



UNIDAD ACADÉMICA DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES

MODELO DE NEGOCIO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DEL GIMNASIO PESO JUSTO ZONA DE PLANEAMIENTO Z3
EN LA CIUDAD DE AZOGUES

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EMPRESARIAL

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

Luis Alberto Caguana Chimbay

Director:

Ing. FABIÁN RAMÍREZ VALAREZO, MBA

2019

DECLARACIÓN

Yo, Luis Alberto Caguana Chimbay, declaro bajo juramento que el presente aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento

Luis Alberto Caguana Chimbay

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Luis Alberto Caguana Chimbay, bajo mi supervisión

Ing. Fabián Ramírez Valarezo, MBA

Director

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

DEDICATORIA

A Dios, por brindarme la oportunidad de llegar a este momento tan especial e importante en mi vida. Por los triunfos y las derrotas que ha puesto en el camino los mismos que me han enseñado a valorarlo cada día más, A mi Madre que desde mis primeros inicios en los estudios me acompañó y me brindó toda la comprensión, cariño, consejos, y apoyo incondicional que ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional. A mis hermanos los cuales siempre están presentes en todos los acontecimientos de mi vida diaria; a mis profesores gracias por su tiempo, por su paciencia, así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por su compañía en mis años de estudio, por brindarme fortaleza para afrontar momentos de debilidad. Le doy gracias a mi madre Teresa por apoyarme en todo momento y estar de acuerdo en las decisiones que he tomado en mi vida, por los valores que han inculcado en mí, y sobre todo por brindarme la oportunidad de estudiar y poder obtener mi título universitario.

A mis dos hermanos por ser parte muy importante en mi vida y representar la unidad familiar. A mis amigos Franklin y Jorge quienes supieron brindarme su cariño y sobre todo su amistad incondicional durante todos los años de vida universitaria. A Gladis por brindarme su amistad y ayuda en la elaboración de mi trabajo de grado, gracias a su apoyo pude culminarlo con éxito.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	v
INDICE DE FIGURAS	vii
ÍNDICE DE TABLAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	x
CAPÍTULO I.....	1
NATURALEZA DEL MODELO DE NEGOCIO	1
1.1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.2. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	2
1.2.1. Objetivo General	2
1.2.2. Objetivos Específicos	2
1.3. NOMBRE DE LA EMPRESA	2
1.4. SERVICIO DE LA EMPRESA.....	3
1.5. ANÁLISIS SITUACIONAL: MACRO Y MICRO AMBIENTE.....	4
1.5.1. Macro Ambiente.....	4
1.5.2. Micro Entorno	8
1.6. COMPETIDORES.....	8
1.7. SERVICIOS SUSTITUTOS.....	9
CAPÍTULO II	10



ESTUDIO DE MERCADO	10
2.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	10
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	10
2.2.1. Análisis de datos de fuentes primarias.....	11
2.2.2. Segmentación del mercado	11
2.3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA	12
2.4. DETERMINACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	23
2.4.1. Determinación.....	23
2.4.2. Proyección de la Demanda	23
2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA	24
2.5.1. Oferta Actual.....	25
2.6. Demanda insatisfecha.....	26
2.7. Análisis de Precio.....	26
2.7.1. Precio	27
2.8. ESTUDIO DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO	28
CAPITULO III	29
ESTUDIO TÉCNICO	29



3.1. LOCALIZACIÓN OPTIMA DE LA PLANTA	29
3.1.1. Microlocalización	29
3.2. DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA OPTIMA DE LA PLANTA	31
3.2.1. Capacidad instalada de la planta	31
3.3. Descripción del proceso de prestación de servicio	32
3.3.1 Diagrama de flujo	33
3.3.2 Requerimiento de la mano de obra necesaria	34
3.3.3 Requerimientos de servicios, insumos y equipos	35
3.4. REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS	36
3.5. DETERMINACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO NECESARIAS	43
3.4.5 Distribución de la planta	44
3.6. Organigrama de la empresa.....	44
3.6.1 Áreas del organigrama	45
3.7. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA.....	46
CAPITULO IV.....	47
ESTUDIO ECONÓMICO	47



4.1. Inversión inicial.....	47
4.1.1 Depreciaciones	49
4.1.2 Presupuesto de salarios	50
4.1.3 Mano de obra directa	52
4.1.4 Gastos Administrativos	52
4.1.5 Gastos de Mantenimiento	53
4.1.6 Gasto de materiales de oficina	53
4.1.7 Gasto de publicidad	53
4.2. CAPITAL DE TRABAJO	54
4.3. Proyección de ingresos.....	54
4.3.1. Presupuesto de gastos operativos.....	55
4.3.2. Presupuesto de ingresos	55
4.4. ESTADO FINANCIEROS PROYECTADOS	56
4.4.1 Estado de resultado proyectado	56
4.4.2 Balance general.....	57
4.5. Cálculo del valor actual neto (VAN)	58
4.5.1 Tasa interna de retorno (TIR)	59
CAPITULO V	60
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	60



5.1 Conclusiones	60
5.2. Recomendaciones.....	61
BIBLIOGRAFÍAS	62
ANEXOS.....	63

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Datos del Banco Central del Ecuador el 30 de mayo del 2018 en la provincia del Cañar y realizado por el autor	4
Figura 2. Sexo de las personas encuestadas. Fuente de investigación trabajo de	13
Figura 3. Calculo de las edades delos encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	14
Figura 4. Realizan alguna actividad física los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	15
Figura 5. A los encuestados les interesa asistir a un establecimiento. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	16
Figura 6. Lugares donde usted se ejercita. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	17
Figura 7. Gimnasios de preferencia. Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	18
Figura 8. Nivel de asistencia de los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor.....	19
Figura 9. Comparación de precios de los gimnasios de la competencia. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	20
Figura 10. Razones por la que acude usted a un gimnasio. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	21
Figura 11. Servicios adicionales que desean los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor	22
Figura 12. Proyección de la demanda. Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Elaborado por el autor	24
Figura 13. Fuente investigación directa y elaborado por el autor	26
Figura 14. Cadena de valor, fuente investigación directa y elaborado por el autor	28
Figura 15. Ubicación del gimnasio. Fuente de investigación google maps y elaborado por el autor.....	31
Figura 16. Simbología diagrama de flujos. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor.....	33
Figura 17. Diagrama de flujos del gimnasio, información recuperada del diagrama de flujos y elaborado por el autor	34
Figura 18. Distribución del parqueadero, fuente investigación directa y elaborado por el autor.....	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Selección nombre de la empresa.....	3
Tabla 2 Población por parroquias del cantón Azogues	5
Tabla 3 Crecimiento poblacional proyección al 2019	5
Tabla 4 Población urbana de la ciudad de Azogues	6
Tabla 5 Análisis de la competencia	9
Tabla 6 Tamaño de la muestra.....	12
Tabla 7 Sexo de personas encuestadas.....	13
Tabla 8 Edad de los encuestados	14
Tabla 9 Realiza alguna actividad física.....	15
Tabla 10 Acudiría usted a un establecimiento para ejercitarse	16
Tabla 11 Inversión Inicial.....	47
Tabla 12 Capital de trabajo	54

RESUMEN

Este trabajo investigativo se realizó con la finalidad de determinar la viabilidad, rentabilidad y aceptación de un nuevo gimnasio en la ciudad de Azogues perteneciente a la provincia del Cañar.

En el capítulo uno se desarrolla la naturaleza del proyecto, donde se especifica el nombre y el tipo de servicio que prestara, determinando también el análisis situacional del entorno en el que se espera ingresar.

En el capítulo dos se determina el estudio de mercado, analizando la oferta y la demanda actual en base al trabajo de campo realizado, con dichos resultados permiten establecer el estudio de comercialización del servicio.

La información recolectada en el estudio de mercado será utilizada para realizar el capítulo tres con el fin de determinar la localización óptima de la planta, así como de los suministros y materiales necesarios que se requieren para brindar este tipo de servicio.

Por último, en el cuatro capítulo se realiza el estudio económico financiero que permite conocer el financiamiento del proyecto, a su vez se realizara presupuestos para la venta del servicio que se pretende implementar, se analizara los resultados de cálculo del VAN y del TIR, con la finalidad de detectar la viabilidad del proyecto.

Palabras Clave: estudio de mercado, demanda, oferta, comercialización, precio, plan de negocio.

ABSTRACT

This research work was carried out in order to determine the feasibility, profitability and acceptance of a new gym in the city of Azogues belonging to the province of Cañar.

In chapter one the nature of the project is developed, where the name and type of service will be specified, also determining the situational analysis of the environment in which it is expected to enter.

In chapter two the market study is determined, analyzing the supply and the current demand based on the fieldwork carried out, with these results allow to establish the study of marketing of the service.

The information collected in the market study will be used to carry out chapter three in order to determine the optimal location of the plant, as well as the necessary supplies and materials that are required to provide this type of service.

Finally, in the chapter the financial economic study is carried out, which allows to know the financing of the project, once a budget is made for the sale of the service that is implemented, the results of the calculation of VAN and the IRR will be analyzed, with the purpose of detecting the viability of the project.

Keywords: market study, demand, supply, marketing, price, business plan.

CAPÍTULO I

NATURALEZA DEL MODELO DE NEGOCIO

1.1. INTRODUCCIÓN

Un gimnasio es un lugar en el cual se puede realizar deporte y ejercicio físico en un lugar cerrado. Se puede practicar a partir de los 15 a 65 años ya que ayuda a la motricidad y movilidad de toda la composición del cuerpo.

Un gimnasio en la actualidad es una forma de mantenerse físicamente saludable, a su vez se ha convertido en una actividad de diversión a nivel mundial, en el presente trabajo vamos a enfocarnos al entrenamiento en un gimnasio que es una actividad que lo practica muchísimas personas en la ciudad de Azogues.

Hasta hace algunas décadas el gimnasio estaba enfocado solamente en aumentar la resistencia o capacidad muscular de la persona, las técnicas utilizadas estaban más encaminadas al fisiculturismo y al engrosamiento muscular, algunas mujeres participaban, pero no resistían las fuertes rutinas.

Con la finalidad de atraer el sexo femenino, se implementaron áreas dentro de los gimnasios donde se combina los aeróbicos y el acondicionamiento físico a través de rutinas acompañadas de música para amenizar el entrenamiento y mediante el uso de máquinas que lejos de marcar los músculos ayuden a moldear el cuerpo y principalmente a quemar grasa.



La implementación de un gimnasio en la ciudad de Azogues, se origina por el incremento de su población y por la falta de lugares que cuenten con las instalaciones adecuadas que los usuarios demandan lo que da lugar a que surja la necesidad por satisfacer este requerimiento.

1.2. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

1.2.1. Objetivo General

- Diseñar el Modelo de Negocios para la creación de un gimnasio en la ciudad de Azogues en la zona 6.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para medir el alcance del proyecto
- Elaborar un estudio técnico sobre el emprendimiento de la creación de un gimnasio.
- Evaluar el estudio económico - financiero del modelo de negocio

1.3. NOMBRE DE LA EMPRESA

Tomando en cuenta conversaciones mantenidas con diferentes personas, y clientes de gimnasios para elegir el nombre se nuestro gimnasio se propuso los nombres de libre de grasa, peso justo y vive mejor resultando más atractivo “Peso Justo”, el cual es un nombre sencillo, fácil de pronunciar y se quedara grabado en la memoria de los clientes.



Tabla 1
Selección nombre de la empresa

Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Agradable	Total
Libre de grasa	1	1	2	1	1	6
Peso justo	11	5	4	4	6	30
Vive mejor	2	3	2	4	4	15

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

1.4. SERVICIO DE LA EMPRESA

El presente proyecto propone el servicio de alquiler de máquinas de entrenamiento a las personas de la ciudad de Azogues, que gusten realizar actividades físicas (quemar grasa, fisicoculturismo, aeróbicos, bailoterapia, zumba, etc.), ya sea de forma frecuente o no. Se contará con un espacio adecuado para los clientes.

Para comodidad de los usuarios que se transportan en vehículos se dispondrá de un amplio parqueadero que será monitoreado en el horario de atención del gimnasio de 6H00 hasta las 22H00 para mayor seguridad de los vehículos y así evitar posibles eventualidades.

El gimnasio contará con vestidores y casilleros personales para brindar comodidad y seguridad en las pertenencias de los clientes. También tendrá duchas para que los usuarios se aseen después de su entrenamiento.

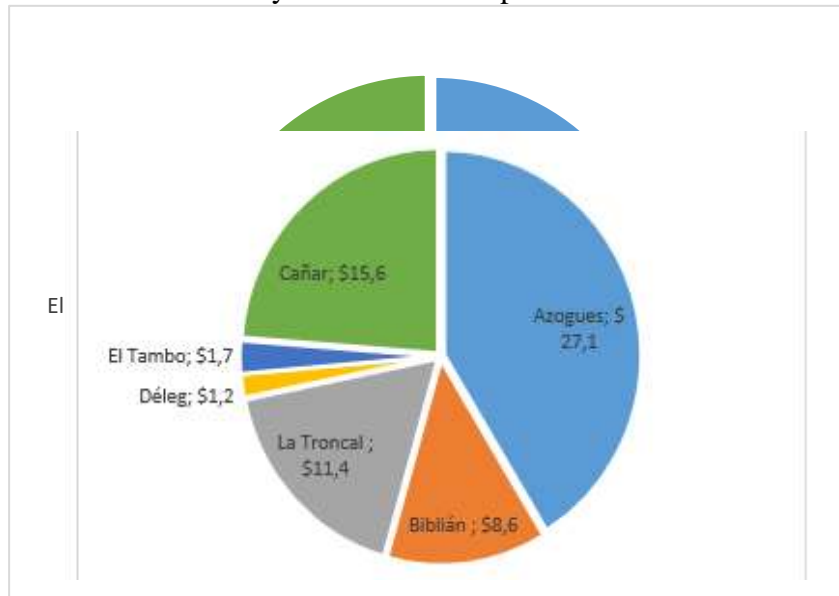


1.5. ANÁLISIS SITUACIONAL: MACRO Y MICRO AMBIENTE

1.5.1. Macro Ambiente

1.5.1.1. Factores económicos

La situación económica del proyecto tiene un futuro viable debido que en la actualidad tenemos la capacidad de hacer uso de créditos en el sistema financiero tanto pública como privada y la Corporación Financiera Nacional (CFN). Según datos del Banco Central del Ecuador el 30 de mayo del 2018 en la provincia del Cañar existe un flujo de remesas del \$ 503



idades.

Figura 1 Datos del Banco Central del Ecuador el 30 de mayo del 2018 en la provincia del Cañar y realizado por el autor

La ciudad de Azogues cuenta con un total de \$ 27.1 millones de dólares de remesas recibidas, viendo así un flujo de recursos recibidos del exterior favorable para que la población de la ciudad haga uso de este dinero para obtener nuestro servicio.

1.5.1.2. Factores Demográficos

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el 28 de noviembre del 2010, la ciudad de Azogues tiene 37.156 habitantes en el área urbana y su proyección al 2019 con una tasa de crecimiento del 2% anual es de 44.405 personas.

Tabla 2
Población por parroquias del cantón Azogues

Parroquia	Tipo	Habitantes
Azogues, Aurelio Bayas, Borrero, San Francisco	Urbana	37.156
Cojitambo	Rural	4.156
Guapán	Rural	9.818
Javier Loyola	Rural	5.927
Luis cordero	Rural	3.647
Pindilig	Rural	2.473
Rivera	Rural	1.947
San Miguel	Rural	4.031
Taday	Rural	1.822
Total		70.977

Nota. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el 28 de noviembre del 2010 y realizado por el autor

Tabla 3
Crecimiento poblacional proyección al 2019

Crecimiento	Población
Año 2010	37.156
Año 2011	37.899
Año 2012	38.657
Año 2013	39.430
Año 2014	40.219
Año 2015	41.023
Año 2016	41.843
Año 2017	42.680
Año 2018	43.534
Año 2019	44.405

Nota. Fuente de investigación censo INEC, 25 de noviembre del 2010 y realizado por el autor



Tabla 4
Población urbana de la ciudad de Azogues

Sexo	Área urbana	Edad 15 a 65 años	Total
Hombres	19.094	61%	11.647
Mujeres	25.311		15.440
Total	44.405		27.087

Nota. Los datos fueron extraídos según el censo INEC, 25 de noviembre del 2010 y realizado por el autor

En el cuadro anterior podemos observar según información de la INEC, en la ciudad de Azogues en el área urbana existen 44.405 habitantes, y aplicando el 61% que es el porcentaje de personas que se encuentra entre las edades de 15 a 65 años, obteniendo como resultado 27.087 habitantes llegamos a determinar que la ciudad cuenta con la población suficiente para acaparar el proyecto del gimnasio.

1.5.1.3. Factores Tecnológicos

Al implementar nuevas máquinas, equipos deportivos, rutinas de ejercicio, estacionamiento y wifi servicios que algunos gimnasios de la ciudad no ofrecen, se logra captar la atención de los usuarios

Además, con las nuevas tendencias en cuanto al cuidado físico, logran introducirse al mercado como una mejor alternativa para el cliente que busca algo diferente, es decir, aquellos usuarios que desean reducir tiempo y esfuerzos y lograr cambios significativos.

Entre las tendencias físicas tenemos como el pole dance, crossfit, yoga, tai-chi, entre otras; logrando captar la atención del futuro cliente puesto que son tendencias nuevas de entrenamiento.



1.5.1.4 Factores Culturales/ Sociales

Las personas que acuden a utilizar este servicio están comprendidas entre los 15 y 65 años de edad, y en la actualidad lo practican hombres y mujeres. Se trata de grupos poblacionales que tienen o no estudios superiores, sin embargo, se ha comprobado que a mayor status social mayor práctica existe.

Las personas buscan realizar actividad física dependiendo de situaciones específicas en el año, siendo los meses más concurridos el de la temporada playera, vacaciones y los previos a la Navidad.

Un gran número de personas asisten a los gimnasios a realizar diferentes actividades físicas, a su vez obtienen beneficios psicológicos, conversar, hacer amistades, sentirse más ágil, conseguir mejor figura, lucir prendas de vestir, formar, lucir figura, sentirse miembro de un grupo los que motiva a una persona a buscar un gimnasio son los siguientes:

MODA

El sedentarismo es uno de los principales ocios en que los jóvenes, niños o personas adultas son atrapados y por ello la opción de hacer ejercicios o pertenecer a algún club se está poniendo de moda.

SALUD

La obesidad es una de las enfermedades modernas que cobran más vida a nivel mundial. Un obeso es vulnerable a varias enfermedades como: hipertensión, diabetes, infartos, entre otros. Una persona no necesariamente tiene que ser gorda para ser obeso basta con medir el porcentaje de grasa que tiene su cuerpo, es decir, que hasta alguien que luce delgado podría ser obeso.

ESTÉTICA

El principal motivo para que las personas acudan a un gimnasio, ya que en la actualidad la sociedad nos impone un prototipo de un cuerpo perfecto, el cual todos quisiéramos tener para sentirnos aceptados dentro de un mundo superficial.

1.5.2. Micro Entorno

Clientes

Las variables a considerar para nuestros clientes potenciales son sexo, edad y localización, esto se realiza para tener más claro a quienes serán dirigidos los esfuerzos publicitarios y de promoción haciendo conocer de manera más factible el Gimnasio.

- **Edad:** La edad estimada para nuestros clientes potenciales es de 15 a 65 años considerando este rango de edad en base a la experiencia de la observación.
- **Sexo:** En cuanto al entrenamiento físico lo practican tanto hombres como mujeres y por ende son quienes pueden hacer uso de este servicio.
- **Profesión:** Para este tipo de negocio la profesión no es una variable con mucha influencia para considerar de nuestros clientes futuros.

1.6. COMPETIDORES

En la ciudad de Azogues, están presentes varios competidores. Están dirigidos esencialmente al segmento masculino, puesto que se centran en ofrecer el servicio de entrenamiento para fisiculturismo.

Las mujeres tienen poca presencia en estos gimnasios puesto que no cuentan con rutinas ni equipamientos que se ajusten a sus requerimientos físicos.

Tabla 5
Análisis de la competencia

Factor	Gimnasio Dorian	Energym	Gimnasio Fitnes	Gimnasio Body Tech	Gimnasio R.C
Participación de mercado	32%	27%	8%	22%	11%
Percepción del servicio	Bueno	Bueno	Regular	Bueno	Regular
Promociones	No	No	No	No	No
Precio mensual	\$30.00	\$25.00	\$ 20,00	\$ 25,00	\$20.00
Servicio	Fisicoculturismo, maquinas, bailoterapia, aeróbicos	Fisicoculturismo, maquinas, bailoterapia	Fisicoculturismo. Maquinas	Fisicoculturismo, maquinas, bailoterapia	Fisicoculturismo, maquinas. Aerobicos
Parqueadero	No	Si	No	No	No
Infraestructura	Amplio, equipos modernos	Amplio, equipos modernos	Pequeño , equipos antiguos	Medianamente amplio, equipos modernos	Pequeño , equipos antiguos
Ventaja diferencial	Ubicación en el mercado	Parqueadero	Ubicación en el mercado	Recién apertura	Ubicación en el mercado

Nota. Fuente de investigación directa con los propietarios de los gimnasios mencionados y realizado por el autor

En base a la visita a los gimnasios y a la entrevista realizada a sus propietarios podemos decir que muchos de los locales tienen las mismas rutinas de ejercicios, en cuanto al precio varía por sus servicios e infraestructura y la mayoría no cuentan con parqueadero para los clientes.

1.7. SERVICIOS SUSTITUTOS

Los productos sustitutos existentes en la ciudad de Azogues vienen a ser los parques y las máquinas que implementaron para ejercitarse. También una nueva tendencia que está llamando mucha la atención a los usuarios que es el crossfit, dicho deporte es de esfuerzo físico mayor a lo que se realiza en un gimnasio.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

El gimnasio es un establecimiento en donde las personas se reúnen para realizar actividades físicas, en él se encontrará diversos tipos de máquinas que buscan dar tonalidad y mejorar la firmeza del músculo los usuarios contarán con pesas, mancuernas, juegos de poleas, cintas para correr, etc. También tendrá instructores muy capacitados que les ayudaran y recomendaran el tipo de ejercicio para cada una de las personas. (Bembibre, 2009).

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es el conjunto de bienes y servicios que el mercado requiere con el objeto de encontrar la satisfacción a una o varias necesidades específicas a un valor determinado, el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son los elementos que afectan a los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio. (Urbina,2010)

Para el análisis de la demanda se ha determinado el uso de dos fuentes:

- Fuentes primarias: Son cuestionarios que se realizaran de forma directa a las personas de la ciudad de Azogues, que nos indicara los gustos y preferencias de los clientes potenciales, de la misma manera se hará el uso del método de observación directa, mediante el cual podemos analizar los hábitos y conducta de los usuarios.
- Fuentes secundarias: Son los datos y estadísticas emitida por el INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo), datos utilizados para los diferentes cálculos.



2.2.1. Análisis de datos de fuentes primarias

El presente modelo de negocio se determinó con un nivel de confianza del 95%, con un margen de error del 5% en la deducción de las encuestas.

2.2.2. Segmentación del mercado

El mercado objetivo definido para este proyecto, son los habitantes de la ciudad de Azogues, cuya edad está comprendida entre los 15 a 65 años de edad tanto hombres como mujeres, los cuales estén en condiciones óptimas para poder asistir a realizar actividad física en un gimnasio.

Teniendo en cuenta que en la ciudad de Azogues existe 44.405 habitantes en la zona urbana y en el rango de edad entre 15 a 65 años son 27.087, según datos proyectados del INEC, en el censo realizado en el año 2010.

2.2.2.1. Determinación del Tamaño de la Muestra

Para la resolución del cálculo de muestra se ha tomado en cuenta la formula existente para poblaciones ya conocidas, en la cual se detalla a continuación.

Formula

$$n = \frac{Nz^2pq}{e^2(N - 1) + z^2pq}$$

Datos

z= 1.96 = Valor numérico de la curva de probabilidad de una distribución normal para

Grado de confianza = 95%

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo = 27.087 habitantes, según muestra realizada en la población de



la ciudad de Azogues.

E = Error de estimación = 0.05 = 5%

p = Probabilidad a favor = 0.5 = 50%

q = Probabilidad en contra = 0.5 = 50%

$$n = \frac{27.087 \times (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2(27.087 - 1) + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{27.087 \times 0,9604}{67.715 + 0,9604}$$

$$n = \frac{26.014}{68.675}$$

$$n = 379$$

Tabla 6

Tamaño de la muestra

	Muestra (n)	Porcentaje deseado de error (E)	Porcentaje de confianza (Z)	Proporción deseada para el producto (p)	Proporción de rechazo(q)	Población Total
Total	379	5%	95%	50%	50%	27.087

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

2.3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Al finalizar el trabajo de campo se procedió a la tabulación obteniendo los siguientes resultados.

1) Sexo

Tabla 7
Sexo de personas encuestadas

Hombre	269	71%
Mujeres	110	29%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

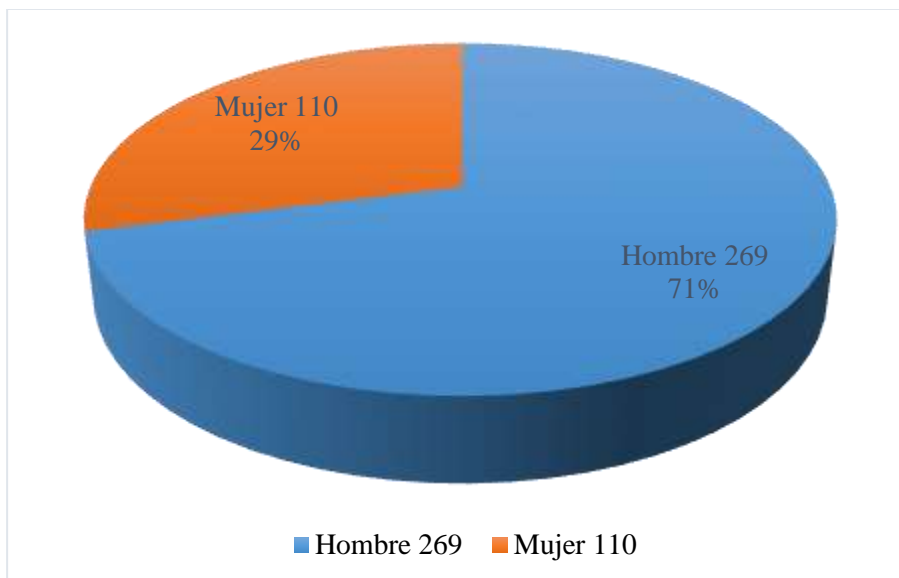


Figura 2. Sexo de las personas encuestadas. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por *el autor*

En el gráfico anterior podemos observar que la mayor parte de encuestados es de sexo masculino con un total de 71%, y el sexo femenino con un total de 29%, por lo tanto, se debe centrar los esfuerzos publicitarios al sexo masculino, sin hacer excepción al sexo femenino por lo que también tiene participación en el mercado.

2) ¿Qué edad tiene?

Tabla 8
Edad de los encuestados

Edad	Encuestados	Porcentaje
Edad 15 a 30	186	49%
Edad 31 a 45	114	30%
Edad 46 a 60	30	8%
Más de 61	49	13%
Total	379	100

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

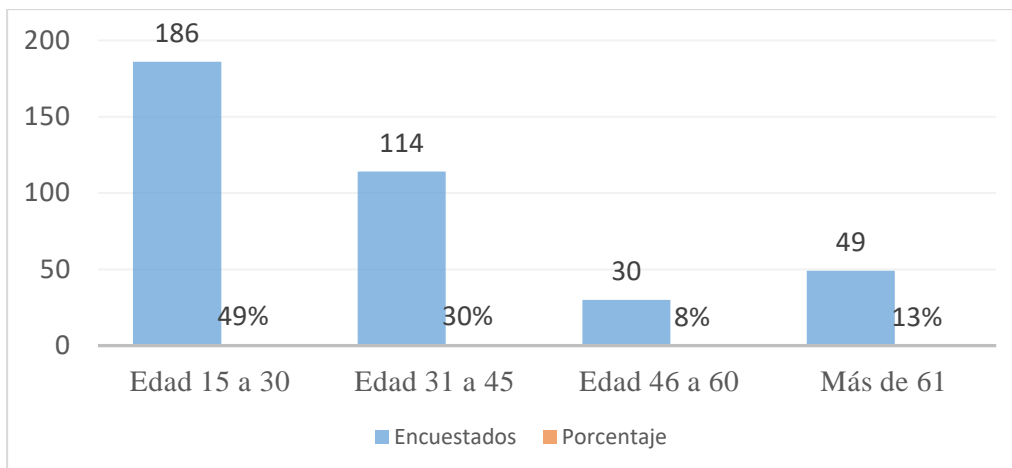


Figura 3. Cálculo de las edades de los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

Analizando las edades de los encuestados nos encontramos que la mayoría de las personas están entre los 15 a 30 y 31 a 45 años, que entre los dos rangos tenemos un 79% de participación según estos resultados debemos enfocar los medios publicitarios a estas edades ya que son nuestros futuros clientes.

3) ¿Usted realiza alguna actividad física?



Tabla 9
Realiza alguna actividad física

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	299	79%
No	80	21%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

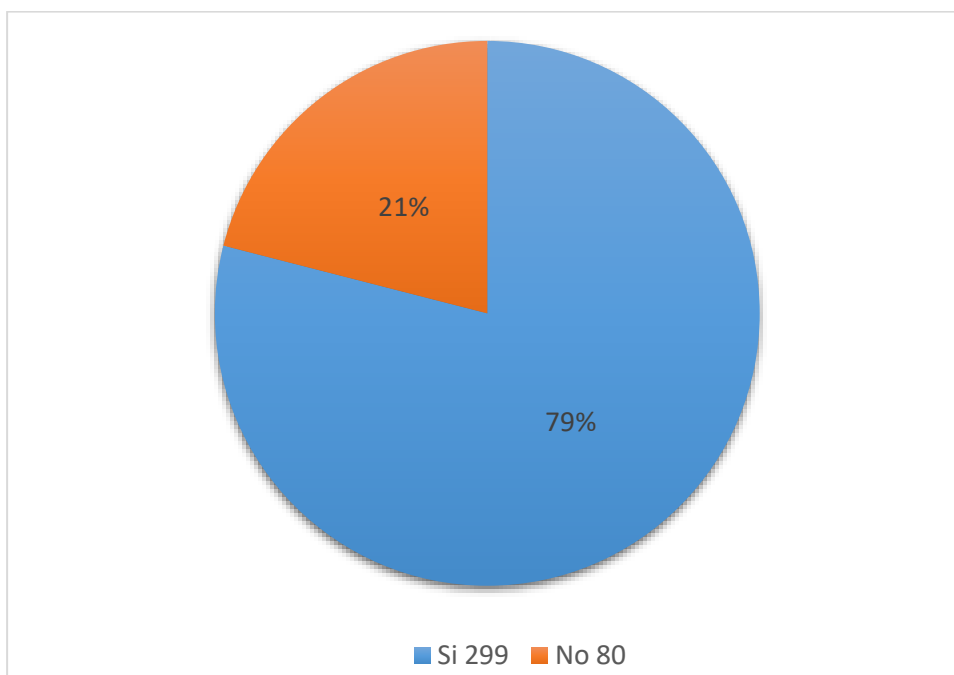


Figura 4. Realizan alguna actividad física los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

El resultado de la pregunta número tres nos muestra que el 79% de las personas encuestadas practican alguna actividad física dándonos un buen nicho de mercado el cual puede ser aprovechado por parte de nuestro negocio, mientras que el 21% de la población total no realiza alguna actividad física.



4) ¿Estaría usted interesado en acudir a un establecimiento para ejercitarse?

Tabla 10

Acudiría usted a un establecimiento para ejercitarse

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Muy interesado	250	66%
Interesado	99	26%
No me interesa	30	8%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

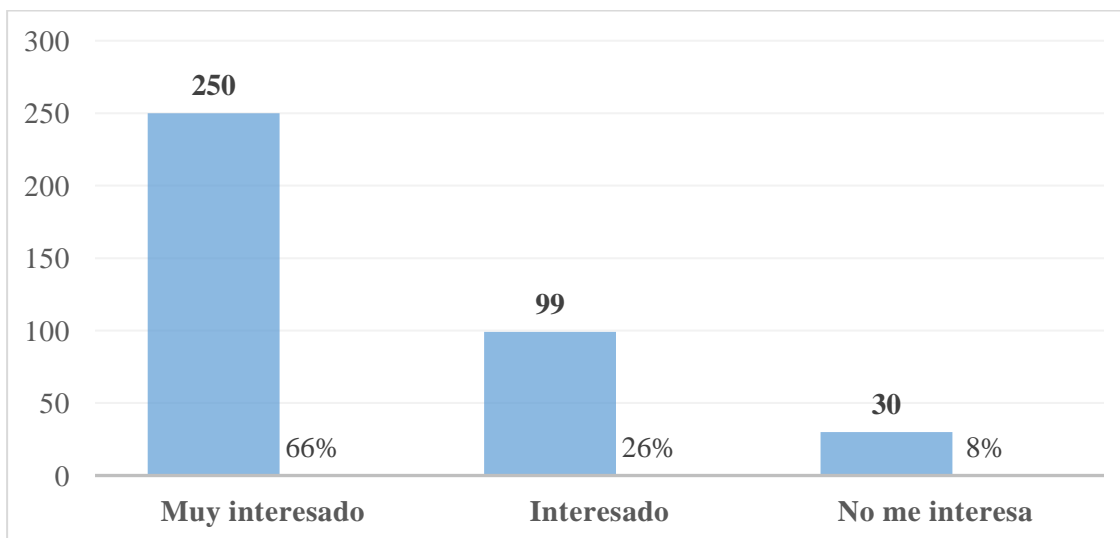


Figura 5. A los encuestados les interesa asistir a un establecimiento. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

EL 66% de las personas encuestadas muestran un alto grado de interés por asistir a un lugar para realizar actividad física, obteniendo así nosotros una respuesta positiva hacia la creación e implementación de nuestro gimnasio en el cantón Azogues.



5) ¿Usted donde se ejercita?

Tabla 11

Lugar donde se ejercita

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Parques públicos	65	17%
Gimnasios	284	75%
Casa	30	8%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

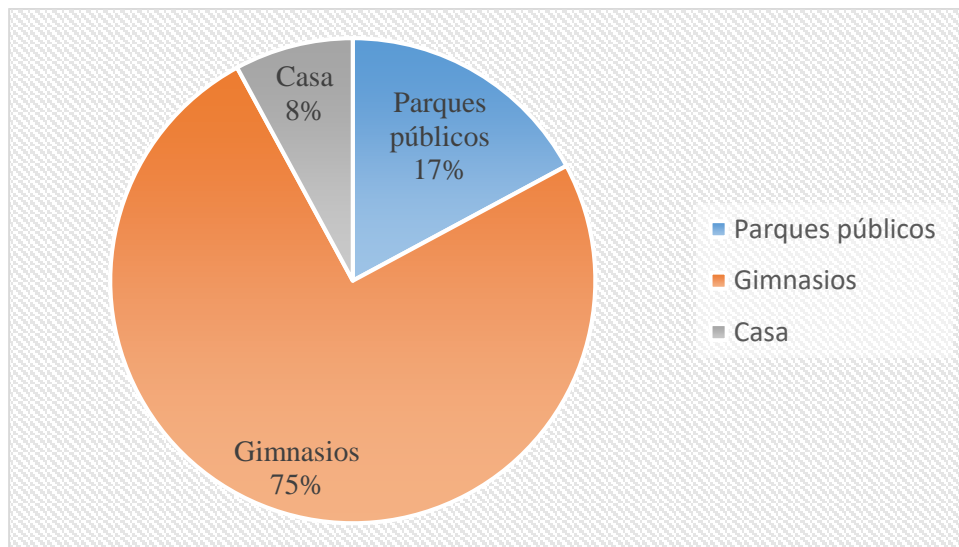


Figura 6. Lugares donde usted se ejercita. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por *el autor*

La mayoría de las personas encuestadas realizan ejercicios físicos en gimnasios con un 75%, de la misma manera un 17% lo hacen en parques públicos y un 8% prefiere ejercitarse en casa, podemos decir que nuestro modelo de negocio tiene una gran oportunidad en el mercado del cantón Azogues.

6) ¿De los siguientes gimnasios a cuál preferiría acudir?

Tabla 12
Gimnasios de preferencia

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Gimnasio Dorian	155	41%
Gimnasio Body tech	87	23%
Energym	110	29%
Crossfit	27	7%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

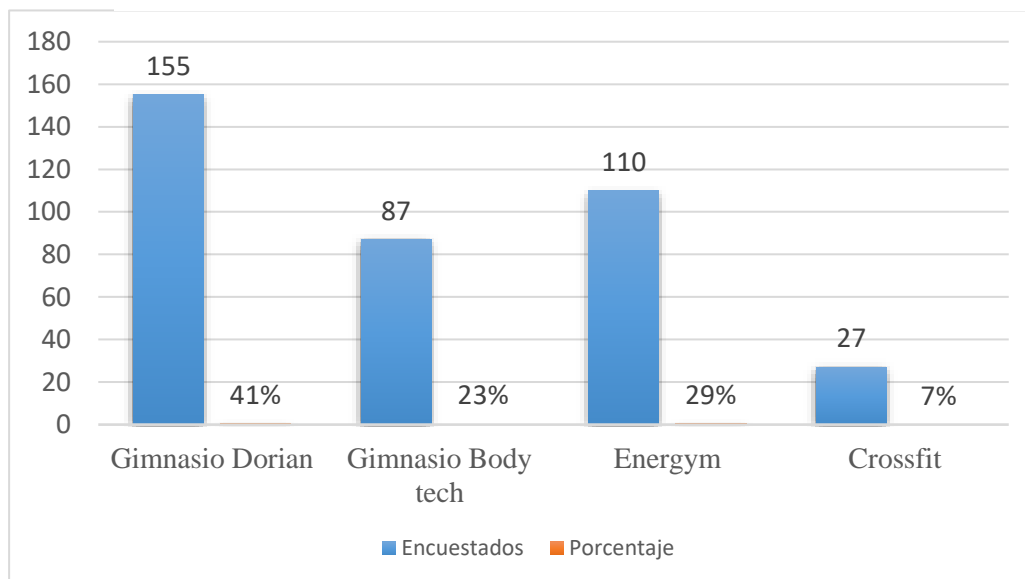


Figura 7. Gimnasios de preferencia. Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

La mayoría de las personas encuestadas con un total del 93% que realiza alguna actividad física nos dice que prefieren entrenar en un gimnasio que asistir al crossfit debido a que no ofrecen rutinas de acuerdo a sus necesidades.

7) ¿Con que frecuencia usted acude a un gimnasio?

Tabla 13

Cuántos días asiste usted al gimnasio

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Una vez a la semana	49	13%
Dos veces a la semana	27	7%
Tres veces a la semana	72	19%
Cuatro veces a la semana	98	26%
Más de cuatro veces a la semana	133	35%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

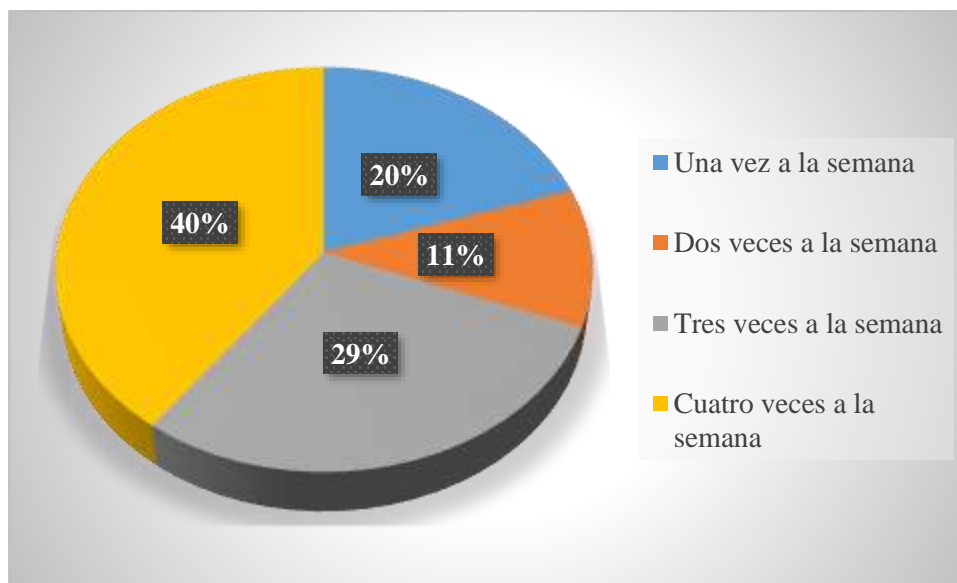


Figura 8. Nivel de asistencia de los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

Luego de revisar las respuestas de los encuestados llegamos a la conclusión que las personas asisten más de tres veces por semana a los gimnasios para realizar actividades físicas por que aspiran a un nuevo estilo de vida.



8) ¿Cuál sería el precio que usted estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Tabla 14
Análisis del precio

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Entre 15 a 20 dólares	91	24%
Entre 20 a 25 dólares	246	65%
Entre 25 a 30 dólares	31	8%
Entre 35 a 40 dólares	11	3%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

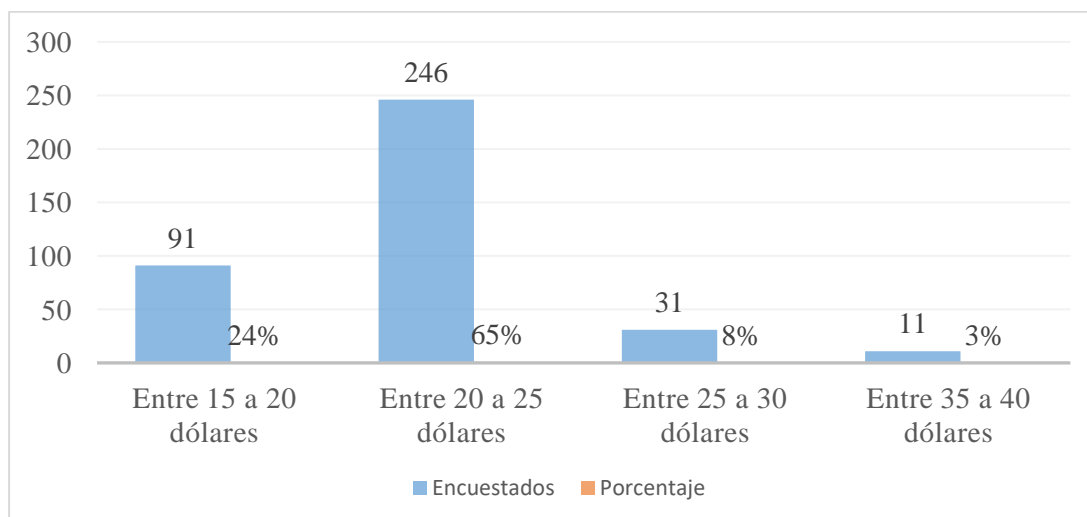


Figura 9. Comparación de precios de los gimnasios de la competencia. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

Como se ha podido identificar una gran cantidad de personas prefieren pagar de 20 a 25 dólares, que es un precio moderado y accesible para los usuarios ya que, si bien es cierto que la mayor parte de gimnasios de la ciudad no cobran más de ese valor, tomando este rango para establecer la política de precios para el gimnasio.

9) ¿Por qué razones va o iría a un gimnasio?

Tabla 15

Motivos para ir al gimnasio

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Salud	167	44%
Estética	114	30%
Moda	98	26%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

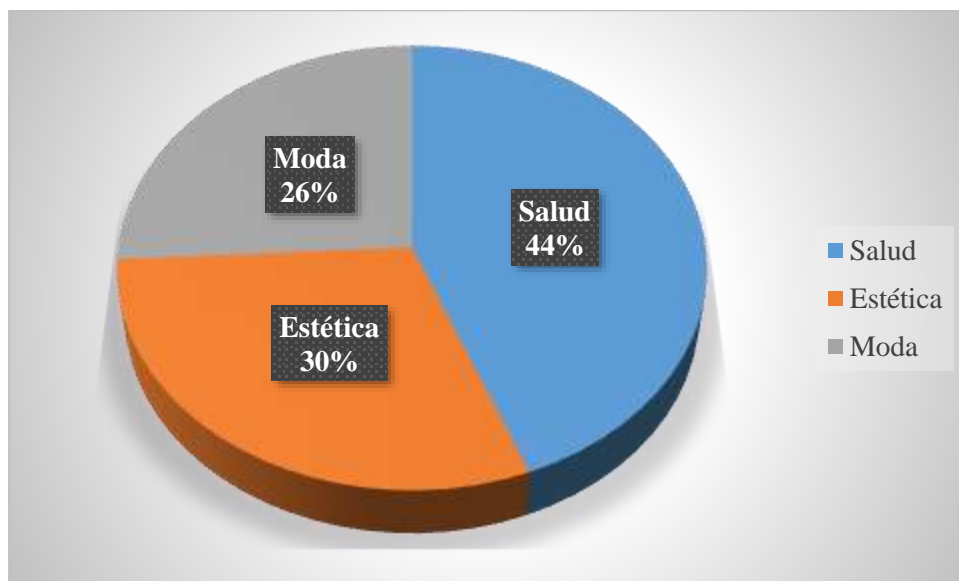


Figura 10. Razones por la que acude usted a un gimnasio. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

El 44% de personas respondieron que acuden a un gimnasio por razones de salud, el 30% respondieron que van por estética para verse y sentirse bien y el 26% asiste a estos lugares por moda ya que en estos tiempos van muchas personas.

10) ¿Cuándo usted ingresa a un gimnasio que le gustaría encontrar?

Tabla 16
Que servicio le gustaría en un gimnasio

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Estacionamiento	213	56%
Zona wifi	45	12%
Duchas	19	5%
Buenas instalaciones	102	27%
Total	379	100%

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

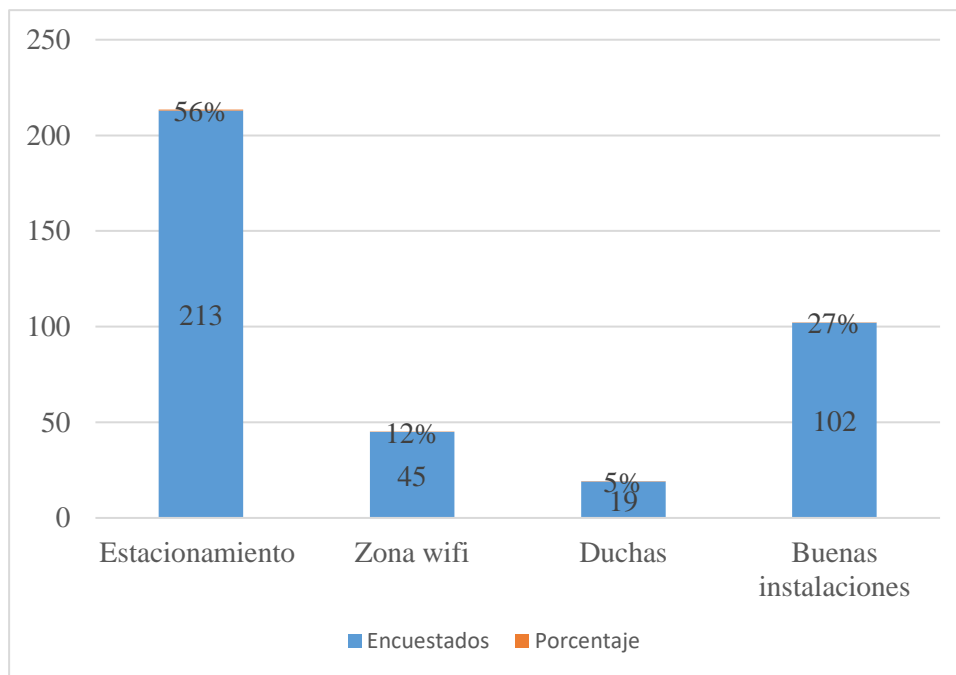


Figura II. Servicios adicionales que desean los encuestados. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

De las personas encuestadas el 55.9% nos dice que le gustaría encontrar un parqueadero para vehículos, podemos decir que esta sería nuestra ventaja competitiva al contar nosotros con un estacionamiento amplio y vigilado. Seguido de buenas instalaciones con una participación del



27.55%, zona wifi con el 11.8% y duchas con un total de 4.7%.

2.4. DETERMINACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para la determinación y proyección de la demanda de nuestro negocio del gimnasio en la ciudad Azogues se desarrollará en base a los resultados obtenidos en el trabajo de campo.

2.4.1. Determinación

El modelo de negocio que estamos realizando está destinado a las personas de la ciudad de Azogues que practican fisiculturismo, para determinar se utiliza un rango de muestra de población hombres y mujeres de 15 a 65 años, de los cuales tomados como referencia para realizar el trabajo de campo a los habitantes del área urbana con total de 27.087 personas siendo un número de demandantes potenciales muy elevados que puedan hacer uso de nuestro servicio. En el estudio de campo realizado en la pregunta numero 4 tenemos como resultado el 92% de las personas encuestadas están interesadas en acudir a nuestro gimnasio.

Tabla 17

Determinación de la demanda

Habitantes	Interesados	Total
27.087	92%	24.920

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

2.4.2. Proyección de la Demanda

Para realizar la cuantificación de la demanda futura, se estimó una proyección de 5 años, en este caso es del 2% valor que se encuentra en la tabla proyección de la población ecuatoriana, por años, según cantones 2010 - 2020 la cual nos permite efectuar los siguientes cálculos.



Tabla 18
Proyección de la demanda

Año	Demanda anual proyectada
2019	24.920
2020	25.418
2021	25.926
2022	26.445
2023	26.974
2024	27.513

Nota. Fuente de investigación trabajo de campo y elaborado por el autor

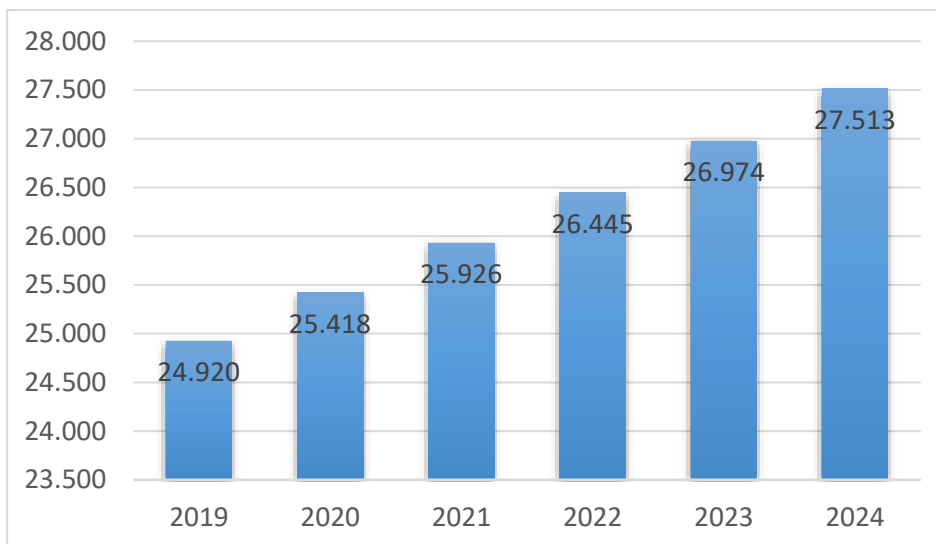


Figura 12. Proyección de la demanda. Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Elaborado por el autor

2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

“Es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de productos están disponibles para poner al alcance del mercado a un precio adecuado. El objetivo que tiene el análisis de la oferta es calcular las cantidades y las condiciones en que una economía puede poner a disposición de un mercado un bien o servicio determinado” (Urbina,2010).



2.5.1. Oferta Actual

Se ha considerado los gimnasios que están en la ciudad, al realizar una entrevista personal a los propietarios y mediante una observación directa el número de usuarios estimados que acuden a los gimnasios es:

Tabla 19
Oferta actual

Gimnasios	Mensuales	Anuales
Gimnasio Dorian	320	3.840
Gimnasio fitness	85	1.020
Gimnasio Body tech	175	2.100
Energym	250	3.000
Gimnasio R.C	90	1.080
Total	920	11.040

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Para realizar la cuantificación de la oferta futura, se estimó una proyección de 5 años, en este caso es del 2% valor que se encuentra en la tabla proyección de la población ecuatoriana, por años, según cantones 2010 - 2020 la cual nos permite efectuar los siguientes cálculos que se presentan a continuación.

Tabla 20
Proyección de la oferta

Año	Oferta proyectada
1	11.040
2	11.260
3	11.485
4	11.715
5	11.949
6	12.188

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

2.6. Demanda insatisfecha

Una vez que conocemos las demanda y oferta actual, procedemos a determinar la demanda potencial insatisfecha, la cual está determinada por la diferencia entre la demanda proyectada menos la oferta proyectada.

Tabla 21
Cálculo de la demanda insatisfecha

Año	Demanda anual proyectada	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	25.418	11.260	14.158
2	25.926	11.485	14.441
3	26.445	11.715	14.730
4	26.974	11.949	15.025
5	27.513	12.188	15.325

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

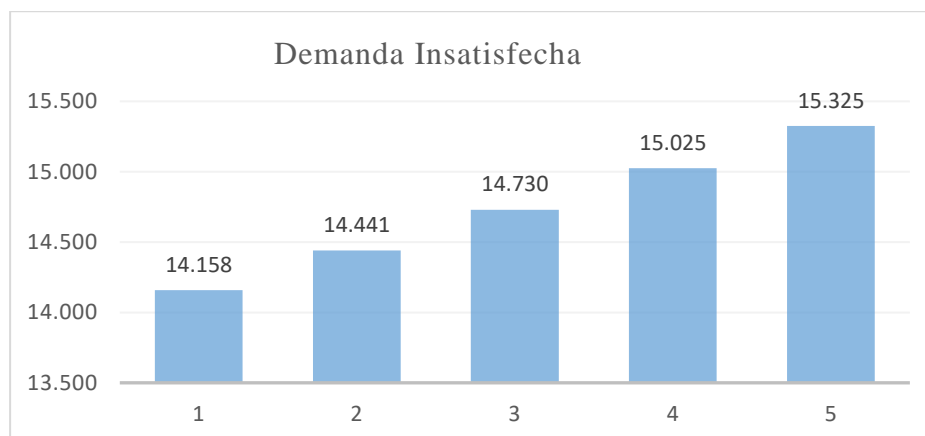


Figura 13. Fuente investigación directa y elaborado por el autor

2.7. Análisis de Precio

El precio de cada producto está conformado por la cantidad de la riqueza que se necesita para poder compensar gastos en su elaboración para así retribuir a su producto con su respectivo beneficio, el precio se lo denomina natural a otro como corriente, dependiendo del valor que se



da a cada producto. También se refiere al producto de elaboración el que logra efectivizar en el mercado. El precio se fija de acuerdo a la acción de la oferta y demanda, o a la disminución de precio cuando existe elevación de precio cuando escasea. (Carbajal,2018)

2.7.1. Precio

Como parte del análisis del mercado, es muy importante identificar los precios de las empresas que forman parte de la competencia. Por tal razón se mostrarán en el siguiente cuadro los precios de las mensualidades de los gimnasios de la ciudad, los mismos que han sido identificados luego de la visita a cada uno de los establecimientos que se han tomado como base de estudio para el presente trabajo, también debemos tener en cuenta la jornada laboral y estudiantil y a su vez los horarios de atención del establecimiento esto nos ayudara a tener una asistencia constante y así tener un flujo de ingresos mayor

Tabla 22
Precios de los gimnasio de la ciudad de Azogues

Gimnasios	Precio mensual
Gimnasio Dorian	\$ 30
Gimnasio Fitness	\$ 20
Gimnasio Body tech	\$ 25
Energym	\$ 25
Gimnasio R.C	\$ 20

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Como podemos observar el grafico anterior de los precios de la competencia está en un rango de \$ 20 hasta los \$30. Lo que significa que un precio promedio por mensualidad en nuestro negocio sería de \$ 25 dólares.



2.8. ESTUDIO DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

En este tipo de negocio se define como un modelo de comercialización directa, dado que el cliente acude al establecimiento para realizar el entrenamiento adecuado, el fin el tipo de comercialización emplea un canal directo, negocio- cliente, directamente desde el lugar en el cual se produce el servicio.



Figura 14. Cadena de valor, fuente investigación directa y elaborado por el autor

CAPITULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA

Indica el lugar donde se instalará el negocio, tomando en cuenta algunos factores a la hora de realizar la obra, entre los factores tenemos los siguientes:

3.1.1. Micro localización

Nos dice el lugar donde estará ubicada el proyecto previo al análisis de los factores determinantes donde la empresa comenzará sus actividades. Para llevar a cabo este modelo de negocios tomamos datos referentes al trabajo de campo donde el principal servicio adicional para nuestro negocio es un parqueadero con un total de 56%, de participación de las personas encuestadas. En conclusión, tenemos que considerar dos lugares amplios que cuente con la posibilidad de instalar el gimnasio y el estacionamiento, lugares que se encuentran en el sector La Concordia de la ciudad.

Los principales factores que influyen en la localización son:

- **Medios y costos de transporte**

El lugar cuenta con varias rutas de comunicación.

- **Disponibilidad y costo de mano de obra**

Dentro de la ciudad de Azogues existen personas capacitadas para desempeñar sus funciones con el personal de monitoreo, por tal razón no es difícil encontrar mano de obra a un costo razonable.

- **Cercanías de las fuentes de abastecimiento**

Para el equipamiento de nuestro gimnasio nos vimos en la necesidad de contactarnos con la



empresa Titán que son uno de los principales distribuidores de máquinas para gimnasios en la ciudad de Cuenca.

- **Cercanía del mercado**

Nuestro negocio está ubicado en la zona urbana de la ciudad obteniendo medios fáciles para transportarse a nuestras instalaciones. El barrio mutualista Azuay tiene numerosos habitantes y de la misma manera al estar cerca de la Universidad Católica de Cuenca sede Azogues, tiene mayor parte de influencia en los estudiantes.

- **Disponibilidad de agua, energía y otros suministros**

El sector cuenta con todos los servicios básicos que son agua, luz, teléfono, internet, alcantarillado, recolección de basura, seguridad policial y alumbrado público.

En la siguiente imagen se puede apreciar de mejor manera el lugar exacto de nuestro proyecto.



Figura 15. Ubicación del gimnasio. Fuente de investigación Google Maps y elaborado por el autor

3.2. DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA OPTIMA DE LA PLANTA

Permite un enfoque de los costos e inversiones que tolerara el gimnasio con su apertura, determinando así una utilización óptima del tamaño y capacidad.

3.2.1. Capacidad instalada de la planta

Principalmente se considera el horario de atención que tendrá las instalaciones el cual es elaborado en base al horario de la competencia, a continuación, se expone en el siguiente cuadro.



Tabla 23
Horario de atención

Días	Horario	Horas por día	Horas a la semana
Lunes a viernes	6H00 - 22h00	16	80
Sábados	8H00 - 15H00	7	7
		Total	87

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

En el cuadro expuesto anteriormente nos muestra sus horarios, sus horas por días y por semana, siendo el domingo que no se atenderá el gimnasio para realizar su respectivo mantenimiento, se iniciará desde el día lunes hasta el viernes con el horario de 6H00 hasta las 22H00 ya que son los más concurridos de la semana, atendiendo así 16 horas al día.

Los días sábados se atenderá con un horario menos extenso de 8H am hasta las 15H00 pm, debido a que los usuarios no acuden con mayor frecuencia al gimnasio los fines de semana.

3.3. Descripción del proceso de prestación de servicio

Se describen varias actividades que hacen posible que la empresa pueda atender y satisfacer la necesidad de los usuarios, mediante el alquiler mensual del gimnasio para que realicen sus respectivos entrenamientos.

3.3.1 Diagrama de flujo











SÍMBOLO	REPRESENTA	SÍMBOLO	REPRESENTA
	Terminal: Indica el inicio o la terminación del flujo del proceso.		Actividad: Representa una actividad llevada a cabo en el proceso.
	Decisión: Indica un punto en el flujo en que se produce una bifurcación del tipo "SI" – "NO"		Documento: Se refiere a un documento utilizado en el proceso, se utilice, se genere o salga del proceso.
	Multidocumento: Refiere a un conjunto de documentos. Un ejemplo es un expediente, que agrupa a distintos documentos.		Inspección / Firma: Empleado para aquellas acciones que requieren una supervisión (como una firma o "visto bueno").
	Conector de proceso: Conexión o enlace con otro proceso diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.		Archivo Manual: Se utiliza para reflejar la acción de archivo de un documento y/o expediente.
	Base de datos/aplicación: Empleado para representar la grabación de datos.		Línea de Flujo. Proporciona indicación sobre el sentido de flujo del proceso.

Figura 16. Simbología diagrama de flujos. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Se presenta a continuación el diagrama de flujos del gimnasio Peso Justo.

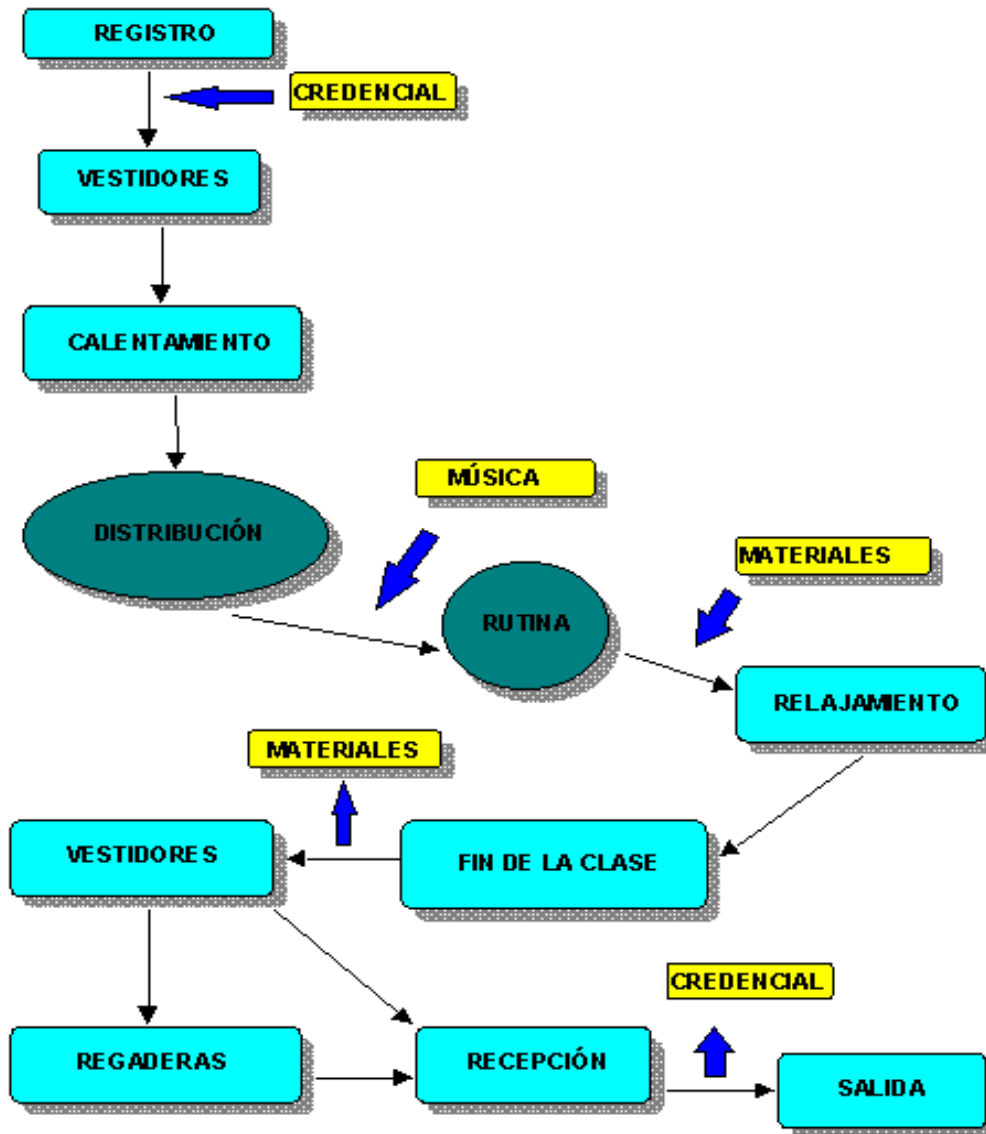


Figura 17. Diagrama de flujos del gimnasio, información recuperada del diagrama de flujos y elaborado por el autor

3.3.2 Requerimiento de la mano de obra necesaria

Para el correcto funcionamiento del gimnasio se calcula en el cuadro que presentaremos a continuación, el mismo que tendrá administrador, recepcionista y personal de mantenimiento y limpieza. Los cuales conforman la mano de obra necesaria que necesita la empresa.



Tabla 24

Mano de obra necesaria

Personal Administrativo	
Descripción	Cant.
Administrador	1
Instructor	2

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

3.3.3 Requerimientos de servicios, insumos y equipos

Tabla 25

Requerimiento de servicios

Servicios	
Directv	\$ 160,00
Internet	\$ 100,00
Total	\$ 260,00

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Tabla 26

Requerimientos de insumos

Insumos			
Detalle	Cant	Valor unitario	Valor mensual
Trapeadores	3	\$ 4,50	\$ 13,50
Desinfectante	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Detergente	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Guantes	6	\$ 1,80	\$ 10,80
Jabón líquido	4	\$ 6,00	\$ 24,00
Papel higiénico	8	\$ 4,00	\$ 32,00
Escobas	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Total			\$ 100,55

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor



3.4. REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS		Requerimientos de equipos	
Descripción	Cant.	Valor Unitario	Utilidad
 Colchonetas	20	\$ 20.00	Se usa para realizar rutinas de aeróbicos en el piso.
 Extensión 200 lbs	1	\$ 1.400,00	Se utiliza para fortalecer los muslos
 Femoral acostado 150 lbs	1	\$ 1.450,00	Máquina utilizada para fortalecer los glúteos
 Jaula sentadillas	1	\$ 850,00	Para realizar sentadillas, fortalecer piernas y gluteos
 Step de madera	20	\$ 25,00	Ayuda a flexionar las piernas al realizar aeróbicos





 Prensa atlética	1	\$ 1.400,00	Se utiliza para fortalecer los músculos de las piernas
 Pantorrillera sentada	1	\$ 480,00	Permite ejercitar las pantorrillas
 Banco de pecho inclinado	1	\$ 550,00	Para ejercitar los músculos pectorales de manera inclinada
 Polea alta 200lbs	1	\$ 1.200,00	Permite ejercitar los músculos de la espalda
 Banco de pecho plano	1	\$ 480,00	Para ejercitar los pectorales acostado





 <p>Predicador</p>	1	\$ 420,00	Permite ejercitar los bíceps
 <p>Porta discos</p>	1	\$ 250,00	Ayuda a mantener de manera organizada los discos
 <p>Porta mancuernas</p>	1	\$ 500,00	Para organizar las mancuernas
 <p>Porta barras</p>	1	\$ 275,00	Mantiene las barras organizadas



 Barra olímpica	8	\$ 150,00	Junto con los discos son parte esencial para realizar los ejercicios
 Barra olímpica Z	4	\$ 95,00	Para ejercitar bíceps y tríceps
 Barra romana olímpica	3	\$ 95,00	Para utilizar bíceps y tríceps
 600 libras en mancuernas	600	\$1,50	Para ejercitar varios músculos del cuerpo



 1500 libras en discos	1500	\$1,50	Indispensable para realizar el entrenamiento de pesas
 Bicicleta	5	\$ 550,00	Para realizar entrenamiento cardiovascular
 Elíptica	3	\$ 1.200,00	Para realizar cardio de manera más intensa
 Caminadora	3	\$ 1.750,00	Para realizar cardio según los requerimientos del usuario
 Hombros sentado	1	\$ 1.250,00	Para ejercitar los músculos de los hombros



 Glúteos vertical	1	\$ 1.200,00	Para ejercitar los glúteos
 Prensa hack	1	\$1.300,00	Para ejercitar los músculos de las piernas y glúteos de manera inclinada
 Hammer de abdominales	1	\$ 700,00	Para ejercitar los abdominales
 Polea gemela	1	\$ 2.200,00	Máquina multiusos, sirve para ejercitar bíceps, tríceps, pectorales y espalda
 Peck deck	1	\$1.500,00	Sirve para ejercitar los músculos pectorales y espalda



 Espejos 2m x 4 m	7	\$ 75,00	Para ubicarles en las paredes
 Piso antideslizante acústico	8	\$ 40,00	Protege el piso y evita el ruido al momento de soltar las pesas

 Equipo de sonido	1	\$300,00	Para amenizar el ambiente deportivo
 Computadora	1	\$ 750,00	Para almacenar información de los usuarios

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

3.5. DETERMINACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO NECESARIAS

Para el buen funcionamiento del gimnasio se ha determinado las siguientes áreas de trabajo:

- Gimnasio
- Parqueadero
- Recepción
- Área de espera
- Camerinos
- Baños
- Bodega

3.4.5 Distribución de la planta

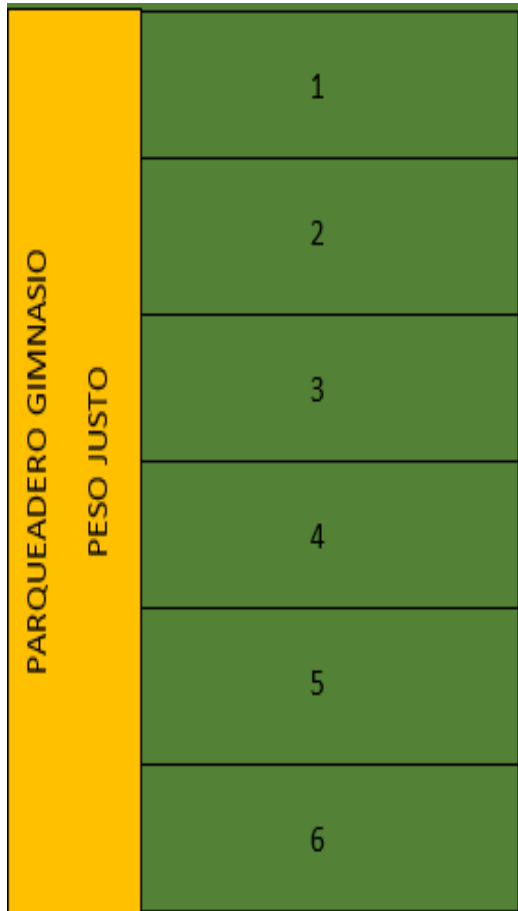


Figura 18. Distribución del parqueadero, fuente investigación directa y elaborado por el autor

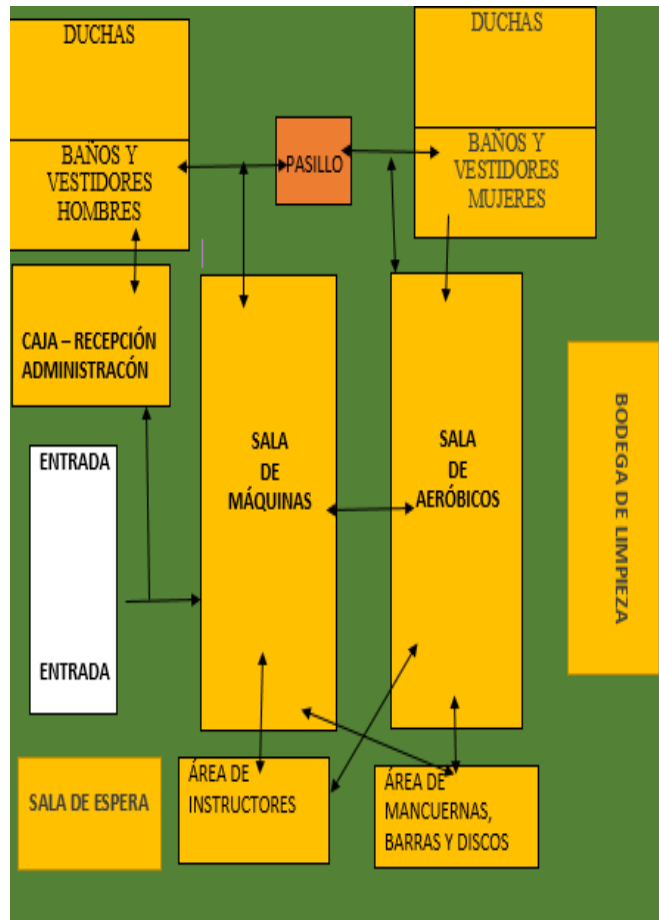


Figura 20. Distribución de la planta, fuente investigación directa y elaborado por el autor

3.6. Organigrama de la empresa

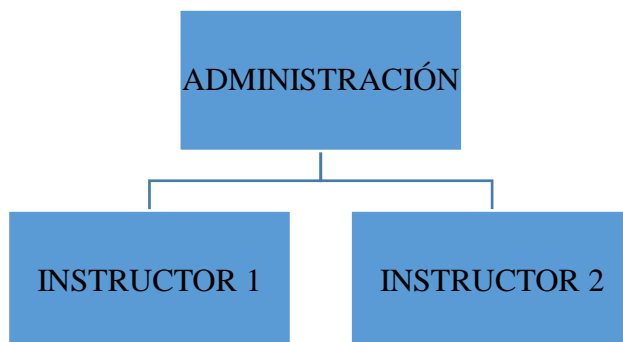


Figura 21. Organigrama de la empresa, fuente investigación directa y elaborado por el autor



3.6.1 Áreas del organigrama

Administración

En el área administrativa tendrá la responsabilidad de la selección y contratación del personal, los mismos que darán un servicio óptimo a los usuarios, a su vez se encargara de la compra de los distintos insumos y máquinas para el gimnasio. Se encargará así también del pago de los trabajadores, su desempeño y el trato adecuado hacia los clientes. Esta área tendrá que tomar en cuenta el desarrollo de las siguientes actividades:

- Planificación
- Organización
- Control
- Dirección

Recepcionista

Esta área es encargada de brindar la información a los usuarios que están interesados en asistir al gimnasio (precios, horarios, servicios, etc.)

Instructores

proporcionan instrucción de ejercicios para ayudar a mejorar el estado físico de las personas ya sea en aeróbic, entrenamiento con pesas o circuito de entrenamiento.

Mantenimiento

Esta área es encargada de cuidar el establecimiento y mantenerlo limpio para brindar un buen servicio a los clientes el cual será realizado por los entrenadores.



3.7. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA

Creación de la empresa

Según obtenida en el GAD Municipal de Azogues, para la apertura de negocio se deben realizar los siguientes procedimientos y documentos

- Reserva un nombre. Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo debes revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre que has pensado para la tuya.
- Abre una cuenta de integración de capital. Esto se realiza en cualquier banco del país.
- Registrar la compañía en la Superintendencia de Compañías del Ecuador.
- Obtén los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:
 - Pagar la patente municipal
 - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
- Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa
- Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

CAPITULO IV

ESTUDIO ECONÓMICO

4.1. Inversión inicial

La inversión inicial para el proyecto será financiada el 100% por capital propio, realizando el análisis económico se ha identificado que se requiere de una inversión inicial de \$ 43.195,5 que se ven reflejados en la siguiente tabla:

Tabla 11
Inversión Inicial

Detalle	Total
Activo fijo	\$ 39.486,50
Activo diferido	-
Capital de trabajo	\$ 3.099,30
Permisos de funcionamiento	\$ 250,00
Total Inversión	\$ 42.835,80

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Para poner en funcionamiento el gimnasio se debe realizar la siguiente inversión que se detalla a continuación:

Tabla 27
Inversión inicial

Clasificación	Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total	Total
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Colchonetas	20	\$ 20,00	\$ 400,00	\$ 37.086,50
	Extensión 200 lbs	1	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	
	Femoral acostado 150 lbs	1	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	
	Jaula sentadillas	1	\$ 850,00	\$ 850,00	
	Step de madera	20	\$ 25,00	\$ 500,00	
	Prensa atlética	1	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	
	Pantorrillera sentada	1	\$ 480,00	\$ 480,00	
	Banco de pecho inclinado	1	\$ 550,00	\$ 550,00	
	Polea alta 200lbs	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
	Banco de pecho plano	1	\$ 480,00	\$ 480,00	
	Predicador	1	\$ 420,00	\$ 420,00	
	Porta discos	1	\$ 250,00	\$ 250,00	
	Porta mancuernas	1	\$ 500,00	\$ 500,00	
	Porta barras	1	\$ 275,00	\$ 275,00	
	Barra olímpica	8	\$ 150,00	\$ 1.200,00	
	Barra olímpica Z	4	\$ 95,00	\$ 380,00	
	Barra romana olímpica	3	\$ 95,00	\$ 285,00	
	Mancuernas lbs	1881	\$ 1,50	\$ 2.821,50	
	Discos lbs	1500	\$ 1,50	\$ 2.250,00	
	Bicicleta	5	\$ 550,00	\$ 2.750,00	
	Elíptica	3	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00	
	Caminadora	3	\$ 1.750,00	\$ 5.250,00	
	Hombros sentado	1	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	
	Glúteos vertical	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
	Prensa hack	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	
	Hammer de abdominales	1	\$ 700,00	\$ 700,00	
	Polea gemela	1	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	
	Peck deck	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	
	Espejos 2m x 4 m	7	\$ 75,00	\$ 525,00	
	Piso antideslizante acústico	8	\$ 40,00	\$ 320,00	
Pelota para ejercicios	5	\$ 20,00	\$ 100,00		
Refrigeradora	1	\$ 700,00	\$ 700,00		
EQUIPO DE COMPUTO	Factúrelo	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.050,00
	Computadora	1	\$ 750,00	\$ 750,00	
MUEBLES Y ENSERES	Mueble de recepción	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 1.350,00
	Televisor	1	\$ 450,00	\$ 450,00	
	Mueble para computadora	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
	Mesas y sillas	1	\$ 400,00	\$ 400,00	
VEHICULOS	Auto	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
EDIFICIOS	Edificios	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TERRRENOS	Terrenos	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	Funcionamiento e instalaciones			\$ 250,00	\$ 250,00
CAPITAL DE TRABAJO	Capital para inicio de operaciones				\$ 39.736,50

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

A continuación, se presenta un resumen de los activos de la presente propuesta:

Tabla 28
Resumen de Activos

ACTIVOS	COSTO TOTAL
Maquinaria y equipos	\$ 37.086,50
Equipos de computo	\$ 1.050,00
Muebles y enseres	\$ 1.350,00
Vehículos	\$ 0,00
Edificios	\$ 0,00
Terrenos	\$ 0,00
Permisos de funcionamiento	\$ 250,00
Capital para el inicio de operaciones	\$3.099,30
INVERSIÓN INICIAL TOTAL	\$ 42.835,80
CAPITAL PROPIO	\$ 42.835,80
FINANCIAMIENTO BANCARIO	\$ 0,00

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Para el inicio de operaciones del gimnasio no es necesario realizar un préstamo bancario, ya que se cuenta con el capital propio para la apertura del negocio.

4.1.1 Depreciaciones

Para realizar la depreciación de los activos fijos se hace de acuerdo a la naturaleza de los bienes, duración de vida útil y la técnica contable. No podrá superar los siguientes porcentajes:

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinas, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo de caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual.



Tabla 30
Depreciación de Activos fijos

Activos	Costo Total	Años de Depreciación	Porcentaje de Depreciación	Porcentaje Residual	Valor Residual	Valor de la Depreciación
Maquinaria y equipo	\$ 37.086,50	10	10%	10%	\$ 33.377,85	\$ 3.337,79
Equipo de computo	\$ 1.050,00	3	33,33%	10%	\$ 945,00	\$ 315,00
Muebles y enseres	\$ 1.350,00	10	10%	10%	\$ 1.215,00	\$ 121,50
Vehículos	\$ 0,00	5	20%	10%	\$ 0,00	\$ 0,00
Edificios	\$ 0,00	20	5%	10%	\$ 0,00	\$ 0,00
Terrenos	\$ 0,00	NO SE DEPRECIAN				
TOTAL DE COSTOS DE DEPRECIACIÓN	\$ 3.774,29					

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.1.2 Presupuesto de salarios

El salario de los empleados del gimnasio será considerando el horario de funcionamiento que son las 8 horas diarias como lo ordena el Ministerio del Trabajo, se pagara a los instructores el salario básico actualmente vigente en el Ecuador que son \$ 386.00 mensuales, de la misma manera se hará reconocimiento de las 7 horas extras de trabajo de los días sábados. El administrador tendrá un sueldo de \$ 600.00 mensuales por el cargo otorgado. A todos los trabajadores se le dará los beneficios sociales y aporte patronal de acuerdo a la ley.

Tabla 31
Rol de pagos Instructores

ROL DE PAGOS INSTRUCTORES		
Rubros	Valores mensuales	Valores anuales
Salario Básico	\$386,00	\$4.632,00
(+) Horas extras (8 horas de los días sábados)	\$102,93	\$1.235,20
(=) Total ganado	\$488,93	\$5.867,20
(-) 9,45% aporte personal	\$46,20	\$554,45
(-) IR 0% (no supera la base imponible)	\$0,00	\$0,00
ROL DE PAGOS	\$442,73	\$5.312,75
ROL DE BENEFICIOS SOCIALES		
Décimo tercer sueldo (total ganado en el año / 12)		\$488,93
Décimo cuarto sueldo (un salario básico)		\$386,00
Fondos de reserva (total ganado en el año / 12)		\$488,93
Vacaciones (total ganado en el año / 24)		\$244,47
TOTALDE BENEFICIOS SOCIALES		\$1.608,33
APORTE PATRONAL		
Aporte patronal mensual (12,15% del total ganado)		\$59,41
Aporte patronal en el año		\$712,86
PRESUPUESTO ANUAL DE UN SALARIO		\$8.188,40

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Tabla 32
Rol de pagos Administrador

ROL DE PAGOS ADMINISTRADOR		
Rubros	Valores mensuales	Valores anuales
Salario Básico	\$600,00	\$7.200,00
(+) Horas extras (8 horas de los días sábados)	\$160,00	\$1.920,00
(=) Total ganado	\$760,00	\$9.120,00
(-) 9,45% aporte personal	\$71,82	\$861,84
(-) IR 0% (no supera la base imponible)	\$0,00	\$0,00
ROL DE PAGOS	\$688,18	\$8.258,16
ROL DE BENEFICIOS SOCIALES		
Décimo tercer sueldo (total ganado en el año / 12)		\$760,00
Décimo cuarto sueldo (un salario básico)		\$386,00
Fondos de reserva (total ganado en el año / 12)		\$760,00
Vacaciones (total ganado en el año / 24)		\$380,00
TOTALDE BENEFICIOS SOCIALES		\$2.286,00
APORTE PATRONAL		
Aporte patronal mensual (12,15% del total ganado)		\$92,34
Aporte patronal en el año		\$1.108,08
PRESUPUESTO ANUAL DE UN SALARIO		\$12.514,08

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor



4.1.3 Mano de obra directa

En la tabla que presentaremos a continuación se determina la mano de obra directa la cual fue calculada anteriormente que nos dio como resultado \$ 8.188,40 dólares anuales por cada trabajador del gimnasio, tenemos que tomar en cuenta que son 2 los instructores.

Tabla 33
Mano de obra directa

Mano de obra directa	
Trabajador	Presupuesto anual
Instructor 1	\$8.188,40
Instructor 2	\$8.188,40
TOTAL	\$16.376,80

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

Tabla 34
Mano de obra indirecta

Trabajador	Presupuesto anual
Administrador	12.514,08
Total	12.514,08

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.1.4 Gastos Administrativos

El gimnasio tendrá los siguientes gastos administrativos que se presentan a continuación:

Tabla 35
Gastos Administrativos

Gatos Administrativos	Costo mensual	Costo anual
Agua	\$ 50,00	\$ 600,00
Energía eléctrica	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Arriendo del local	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Arriendo del parqueadero	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Total gastos Administrativos	\$ 470,00	\$ 5.640,00

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.1.5 Gastos de Mantenimiento

Tabla 36

Gastos de mantenimiento

Gatos de Mantenimiento	Costo mensual	Costo anual
Maquinaria y Equipo	\$ 50,00	\$ 600,00
Equipo de computo		
Total gasto de mantenimiento		\$ 600,00

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.1.6 Gasto de materiales de oficina

Tabla 37

Gasto materiales de oficina

GASTOS MATERIALES DE OFICINA				
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Hojas cuadriculadas	1	\$ 10,25	\$ 10,25	\$ 123,00
Esferos	4	\$ 0,35	\$ 1,40	\$ 16,80
Perforadora	1	\$ 1,40	\$ 1,40	\$ 16,80
Lápices	5	\$ 0,40	\$ 2,00	\$ 24,00
Carpetas	3	\$ 0,25	\$ 0,75	\$ 9,00
Archivadores	3	\$ 2,00	\$ 6,00	\$ 72,00
Marcadores	5	\$ 0,60	\$ 3,00	\$ 36,00
Grapadora	1	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 18,00
TOTAL			\$ 26.30	\$ 315,60

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.1.7 Gasto de publicidad

Tabla 38

Gasto de publicidad

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor total
Hojas volante	500	\$ 0,10	\$ 50,00	\$ 600,00
Periódico	4	\$ 7,00	\$ 28,00	\$ 336,00
Redes sociales	1	\$ 800.00	\$ 66.66	\$ 800.00
TOTAL			\$ 44.66	\$ 1.736.00

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor



4.2. CAPITAL DE TRABAJO

Estos recursos permitirán a la empresa trabajar adecuadamente en sus actividades diarias.

Se requiere de un capital de trabajo de \$ 3.099,30 que se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 12
Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		3.099,30
Gastos de operación		2.458,00
Materias Primas y Materiales	-	
Mano de obra directa	1.365,00	
Mano de obra indirecta	1.093,00	
Gastos de administración		496,30
Gastos administrativos	470,00	
Gastos de Oficina	26,30	
Gastos de ventas		145,00
Publicidad	145,00	
Escalamiento y Contingencias		-
Varios		
Inversión Total		\$ 42.853,80

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.3. Proyección de ingresos

Según información investigada en el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en los meses anteriores la inflación ha disminuido de una manera notoria en el país e incluso presenta valores negativos. Lo que dio a establecer una política de alza de precios anual mediante una perspectiva empresarial del autor del presente trabajo el porcentaje será del 5 %.

Tabla 39
Proyección del precio para 5 años

Descripción	Precio año 1	Precio año 2	Precio año 3	Precio año 4	Precio año 5
Mensualidad del gimnasio	\$ 25,00	\$ 26,25	\$ 27,56	\$ 28,94	\$ 30,50

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor



4.3.1. Presupuesto de gastos operativos

Son aquellos gastos que sirven para poner en funcionamiento el proyecto y a su vez no se recupera de manera directa con la venta del servicio, pero son esenciales para la puesta en marcha del negocio. Se dividen en gastos administrativos, de ventas y financieros.

Tabla 40

Presupuesto de gastos operativos

GASTOS DE VENTA	
Publicidad y propaganda	\$ 936,00
SUBTOTAL 1	\$ 936,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
Sueldo Administrador	\$ 12.514,08
Papelería y útiles de oficina	\$ 315,60
Arrendamiento del local y parqueadero	\$ 3.600,00
SUBTOTAL 2	\$ 16.429,68
GASTOS FINANCIEROS	
Depreciación muebles y enseres	\$ 121,50
SUBTOTAL 3	\$ 121,50
TOTAL ANUAL DE GASTOS OPERATIVOS	\$ 17.487,18

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.3.2. Presupuesto de ingresos

Los ingresos es el resultado de las ventas realizadas en la empresa, para el cálculo se estiman las ventas para los 5 años que ha sido definido como parte del procedimiento, los valores son el resultado de multiplicar los precios proyectados por la demanda proyectada insatisfecha, tomando en cuenta la inflación del 5% que se definió anteriormente, a continuación, se refleja en la siguiente tabla:



Tabla 41
Proyección de ingresos

Producción	Porcentaje	Años				
		1	2	3	4	5
Producción						
Gimnasio	25%	3539,5	3610,25	3682,5	3756,25	3831,25
Precio de venta promedio del servicio						
Gimnasio		\$ 25,00	\$ 26,25	\$ 27,56	\$ 28,94	\$ 30,39
Inflación	5%					
TOTAL INGRESOS		\$ 88.487,50	\$ 94.769,06	\$ 101.498,91	\$ 108.708,22	\$ 116.422,71

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.4. ESTADO FINANCIEROS PROYECTADOS

4.4.1 Estado de resultado proyectado

Conocido también como estado de rendimiento económico o de pérdidas de ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma como se obtuvo el resultado del ejercicio de un periodo determinando. En este caso el estado de resultado lo proyectamos para 5 años obteniendo los siguientes resultados:



Tabla 42
Estado de Resultados Proyectado

Servicios	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas	88.487,50	94.769,06	101.498,91	108.708,22	116.422,71
Costo de ventas	39.456,88	41.429,72	42.672,62	43.952,80	45.271,38
Costos directos	18.182,80	19.091,94	19.664,70	20.254,64	20.862,28
Costos indirectos	21.274,08	22.337,78	23.007,92	23.698,16	24.409,10
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	49.030,62	53.339,34	58.826,29	64.755,42	71.151,33
Gastos de administración	315,00	330,75	340,67	350,89	361,42
Gastos de ventas	1.736,00	1.822,80	1.877,48	1.933,81	1.991,82
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	46.979,62	51.185,79	56.608,14	62.470,72	68.798,09
Gastos financieros	-	-	-	-	-
Depreciación	3.774,29	3.774,29	3.774,29	3.774,29	3.774,29
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION	43.205,33	47.411,50	52.833,85	58.696,43	65.023,80
15 % Participación utilidades	6.480,80	7.111,73	7.925,08	8.804,46	9.753,57
UTILIDAD ANTES IMP. RENTA	36.724,53	40.299,78	44.908,77	49.891,97	55.270,23
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERD) NETA	36.724,53	40.299,78	44.908,77	49.891,97	55.270,23

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.4.2 Balance general

El gimnasio Peso Justo, presenta el siguiente balance general el cual se estima para el inicio de las operaciones según el presente modelo de negocio el cual nos refleja un escenario muy positivo para el desarrollo de esta empresa.



Tabla 43
Balance general

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	
Bancos	\$ 49.030,62
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
Maquinaria y equipo	\$ 37.086,50
Equipo de computo	\$ 1.050,00
Muebles y enseres	\$ 1.350,00
Vehículos	\$ 0,00
Edificios	\$ 0,00
Terrenos	\$ 0,00
TOTAL ACTIVO	\$ 88.517,12
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	\$ 0,00
Documentos por pagar	\$ 0,00
TOTAL PASIVO	\$ 0,00
PATRIMONIO	
CAPITAL DE LOS SOCIOS	\$ 51.792,60
RESULTADOS	
Utilidad del ejercicio	\$ 36.724,52
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 88.517,12

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.5. Cálculo del valor actual neto (VAN)

Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto, por medio de los flujos de los futuros ingresos y egresos y al descontando la inversión inicial no queda alguna ganancia podremos decir que el proyecto es factible. Según información del Banco Central del Ecuador la tasa de descuento es del 7.79% valor que será tomado en cuenta para realizar los cálculos correspondientes.



Tabla 44

Cálculo del valor actual neto

PERIODOS	RUBROS	VALORES
0	Inversión inicial fija	-\$43.195,50
1	Flujo de efectivo 1	\$36.724,53
2	Flujo de efectivo 2	\$40.299,78
3	Flujo de efectivo 3	\$44.908,77
4	Flujo de efectivo 4	\$49.891,97
5	Flujo de efectivo 5	\$55.270,23
VAN	\$126.506,74	

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

4.5.1 Tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa real de rentabilidad que genera la rentabilidad del proyecto, esta tasa debe ser mayor a la tasa de descuento utilizada para el cálculo del valor actual neto (VAN), debido a que el rendimiento debe ser mayor al costo. A continuación, el cálculo de la TIR

Tabla 45

Calculo de la Tasa Interna de Retorno

PERIODOS	RUBROS	VALORES
0	INVERSIÓN INICIAL FIJA	-\$43.195,50
1	FLUJO DE EFECTIVO 1	\$36.724,53
2	FLUJO DE EFECTIVO 2	\$40.299,79
3	FLUJO DE EFECTIVO 3	\$44.908,77
4	FLUJO DE EFECTIVO 4	\$49.891,97
5	FLUJO DE EFECTIVO 5	\$55.270,23
TIR	90%	

Nota. Fuente de investigación directa y elaborado por el autor

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El estudio financiero elaborado para la implementación de un gimnasio en la ciudad de Azogues se origina por la gran aceptación de esta manera de ejercitarse por miles de personas, las mismas que tienen un papel muy importante para este tipo de negocios, ya que son una fuente muy buena de ganancias por su participación en el mercado.

Las personas de la ciudad de Azogues están de acuerdo en que un nuevo gimnasio incurriere en el sector, por la razón de que los actuales gimnasios no cuentan con las instalaciones adecuadas y se limitan a ofrecer un buen servicio de acuerdo a las necesidades de los usuarios, así lo demostró el estudio de mercado realizado.

La competencia directa que tendrá Peso Justo, serán cinco gimnasios que ya se encuentran hace varios años en la ciudad, los cuales tienen precios asequibles y a su vez carecen de rutinas de ejercicios y de instalaciones adecuadas para los usuarios, que el nuevo gimnasio aprovechara para ingresar al mercado.

El análisis íntegro de los estudios económicos y financieros se deduce que el proyecto tiene gran factibilidad y rentabilidad, que permite impulsar el desarrollo del mismo ya que al implementar un nuevo negocio en la ciudad genera fuentes de empleo y utilidades.

5.2. Recomendaciones

Realizar un adecuado proceso de selección de personal, contratando a personas profesionales para la atención de los usuarios, brindando así confianza mediante un trato cordial y personalizado desde el momento que ingresa a las instalaciones

Implementar el gimnasio con equipos modernos y con rutinas personalizadas ayudaran a motivar a nuevos usuarios y captar la atención de la demanda insatisfecha existente en la ciudad de Azogues.

BIBLIOGRAFÍAS

INEC. (2018). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>. Obtenido de

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>:

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>

<https://www.definicionabc.com/?s=Gimnasio>

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

<http://www.planificacion.gob.ec/lorem-ipsu2/>

<https://es.slideshare.net/MONIKKK/evaluacion-de-proyectos-estudio-de-mercado-gabriel-baca-urbina>

Carbajal, L. (31 de 01 de 2018). *El método deductivo de investigación*. Obtenido de

<http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>

<http://www.azogues.gob.ec/portal/>

<https://www.derechoecuador.com/depreciaciones-de-activos-fijos>

<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>



ANEXOS

ENCUESTA

1. Sexo

Masculino	
Femenino	

2. ¿Qué edad tiene?

Entre 15 a 30 años	
Entre 31 y 45 años	
Entre 46 y 60 años	
Más de 61 años	

3. ¿Usted realiza alguna actividad física?

SI	
NO	

4. ¿Estaría usted interesado en acudir a un establecimiento para ejercitarse?

Muy interesado	
Interesado	
No me interesa	

5. ¿Usted donde se ejercita?

Parques públicos	
Gimnasios	
Casa	

6. ¿De los siguientes gimnasios a cuál preferiría acudir?



Gimnasio DORIAN	
Gimnasio BODY TECH	
Gimnasio ENERGYM	
Gimnasio Fitness	
Gimnasio R.C	

7. ¿con que frecuencia acude usted a un gimnasio?

Una vez a la semana	
Dos veces a la semana	
Tres veces a la semana	
Cuatro veces a la semana	
Más de cuatro veces a la semana	

8. ¿Cuál sería el precio que usted estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Entre 15 a 20 dólares	
Entre 20 a 25 dólares	
Entre 25 a 30 dólares	
Entre 35 a 40 dólares	

9. ¿Por qué razones vas o irías a un gimnasio?

Salud	
Estética	
Moda	

10. ¿Cuándo usted ingresa a un gimnasio que le gustaría encontrar?



Estacionamiento	
Zona wifi	
Duchas	
Buenas instalaciones	

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN CANTONES

2010-2020

Código	Nombre de canton	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
101	CUENCA	524.563	535.624	546.864	558.127	569.416	580.706	591.996	603.269	614.539	625.775	636.996
102	GIRON	13.192	13.196	13.197	13.195	13.187	13.175	13.157	13.134	13.107	13.074	13.037
103	GUALACEO	44.487	44.994	45.501	45.997	46.482	46.954	47.411	47.855	48.286	48.702	49.104
104	NABON	16.593	16.686	16.777	16.863	16.943	17.017	17.084	17.145	17.201	17.250	17.292
105	PAUTE	26.559	26.853	27.146	27.432	27.712	27.983	28.246	28.500	28.747	28.985	29.214
301	AZOGUES	73.407	74.698	76.003	77.310	78.615	79.917	81.212	82.497	83.770	85.030	86.276
		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	
302	BIBLIAN	21.883	22.090	22.296	22.499	22.697	22.889	23.074	23.253	23.423	23.586	23.741
303	CAÑAR	62.317	63.012	63.707	64.394	65.068	65.729	66.372	66.996	67.601	68.185	68.747
304	LA TRONCAL	56.646	58.477	60.361	62.288	64.256	66.266	68.317	70.401	72.523	74.678	76.872
305	EL TAMBO	9.899	10.143	10.391	10.643	10.897	11.153	11.413	11.673	11.935	12.198	12.462

Proyección de la población ecuatoriana, por años, según cantones 2010 - 2020