiento sobre tratamientos para lesiones deportivas

Instructor de Bailoterapia

Descripción del cargo:

Imparte clases de bailoterapia y aeróbicos a los clientes del gimnasio.

Funciones y responsabilidades:

- Dirigir sesiones de bailoterapia y aeróbicos
- Realizar ejercicios de calentamiento y estiramiento antes y después de la sesión

Competencias requeridas:

Funcionales

- Liderazgo
- Buena actitud
- Ética profesional
- Buen estado físico

Requisitos:

- Tener certificados de instructor de bailoterapia

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1.Introducción

Una vez realizada la investigación y luego de analizar sus resultados se deben determinar los impactos que el proyecto va a generar para la comunidad.

Los aspectos en los que tendrá influencia el proyecto son:

- Educativo
- Económico
- Socio cultural
- Ambiental

La evaluación de los impactos se realizará de forma cualitativa y cuantitativa.

Tabla 88: Ponderación de impactos

Evaluación Cualitativa	Evaluación cuantitativa
Impacto alto negativo	-3
Impacto medio negativo	-2
Impacto bajo negativo	-1
No hay impacto	0
Impacto bajo positivo	1
Impacto medio positivo	2
Impacto alto positivo	3

Elaborado por: La autora

Para calcular el grado de impacto en cada área se utilizará la fórmula:

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# \text{ de indicadores}}$$

7.1.1. Impacto educativo.

Tabla 89: Impacto educativo

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Concientizar a los usuarios sobre la importancia de la práctica del ejercicio para mantener una buena salud.							x	3
Utilizar el ejercicio como una alternativa de tratamiento no farmacológico							x	3
Motivar a las personas a realizar ejercicio frecuentemente							x	3
TOTAL							9	9

Elaborado por: La autora

Total impacto educativo = 9/3

Total impacto educativo = 3

Nivel de impacto educativo = impacto alto positivo

Análisis.- El hecho de que las personas aprendan a utilizar adecuadamente las máquinas del gimnasio es muy importante para evitar que se produzcan accidentes sea que los clientes incluso si deciden asistir a otro gimnasio.

Otro aspecto muy favorable es que las personas vean al ejercicio como una alternativa para prevenir y tratar enfermedades sin la necesidad de la administración de fármacos en ciertos casos los cuales a largo plazo causan efectos negativos para la salud.

Al asistir a un establecimiento donde los clientes reciben la suficiente motivación para practicar ejercicio, crea en ellos ese hábito y a largo plazo forma una cultura de bienestar y salud.

7.1.2. Impacto económico.

Tabla 90: Impacto económico

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Liquidez empresarial	x							-3
Generación de empleo					x			1
Nivel de ingresos						x		2
TOTAL	-3				1	2	3	0

Elaborado por: La autora

Total impacto económico = 0/3

Total impacto económico = 0

Nivel de impacto económico = no existen impactos

En el presente proyecto se puede observar que no existe un impacto económico debido a que no es un proyecto factible y no brinda rentabilidad para el inversionista.

7.1.3. Impacto sociocultural

Tabla 91: Socio cultural

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Mejoramiento de la imagen del sector						x		2
Interrelación con otras personas							x	3
Alternativas sanas de recreación							x	3
TOTAL						2	6	8

Elaborado por: La autora

Total impacto socio cultural = 8/3

Total impacto socio cultural = 2,66

Nivel de impacto socio cultural = impacto alto positivo

Análisis.- A nivel social el impacto es positivo; las actividades que promueve el establecimiento como la mecanoterapia y las actividades al aire libre llaman la atención de personas de otros sectores lo que hace mejorar la imagen del lugar.

El interactuar con otras personas que realizan ejercicio les hace sentirse bien emocionalmente, pertenecer a un grupo donde hay personas que comparten su interés por la actividad física mejora su autoestima.

El desarrollar alternativas de ejercicio al aire libre, genera opciones sanas de recreación para los pobladores del sector y de los alrededores de las cuales pueden beneficiarse jóvenes y adultos quienes a la vez están haciendo actividades que contribuyen a mejorar su salud.

7.1.4. Impacto ambiental

Tabla 92: Ambiental

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Contaminación ambiental			X					-1
Manejo de desechos			X					-1
Conservación del medio ambiente					X			1
TOTAL			-2		1			-1

Elaborado por: La autora

Total impacto ambiental = -1/3

Total impacto ambiental = -0,33

Nivel de impacto ambiental = Impacto bajo negativo

Análisis. - A nivel ambiental, el impacto será bajo negativo.

Las actividades desarrolladas por el gimnasio no contribuyen a la contaminación del ambiente porque no existe el manejo de sustancias tóxicas que puedan causar daños al ambiente.

La empresa realizará la clasificación de los desechos contribuyendo así al adecuado manejo de los desechos, el lugar donde funcionará la empresa cuenta con el servicio semanal de recolección de basura.

La práctica de ciclismo recreativo y caminatas por los caminos rurales contribuirá a que las personas tomen conciencia de la importancia de cuidar el medio ambiente para poder disfrutar de actividades que se desarrollen en un entorno libre de contaminación

7.1.5. Impacto general del proyecto

Tabla 93: Impacto general del proyecto

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto educativo							x	3
Impacto económico				x				0
Impacto sociocultural							x	3
Impacto ambiental			X					-1
TOTAL			-1			2	6	5

Elaborado por: La autora

Total impacto general = 5/4

Total impacto general = 1,25

Nivel de impacto general = Impacto bajo positivo

Análisis.- De acuerdo con los datos consolidados de los impactos, la implementación del gimnasio en la parroquia de Santa Rosa de Cusubamba generará un bajo impacto positivo, , contribuirá a que más personas adquieran una cultura prevención de enfermedades por medio de la práctica del ejercicio y la población podrá contar con alternativas sanas de recreación sin embargo no generará rentabilidad al inversionista.

CONCLUSIONES

- Con la realización del Diagnóstico Situacional se pudo tener una visión general del entorno; el análisis de los aliados, oponentes, las oportunidades y los riesgos permitió determinar aquellas condiciones que son beneficiosas para la ejecución del proyecto.
- La realización del Marco Teórico permitió obtener conceptos y términos útiles para la interpretación adecuada de cada uno de los temas desarrollados en el proyecto.
- En el Estudio de Mercado se pudo analizar y hacer proyecciones de la oferta y la demanda, analizar la existencia de demanda insatisfecha, además de determinar el precio más conveniente; aspectos fundamentales para definir claramente el servicio que se va a ofrecer.
- Con el Estudio Técnico se pudo establecer el lugar más conveniente para implementar el gimnasio además de establecer todos los recursos materiales y económicos además del talento humano y procedimientos que el establecimiento requiere para sus operaciones.
- El Estudio Financiero demostró que implementar un proyecto de esta naturaleza en la parroquia no es factible porque no permitirá recuperar la inversión.
- En la Estructura Organizativa se determinó la filosofía empresarial, los aspectos legales fundamentales para el inicio de las operaciones de la empresa además de la estructura orgánica y las funciones que deben desempeñar todas las personas que laborarán en la empresa.
- Como último punto se realizó el análisis de los impactos que generará el proyecto en el sector en los aspectos educativo, económico, sociocultural y ambiental observando que el impacto general será un impacto medio positivo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda implementar este tipo de negocio en un sector con mayor población que la planteada en el proyecto como una forma de garantizar que haya un mayor nivel de ingresos económicos que permitan además de recuperar la inversión, generar utilidad al inversionista.
- Realizar un análisis de los conceptos que se desarrollaron en el proyecto porque son útiles para la interpretación de éste y otros proyectos de investigación.
- Antes de poner en práctica cualquier emprendimiento es fundamental realizar un estudio de mercado que permita determinar la existencia de demandantes del producto ofrecido.
- Se debe hacer un análisis adecuado de los recursos tanto humanos como materiales para la implementación de cualquier emprendimiento de modo que garanticen la prestación de un buen servicio o la elaboración de un producto de calidad.
- Es importante hacer análisis frecuentes de la situación financiera de cualquier emprendimiento para tomar las decisiones más adecuadas que contribuyan al crecimiento del negocio.
- Cumplir con la filosofía empresarial y tener siempre una visión enfocada a un buen servicio al cliente porque es la base para el crecimiento empresarial.
- Realizar un análisis constata de los impactos generados por el proyecto para poder potenciar los positivos y de ser posible eliminar los negativos.

ANEXOS

Anexo 1: Formato de la encuesta**Encuesta aplicada a jóvenes y adultos de la parroquia Santa Rosa de Cusubamba**

Objetivo: Realizar un estudio de la demanda de servicios que ofrece un gimnasio con fines estéticos y terapéuticos para determinar la factibilidad de la creación de una empresa dedicada a la prestación de estos servicios.

Instrucciones:

- ✓ Lea detenidamente cada pregunta antes de contestar.
- ✓ Marque con una X en los paréntesis, según sea respuesta.

1. Señale su rango de edad

15 a 25 años()

41 años o más ()

26 a 40 años ()

2. ¿Asiste o ha asistido a un gimnasio?

Si()No()

3. ¿Por cuál de las siguientes razones, asiste o asistiría a un gimnasio?

Mejorar su salud ()

Estética()

Bajar de peso()

Terapia ()

Recreación ()

4. ¿Cuál de los siguientes servicios es el que más utiliza o utilizaría en un gimnasio?

Aeróbics y bailoterapia ()

Máquinas de musculación()

Máquinas de cardio()

Ejercicios terapéuticos()

5. **¿Cuál de las siguientes características cree usted que es la más importante en un gimnasio?**

Equipos()

Precio ()

Ubicación()

Asistencia de un profesional()

6. **La atención de un instructor además de la asistencia de un terapeuta y un médico en un gimnasio, para usted es un aspecto:**

Favorable ()

No influye()

Desfavorable ()

7. **¿Asistiría a un gimnasio ubicado en la parroquia Santa Rosa de Cuzubamba que cumpla con las características mencionadas en la pregunta anterior?**

Si()No()

8. **¿Existen personas en su familia que hayan utilizado los servicios de un gimnasio con fines terapéuticos o de rehabilitación física?**

Si()No()

9. **¿Si la respuesta anterior fue afirmativa, cuál de los siguientes servicios ha utilizado?**

Hidroterapia ()

Electro terapia()

Rehabilitación deportiva ()

Laser terapia()

Magneto terapia()

10. **¿Considera usted que un gimnasio debería promover actividades al aire libre?**

Si()No()

11. **¿Si un gimnasio promoviera actividades fuera del establecimiento, cuál de las siguientes actividades le gustaría practicar?**

Caminatas ()

Clases de natación ()

Ciclismo recreativo()

12. ¿Con qué frecuencia asistiría al gimnasio?

A diario()

Una vez a la semana()

Dos veces a la semana()

Tres veces a la semana()

Anexo 2: Rutas Ciclismo Recreativo***Figura 51: Ruta entrada a Ineri***

Fuente: Investigación de campo.

Figura 52: Ruta centro poblado Santa Rosa de Cusubamba

Fuente: Investigación de campo

Figura 53: Ruta Rosalía Santa Rosa de Cusubamba



Fuente: Investigación de Campo

Anexo 3: Publicidad del Gimnasio

Figura 54: Hojas volantes



Energy and sport gym
EL EJERCICIO ES SALUD

NO MÁS EXCUSAS

Te ayudamos a tener el cuerpo que quieres y mantenerlo saludable

OFRECEMOS:

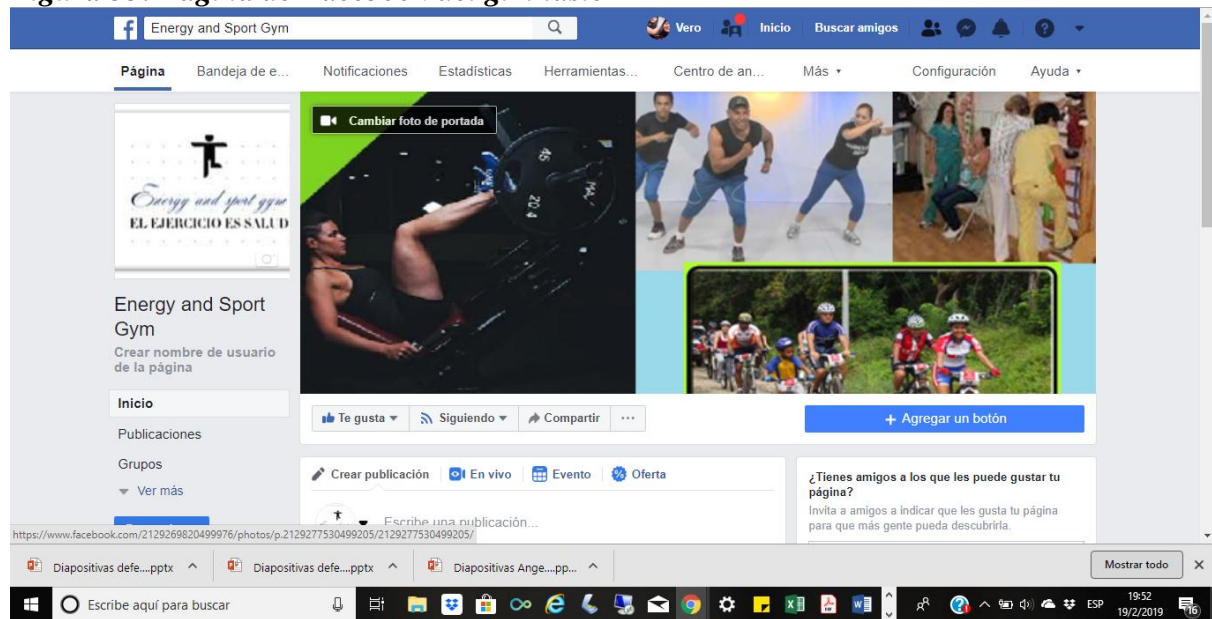
- Bailoterapia.
- Tratamiento de lesiones musculares con el uso de mecanoterapia.
- Entrenamiento con pesas
- Asesoría profesional de un entrenador deportivo y un fisioterapeuta.
- Cursos de natación.
- Ciclismo recreativo.




Estamos ubicados en el Barrio Rosalía: Panamericana S/N y Enriqueta Bustamante
 Contactos: 2784163 / 0984583912
 e-mail: energyandsportgym@gmail.com

Elaborado por: La autora

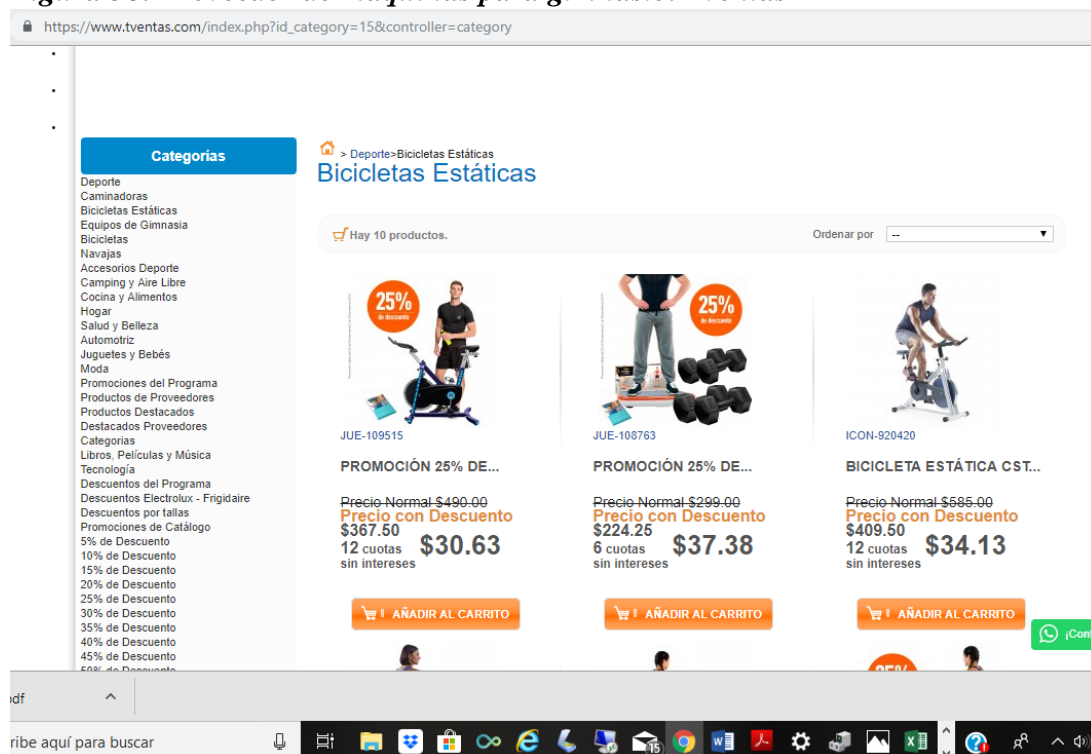
Figura 55: Página de Facebook del gimnasio



Elaborado por: La autora

Anexo 4: Páginas web, proveedores de máquinas para gimnasio.

Figura 56: Proveedor de máquinas para gimnasio. Tventas



Fuente: Tventas-

Figura 57: Proveedor de máquinas para gimnasio: Kao Sport Center

com/ws/index.php/maquinas/equipos-maquinas-levantamiento-de-pesas.html







Levantamiento de pesas

13 Artículo(s) Mostrar 15 por página

Ver como: [Rejilla](#) [Lista](#) Sort By: Posición ↑

Compare Products

You have no items to compare.

 <p>SLC-400G/3 Pro Club 310 lb US\$ 2,522.88</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Añadir a lista de deseos Añadir a comparar</p>	 <p>GLP Press de Piernas US\$ 789.42</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Añadir a lista de deseos Añadir a comparar</p>	 <p>JK Exer - Multifuerza de 210 lbs. - Máquinas US\$ 1,150.38</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Añadir a lista de deseos Añadir a comparar</p>
 <p>Desarrollador De Muslos US\$ 1,028.00</p> <p>Añadir al carrito</p>	 <p>Discos De Pesas - Caucho US\$ 2.69</p> <p>Añadir al carrito</p>	 <p>Discos De Pesas - Hierro US\$ 2.72</p> <p>Añadir al carrito</p>

Fuente: Kao Sport Center

Anexo 5: Tabla de amortización crédito.

Figura 58: Tabla de amortización crédito Ban Ecuador.



Preparado para: Elena Peñafiel

Datos del calculo de crédito

Tipo de Crédito: Emprendimiento

Destino: Activo Fijo / Comercio

Forma de Pago: Semestral

Tasa: 15.00 %

Tasa Efectiva: 15.56 %

Monto Deseado: \$ 5,480.00

Plazo: 5 años

Sistema de Amortización: Couta fija

Fecha de emisión: 20/02/2019

NOTA: "Recuerda, esta información es una simulación de crédito, para que te familiarices con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito"

Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	\$ 5,480.00	\$ 392.19	\$ 396.65	\$ 1.53	\$ 790.36
2	\$ 5,087.81	\$ 420.58	\$ 368.26	\$ 1.42	\$ 790.25
3	\$ 4,667.23	\$ 451.02	\$ 337.82	\$ 1.30	\$ 790.14
4	\$ 4,216.21	\$ 483.66	\$ 305.17	\$ 1.18	\$ 790.01
5	\$ 3,732.55	\$ 518.67	\$ 270.16	\$ 1.04	\$ 789.88
6	\$ 3,213.87	\$ 556.21	\$ 232.62	\$ 0.90	\$ 789.73
7	\$ 2,657.66	\$ 596.47	\$ 192.36	\$ 0.74	\$ 789.58
8	\$ 2,061.19	\$ 639.65	\$ 149.19	\$ 0.57	\$ 789.41
9	\$ 1,421.54	\$ 685.94	\$ 102.89	\$ 0.40	\$ 789.23
10	\$ 735.59	\$ 735.59	\$ 53.24	\$ 0.21	\$ 789.04

Fuente: Ban Ecuador

REFERENCIAS

- 16 DE JULIO LTDA. (01 de 05 de 2018). *Cooperativa de Ahorro y Crédito 16 de Julio*.
Obtenido de 16dejulio.fin.ec:
<http://16dejulio.fin.ec/index.php/productos/creditos/creditos-emergentes/>
- AEI. (29 de 04 de 2016). *Alianza para el emprendimiento y la innovación*. Obtenido de
<http://aei.ec/wp/emprededor-2/abc-emprededor/>
- AEI, A. p. (2018). *Guía Emprededor*. Obtenido de
https://drive.google.com/file/d/1spKdYszpnSdENHBjAPztYl09u4s7M_yy/view
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (20 de julio de 2018). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de
<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- Andreu, A., & Finlay, C. J. (s.f.). *Infomed Especialidades*. Obtenido de Medicina de
Rehabilitación Biomecánica: <http://www.sld.cu/sitios/rehabilitacion-bio/temas.php?idv=18914>
- Araujo, D. (2013). *Proyectos de inversión, análisis, formulación y evaluación práctica*.
México: Trillas.
- Arcas, M., Galvez , D., León, J., Paniagua , S., & Pellicer, M. (2004). *Manual de Fisioterapia Generalidades*. España: Mad.
- Asamblea Nacional. (29 de 12 de 2017). *asambleanacional.gob.ec*. Obtenido de
<https://www.asambleanacional.gob.ec/es/leyes-aprobadas>

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima ed.). México: McGraw-Hill.

Recuperado el 20 de Junio de 2018

BANCO PICHINCHA. (01 de 05 de 2018). *Banco Pichincha*. Obtenido de pichincha.com:

<https://www.pichincha.com/portal/Inicio/formularios/formulariom%C3%B3vil>

BCE, B. C. (s.f.). *Supuestos macroeconómicos*. Obtenido de

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/PIB/PresentPrev2015.pdf>

Cambia tu físico. (28 de febrero de 2011). Obtenido de Extensiones en máquina:

<https://www.cambiatufisico.com/extensiones-cuadriceps-maquina/>

Cartagena, O. (12 de 09 de 2017). *gimnasiodeoscar.blogspot.com*. Obtenido de

<http://gimnasiodeoscar.blogspot.com/2017/09/>

COAC 23 DE JULIO LTDA. (01 de 05 de 2018). *Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio*.

Obtenido de coop23dejulio.fin.ec: <https://www.coop23dejulio.fin.ec/>

CreceNegocios. (17 de Julio de 2014). *crecenegocios.com*. Obtenido de

<https://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

Diaz, H. (2006). *Contabilidad General* (Segunda ed.). (M. F. Castillo, Ed.) México: Pearson.

Ecuador en Cifras. (Marzo de 2016). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo*.

Obtenido de Indicadores laborales:

http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf

- Ejemplos. (2017). *ejemplos.co*. Obtenido de <https://www.ejemplos.co/10-ejemplos-de-ejercicios-de-fuerza/>
- El Universo. (27 de 03 de 2017). *El Universo*. Obtenido de Zumba, una opción para ejercitarse con música: <https://www.eluniverso.com/vida/2017/03/27/nota/6110182/zumba-opcion-ejercitarse-musica>
- Enraf Nonius. (2018). *PRIM*. Obtenido de Fisioterapia y Rehabilitación: <http://www.enraf.es/productos/equipo-traccion-cervical/>
- Fondo Monetario Internacional. (25 de 01 de 2018). *Diálogo a fondo*. Obtenido de El blog del FMI sobre temas económicos de América Latina: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=8634>
- Gerencie.com. (25 de Abril de 2018). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/diferencia-entre-costo-y-gasto.html>
- Gottau, G. (25 de 09 de 2014). *Tendencias Hombre*. Obtenido de <https://www.tendenciashombre.com/fitness/te-ayudamos-a-reconocer-las-maquinas-que-encontraras-en-el-gimnasio>
- Gym Fitness. (01 de Julio de 2018). *Gym Fitness*. Obtenido de <http://www.gymtotalfitness.eu/c110614-mancuernas.html>
- Hall, C. M., & Thein, L. (2006). *Ejercicio Terapéutico, Recuperación Funcional*. Badalona: Paidotribo.
- Ictiva. (20 de 03 de 2018). *Ejercicios cardiovasculares*. Obtenido de Ictiva tu gimnasio online: <http://www.tabladeejerciciosparahacerencasa.com/ejercicios-cardiovasculares/>

Ignore Limits. (02 de 09 de 2017). *ignorelimits.com*. Obtenido de <http://ignorelimits.com/how-to-pec-deck-fly/>

INEC. (30 de 04 de 2018). *ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>

Infomed Especialidades. (2018). *Medicina de Rehabilitación Biomecánica*. Obtenido de <http://www.sld.cu/sitios/rehabilitacion-bio/temas.php?idv=20296>

Innovamédica. (s.f.). *Innovación médica*. Obtenido de <http://www.innovamedica.com.ec/productos-carci-mecanoterapia.html>

Líderes, R. (23 de 06 de 2017). *Líderes*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-mejorar-indicadores-innovacion-mundial.html>

Luque Gil, A. M. (2007). *El Uso Recreativo de los Senderos-Turismo, deporte y territorio*. Sevilla: Wanceulen Editorial Deportiva, S.L.

Mercado Fitness. (10 de Mayo de 2017). *Mercado Fitness Noticias*. Obtenido de <http://www.mercadofitness.com/blog/noticias/gimnasio-terapeutico-en-el-hospital-de-alta-gracia/>

Meza, J. d. (2017). *Evaluación financiera de proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Mipro. (13 de 10 de 2011). *Ministerio de Industrias y productivad*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-ORGANICA-DE-DEFENSA-DEL-CONSUMIDOR.pdf>

Mora, P. (Octubre de 2017). *Cámara de Comercio de Quito*. Obtenido de <http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/10/Instructivo-legal-pr%C3%A1ctico-para-emprendedores-DEF..pdf>

Morales , A., & Morales , J. (2009). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. México: Mc Graw Hill.

Nación.com/viva. (07 de Diciembre de 2007). *Nación.com/viva*. Obtenido de <http://www.nacion.com/viva/2007/diciembre/07/tiempolibre1342897.html>

Nunes, P. (30 de Diciembre de 2015). *Knoow.net*. Obtenido de Ciencias Económicas y Comerciales: <http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/capacidad-instalada/>

Pc Management Dirección Integrada de Proyectos, S. L. (10 de Julio de 2011). *Pc Management*. Obtenido de <http://pcmanagement.es/>

Phisio Basic . (14 de Julio de 2018). *Phisio Basic S.R.L.* Obtenido de <http://phisiobasic.com/producto/escalera-sueca/>

Phisio Basic S.R.L. (2018). Obtenido de <http://phisiobasic.com/producto/barras-parallelas/>

Phymed. (2018). *phymed.com.pe*.

Psicología y Mente . (2018). *Psicología y Mente* . Obtenido de <https://psicologiaymente.com/deporte/ejercicios-tonificar-cuerpo>

Rizzo, J. (28 de 10 de 2016). *Manual de Bailoterapia como alternativa para incorporar a la práctica sistemática del ejercicio físico a los Docentes de la Escuela de Educación Básica “Rosaura Maridueña” del cantón Yaguachi*. Tesis de Grado, Universidad de

Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 2018, de
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/16593>

Santesmases, M., Sánchez , A., & Valderrey, F. (2014). *Fundamentos de la Mercadotecnia*. México: Patria.

Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación* (Segunda ed.). (I. Fernández Maluf, Ed.) Santiago de Chile: Pearson. Recuperado el 01 de 06 de 2018

SD MED. (14 de julio de 2018). *SD MED*. Obtenido de <https://sdmed.cl/productos/jaula-smith-completa-400-kg-multifuncional-rack/>

Sevilla Arias, A. (23 de Mayo de 2017). *economipedia.com*. Obtenido de
<http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Siff, M. C., & Verhoshansky, Y. (s.f.). *Superentrenamiento*. Barcelona: Paidotribo.

SNI, S. N. (19 de 05 de 2015). Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/1768096390001_DIAGNOSTICO-CUZUBAMBA-FINAL_19-05-2015_23-59-48.pdf

TVentas. (s.f.). *TVentas*.

Vida Plena. (01 de Junio de 2018). *Vida Plena*. Obtenido de <http://tens-vidaplena.com/catalogos/profesionales/mecanoterapia-y-ejercicio/escalerilla-de-dedos-meca0032>

VITAL SPORT. (5 de 12 de 2016). *aptavs.com*. Obtenido de
<https://aptavs.com/articulos/beneficios-practicar-step>

Wikipedia. (10 de Diciembre de 2017). *Wikipedia*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Mancuerna>

Winblatt, V. (10 de Mayo de 2017). *Muy fitness*. Obtenido de El ejercicio contractor para el pinzamiento del hombro: https://muyfitness.com/ejercicio-contractor-pinzamiento-info_15492/