



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

**ESCUELA: GESTIÓN EMPRESARIAL**

**CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DE UN GIMNASIO INTEGRAL EN LA CIUDAD ECHEANDÍA  
PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2014”**

**AUTORA:**

**PATRICIA NOEMA SUAREZ CANDO**

**DIRECTOR:**

**ECON. SERGIO FIERRO**

**PARES ACADÉMICOS**

**LCDO. MARIO SÁNCHEZ**

**ARQ. CÉSAR PAZMIÑO**

**GUARANDA – ECUADOR**

**AÑO 2016**

## **II. DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres, ya que gracias a ellos he podido llegar hasta estas instancias, a ellos les quedaré eternamente agradecida.

A los compañeros gracias por su motivación y apoyo durante toda nuestra carrera universitaria

A una de mis grandes amigas y hermanas Carmita, Verónica y Sandra a las cuales considero mucho gracias por su apoyo y amistad ustedes que siempre estuvieron ahí junto conmigo en los momentos que más las he necesitado mis alegrías mis tristezas le agradezco a Dios por tenerlas y espero seguir compartiendo momentos juntas como lo hemos hecho hasta hoy, la vida nos hizo amigas y el tiempo nos hizo hermanas.

### **III. AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por permitirme haber cumplido con una de mis metas a mi padre y a mi madre, por regalarme la vida, gracias a ellos he llegado hasta estas instancias en mi carrera estudiantil, mis logros son sus logros.

Mi familia que es el pilar fundamental en mi vida, que con su nobleza, fortaleza y entusiasmo siempre estuvieron ahí, junto a mí incondicionalmente apoyándome en las buenas y en las malas ya que ellos ven en mí sus reflejos sus propios logros. A ellos les debo todo lo que soy y en futuro seré.

a mis hermanas/os Mery , Maricruz , Ruth, Fanny , Isamar ,franklin y Diego dedico este esfuerzo de trabajo ya que ellos me ayudaron mucho físicamente y moralmente en momentos difíciles de mi vida fueron y serán uno de mis más grandes motivos para que este sueño se hiciera realidad .

A los compañeras/os que me acompañaron desde un inicio en esta etapa tan importante de mi carrera universitaria y que junto a ellos con esfuerzo y dedicación tuvimos muchas metas cumplidas.

Especialmente agradezco aquellas personas que han hecho posible el cumplimiento de mi proyecto, a mi director el ECO. SERGIO FIERRO por la paciencia y tiempo dedicado ya que gracias a su asesoría y conocimiento he podido culminar mi tema presentado, así como a mis pares académicos LCDO. MARIO SÁNCHEZ, ARQ. CÉSAR PAZMIÑO por las recomendaciones sugeridas.

#### **IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR**

##### **CERTIFICO:**

Que, el trabajo de graduación titulado: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO INTEGRAL EN LA CIUDAD ECHEANDÍA PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2014”** de la autoría de la estudiante: PATRICIA NOEMA SUAREZ CANDO, con cedula de identidad N. 1207176502, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, ha sido dirigido y asesorado por mi persona, bajo los lineamientos dispuestos por la Facultad, por lo que se encuentra listo para su defensa.

Guaranda, enero del 2016



Econ. Sergio Fierro  
Director



*Dr. Guido Fabian Barragan*  
NOTARIO PUBLICO 1ro.  
GUARANDA ECUADOR

## V. AUTORÍA NOTARIADA

El presente trabajo de investigación: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO INTEGRAL EN LA CIUDAD ECHEANDÍA PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2014”**, es un trabajo original, elaborado por la estudiante de la Universidad Estatal de Bolívar, Patricia Noema Suarez Cando con cedula de ciudadanía número 120717650-2; respectivamente, presento este trabajo de investigación que es original y creación de los autores antes mencionado.

  
PATRICIA NOEMA SUAREZ CANDO  
120717650-2

### ESCRITURA PÚBLICA DECLARACION JURADA

#### Señorita PATRICIA NOEMA SUAREZ CANDO

En la ciudad de Guaranda, Capital de la Provincia de Bolívar, República del Ecuador, hoy día VIERNE, VEINTE Y DOS DE ENERO DE DOS MIL DIECISÉIS, ante mi Doctor GUIDO FABIAN FIERRO BARRAGAN, NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA, comparece la señorita **PATRICIA NOEMA SUAREZ CANDO**. La compareciente es de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil soltero, capaz de contraer obligaciones, domiciliada en el Cantón Echeandía, a quien de conocer doy fe, en virtud de haberme exhibido su cédula de ciudadanía y papeleta de votación cuya copia adjunto a esta escritura.- Advertida por mí el Notario de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinada de que comparece al otorgamiento de la misma sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, juramentada en debida forma, prevenida de la gravedad del juramento, de las penas de perjurio y de la obligación que tiene de decir la verdad con claridad y exactitud, bajo juramento declara lo siguiente: "Previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, manifiesto que los criterios e ideas emitidas en el presente trabajo de investigación titulado " **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO INTEGRAL EN LA CIUDAD ECHEANDÍA PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2014**, son de mi exclusiva



*Dr. Guido Fabian Barragan*  
NOTARIO PUBLICO 1ro.  
GUARANDA ECUADOR

responsabilidad en calidad de autora. (Hasta aquí la declaración juramentada rendida por el compareciente la misma que queda elevada a escritura pública con todo el valor legal.) Para el otorgamiento de esta escritura pública se observaron todos los preceptos legales del caso; y leída que le fue a la compareciente íntegramente por mí el Notario, se ratifica en todo su contenido y firma conmigo en unidad de acto. Incorporo esta escritura pública al protocolo de instrumentos públicos, a mi cargo. De todo lo cual doy fe.-

  
**Señorita Patricia Noema Suarez Cando**

  
**Doctor Guido Fabian Pizarro Barragan**  
**NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA**

DOY FE: Que esta copia fotostática  
**ES EXACTA A SU ORIGEN**  
que me fue exhibido.

Guaranda, *22* de *Septiembre* del 20*16*.

  
**Dr. Guido Fabian Barragan**  
NOTARIO PÚBLICO 1ro. DEL CANTÓN GUARANDA

## VI. ÍNDICE

PORTADA.....	
II. DEDICATORIA.....	I
III. AGRADECIMIENTO.....	II
IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.....	III
V. AUTORÍA NOTARIADA.....	IV
VI. ÍNDICE.....	V
VII. LISTA DE CUADROS.....	IX
VIII. LISTA DE GRÁFICOS.....	XI
IX. LISTA DE ANEXOS.....	XII
X. RESUMEN EJECUTIVO.....	XIII
XI. INTRODUCCIÓN.....	XIV
CAPITULO I.....	1
1.1. TEMA.....	2
1.2. ANTECEDENTES.....	3
1.3. PROBLEMATIZACIÓN.....	7
1.3.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	9
1.5. OBJETIVOS.....	10
1.5.1. Objetivo general.....	10
1.5.2. Objetivo específico.....	10
1.6. MARCO TEÓRICO.....	11
1.6.1. REFERENCIAL.....	11
1.6.2. MARCO LEGAL.....	13
1.6.2.1. ENTORNO POLÍTICO- LEGAL.....	13
1.7. METODOLOGÍA.....	14

1.7.1. Método inductivo: .....	14
1.7.2. Método deductivo.....	14
1.7.3. Método descriptivo.....	14
1.7.4. Método histórico .....	14
1.7.5. Método analítico.....	14
1.8. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	15
1.9. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS. ...	16
1.10. UNIVERSO Y MUESTRA.....	16
1.11. TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	17
1.12. PROCESAMIENTO DE DATOS.....	18
CAPÍTULO II .....	19
2.1. TABULACIÓN, PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	21
2.2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
2.2.1. CONCLUSIONES .....	35
2.2.2. RECOMENDACIONES .....	36
CAPITULO III.....	36
3.1. ESTUDIO DE MERCADO .....	38
3.1.1. Segmentación del mercado.....	38
3.2. DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	39
3.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES. ....	41
3.4. LA OFERTA, ANÁLISIS Y PROYECCIONES.....	45
3.4.1. Análisis de la demanda insatisfecha y proyecciones.....	47
3.4.2. Análisis de los precios.....	48
3.4.3. Análisis de la comercialización.....	49



3.5.	ESTUDIO TÉCNICO .....	51
3.6.	TAMAÑO DEL PROYECTO .....	51
3.7.	MÉTODO DE LOCALIZACIÓN CUANTITATIVO.....	53
3.7.1.	Localización del negocio.....	54
3.8.	INGENIERÍA O PROCESOS PRODUCTIVO .....	55
3.8.1.	Diagrama de bloque como va a ser el proceso de servicio.....	55
3.8.2.	Diagrama de flujo del proceso de servicio .....	56
3.8.3.	Distribución de planta .....	57
3.8.4.	Requerimientos de maquinaria.....	58
3.9.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL .....	64
3.10.	ORGANIGRAMA ESTRUCTURALPATYSESPORTGYMS.A.....	67
3.11.	ORGANIGRAMA FUNCIONAL .....	67
3.12.	INSTRUCTORES DE ACTIVIDADES FÍSICAS .....	68
3.13.	FUNCIONESYRESPONSABILIDADES .....	68
3.14.	DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZA .....	68
3.15.	PERSONAL OPERATIVO.....	69
3.16.	ESTUDIO FINANCIERO.....	70
3.16.1.	Costos .....	70
3.16.2.	Inversiones .....	71
3.16.3.	Inversión fija tangible.....	71
3.16.4.	Inversión fija intangible .....	71
3.16.5.	Depreciación.....	73
3.16.6.	Amortización de intangibles.....	74
3.16.7.	Estructura de costos.....	75
3.16.8.	Ingresos .....	76
3.16.9.	Punto de equilibrio .....	76

3.17. ESTADO DE RESULTADOS.....	78
3.17.1. Estado de situación financiera.....	78
3.17.2. Flujo de fondos de efectivo .....	80
CAPÍTULO IV.....	81
4.1. EVALUACIÓN FINANCIERA .....	82
4.1.1. Tasa de rendimiento económico mínima aceptable (trema).....	82
4.1.2. Valor actual neto (VAN) .....	82
4.1.3. Tasa interna de retorno (TIR).....	83
4.1.4. Periodo de recuperación (PRI) .....	84
4.1.5. Relación beneficio / costo R B/ C .....	85
4.1.6. Índices financieros.....	86
4.2. EVALUACIÓN SOCIAL .....	88
4.3. EVALUACIÓN AMBIENTAL .....	89
4.4. CONCLUSIONES .....	90
4.5. RECOMENDACIONES .....	91
BIBLIOGRAFÍA .....	92
ANEXOS .....	95

## VII. LISTA DE CUADROS

Cuadro N° 1	¿Actualmente usted realiza algún tipo de actividad física? .....	21
Cuadro N° 2	¿Ud frecuenta un gimnasio para realizar ejercicios físicos y corporales? .....	22
Cuadro N° 3	¿El gimnasio que frecuenta esta en? .....	23
Cuadro N° 4	¿Con que frecuencia acude usted al gimnasio? .....	24
Cuadro N° 5	¿Entre cuantas personas acuden con usted al gimnasio? .....	25
Cuadro N° 6	¿Cuál es el principal motivo por el que usted asiste a un gimnasio? .....	26
Cuadro N° 7	¿Cuáles son las razones por las que no asiste a un gimnasio en la ciudad de echeandía? .....	27
Cuadro N° 8	¿Como califica al servicio que le brinda el gimnasio al que acude .....	28
Cuadro N° 9	¿Qué aspectos debería implementarse en el gimnasio? .....	29
Cuadro n° 10	¿En qué horario usted realiza actividad física? .....	30
Cuadro N° 11	¿Le gustaría que el gimnasio le ofrezca alternativas para sus tratamientos físicos y corporales? .....	31
Cuadro N° 12	¿Qué actividad física le gustaría practicar? .....	32
Cuadro N° 13	¿Cree que se debería implementarse un gimnasio completo y amplio en el cantón de echeandía, con entrenadores especializados y variedad de oferta de disciplinas físicas? .....	33
Cuadro N° 14	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por los servicios del gimnasio? .....	34
Cuadro N° 15	Variables de segmentación .....	38
Cuadro N° 16	Horarios de atención .....	40
Cuadro N° 17	Horario de servicios .....	40
Cuadro N° 18	Lista de precios .....	40
Cuadro N° 19	¿Actualmente usted realiza algún tipo de actividad física? .....	41
Cuadro N° 20	Estudio de la demanda mercado meta. ....	42
Cuadro N° 21	Del mercado meta determinamos la frecuencia o las veces que asisten al gimnasio .....	43

Cuadro N° 22	Estos datos lo actualizamos con los resultados del mercado meta .....	43
Cuadro N° 23	Según se puede apreciar, el mercado meta tiene una participación diaria, semanal y mensual, por lo que debemos cuantificar el mercado meta en forma anual .....	43
Cuadro N° 24	Si incluimos en nuestro cálculo la variable número de personas que le acompañan al gimnasio .....	44
Cuadro N° 25	Proyección de la demanda .....	45
Cuadro N° 26	¿Gimnasio que frecuenta esta en?.....	45
Cuadro N° 27	Para calcular la oferta actual de quienes acuden al gimnasio sea en la ciudad de echeandía .....	46
Cuadro N° 28	Proyección de la oferta .....	47
Cuadro N° 29	Demanda insatisfecha al año 2015.....	48
Cuadro N° 30	Proyección de la demanda insatisfecha .....	48
Cuadro N° 31	Precios estipulados.....	49
Cuadro N° 32	el canal de comercialización del servicio es el directo, es decir: .....	49
Cuadro N° 33	Cuadro localización óptima .....	53
Cuadro N° 34	Ubicación geográfica del trabajo de graduación.....	54
Cuadro N° 35	Distribución de la planta .....	57
Cuadro N° 36	Requerimiento de maquinaria.....	58
Cuadro N° 37	Accionistas.....	65
Cuadro N° 38	Costo total.....	71
Cuadro N° 39	Inversión total .....	72
Cuadro N° 40	De depreciación .....	74
Cuadro N° 41	De amortización de diferidos.....	74
Cuadro N° 42	Ingresos totales .....	76
Cuadro N° 43	Estado de resultados .....	78
Cuadro N° 44	Estado de situación financiera .....	79
Cuadro N° 45	Flujo de fondos de efectivo.....	80

## VIII. LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Mapa de echeandía .....	12
Gráfico N° 2	¿Actualmente usted realiza algún tipo de actividad física? .....	21
Gráfico N° 3.	¿Ud frecuenta un gimnasio para realizar ejercicios físicos y corporales? .....	22
Gráfico N° 4.	¿El gimnasio que frecuenta esta en? .....	23
Gráfico N° 5	¿Con que frecuencia acude usted al gimnasio? .....	24
Gráfico N° 6.	¿Entre cuantas personas acuden con usted al gimnasio? .....	25
Gráfico N° 7.	¿Cuál es el principal motivo por el que usted asiste a un gimnasio? .....	26
Gráfico N° 8.	¿Cuáles son las razones por las que no asiste a un gimnasio en la ciudad de echeandía? .....	27
Gráfico N° 9	¿Como califica al servicio que le brinda el gimnasio al que acude? .....	28
Gráfico N° 10	¿Qué aspectos debería implementarse en el gimnasio? .....	29
Gráfico N° 11	¿En qué horario usted realiza actividad física? .....	30
Gráfico N° 12	¿Le gustaría que el gimnasio le ofrezca alternativas para sus tratamientos físicos y corporales? .....	31
Gráfico N° 13	¿Qué actividad física le gustaría practicar? .....	32
Gráfico N° 14	¿Cree que se debería implementarse un gimnasio completo y amplio en el cantón de echeandía, con entrenadores especializados y variedad de oferta de disciplinas físicas? .....	33
Gráfico N° 15	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por los servicios del gimnasio? .....	34

## IX. LISTA DE ANEXOS

Anexo N° 1	Determinar las necesidades de la implementación de un Gimnasio Integral en el Cantón de Echeandia.....	95
Anexo N° 2	Materiales.....	98
Anexo N° 3	Mano de obra.....	98
Anexo N° 4	Útiles de limpieza.....	98
Anexo N° 5	Sueldos y salarios.....	98
Anexo N° 6	Servicios Básicos.....	99
Anexo N° 7	Publicidad.....	99
Anexo N° 8	Muebles de oficina.....	99
Anexo N° 9	Equipo de cómputo.....	99
Anexo N° 10	Equipo de oficina.....	99
Anexo N° 11	Maquinaria.....	100
Anexo N° 12	Elaboración del proyecto de factibilidad.....	101
Anexo N° 13	Gastos de constitución.....	101
Anexo N° 14	Asesoría Jurídica.....	101
Anexo N° 15	Gastos Generales Administrativos.....	102

## **X. RESUMEN EJECUTIVO**

El presente “proyecto de inversión para la implementación de un gimnasio integral en el cantón Echeandía, provincia Bolívar año 2014.” Ha sido desarrollado con la finalidad de satisfacer un mercado demandante de los servicios propios de un gimnasio para de esta manera ofrecer nuevas tendencias deportivas que son requeridas por los usuarios.

El mercado meta de este gimnasio serán los habitantes del sector urbano comprendidos entre 15 a 65 años de edad, también se toma en consideración a usuarios de sectores cercanos. La ubicación del gimnasio será estratégica, ya que está cerca al parque central del cantón Echeandía.

El estudio de mercado que realice demostró un aproximado de 12.114 personas en la cuales están incluidas los habitantes del sector meta, los cuales podrían demandar los servicios del gimnasio. Para una mejor referencia me permito dar a conocer el contenido y lo que incluye en cada capítulo del presente proyecto de inversión.

**CAPÍTULO I:** Tema, antecedentes, formulación del problema, justificación, objetivos, marco teórico referencial, marco georeferencial, marco legal, que ampara la investigación, marco conceptual, marco científico.

**CAPITULO II:** Análisis e interpretación de resultados la cual se realizó a los habitantes del cantón Echeandía y al gerente del gimnasio “Solma” que existe en la actualidad y a la vez se demuestra con tablas y gráficos y con sus respectivos porcentajes lo que conlleva a formalizar las conclusiones y recomendaciones.

**CAPITULO III:** Incluye la propuesta, la implementación de un gimnasio integral en el Cantón Echeandía.

## **XI. INTRODUCCIÓN**

El presente proyecto tiene como objetivo analizar la factibilidad económica, financiera para la oferta de los servicios a ofrecer en el gimnasio integral, se proyectará a lo largo del estudio todas las condiciones necesarias y los requerimientos de los usuarios para un servicio de calidad, en donde la investigación del proyecto se toma en cuenta los cuatro estudios que son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo organizacional y el estudio financiero.

El nuevo gimnasio integral estará enfocado a la zona urbana del cantón Echeandía con el fin de llegar a posesionar en el mercado y ser una microempresa reconocida.

El proceso desarrollado me permite determinar la factibilidad del proyecto de inversión para la implementación del gimnasio integral, tratando que la iniciativa de mi proyecto pueda ser ejecutado.

Se ha logrado determinar que los habitantes del cantón Echeandía les gusta hacer actividades físicas pero el gimnasio existente no les brinda un servicio de calidad ya que carecen de variedad de disciplinas deportivas, como: aeróbicos, bailo terapia no tiene un ambiente adecuado y las debidas instalaciones.



## **CAPITULO I**

## **1.1. TEMA**

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO INTEGRAL EN LA CIUDAD DE ECHEANDÍA PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2014”

## 1.2. ANTECEDENTES

Un gimnasio es un lugar donde nos permite realizar actividades físicas y practicar deporte, estos disponen de varias áreas deportivas con su respectiva infraestructura, entre las áreas podemos citar, aeróbicos, levantamiento de pesas, entrenamiento de fuerza junto con un programa de ejercicio dinámico que incluye clases grupales y entrenamiento de resistencia muscular con la supervisión de instructores calificados.

La práctica de actividad física es aconsejable para todas las personas y de todas las edades; siempre y cuando se lo haga con el cuidado y la dosificación medida para cada caso.

El gimnasio empieza en la Antigua Grecia siendo una institución dedicada a la instrucción física y espiritual. También funcionaba como una instalación de entrenamiento lugar donde se motivaban compitiendo en juegos públicos. Siendo también un lugar para socializar y que puedan relacionarse con nuevas personas con los cuales se compartieran ideas. La palabra gimnasio proviene del griego gymnos, que significa desnudez. En lo que se dice que los atletas competían desnudos, realizándose una práctica para dar mayor realce a la belleza de la figura masculina y femenina, además de como tributo a los dioses. Algunos tiranos temieron que las instalaciones del gimnasio se volvieran un lugar de pederastia entre aquellos que acudían a él. La Gimnasia y la Palestra estaban bajo la protección de Heracles, Hermes y, en Atenas, de Teseo (G.M.).

En sus inicios en la antigua Grecia, el gimnasio era un simple local destinado a ejercitar tanto en facultades físicas, entre ellas desarrollar la fuerza y agilidad personal, facultades morales, cultivando la inteligencia resistencia o capacidad muscular de las personas, actualmente sus técnicas están encaminadas al fisicoculturismo y el engrosamiento muscular.

(file:///C:/Users/pc/Documents/respaldo%20paty/TESIS%20OLIMPO%20GYM.pdf)

En el gimnasio participaban hombres pero solo resistían las fuerzas rutinarias. Luego se dio la idea más adecuada para así atraer al sexo femenino, la creación de centros de entrenamiento donde se combina la gimnasia y el acondicionamiento mediante el uso de rutinas acompañadas de música para poder animar más a las personas en las clases, y así mediante este uso de aparatos ayuden a dar forma el cuerpo y quemar grasa principalmente. Siendo así el gimnasio un centro en donde los clientes puedan sentirse cómodos, relajados y también puedan relacionarse con nuevas personas, a la vez mantengan un programa de mejoramiento físico, así ellos acudirán cuando tengan la oportunidad y reciban una excelente atención personalizada.

Los gimnasios con el tiempo han ido evolucionando a tal punto que hoy en día brindan servicios integrales y de forma personalizada con infraestructura adecuada, personal capacitado y preparado para asesorar que el ejercicio sea saludable.

Desde mucho tiempo atrás el cuidado del cuerpo ha sido una preocupación en el ser humano. En el Ecuador esta afición y cuidado por la salud a través del ejercicio físico ha venido siendo parte interesada e importante en las personas; por lo que varias empresas prestan este servicio por medio de gimnasios, que facilitan o brindan una serie de oportunidades a los clientes que asisten a utilizar el servicio que ofertan.

Desde el año 2003 en que el Gold's Gym abrió sus puertas en Guayaquil, Ecuador, empezó un nuevo concepto a lo que se refiere a gimnasios, brindando un ambiente relajante y placentero y una serie de actividades dirigidas a las necesidades de quienes asisten a utilizar sus servicios, ayudando a alcanzar sus objetivos y encontrar una verdadera satisfacción personal. Pasa de lo improvisado a lo profesional, dando una gran combinación de servicios en lo más diverso que se puede ofrecer en esta industria.

(<http://www.goldsgym.com.ec/seccion.php?seccion=9>)

La provincia de Bolívar no se ha quedado atrás en emprender una serie de instalaciones gimnásticas, donde se apoya a los interesados en utilizar este servicio. Servicio que de alguna manera en un gran porcentaje no reúne las características deseables y profesionales, como lo hace un gimnasio integral. A medida que se ha ido despertando por parte de personas emprendedoras más el interés por este tipo de negocio, han ido mejorando sus servicios y al mismo tiempo su profesionalización.

El interés por el cuidado y protección de la salud por medio de la actividad física, hoy por hoy ha aumentado en las personas particulares; así también se ha convertido en un interés por parte del estado en tener una población sana, y ha emprendido una serie de programas que apoyan estos propósitos; brindando mejores y bien implementados gimnasios y espacios deportivos y recreativos.

Por lo que se expone, como futura profesional en la especialidad de Ingeniería Comercial, nace la idea de elaborar este proyecto de inversión, para implementar un gimnasio integral y, el servicio que se oferta este dentro de los mejores rangos en el mercado y los usuarios sean bien atendidos, con excelente instalación espacio ambiental y dotado de todos los implementos que ofrece un gimnasio integral.

En el cantón Echeandía gran parte de la población se ha sentido y viene sintiéndose motivada por realizar cualquier tipo de actividad física por lo que se ve en la necesidad de implementar un gimnasio integral, ya que en los momentos actuales existe un número muy reducido de empresas que prestan este servicio a la ciudadanía y programas de ejercicios, que no cubren sus expectativas y puedan realizar sus actividades físicas, bien cómodos, y dirigidos por personas expertas en esta profesión.

Por medio de observaciones efectuadas se ha podido notar que existe en el cantón un gimnasio, que a la vez se le considera como un centro de entrenamiento, donde a pesar de las incomodidades; han nacido de allí deportistas que han representado a la provincia en halterofilia.

Al no brindar el servicio, como lo haría un gimnasio integral, nace la necesidad de implementarlo y, al mismo tiempo se incentive a los gobiernos locales e instituciones afines al área apoyen la creación de empresas ofertantes de este servicio; por lo que pondré a disposición este proyecto de inversión, para que los interesados se encaminen mejor orientados y su inversión rinda los mejores resultados y así mismo satisfacción a sus usuarios.

### **1.3. PROBLEMATIZACIÓN**

Los habitantes del cantón Echeandía, carecen de un gimnasio que les ofrezca variedad de servicios, asesoría y monitoreo en su entrenamiento, además de espacios amplios en donde puedan desarrollar sus actividades deportivas de manera cómoda.

El gimnasio existente en el cantón, rústico y con maquinarias obsoletas únicamente cuenta con lo básico para prestar su servicio, es decir, entrenamiento de fisicoculturismo mediante pesas, dejando de lado otras disciplinas y nuevas tendencias en cuanto al cuidado físico.

Ya que el servicio es muy requerido por el segmento masculino que en su mayoría son los usuarios más frecuentes de estos negocios. Por otra parte el segmento femenino está poco o nada explotado en el cantón Echeandía, ya que al no contar con disciplinas físicas que se ajusten a sus requerimientos desisten de realizar actividad física dentro de estos gimnasios.

El cual al no contar con variedad de oferta de disciplinas físicas y carecer de instructores que supervisen su entrenamiento, las personas buscan un gimnasio fuera del cantón que les brinde las mejores comodidades posibles para lograr sus objetivos propuestos. Es por ello que es necesaria y de suma importancia la implementación de un gimnasio integral que ofrezca variedad de disciplinas físicas, trato personalizado y que esté enfocado a todos los segmentos del cantón, de este modo se integraría a más personas al desarrollo de actividades físicas que contribuirán a tener un mejor estilo de vida.(Santesmases, 2010)

Determinado alguno de estos problemas puedo concluir que en el cantón Echeandía no existe un gimnasio integral que permita brindar un servicio de calidad a los usuarios.

### **1.3.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo incide un proyecto de inversión para la implementación de un gimnasio integral en la ciudad de Echeandía provincia Bolívar, año 2014?



## **1.4. JUSTIFICACIÓN**

Espacios gimnásticos, que brinden las comodidades y satisfagan las necesidades de los usuarios, se presenta como una necesidad imperiosa en los momentos actuales. Es por eso que el presente proyecto de inversión para la implementación de un gimnasio integral en la ciudad de Echeandía redonda de importancia y necesidad. Para que las personas interesadas en realizar actividad física, cuenten con un lugar cómodo y dotado de todo lo necesario y el servicio sea de calidad.

Por otro lado es pertinente elaborar y ofertar este proyecto de inversión, para despertar el interés de empresarios emprendedores; así como también de instituciones que tienen afinidad con las actividades físicas, implementado una empresa que favorezca mejorar económicamente como empresarios y desde luego mejore el servicio social que oferta por el bien de la comunidad.

El proyecto en mención es novedoso debido a que proyectos de tal naturaleza no se han hecho o ejecutado en el cantón Echeandía: donde se inspire una verdadera confianza en los clientes interesados.

Por otra parte cabe recalcar que para el desarrollo del proyecto se cuenta con los conocimientos necesarios en materia de proyectos de inversión, lo que me facilitara todo el proceso en su elaboración. Además cuento con todos los recursos: humanos, materiales, técnicos – tecnológicos, y el tiempo disponible necesario.

Esta es la razón por la que justifico el emprendimiento de este proyecto, como es la implementación de un gimnasio integral en el cantón Echeandía. Un centro completo que ofrecerá calidad y variedad de servicios.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. Objetivo general**

Elaborar un proyecto de inversión para la implementación de un gimnasio integral en la ciudad de Echeandía Provincia Bolívar, año 2014.

### **1.5.2. Objetivo específico**

- Implementar un gimnasio moderno e integral que satisfaga las necesidades y requerimientos de los usuarios.
- Realizar un estudio de mercado que defina los aspectos relevantes como son: la oferta, demanda, calidad y precio.
- Definir la rentabilidad del proyecto a través del análisis económico financiero.

## **1.6. MARCO TEÓRICO**

### **1.6.1. REFERENCIAL**

El cantón Echeandía se encuentra situado al noroccidente de la Provincia Bolívar, a 65 km de la capital provincial.

**EXTENSIÓN:** Superficie es de 229.9 km, y representa el 5.9% de la superficie total de la provincia Bolívar.

**POBLACIÓN:** De acuerdo a los resultados del INEC para el año 2015 la población registrada en el cantón Echeandía fue de 12.114 habitantes aproximadamente.

**CLIMA:** Es subtropical y templado, con temperaturas que están entre los 18 a 24 grados centígrados.

#### **LÍNEA BASE:**

El gimnasio integral que se propone en el proyecto contara con equipos modernos y variedad de rutinas de esta manera motivaría a nuevos usuarios y captar la atención de la demanda insatisfecha existente en el cantón Echeandía. Lugar donde funcionara el gimnasio sector centro de la ciudad ubicada en las calles malecón y González Suarez este servicio que se ofertara está enfocado a los habitantes de la zona urbana de la ciudad de Echeandía edad comprendida entre 15 a 65 años.

#### **ALTITUD:**

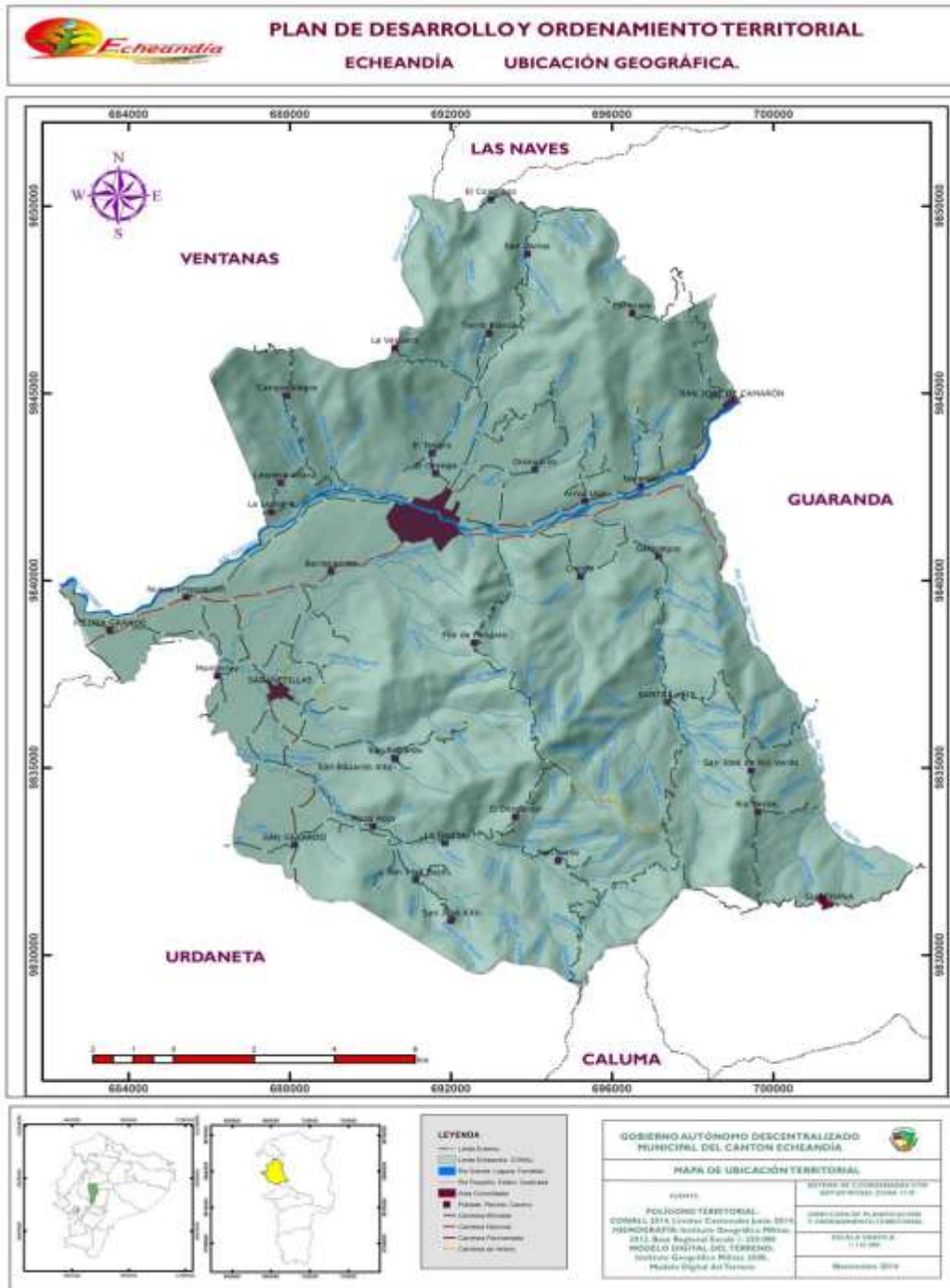
Se encuentra entre los 370 a 830 m.s.n.m

#### **VIALIDAD:**

Las principales vías con que cuenta el cantón son:

Echeandía – La Cena - Guanajo, Echeandía- barraganete, Echeandía –Chazo Juan.

# GRÁFICO N° 1 MAPA DE ECHEANDÍA



(FUENTE: Municipio de Echeandía.)

(ELABORADO POR: Dirección de Planificación y Ordenamiento territorial. GADMCE )

## **1.6.2. MARCO LEGAL**

### **1.6.2.1. ENTORNO POLÍTICO- LEGAL**

Para que PATYS SPORT GYM entre en funcionamiento, es necesario tramitar los respectivos permisos de legalización.

#### **1. Obtener el R.U.C en el S.R.I.**

Mientras que en el Municipio de Echeandía, se tramitarán los respectivos permisos de funcionamiento:

- 2. Patente o permiso de suelo**
- 3. Derecho sólido**
- 4. Permiso del Cuerpo de Bomberos**
- 5. Patente Municipal**

## **1.7. METODOLOGÍA**

### **1.7.1. Método inductivo:**

Me permitió realizar de una forma más fácil la investigación para la factibilidad del proyecto de inversión, ya que consta de ir de las partes a un todo, es decir que se realizara la investigación siguiendo un orden dependiendo de la información que se necesite.

### **1.7.2. Método deductivo**

Con los datos generales obtenidos llegaremos a una síntesis para determinar las conclusiones sobre la demanda y oferta del servicio que requieren la ciudadanía del cantón de Echeandía.

### **1.7.3. Método descriptivo**

La utilización de este método es muy importante ya que se determinara porque existen clientes insatisfechos de no poder contar con un gimnasio que brinde un servicio adecuado y a la vez determinar las posibles alternativas de solución a este problema.

### **1.7.4. Método histórico**

Ya que dentro de la investigación recurriremos a datos estadísticos para analizar el comportamiento de disciplinas físicas.

### **1.7.5. Método analítico**

Porque se trata de descomponer al problema en partes para una mejor comprensión del mismo, lo que nos permitirá observar, describir y hacer un examen crítico de la causa principal del problema.

## **1.8. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

**Investigación descriptiva.-** porque nos basamos en la información recopilada para plantear una posible solución al momento que se realice la implementación del gimnasio integral.

**Investigación bibliográfica.-** porque tomaremos conceptos como referencia de algunos libros de proyectos de inversión citados en la sinopsis

**La investigación es de campo** porque recopilaremos información en el lugar donde se realizara el proyecto de inversión.

## **1.9. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS.**

Según mencione anteriormente, se utilizará el método de investigación descriptiva, ya que se aplicará encuestas a las personas que conforman el mercado meta de PATYS SPORT GYM para de esta manera obtener información básica para la realización de este proyecto.

**Encuestas:** se formulara un banco de preguntas relacionadas con el mercado meta donde se pueda recopilar información que pueda demostrar la factibilidad del proyecto de inversión y a la vez conocer las necesidades y motivaciones de los futuros usuarios.

## **1.10. UNIVERSO Y MUESTRA**

### **1.10.1. Universo**

Para el estudio del análisis de la demanda se consideró el total de 6.170 habitantes que pertenecen al sector urbano de la ciudad de Echeandía, según los datos obtenidos del INEC

Para la obtención de la información se tomara en cuenta las siguientes características o segmentación de población

Población de Echeandía: 12114

Habitantes del área urbana: 6170

Sexo masculino y femenino

Edad de habitantes comprendidas entre 15 a 65 años equivale 1.52% a 3.549 personas que constituyen el universo de estudio.



### 1.11. TAMAÑO DE LA MUESTRA

El muestreo que utilice para mi proyecto fue el probabilístico, es decir que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra.

Entre estos métodos probabilísticos más utilizados, escogí el muestreo aleatorio simple, en donde se indica una muestra.

Para determinar el tamaño de la muestra se determinó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{e(N-1) + 1}$$

**Dónde:**

n= tamaño de la muestra

N= población

e= error admisible

N= 3.549

e= 5%

**Muestra**

$$n = \frac{N}{e(N-1)+1}$$

$$n = \frac{3.549}{0.05(3.549-1) + 1}$$

$$n = \frac{3.549}{0.0025(3,548) + 1}$$

$$n = \frac{3.549}{8.87 + 1}$$

$$n = \frac{3.549}{9.87}$$

n= 360 Encuestas

## **1.12. PROCESAMIENTO DE DATOS**

La herramienta utilizada en la codificación de datos y su posterior manejo fue Microsoft Excel. Los resultados se presentan a través de gráficas con las que se pueden apreciar con mayor facilidad los resultados de la investigación realizada en el presente proyecto y tabuladas las encuestas, los resultados que se obtuvieron se presentan a continuación.

## **CAPÍTULO II**

## 2.1. TABULACIÓN, PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

DE LAS ENCUESTAS REALIZADA A LOS HABITANTES DEL CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2015.

1 ¿ACTUALMENTE USTED REALIZA ALGÚN TIPO DE ACTIVIDAD FÍSICA?

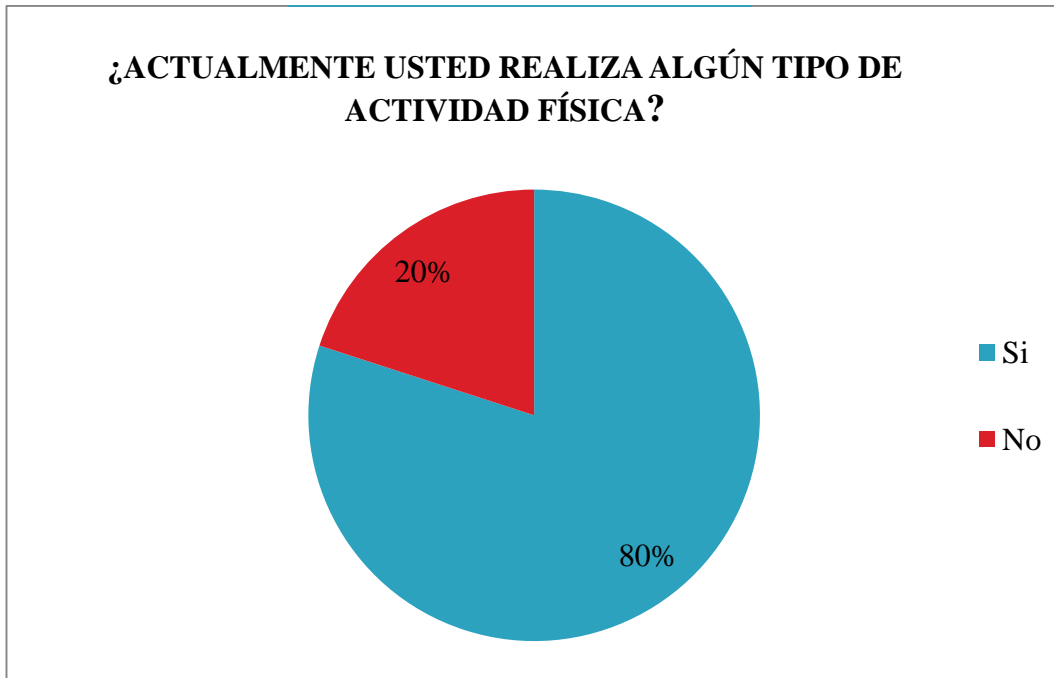
CUADRO #1

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	288	80%
No	72	20%
<b>TOTAL</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Noema Suarez

GRÁFICO N° 2



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-De acuerdo a la encuesta realizada nos indica que 8 de cada 10 personas realizan actividades físicas.

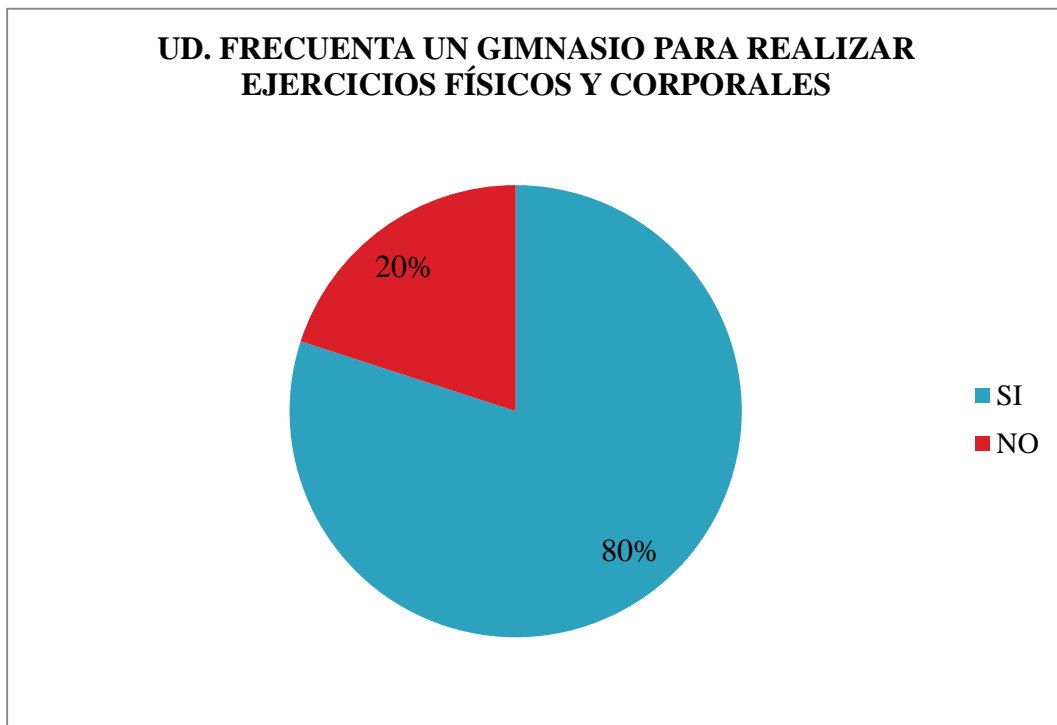
## 2 ¿UD FRECUENTA UN GIMNASIO PARA REALIZAR EJERCICIOS FÍSICOS Y CORPORALES?

CUADRO # 2

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	288	80 %
NO	72	20 %
<b>Total</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Noema Suarez

GRÁFICO N° 3.



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Noema Suarez

**Análisis e interpretación.-** De acuerdo a los resultados se puede apreciar que 8 de cada 10 personas si frecuentan un gimnasio para realizar ejercicios físicos y corporales.

### 3 ¿EL GIMNASIO QUE FRECUENTA ESTA EN?

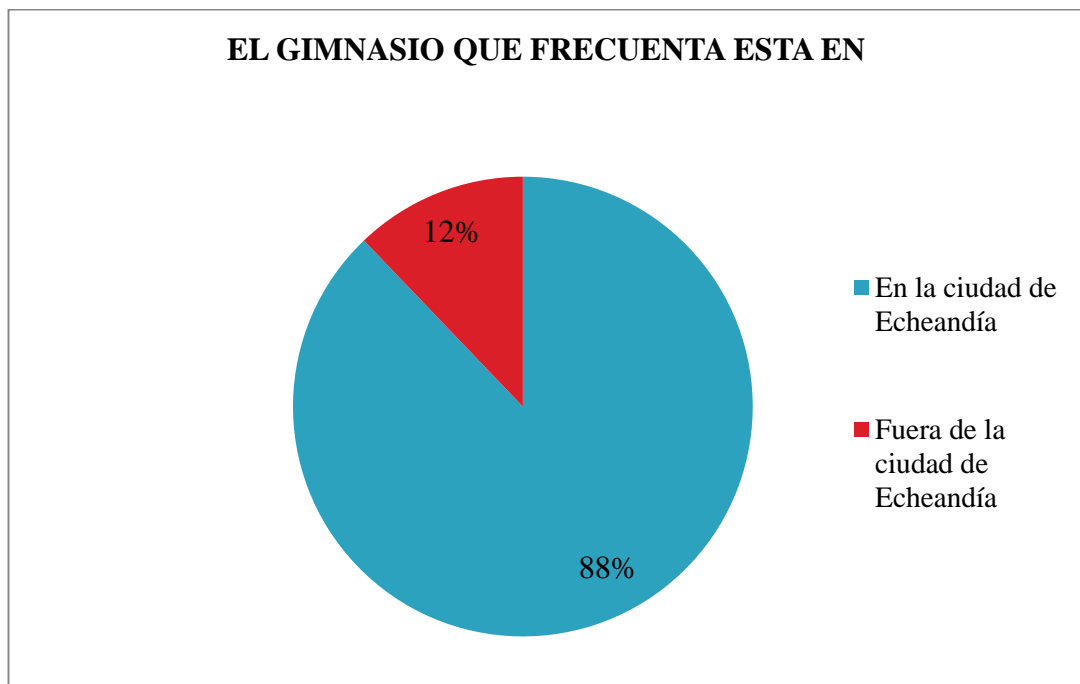
CUADRO # 3

OPCIONES	NÚMERO	PORCENTAJE
La ciudad de Echeandía	253	88%
Fuera de la ciudad de Echeandía	35	12 %
<b>Total</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Noema Suarez

GRÁFICO N° 4.



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-De acuerdo a los resultados 9 de cada 10 personas manifestaron que el gimnasio que ellos asisten está dentro de la ciudad de Echeandía.

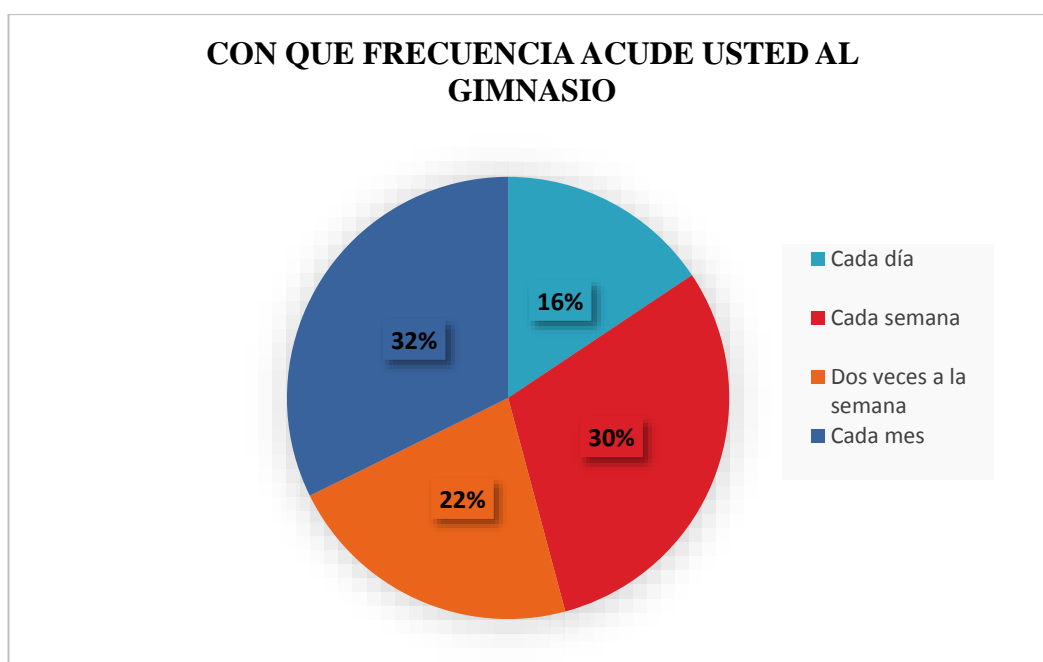
#### 4 ¿CON QUE FRECUENCIA ACUDE USTED AL GIMNASIO?

CUADRO # 4

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cada día	45	16%
Cada semana	87	30%
Dos veces a la semana	63	22%
Cada mes	93	32%
<b>Total</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Noema Suarez

GRÁFICO N° 5.



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-de acuerdo a las encuestas realizadas que 3 de cada 10 personas asisten al gimnasio cada mes y un porcentaje similar asisten cada semana.

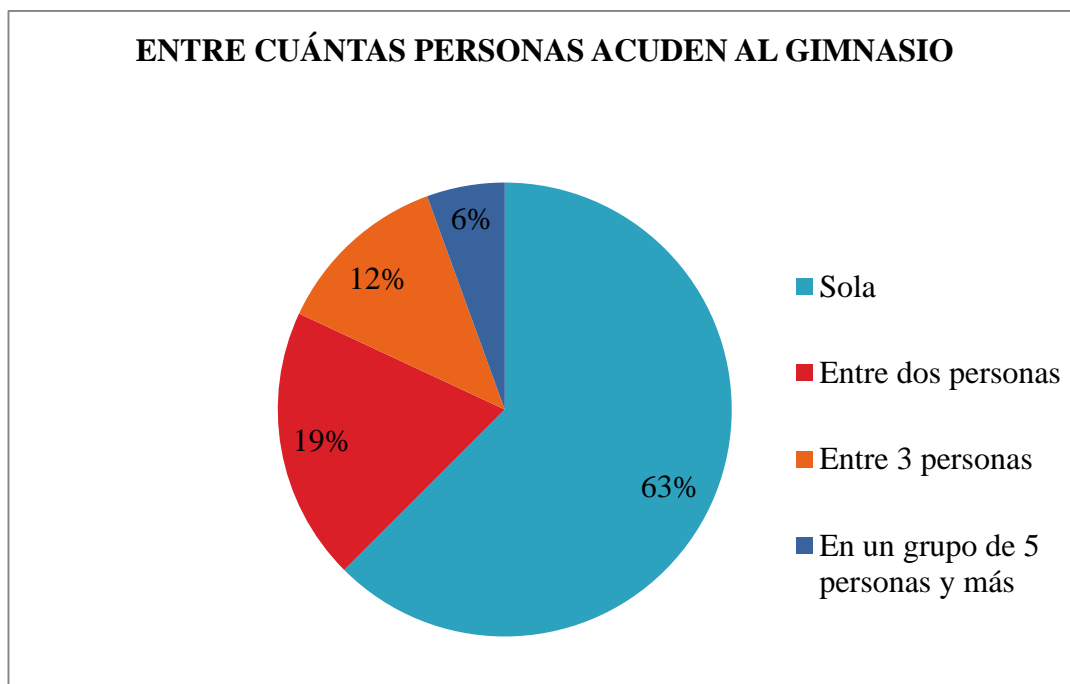
**5 ¿ENTRE CUANTAS PERSONAS ACUDEN CON USTED AL GIMNASIO?**

**CUADRO # 5**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Sola	180	63%
Entre dos personas	56	19%
Entre 3 personas	36	13%
En un grupo de 5 personas y más	16	6%
<b>Total</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 6**



**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-De acuerdo a los resultados de las encuestas 6 de cada 10 personas indican que asisten solas al gimnasio para realizar sus actividades físicas.



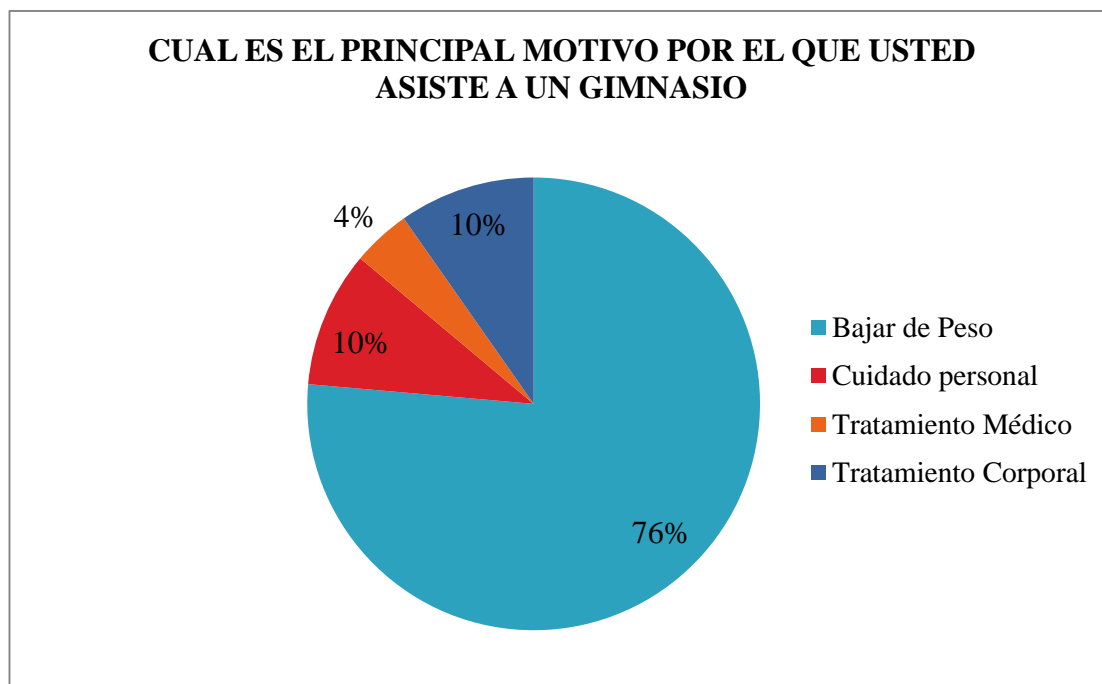
**6¿CUÁL ES EL PRINCIPAL MOTIVO POR EL QUE USTED ASISTE A UN GIMNASIO?**

**CUADRO # 6**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Bajar de Peso	220	76%
Cuidado personal	28	10%
Tratamiento Médico	12	4%
Tratamiento Corporal	28	10%
<b>Total</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 7**



**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-Según las encuestas realizadas pude obtener la información que 8 de cada 10 personas asisten al gimnasio para bajar de peso y así mejorar su calidad de vida.

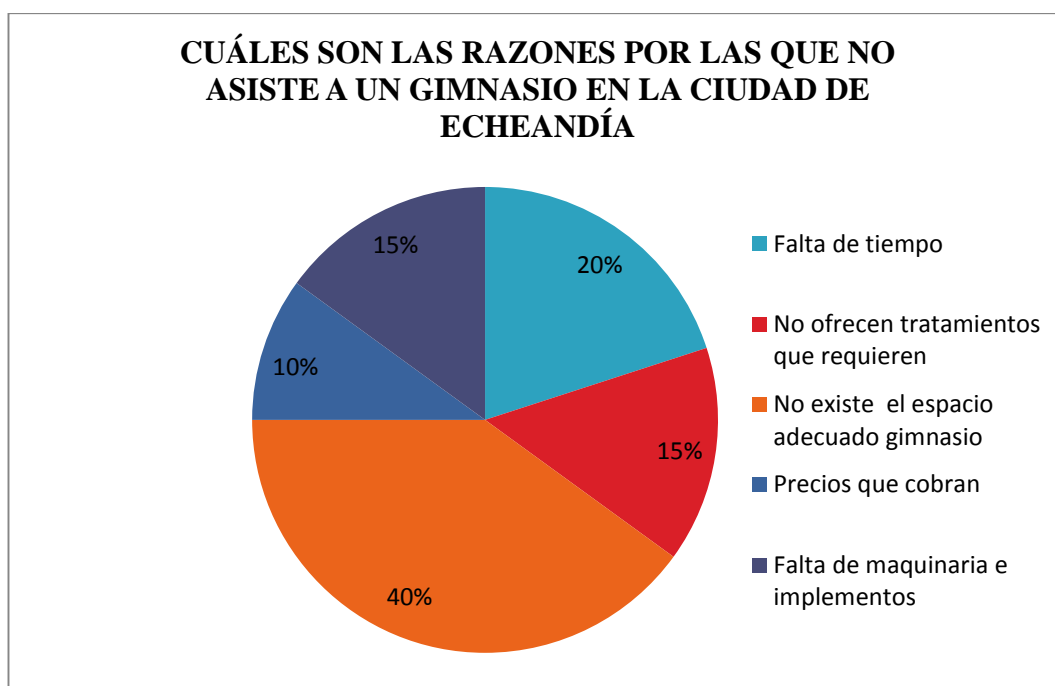
**7. ¿CUÁLES SON LAS RAZONES POR LAS QUE NO ASISTE A UN GIMNASIO EN LA CIUDAD DE ECHEANDÍA?**

**CUADRO # 7**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Falta de tiempo	72	20%
No ofrecen tratamientos que requieren	54	15%
No existe el espacio adecuado gimnasio	144	40%
Precios que cobran	36	10%
Falta de maquinaria e implementos	54	15%
<b>TOTAL</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 8**



**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.-**Realizada las encuestadas indican 4 de cada 10 personas que no acuden a un gimnasio porque no existe un espacio adecuado para poder realizar sus actividades físicas cómodamente.

**8.- ¿COMO CALIFICA AL SERVICIO QUE LE BRINDA EL GIMNASIO AL QUE ACUDE?**

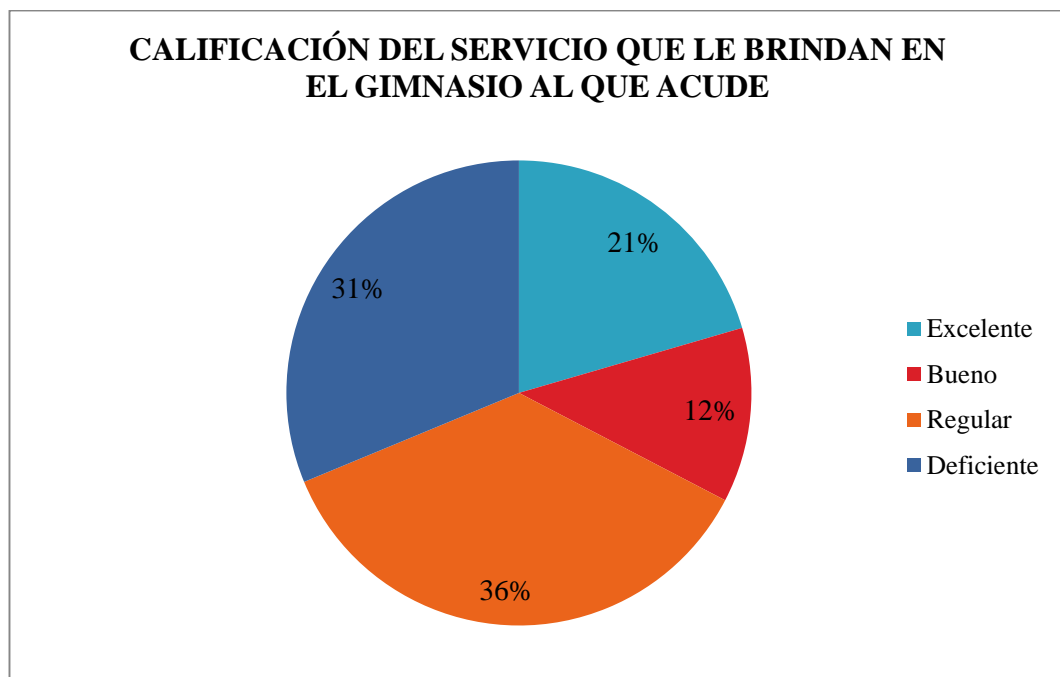
**CUADRO # 8**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Excelente	59	20%
Bueno	35	12%
Regular	104	36%
Deficiente	90	31%
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 9**



**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-Respecto a esta pregunta 4 de cada 10 personas califican el servicio regular ya que no se sienten satisfechos con sus requerimientos.

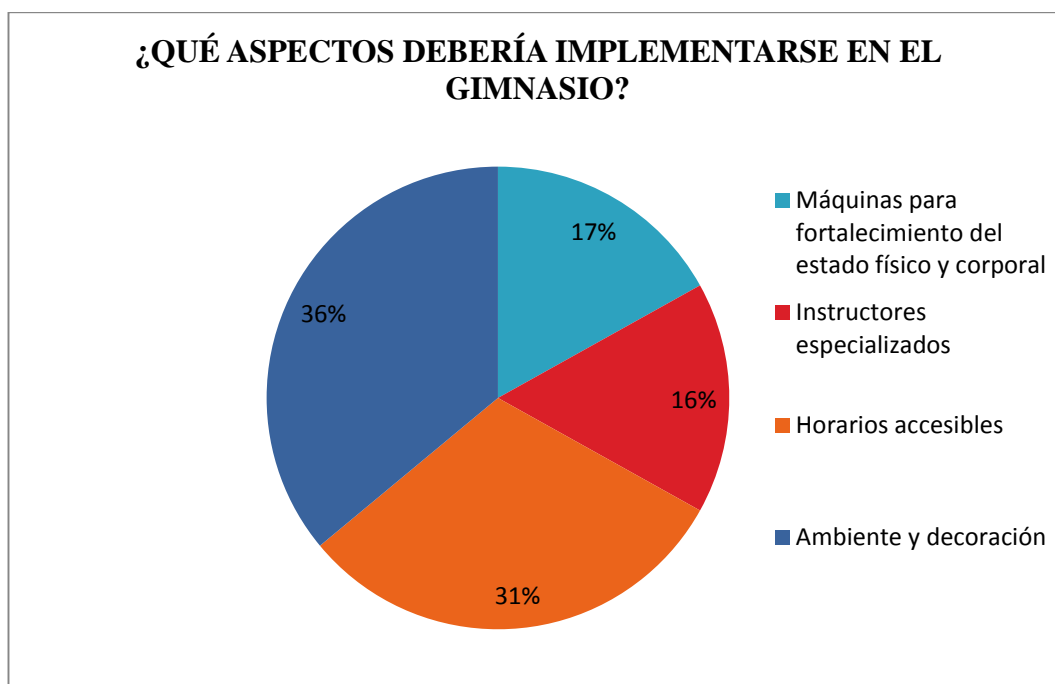
## 9.- ¿QUÉ ASPECTOS DEBERÍA IMPLEMENTARSE EN EL GIMNASIO?

CUADRO # 9

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Máquinas para fortalecimiento del estado físico y corporal	83	23%
Instructores especializados	78	22%
Horarios accesibles	150	42%
Ambiente y decoración	49	49%
<b>TOTAL</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

GRÁFICO N° 10



**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.-**Según las encuestas realizadas, 5 de cada 10 personas nos indican que los aspectos más importantes que se debe implementar en el gimnasio es el ambiente y decoración.

## 10.- ¿EN QUÉ HORARIO USTED REALIZA ACTIVIDAD FÍSICA?

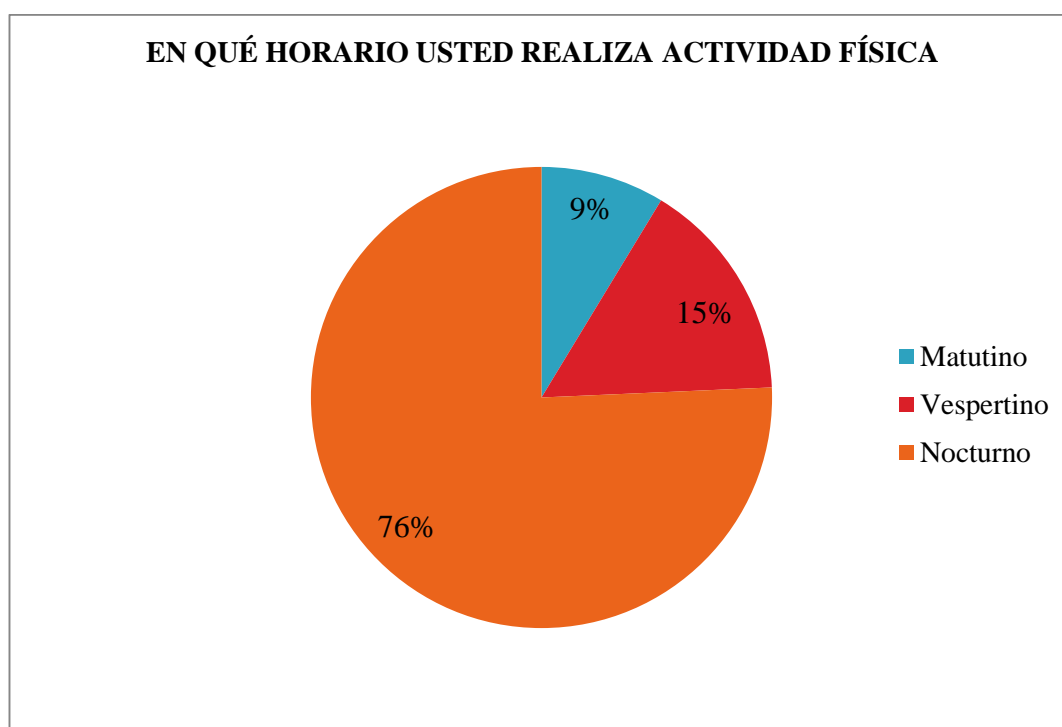
CUADRO#10

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Matutino	25	9%
Vespertino	45	16%
Nocturno	218	76%
<b>Total</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Noema Suarez

GRÁFICO N° 11



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Noema Suarez

**Análisis e interpretación.-** Realizadas las encuestadas, 8 de cada 10 manifestaron que realizan actividad física en horario nocturno porque en el día se dedican a trabajar y a estudiar.

**11.- ¿LE GUSTARÍA QUE EL GIMNASIO LE OFREZCA ALTERNATIVAS PARA SUS TRATAMIENTOS FÍSICOS Y CORPORALES?**

**CUADRO # 11**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	324	90%
NO	36	10%
<b>TOTAL</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 12**



**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-9 de cada 10 personas encuestadas respondieron que sí sería oportuno que un gimnasio ofrezca alternativas para sus tratamientos físicos y corporales.

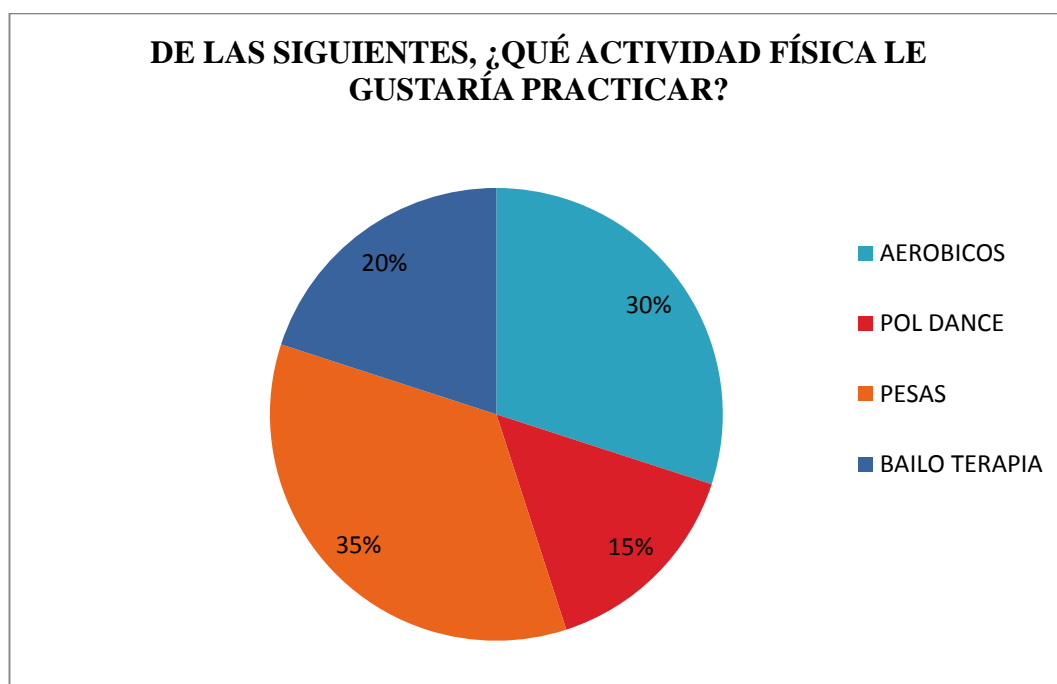
## 12.- ¿QUÉ ACTIVIDAD FÍSICA LE GUSTARÍA PRACTICAR?

CUADRO # 12

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Aeróbicos	108	30%
Pol dance	54	15%
pesas	126	35%
bailo terapia	72	20%
<b>Total</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Noema Suarez

GRÁFICO N° 13



Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-4 De cada 10 personas encuestadas indican que la actividad física que les gustaría practicar es el levantamiento de pesas.

**13.- ¿CREE QUE SE DEBERÍA IMPLEMENTARSE UN GIMNASIO COMPLETO Y AMPLIO EN EL CANTÓN DE ECHEANDÍA, CON ENTRENADORES ESPECIALIZADOS Y VARIEDAD DE OFERTA DE DISCIPLINAS FÍSICAS?**

**CUADRO # 13**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	342	95%
NO	18	5%
<b>TOTAL</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 14**



**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.**-Respecto a esta pregunta 10 de cada 10 personas encuestadas mencionaron que si es necesario que exista un gimnasio completo el cual brinde un servicio de calidad y con entrenadores especializados.



**14.- ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE POR LOS SERVICIOS DEL GIMNASIO?**

**CUADRO # 14**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
20-30	306	85%
25-35	18	5%
40-50	36	10%
<b>Total</b>	<b>360</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Noema Suarez

**GRÁFICO N° 15**



**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Noema Suarez

**Análisis e interpretación.-**De acuerdo al nivel socioeconómico del cantón 9 de cada 10 personas mencionaron que están dispuestos a pagar de 20a 30dólares mensuales por el servicio que se les brinde.

## **2.2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.2.1. CONCLUSIONES**

- Todo el estudio del universo del cantón Echeandía del área urbana fueron encuestados en el cual puedo decir que si existe un nivel de aceptación en cuanto a la implementación de un gimnasio integral ya que este nos ofrecerá gran variedad de actividades físicas y atención personalizadas dirigidos por profesionales.
- En cuanto a los resultados de las encuestas realizadas se pudo conocer que los usuarios prefieren realizar actividades físicas en el horario nocturno ya que disponen de más tiempo en la noche ya que en el día realizan actividades laborales, o estudian.
- Así mismo se pudo determinar que existe una demanda insatisfecha en este sector, los mismos que están dispuestos a pagar en su mayoría una mensualidad de \$ 30 dependiendo de los servicios que se ofrezca en el gimnasio integral.

### **2.2.2. RECOMENDACIONES**

- El nuevo gimnasio deberá contar con maquinaria moderna y variedad de rutinas de esta forma motivaremos a nuestros usuarios.
- El gimnasio deberá brindar atención en el día y en la noche por cuanto los usuarios tienen tiempo en las dos jornadas.
- Para los clientes insatisfechos nuestro gimnasio brindara confianza a los usuarios mediante un trato cordial y personalizado mejorando el servicio en beneficio de los usuarios y así ellos muestren fidelidad a nuestro gimnasio.

## **CAPITULO III**

### 3.1. ESTUDIO DE MERCADO

El Gimnasio a implementar en el cantón Echeandía contará con las máquinas y equipos necesarios para quienes asistan puedan practicar sus ejercicios físicos y corporales a precios justos, considerando que existe un pequeño gimnasio que brinda este servicio.

#### 3.1.1. Segmentación del mercado

La segmentación del mercado considera ciertas características de la población como edad, sexo, ingreso, requerimientos, motivos de su asistencia, número de personas que asisten al gimnasio, etc.; por lo que existe un sinnúmero de variables que se pueden utilizar para segmentar el mercado, por lo que mencionaremos las siguientes:

**CUADRO # 15**

Variables de segmentación	
Características	Aspectos
Geografía	
País	Ecuador
Provincia	Bolívar
Cantón	Echeandía
Sector	Malecón
Demográficas	
Edad	De 15 a 65 años
Sexo	Hombre y mujer
Estado civil	Indistintos

**Este Capítulo abarca 4 grandes temas que son:**

- ✓ Estudio de Mercado
- ✓ Estudio Técnico
- ✓ Estudio Organizacional Administrativo
- ✓ Estudio Económico

El estudio de mercado parte de:

### **3.2. DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

Nuestro servicio será de calidad el mismo que también llevara un control para que cumpla con los objetivos de nuestros usuarios y a su vez se creara un compromiso con cliente-empresa, esto hará que genere nuevos clientes ya que contara con los siguientes servicios :

**Aérobicos.-**este servicio se dará a todos los clientes en el horario establecido y el beneficio que da este ejercicio es mejorar la cardiovascular, de las personas a demás ayuda a mejorar su elasticidad y su capacidad de coordinar varios movimientos a la vez.

**Sala de pesas.-**contara con equipos con tecnología adecuada los clientes serán constantes asesores de sobre el uso de ellos por entrenadores.

**Entrenador.-**contaremos con personal capacitado estos deberán ser licenciados en educación física o títulos similares, .nuestros entrenadores serán capacitados permanentemente y ellos serán quienes vayan capacitando a nuestros clientes para que ellos deban conocer de lo que deben hacer o no en los entrenamientos.

**Boutique de accesorios.-**el poder ofrecer artículos varios para el uso de los clientes en la actividad deportiva como: ropa, cinturones, guantes y otros.

**Spinning.-** este servicio es innovador y de moda, se lo dictara con instructor adecuado y tendrá un costo adicional, este es aeróbicos en bicicleta.

**Baile.-** se lo realizara una vez por semana dentro de las horas de aerobic este nos ayudara a mantenernos motivados en las actividades físicas.

**Bar.-** este servicio nos ayudara a tener un entrenamiento más saludable que no es posible entrenar sin haber tenido una recarga de carbohidratos, previo al entrenamiento, la hidratación, antes durante y post del entrenamiento, además la ingesta de proteínas.

**CUADRO # 16**  
**HORARIOS DE ATENCIÓN**

<b>DÍAS</b>	<b>INICIA</b>	<b>TERMINA</b>
<b>LUNES A VIERNES</b>	08h00	22h00
<b>SÁBADOS</b>	08h00	18h00

El horario de atención a nuestros usuarios será desde las 08h00 hasta las 22h00.ellos podrán establecer qué tipo de rutinas desean.

**CUADRO N° 17 HORARIO DE SERVICIOS**

<b>DISCIPLINA</b>	<b>DÍAS</b>	<b>HORARIOS</b>
Aeróbicos	Lunes a viernes	09h00 a 10h00 19h00 a 20h00
	Sábado	14h00 a 15h00
Sala de pesas	Lunes a viernes	08h00 a 22h00
	Sábado	08h00 a 18h00
Bailo terapia	Martes jueves viernes	18h00 a 19h00
		21h00 a 22h00

El horario de nuestros servicios es con la finalidad de cumplir con las expectativas de nuestros usuarios para que puedan realizar sus actividades físicas de una manera cómoda.

**CUADRO N° 18 LISTA DE PRECIOS**

<b>SERVICIO</b>	<b>COSTO SEMANAL</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
<b>aeróbicos</b>	\$7.50	\$ 30
<b>Sala de pesas</b>	\$ 8.75	\$ 35
<b>Bailo terapia</b>	\$ 7.50	\$ 30

En relación a la competencia su precio base es de \$1.00diario y entre \$20 a \$24 mensuales, el nuevo gimnasio PATYS SPORT GYM ingresara al mercado con un precio elevado es de \$1.50 diario y \$30 a 35 al mes por que brindamos servicios como son: sala de pesas, bailo terapia y aeróbicos.

### 3.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES.

Para realizar un Análisis de la Demanda y Proyecciones, debemos partir de los resultados de las respuestas obtenidas de acuerdo a la investigación de campo, donde se considera variables cuyos resultados están descritos en el Capítulo II y en base de los resultados de las siguientes preguntas:

#### 1 ¿Actualmente usted realiza algún tipo de actividad física?

CUADRO # 19

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	288	80%

#### 2 ¿Ud. Frecuenta Un Gimnasio Para Realizar Ejercicios Físicos Y Corporales?

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	288	80 %

#### 3 ¿El gimnasio que frecuenta está en?

OPCIONES	NÚMERO	PORCENTAJE
Fuera de la ciudad de Echeandía	35	12 %

#### 8.- ¿Cómo califica al servicio que le brinda el gimnasio al que acude?

OPCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Regular	104	36%
Deficiente	90	31%
<b>SUBTOTAL</b>		67 %



**11.- ¿Le gustaría que el gimnasio le ofrezca alternativas para sus tratamientos FÍSICOS Y CORPORALES?**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	324	90%

**13.- ¿Cree que se debería implementarse un gimnasio completo y amplio en el cantón de Echeandía, con entrenadores especializados y variedad de oferta de disciplinas Físicas?**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	342	95%

<b>SUMATORIA PORCENTAJES PREGUNTAS</b>	<b>424 %</b>
<b>NÚMERO DE PREGUNTAS</b>	<b>6</b>
<b>PROMEDIO</b>	<b>70,66 %</b>

Tabulados los datos de las 6 preguntas, la sumatoria total será de 424 % y su promedio del 70,66 %; este porcentaje lo multiplicamos por el Universo y obtenemos el Mercado Meta del proyecto.

**CUADRO N° 20 Estudio de la demanda mercado meta.**

<b>POBLACIÓN EN ESTUDIO</b>	<b>% PROMEDIO</b>	<b>MERCADO META</b>
3.549	70,66 %	2.508
<b>TOTAL</b>		2.508

Los 2.508 son personas o posibles demandantes de nuestros servicios y constituyen el mercado meta.

Del mercado meta determinamos la frecuencia o las veces que asisten al Gimnasio, por lo que de acuerdo a la pregunta No 4, los resultados serán:

**CUADRO # 21**

<b>OPCIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Cada día	45	16%
Cada semana	87	30%
Dos veces a la semana	63	22%
Cada mes	93	32%
<b>Total</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

Estos datos lo actualizamos con los resultados del mercado meta, así:

**CUADRO # 22**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Cada día	401	16
Cada semana	752	30
Dos veces a la semana	552	22
Cada mes	802	32
<b>TOTAL</b>	<b>2.508</b>	<b>100</b>

Según se puede apreciar, el mercado meta tiene una participación diaria, semanal y mensual, por lo que debemos cuantificar el mercado meta en forma anual, así:

**CUADRO # 23**

<b>CONCEPTO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>VARIABLE ANUAL</b>
Diario	401	200
Cada semana	752	52
Cada quince días	552	26
Cada mes	802	12
<b>TOTAL</b>	<b>2.508</b>	

Si incluimos en nuestro cálculo la variable número de personas que le acompañan al gimnasio, se tendría la Demanda Actual, así:

**CUADRO # 24**

<b>CONCEPTO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>NÚMERO ANUAL</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS</b>	<b>TOTAL</b>
Cada día	16	80.247	1	80.247
Cada semana	30	39.120	2	78.241
Dos veces a la semana	22	14.344	3	43.033
Cada mes	32	9.630	5	48.148
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	143.341		249.669

De acuerdo a los cálculos realizados, al año demandarían los posibles demandantes el servicio de Gimnasio la cantidad de 249.669 personas.

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Para proyectar y calcular la demanda futura, debemos recurrir a la fórmula del monto, pues contamos con la Demanda Actual o de un año y no poseemos datos de una serie histórica continua, de tal manera que aplicamos el 1,52 % anual, que es la tasa de crecimiento poblacional pues el proyecto se relaciona con el aumento de la demanda o población, como se especifica a continuación: (dato del Gobierno Central y tomado del INEC), así:

La fórmula del monto es:  $M = C (1+i)^n$

Esta fórmula la adaptamos a la Demanda Futura quedando de la siguiente manera:

$DF = DA (1+i)^n$

DF =	Demanda Futura
DA =	Demanda Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,52%)
n =	# de años

**Cuadro N° 25 Proyección de la demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FUTURA</b>
2015	249.669
2016	253.464
2017	257.317
2018	261.228
2019	265.198
2020	269.229

**FUENTE:** Investigación de Campo.

**ELABORACIÓN:** Noema Suarez

### **3.4. LA OFERTA, ANÁLISIS Y PROYECCIONES**

Con respecto a la oferta, si bien existe el gimnasio Solma en la ciudad al que acuden quienes desean realizar ejercicios físicos y corporales, no hay que olvidar que también hay pobladores que se desplazan a otras ciudades fuera de Echeandía y es el cantón Ventanas.

Después de realizar un análisis de la Demanda y su proyección, se debe efectuar también el análisis de la Oferta en las mismas condiciones, respecto de quienes asisten al Gimnasio.

Con base en la investigación de campo y de las respuestas emitidas en las encuestas, la oferta se calculará de la siguiente manera:

**CUADRO N° 26 ¿Gimnasio que frecuenta está en?**

<b>OPCIONES</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
La ciudad de Echeandía	253	88 %

**8.- COMO CALIFICA AL SERVICIO QUE LE BRINDA EL GIMNASIO AL QUE ACUDE.**

<b>OPCIÓN</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Excelente	59	20%
Bueno	35	12%
<b>SUBTOTAL</b>		<b>32 %</b>

<b>SUMATORIA PORCENTAJES PREGUNTAS</b>	<b>120 %</b>
<b>NÚMERO DE PREGUNTAS</b>	<b>2</b>
<b>PROMEDIO</b>	<b>60 %</b>

Para calcular la Oferta Actual de quienes acuden al Gimnasio sea en la ciudad de Echeandía como en la ciudad de Ventanas, multiplicamos este porcentaje por la Demanda Actual, ya que en la encuesta las preguntas estaban orientadas a la obtención de datos tanto para la Demanda como para la Oferta, por lo que obtenemos el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 27 Para calcular la Oferta Actual de quienes acuden al Gimnasio sea en la ciudad de Echeandía**

<b>CONCEPTO</b>	<b>NÚMERO</b>
<b>DEMANDA ACTUAL</b>	<b>249.669</b>
<b>PORCENTAJE PROMEDIO</b>	<b>60,0 %</b>
<b>SUBTOTAL OFERTA ACTÚA</b>	<b>149.801</b>

<b>TOTAL DE LA OFERTA</b>	<b>149.801</b>
<b>PROYECCIÓN DE LA OFERTA</b>	

Para proyectar la oferta futura, utilizamos la misma metodología con que calculamos la Demanda por lo que recurrimos a la fórmula del monto, aplicando el 1,52 % anual, que es la tasa de crecimiento poblacional.

La fórmula del monto es:  $M = C (1+i)^n$ ; esta fórmula la adaptamos a la Oferta Futura quedando de la siguiente manera:

$$OF = OA (1+i)^n$$

OF =	Oferta Futura
OA =	Oferta Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,52%)
n =	# de años

#### **CUADRO N° 28 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA FUTURA</b>
2015	149.801
2016	152.078
2017	154.390
2018	156.737
2019	159.119
2020	161.538

**FUENTE:** Investigación de Campo.

**ELABORACIÓN:** Noema Suarez

#### **3.4.1. Análisis de la demanda insatisfecha y proyecciones**

La Demanda Insatisfecha Actual la obtenemos restando la Demanda Actual y Proyectada de la Oferta Actual y Proyectada que consta en cuadros anteriores, así:

**CUADRO N° 29 DEMANDA INSATISFECHA AL AÑO 2015**

<b>Concepto</b>	<b>Año 2015</b>		
	<b>Demanda Actual</b>	<b>Oferta Actual</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
<b>Número de personas</b>	249669	149801	99868

La Demanda Insatisfecha Futura, la obtenemos de la resta de la Demanda con la Oferta, así:

**CUADRO N° 30 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha Futura</b>		
	<b>Demanda Futura</b>	<b>Oferta Futura</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2016	253.464	152.078	101.386
2017	257.317	154.390	102.927
2018	261.228	156.737	104.491
2019	265.198	159.119	106.079
2020	269.229	161.538	107.692

FUENTE: Investigación de Campo

### **3.4.2. Análisis de los precios**

Este será variante ya que es importante en el lanzamiento de nuestro servicio muchas de las veces esto determina el fracaso o el éxito del servicio por lo que debemos tomar muy en cuenta el factor importante que se da en función del mercado.

Al ingresar al mercado de ofrecer un servicio de un gimnasio integral y poder establecer precios, necesito hacer un análisis antes de fijarlos. El precio es variable muy importante como para definirlo sin realizarla; necesito saber cuáles van a ser mis costos totales de los servicios que voy a ofrecer.

Los servicios que se va a ofrecer en el gimnasio integral PATYS SPORT GYM serán los siguientes: aeróbicos, bailo terapia, sala de pesas. Es muy importante recalcar que nuestro precio establecido para nuestros usuarios va a ser de acuerdo a la investigación que se realizó, obviamente va estar relacionado con la calidad y el servicio. A Continuación se lo describe de la siguiente manera.

**CUADRO N° 31 CUADRO # 31 PRECIOS ESTIPULADOS**

<b>Gimnasio integral</b>	<b>Precio propuesto</b>	<b>Solma Precio existente</b>
<b>Servicio</b>	<b>30</b>	<b>20</b>

### **3.4.3. Análisis de la comercialización**

Para el servicio que voy a ofrecer se aplicara todo los requerimientos necesarios para satisfacer las necesidades de los usuarios.

**CUADRO N° 32 EL CANAL DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO ES EL DIRECTO, ES DECIR:**



**SERVICIOS.-**él lo que se va a ofrecer buscando la satisfacción y necesidades de los usuarios.

**USUARIOS.-** serán los habitantes del cantón Echeandía que adquirirán un servicio de calidad para que así cumplan con sus expectativas y se sientan satisfechos.



## **PUBLICIDAD**

El servicio que voy a ofrecer se dará a conocer mediante los siguientes medios de comunicación.

- **Radiales:** se pasara espacios publicitarios en la radio soberana FM 98.70 ya que este medio de comunicación es la única en el cantón Echeandía
- Hojas volantes
- Vallas publicitarias

### 3.5. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se describe la estructura física del gimnasio integral, señalando como está distribuido los espacios con la maquinaria, la recepción, caja, las oficinas administrativas y otros espacios, etc.

### 3.6. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño se lo determinará en base del local donde va a funcionar el gimnasio y se ofertara el servicio de calidad, en razón que la Demanda es más grande que el tamaño del proyecto, a esto se suma la disponibilidad de los recursos financieros, la mano de obra, la tecnología, los insumos, maquinarias, capacidad de producción, localización del proyecto, etc.

Con base en el estudio de mercado, la demanda insatisfecha y la capacidad de producción, a continuación se menciona el tamaño del proyecto, así:

De la Demanda Insatisfecha se prevé captar el 38%, por lo tanto el tamaño del servicio estará dado por los 38.400 clientes anuales, 160 mensuales y 20 diarios que acudirán a adquirir nuestro servicio.

**CUADRO # 32 El nuevo Gimnasio atenderá en su local a:**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE A CAPTAR</b>	<b>NÚMERO DE CLIENTES</b>
2016	38.400	38%	14592
MENSUAL			160
DIARIO (360 Días)			20

20 personas por hora

160 personas al día en 8 horas de trabajo 38400 personas los 240 días al año

Las 38400 personas al año representan el 38% de la demanda insatisfecha (38400/99868\* 100)

## **LOCALIZACIÓN**

### **MACROLOCALIZACION**

El proyecto estará ubicado:

**País:** Ecuador

**Región:** sub trópico

**Provincia:** Bolívar

**Cantón:** Echeandía

**Dirección:** Calle malecón y Gonzales Suarez

**SUPERFICIE:** 143 Km2

Limita al Norte con el cantón Las Naves, al Sur el cantón Caluma, al Este el Cantón Guaranda, Parroquia Salinas y al Oeste el cantón Ventanas de la provincia de Los Ríos. Su ecología conserva intacta grandes y frondosos bosques que invitan al turista a internarse en un mundo lleno de aventura y de curiosidad para explorar este paisaje natural. Sus recintos son lugares bellos y exóticos en los que se puede descansar y disfrutar de una estadía y respirar un ambiente sano y limpio.

**HIDROGRAFÍA:** Los ríos Sibimbe y Piedras se originan en las montañas ubicadas al norte de la provincia Bolívar, son afluentes del Zapotal y Catarama.

**TEMPERATURA PROMEDIO:** 18-22°C.

### **MICRO LOCALIZACIÓN**

**Dirección:** Malecón Y Gonzales Suarez

Para su localización específica se ha tomado en consideración los siguientes aspectos:

**Disponibilidad de maquinaria:** este factor es considerado muy importante ya que nuestro negocio requiere de maquinarias en muy buen estado para su funcionamiento.

**Servicios básicos:** es primordial ya que nos permitirá desarrollar de mejor manera las labores diarias en el negocio.

**Seguridad:** este factor dependerá básicamente de que el lugar se encuentre en un sitio poblado, con una buena iluminación pública y tenga seguridad necesaria como es la cercanía de un retén policial.

### 3.7. MÉTODO DE LOCALIZACIÓN CUANTITATIVO

Se realizó la investigación de posibles lugares, donde se ubicara el negocio considerando algunos sitios estratégicos: como malecón, cdla. 5 de octubre, cdla. El paraíso perteneciente al Cantón Echeandía. De esta manera se realizó la ubicación del proyecto a través del método cualitativo de localización.

**Cuadro N° 33 CUADRO LOCALIZACIÓN ÓPTIMA**

Factor relevante	Peso	Malecón		Cdla 5 de octubre		Cdla el paraíso	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
<b>Local</b>	0.40	8	2,4	5	0,5	6	1.8
<b>Maquinarias</b>	0.15	6	1,5	2	0,2	2	0.3
<b>Servicios básicos</b>	0.10	7	0,7	4	0.4	3	0,4
<b>Seguridad</b>	0.35	4	0,6	2	0.3	5	0.5
<b>TOTAL</b>	1		5,2		1,4		2,0

Elaborado por: Noema Suarez

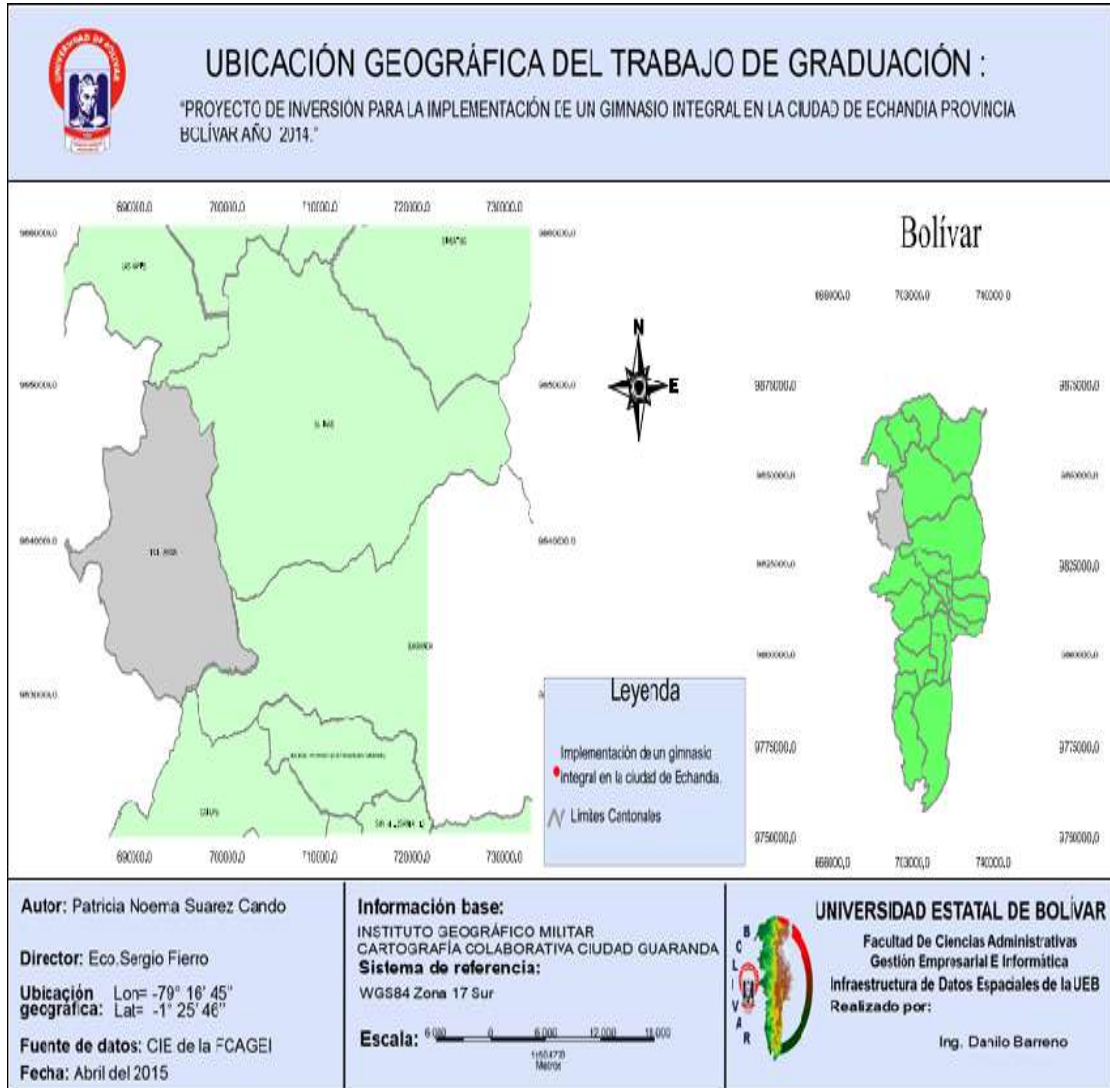
Una vez que he analizado el cuadro, se ha determinado que el lugar óptimo para la localización es el malecón donde el negocio desarrollara sus actividades dirección en las calles González Suarez.

Siendo los factores más relevantes los siguientes:

- Disponibilidad de maquinaria
- Cuenta con los servicios básicos

### 3.7.1. Localización del negocio

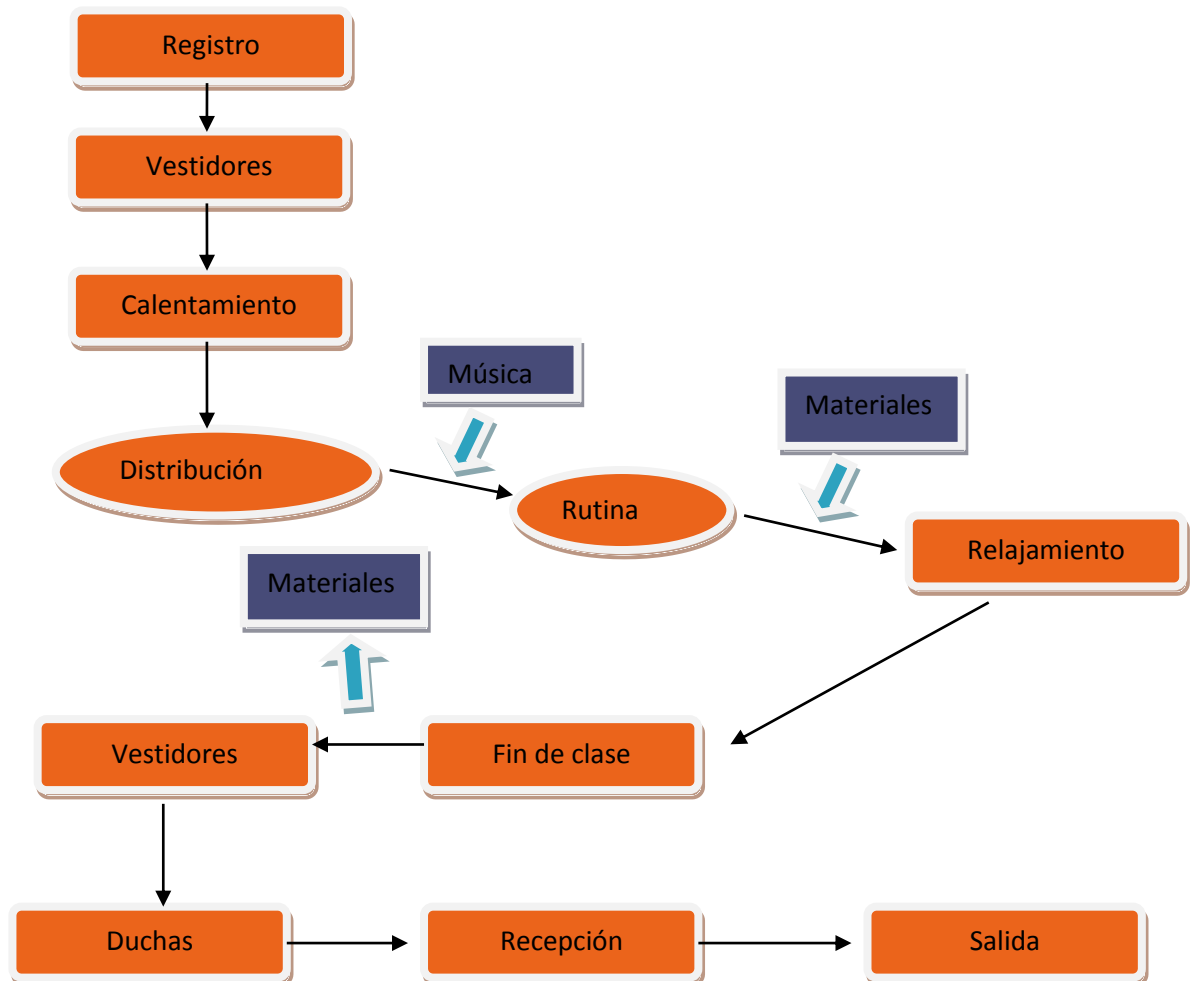
**CUADRO N° 34 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN**



### 3.8. INGENIERÍA O PROCESOS PRODUCTIVO

Presentar y analizar el proceso productivo, del proyecto se utilizara los métodos siguientes: el proceso descriptivo, diagrama de bloques, diagrama de flujos con sus respectivos tiempos que se requiere para cada actividad.

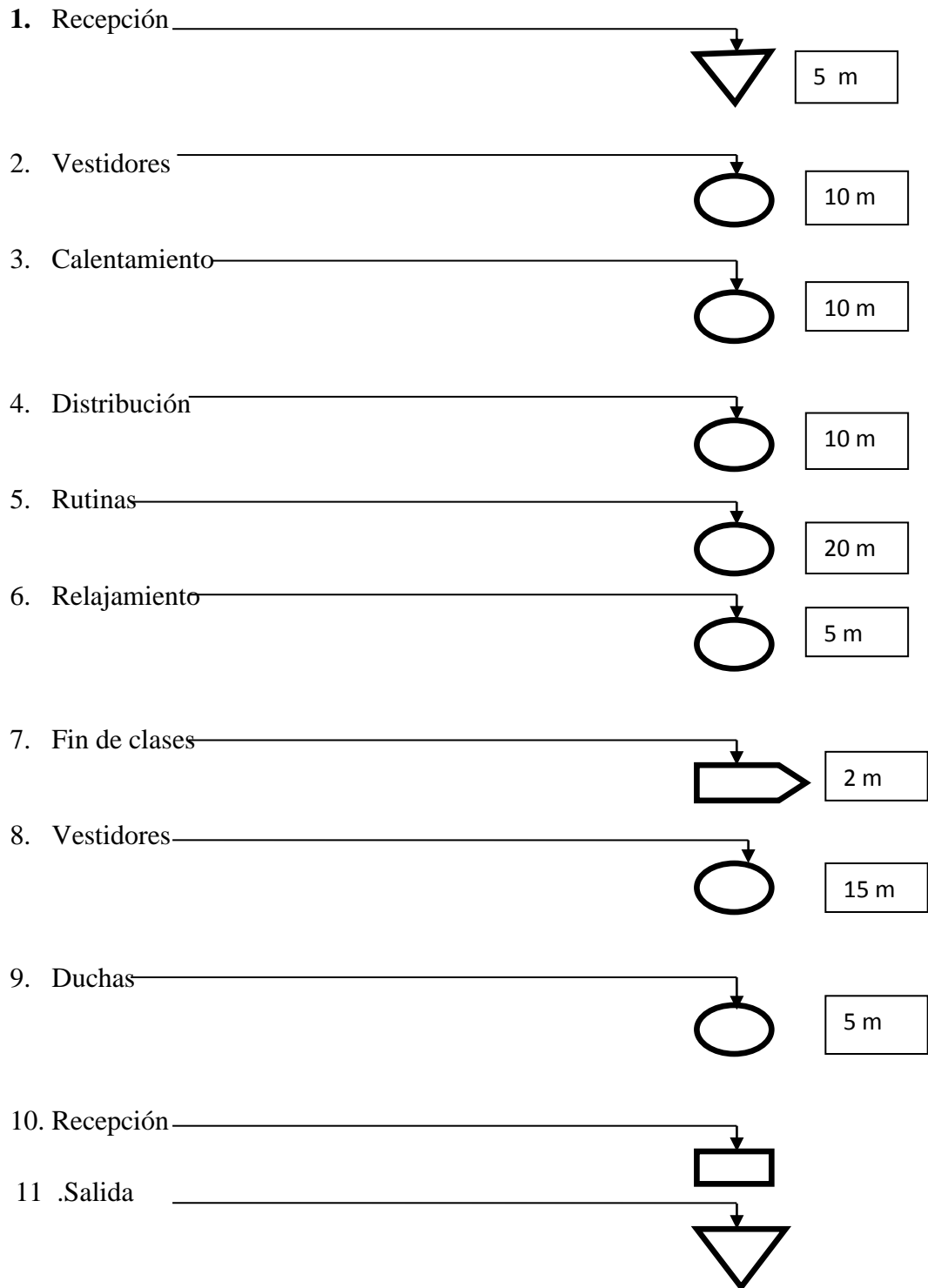
#### 3.8.1. Diagrama de bloque como va a ser el proceso de servicio



### 3.8.2. Diagrama de flujo del proceso de servicio

INICIO

TIEMPO 1 HORA



### 3.8.3. Distribución de planta

Gimnasio PATY SPORT GYM contará con amplias instalaciones y desarrollara sus actividades en una planta, compuesto por 3 salones de ejercicios para practicar diferentes disciplinas físicas además, área de actividades como bailo terapia, respectivamente también podernos encontrar el área de duchas para mujeres y hombres un bar, baños para hombres y mujeres así como también las respectivas oficinas para el gerente y en exteriores se ubican las máquinas para realizar entrenamiento cardio, como son las bicicletas, prensas y caminadoras, un espacio dedicado para realizar aeróbicos. En su totalidad el gimnasio tiene la capacidad para atender a 150 personas realizando actividad física de manera cómoda .la distribución del área física del gimnasio estará detallada en el siguiente gráfico:

**CUADRO N° 35 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**










### 3.8.4. Requerimientos de maquinaria






Los requerimientos necesarios y principales, para desarrollar las actividades en el gimnasio integral PATYS SPORT GYM, son todas las máquinas y elementos deportivos que se utilizarán para realizar las diferentes disciplinas físicas. A continuación se detallan los equipos necesarios.






**CUADRO N° 36 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA**

<b>EQUIPOS</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>UTILIDAD</b>
 <b>Step de madera</b>	<b>20</b>	\$ 35,00	Permite flexionar las Piernas al realizar aeróbicos.
 <b>Extensión 200lbs.</b>	<b>1</b>	\$ 800,00	Máquina utilizada Para fortalecer los muslos.
 <b>Femoral acostado 150lbs</b>	<b>1</b>	\$ 900,00	Se utiliza para Fortalecer los glúteos.

 <p><b>Prensa atlética</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 800,00</p>	<p>Máquina utilizada para fortalecer los músculos de las piernas</p>
 <p><b>Jaula de sentadillas</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 470,00</p>	<p>Para realizar sentadillas, Fortaleciendo así Piernas y glúteos.</p>
 <p><b>Colchoneta</b></p>	<p><b>20</b></p>	<p>\$ 20,00</p>	
 <p><b>Pantorrillera sentada</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 200,00</p>	<p>Permite ejercitar las pantorrillas estando</p>
 <p><b>Polea alta 200lbs</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 900,00</p>	<p>Para ejercitar los músculos de la Espalda.</p>

 <p><b>Banco de pecho plano</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 320,00</p>	<p>Para ejercitar los pectorales estando Acostado.</p>
 <p><b>Banco de pecho Inclinado</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 300,00</p>	<p>Para ejercitar los músculos pectorales de manera inclinada</p>
 <p><b>Predicador</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 200,00</p>	<p>Para ejercitar los Bíceps.</p>
 <p><b>Porta discos</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 130,00</p>	<p>Para mantener de manera organizada los discos</p>
 <p><b>Porta mancuernas</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 298,00</p>	<p>Para organizar las Mancuernas.</p>

 <p><b>Porta barras</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 150,00</p>	<p>Mantiene las barras en un lugar de Manera organizada.</p>
 <p><b>Barra olímpica 2.20</b> <b>500.lbs</b></p>	<p><b>6</b></p>	<p>\$ 95,00</p>	<p>Junto con los discos son parte esencial para realizar la rutina De ejercicios.</p>
 <p><b>Barra olímpica Z</b></p>	<p><b>3</b></p>	<p>\$ 80,00</p>	<p>Se utiliza para ejercitar los músculos tríceps y bíceps</p>
 <p><b>Barra romana olímpica</b></p>	<p><b>2</b></p>	<p>\$ 80,00</p>	<p>Se utiliza para ejercitar los músculos tríceps y Bíceps.</p>
 <p><b>1500 libras en disco</b></p>	<p><b>1500</b></p>	<p>\$ 1,00</p>	<p>Indispensables para poder realizar el entrenamiento de Pesas.</p>

 <p><b>550 libras en Mancuernas</b></p>	<p><b>550</b></p>	<p>\$ 1,50</p>	<p>Se utilizan para ejercitar varios músculos del cuerpo</p>
 <p><b>Caminadora body Strong</b></p>	<p><b>2</b></p>	<p>\$ 600,00</p>	<p>Para realizar entrenamiento cardio según los requerimientos del usuario</p>
 <p><b>Hombro sentado 170lbs.</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 900,00</p>	<p>Para ejercitar los músculos del Hombro.</p>
 <p><b>Glúteos vertical</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 900,00</p>	<p>Para ejercitar los Glúteos.</p>
 <p><b>Prensa hack</b></p>	<p><b>1</b></p>	<p>\$ 700,00</p>	<p>Para trabajar los músculos de las piernas y glúteos de Manera inclinada.</p>

 <p><b>Hammer de Abdominales</b></p>	1	\$ 365,00	Para trabajar la zona De los abdominales.
 <p><b>Peckdeck + deltoides</b></p>	1	\$ 900,00	Sirve para trabajar los músculos Pectorales.
 <p><b>Espejo</b></p>	5	\$ 60,00	Serán ubicados en las paredes del Gimnasio.
 <p><b>Equipo de sonido</b></p>	1	\$ 400,00	Para amenizar el Ambiente deportivo.
 <p><b>Computadora</b></p>	1	\$ 300,00	Para almacenar información sobre los usuarios

### 3.9. ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

#### Nombre de la empresa

El gimnasio integral en donde realizarán actividades físicas los usuarios del cantón Echeandía. Se llamará “PATYS SPORT GYM“S. A nombre que describe por la autora del proyecto y también se relaciona con las personas debido a que ellos necesitan mantenerse con buen aspecto físico.

#### Logotipo

El logo tipo define la simbología a la imagen de la empresa. La cual aparecerá en todos los elementos de marketing publicitario con el único objetivo de reforzar la imagen. El logo del gimnasio integral será “PATYS SPORT GYM S. A dedicado al servicio de Acondicionamiento físico, consiste en:



## Misión

PATYS SPORT GYM será un gimnasio que brinde las mejores comodidades con la única misión de motivar y asesorara a nuestros usuarios para que ellos vivan un nuevo estilo de vida a través de programas personalizados por profesionales en entrenamiento, nutrición y actividades físicas así mejorando el estado de salud de las personas.

## Visión

Fortaleceremos como el mejor gimnasio integral del cantón de Echeandía, crear entre nuestros usuarios conciencia deportiva, haciendo énfasis en mejorar la calidad de vida a partir del desarrollo de actividades físicas.

## Accionistas

Para la puesta en marcha del proyecto se contara con los siguientes accionistas: Patricia Suarez, Sandra Palacios, Verónica Guerrero, los mismos que aportaran dinero en efectivo.

**CUADRO N° 37 ACCIONISTAS**

<b>NOMBRE DE LOS SOCIOS</b>	<b>APORTACIÓN EN EFECTIVO</b>	<b>APORTACIONES ACTIVOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
<b>Srta. Patricia Suarez</b>	20.000		20.000	20%
<b>Srta. Verónica Guerrero</b>	10.000	30.000	40.000	60%
<b>Sra. Sandra Palacios</b>	20.000		20.000	20%
<b>TOTAL</b>	<b>50.000</b>	<b>30.000</b>	<b>80.000</b>	<b>100%</b>



### **Slogan**

EL eslogan que le dado está enfocado a mejorar la calidad de vida de los usuarios y que se mantengan en forma.

**Cuida tu vida mejora tu cuerpo**

### **Giro**

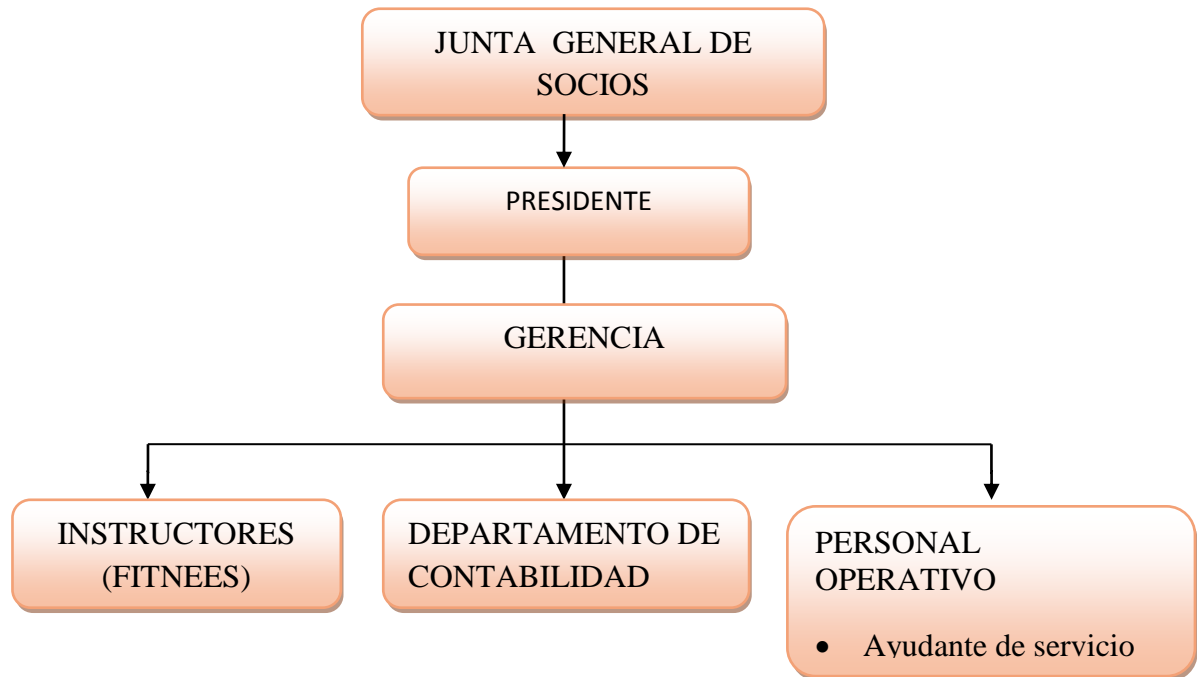
La actividad principal de este gimnasio es brindar un servicio de excelente calidad y calidez a precios requeridos muy cómodos para que los usuarios del cantón Echeandía puedan realizar sus actividades físicas y mantengan un estilo de vida saludable satisfaciendo sus necesidades y requerimientos.

### **Cuadro directivo**

La estructura organizacional que se aplicara en PATYS SPORT GYM se la representara a través de un organigrama vertical, el cual permite representar la estructura jerárquica desde arriba hacia abajo, conformada por:

- La junta general de socios
- Presidente
- Gerencia
- Recepcionista Contadora
- Operación y Mantenimiento.

### 3.10. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL PATYS S PORT GYM S.A



### 3.11. ORGANIGRAMA FUNCIONAL

A continuación se da a conocer las actividades que realizarán el personal de las diferentes funciones del gimnasio integral se detalla a continuación:

#### **Junta general de socios**

**Accionistas.-** junta general de socios conformados por los accionistas se encontrarán en el nivel directivo sus funciones serán:

- Asistir mensualmente para tomar decisiones en beneficio del gimnasio.
- Gestionar el financiamiento requerido para poder así cubrir las necesidades.
- Conocer la situación económica del gimnasio.

#### **GERENCIA**

**Gerente.-** la administración del gimnasio se encontrará en el nivel ejecutivo y sus funciones son:

- Representar legalmente al gimnasio.
- Planificar, organizar, dirigir y controlar la administración del gimnasio.
- Reclutamiento y selección de personal.

- Controlar el rendimiento económico del gimnasio.
- Informar a la junta general a cerca de la situación del gimnasio.

### **3.12. INSTRUCTORES DE ACTIVIDADES FÍSICAS**

**Formación académica:** Dependiendo de la disciplina física que imparta, deberá tener especialización en aerobics, pole dance y entrenamiento deportivo.

**Conocimientos adicionales:** Salud y nutrición.

**Experiencia:** 1 año en cargos similares.

**Cualidades personales:** Excelente comunicación verbal, flexible, paciente y tolerante.

### **3.13. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES**

- Serán quienes asesoren a los usuarios en sus rutinas de ejercicios y lleven un control de cada uno de las personas a su cargo
- Llevar a cabo las sesiones de ejercicios.
- Instruir al usuario sobre cómo mejorar su salud y estética.
- Cuidar los equipos deportivos entregados para realizar las sesiones de ejercicio.

### **3.14. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZA**

Contador/a.- las funciones que debe cumplir en su cargo de contadora serán:

- Realizar el control contable de la organización, registros, de ingresos y egresos.
- Atender e información a los usuarios en forma personal o telefónica acerca del servicio que ofrece el gimnasio.
- Velar por el patrimonio del gimnasio.
- Mantener un adecuado registro de los activos que dispone.

### **3.15. PERSONAL OPERATIVO**

#### **Ayudante de servicio**

- Se encargara de planificar, organizar, todas las actividades a realizar.
- Se encargara de revisar las maquinarias que se mantengan en un buen estado.
- Limpiar el establecimiento o local.
- Limpiar sanitarios y otros equipos de la empresa.

### 3.16. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es un análisis en donde obtenemos la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.

#### 3.16.1. Costos

Para fijar los costos se toma en cuenta el estudio técnico realizado anteriormente el mismo que permitió el costo total.

A continuación se detallan los costos empleados en el proyecto:

- a) Costo de producción
- b) Costo de administración
- c) Costo de venta
- d) Costo financiero
- e) **Costo de producción.-** son todos los que van a entrar en el proceso de producción, este se divide en 2 tipos de costos de producción: costos directos que corresponde a; materia prima, mano de obra, y los costos indirectos de fabricación. Arriendo materiales indirectos, y depreciación
- f) **Costo de administración.-** los costos que incurrirán en la empresa son la amortización, servicios básicos, y utilices de oficina que servirán para la administración.
- g) **Costo de venta.-** los gastos que servirán para la venta del producto, aquí se halla transporte.
- h) **Costo financiero.-** es el interés que la empresa va a pagar por el préstamo obtenido a la entidad bancaria.

**CUADRO N° 38 COSTO TOTAL**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1. COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>35920,19</b>
<b>Costos Directos</b>			
Materiales	ANEXO 2	14400,00	
Mano de Obra	ANEXO 3	19430,59	
<b>Costos Indirectos</b>			
Depreciación	ANEXO 19	1644,12	
Amortización	ANEXO 18	445,48	
<b>2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>20698,24</b>
Sueldos y Salarios	ANEXO 15	19363,24	
Servicios Básicos	ANEXO 16	1176,00	
Útiles de limpieza	ANEXO 17	159,00	
<b>3. COSTOS DE VENTA</b>			<b>1580,00</b>
Publicidad	ANEXO 17	1580,00	
<b>4. COSTO FINANCIERO</b>			
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>58198,43</b>

**3.16.2. Inversiones**

Representa el dinero que nosotros requerimos para poder en marcha el proyecto sobre las cuales la microempresa espera obtener un rendimiento a futuro esta se clasifica en tres tipos de inversión:

**3.16.3. Inversión fija tangible**

Son recursos físicos que se emplearan en el negocio como por ejemplo: terreno muebles y enseres, equipos y otro etc.

**3.16.4. Inversión fija intangible**

Constituyen los gastos que pueden palpar entre estos tenemos: gastos de estudios y gastos de constitución, necesarios para la realización del proyecto.

**CUADRO N° 39 INVERSIÓN TOTAL**

<b>RUBRO</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1. INVERSIÓN FIJA</b>			<b>73058,00</b>
Terreno	ANEXO 20	13700,00	
Construcción del Edificio	ANEXO 16	42000,00	
Maquinaria	ANEXO 11	15128,00	
Equipo de Cómputo	ANEXO 9	390,00	
Equipo de Oficina	ANEXO 10	1330,00	
Muebles de Oficina	ANEXO 8	510,00	
<b>2. INVERSIÓN INTANGIBLE</b>			<b>2227,40</b>
Elaboración del Proyecto	ANEXO 12	1347,40	
Gastos de Constitución	ANEXO 13	430,00	
Asesoría Jurídica	ANEXO 14	450,00	
<b>3. CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>4784,94</b>
Materiales	ANEXO 2	1200,00	
Mano de Obra	ANEXO 3	1619,22	
Gastos Administrativos Generales	ANEXO 15	1613,60	
Gastos de Venta	ANEXO 17	315,00	
Amortización	ANEXO 18	37,12	
Depreciación	ANEXO 19	1644,12	
<b>TOTAL</b>			<b>80070,34</b>

La inversión total para el proyecto asciende a 80070,34 dólares, que servirán como aporte principal para la producción se tiene como inversión fija tangible un monto de 73058,00 dólares; la inversión fija intangible de 2227,40 dólares, y el capital de trabajo es de 4784, 94 dólares.

### **3.16.5. Depreciación**

Es cuando pierde valor de los activos fijos como consecuencia del uso en el proceso productivo, para el presente proyecto se estima la duración del bien , el costo y el valor residual se divide el valor a depreciar por el número de años y se tiene como resultado los años que es la depreciación.



**CUADRO #40  
DE DEPRECIACIÓN**

<b>RUBROS</b>	<b>V.I</b>	<b>V.U</b>	<b>10% V.R</b>	<b>V/D</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>V.R</b>	<b>D/M</b>
Maquinaria	15128	10	1512,80	13615,20	1361,52	1361,52	1361,52	1361,52	1361,52	6807,60	113,46
Equipo de Cómputo	390	3	39,00	351,00	117,00	117,00	117,00	0,00	0,00	0,00	9,75
Equipo de Oficina	1330	10	133,00	1197,00	119,70	119,70	119,70	119,70	119,70	598,50	9,98
Muebles de oficina	510	10	51,00	459,00	45,90	45,90	45,90	45,90	45,90	229,50	3,83
<b>TOTAL</b>					<b>1644,12</b>	<b>1644,12</b>	<b>1644,12</b>	<b>1527,12</b>	<b>1527,12</b>	<b>7635,60</b>	<b>137,01</b>

**3.16.6. Amortización de intangibles**

Es la cuota fija que se establece por periodo contable, como consecuencia los gastos anticipados, en un año permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización del gasto en función del tiempo estipulado por la ley.

**CUADRO #41  
DE AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS**

<b>RUBROS</b>	<b>V.I</b>	<b>AÑOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Elaboración del Proyecto	1347,40	5	269,48	269,48	269,48	269,48	269,48
Constitución legal	430,00	5	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00
Asesoría Jurídica	450,00	5	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
<b>TOTAL</b>			<b>445,48</b>	<b>445,48</b>	<b>445,48</b>	<b>445,48</b>	<b>445,48</b>

### 3.16.7. Estructura de costos

En el cuadro que a continuación se expone, se determina únicamente los costos que se van a utilizar para el servicio que voy a ofrecer en el primer año identificando los costos fijos y variables.

**CUADRO # 42**  
**ESTRUCTURA DE COSTOS**

DESCRIPCIÓN	FIJO	VARIABLE	TOTAL
<b>1. COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>35920,19</b>
<b>Costos Directos</b>			
Materiales		14400,00	
Mano de Obra	19430,59		
<b>Costos Indirectos</b>			
Depreciación	1644,12		
Amortización	445,48		
<b>2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>20698,24</b>
Sueldos y Salarios	19363,24		
Servicios Básicos	1176,00		
Útiles de limpieza	159,00		
<b>3. COSTOS DE VENTA</b>			<b>1580,00</b>
Publicidad	1580,00		
<b>4. COSTO FINANCIERO</b>			
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>43798,43</b>	<b>14400,00</b>	<b>58198,43</b>

### 3.16.8. Ingresos

En el proyecto, el ingreso se basa en el valor obtenido por la oferta del servicio.

**CUADRO # 43**  
**INGRESOS TOTALES**

<b>SERVICIO</b>	<b>COSTO SEMANAL</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b># DE CLIENTES</b>	<b>INGR MENSUAL</b>	<b>INGR ANUAL</b>
Aeróbicos	\$ 7,50	\$ 30,00	50	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Sala de pesas	\$ 8,75	\$ 35,00	50	\$ 1.750,00	\$ 21.000,00
Bailo terapia	\$ 7,50	\$ 30,00	50	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
<b>TOTAL</b>			150	\$ 4.750,00	<b>\$ 57.000,00</b>
<b>COMPLEMENTOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT</b>	<b>INGR MENSUAL</b>	<b>INGR ANUAL</b>
Accesorios Deportivos	Ropa deportiva, guantes	140	19,00	\$ 2.660,00	\$ 31.920,00
Bar	Hidratantes	1200	0,85	\$ 1.020,00	\$ 12.240,00
<b>TOTAL</b>				\$ 3.680,00	<b>\$ 44.160,00</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>					<b>\$ 101.160,00</b>

### 3.16.9. Punto de equilibrio

Es el punto donde los ingresos totales se igualan a los costos asociados con la oferta del servicio.

Mediante el punto de equilibrio podemos apreciar gráficamente los valores en servicios a prestar y el dinero respectivo.

#### **DATOS:**

**COSTO FIJO:** 43798,43

**COSTO VARIABLE:** 14400,00

**INGRESOS:** 101.160,00

Son las unidades que la microempresa debe tener para poder cubrir los costos y gastos totales, para ello se debe identificar los diferentes costos y gastos que interviene en el proceso.2, 81 PRI.

**FORMULA:**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{43798,43}{1 - \frac{14400,00}{101,160.00}}$$

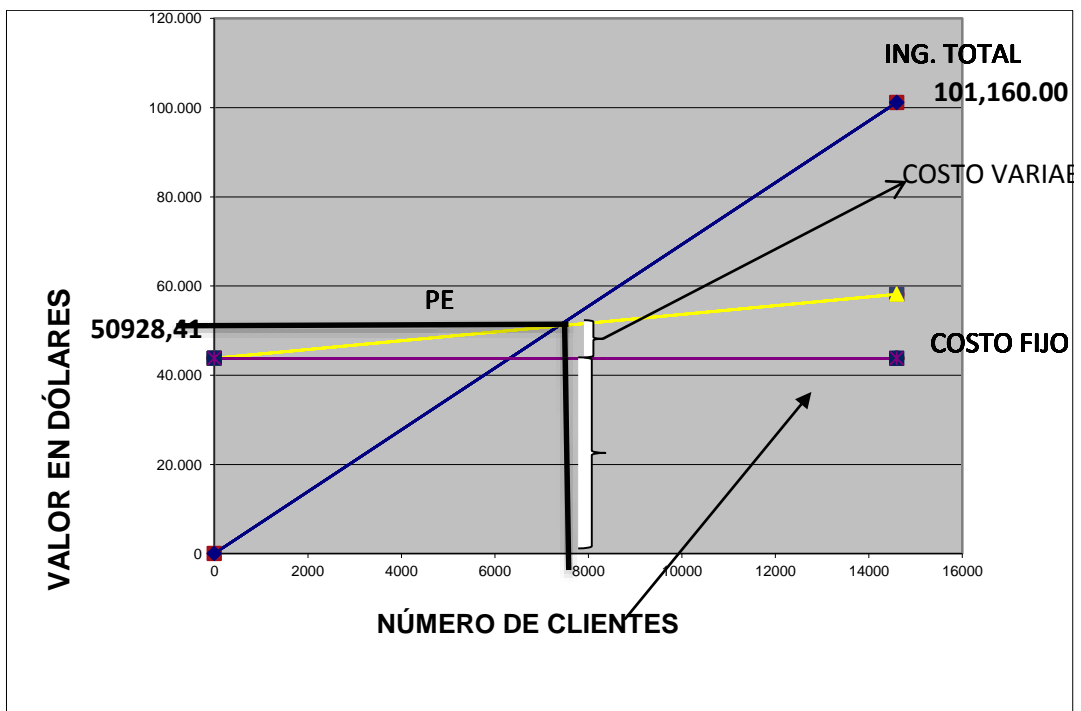
$$PE = \frac{43798,43}{1 - 0.14}$$

$$PE = \frac{43798,43}{0,86}$$

**PE = 50928,41Dólares**

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

**GRAFICO # 18**



### 3.17. ESTADO DE RESULTADOS

Aquí se reflejan los ingresos, costos, utilidades, y pérdidas correspondientes al periodo determinado.

**CUADRO # 42  
ESTADO DE RESULTADOS**

CONCEPTO	SUB TOTAL	TOTAL
<b>INGRESOS</b>		<b>101160,00</b>
<b>(-) COSTOS</b>		<b>58198,43</b>
Costos de Producción	35920,19	
Costos de Administración	20698,24	
Costos de Venta	1580,00	
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>		<b>42961,57</b>
(-) Participación a Trabajadores (15%)		6444,24
<b>(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>36517,33</b>
(-) Impuesto a la Renta (22%)		8033,81
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		<b>28483,52</b>

En el primer año los servicios ofertados arrojan una utilidad de \$ 28483.52 dólares.

#### 3.17.1. Estado de situación financiera

Este documento representa la situacional inicial de la microempresa donde se inicia el activo, pasivo y el capital.

**CUADRO # 43****ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

<b>ACTIVOS</b>			<b>PASIVOS</b>		
<b>ACTIVOS</b>					
<b>CORRIENTES</b>		<b>37585,46</b>	<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>0,00</b>
Caja Bancos	23185,46		Crédito por pagar	0,00	
Inventario	14400,00				
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>71413,88</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>108553,86</b>
Terreno	13700,00		Capital de Accionistas	80070,34	
Edificio	42000,00		Utilidad del Ejercicio	28483,52	
Maquinaria	15128,00				
Equipo de Cómputo	390,00				
Equipo de Oficina	1330,00				
Muebles de Oficina	510,00				
Depreciación Acumulada	-1644,12				
<b>OTROS ACTIVOS</b>		<b>-445,48</b>			
Amortización Acumulada	-445,48				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>108553,86</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>108553,86</b>

### 3.17.2. Flujo de fondos de efectivo

Muestra la forma que han ingresado los recursos y como han sido invertidos.

**CUADRO # 44**  
**FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO**

<b>RUBROS</b>		<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>INGRESOS</b>		<b>101160,00</b>	<b>106218,00</b>	<b>111528,90</b>	<b>117105,35</b>	<b>122960,61</b>
Valor Residual						7635,60
<b>(-) COSTOS</b>		<b>58198,43</b>	<b>61108,35</b>	<b>64163,77</b>	<b>67371,96</b>	<b>70740,56</b>
Costos de Producción		35920,19	37716,20	39602,01	41582,11	43661,22
Costos de Administración		20698,24	21733,15	22819,81	23960,80	25158,84
Costos de Venta		1580,00	1659,00	1741,95	1829,05	1920,50
<b>(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>		<b>42961,57</b>	<b>45109,65</b>	<b>47365,13</b>	<b>49733,39</b>	<b>52220,06</b>
(-) Participación Trabajadores (15%)		6444,24	6766,45	7104,77	7460,01	7833,01
<b>(=) UTILIDAD ANTES DEL I.R</b>		<b>36517,33</b>	<b>38343,20</b>	<b>40260,36</b>	<b>42273,38</b>	<b>44387,05</b>
(-) Impuesto a la Renta (22%)		8033,81	8435,50	8857,28	9300,14	9765,15
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		<b>28483,52</b>	<b>29907,70</b>	<b>31403,08</b>	<b>32973,24</b>	<b>34621,90</b>
(+) Depreciación		1644,12	1644,12	1644,12	1527,12	1527,12
(+) Amortización		445,48	445,48	445,48	445,48	445,48
Inversión Fija	-73058,00					
Inversión Intangible	-2227,40					
Capital de trabajo	-4784,94					
Recuperación del Capital de Trabajo						4784,94
<b>Flujo de Fondos de Efectivo</b>	<b>-80070,34</b>	<b>30573,12</b>	<b>31997,30</b>	<b>33492,68</b>	<b>34945,84</b>	<b>49015,04</b>

## **CAPÍTULO IV**



## **4.1. EVALUACIÓN FINANCIERA**

Para realizar la evaluación financiera se va a aplicar los dos métodos de evaluación.

- Valor del dinero en el tiempo. TREMA, VAN, TIR, PRI, RB/C.
- Valor de dinero en el tiempo: ÍNDICES FINANCIEROS.

### **4.1.1. Tasa de rendimiento económico mínima aceptable (trema)**

Se determinara una tasa de rendimiento mínima aceptada (trema) para la empresa punto de referencia que nos dirá cuantitativamente el desempeño de la misma.

$$\text{TREMA} = I + F + iF$$

i= inflación

F= riesgo

$$\text{TPR} = 0,002$$

$$\text{TREMA} = 0,04 + 0,05 + (0,04) * (0,05)$$

$$\text{TREMA} = 0,09 + 0,002$$

$$\text{TREMA} = 0.092$$

### **4.1.2. Valor actual neto (VAN)**

El van es el valor en efectivo que arroja el proyecto, luego de haber logrado una rentabilidad igual a la trema.

**Formula**

$$VAN 1 = -I_0 \frac{FFE1}{(1+i)^n} + \frac{FFE2}{(1+i)^n} + \frac{FFE3}{(1+i)^n} + \frac{FFE4}{(1+i)^n} + \frac{FFE5}{(1+i)^n}$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 30573,12 \quad 31997,30 \quad 33492,68 \quad 34945,84 \quad 49015,04$$

$$(1+0,092)^1 \quad (1+0,092)^2 \quad (1+0,092)^3 \quad (1+0,092)^4 \quad (1+0,092)^5$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 30573,12 \quad 31997,30 \quad 33492,68 \quad 34945,84 \quad 49015,04$$

$$1,092 \quad 1,19 \quad 1,30 \quad 1,42 \quad 1,55$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 27997,36 \quad 26888,48 \quad 25763,60 \quad 24609,74 \quad 31622,60$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 136881,80$$

$$VAN 1 = 56811,46$$

**4.1.3. Tasa interna de retorno (TIR)**

Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero, para su cálculo se obtiene un van 1 positivo y un van 2 negativo.

$$TIR = \frac{R1 + (R2 + R1) \cdot VAN}{VAN 1 - VAN 2}$$

CALCULO DEL VAN 1 TREMA= 25% TI=0.04 TIF= 4.5 TR=0.16

$$VAN 1 = -I_0 \frac{FFE1}{(1+i)^n} + \frac{FFE2}{(1+i)^n} + \frac{FFE3}{(1+i)^n} + \frac{FFE4}{(1+i)^n} + \frac{FFE5}{(1+i)^n}$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 30573,12 \quad 31997,30 \quad 33492,68 \quad 34945,84 \quad 49015,04$$

$$(1+0,25)^1 \quad (1+0,25)^2 \quad (1+0,25)^3 \quad (1+0,25)^4 \quad (1+0,25)^5$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 30573,12 \quad 31997,30 \quad 33492,68 \quad 34945,84 \quad 49015,04$$

$$1,25 \quad 1,56 \quad 1,95 \quad 2,44 \quad 3,05$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 24458,50 \quad 20511,09 \quad 17175,73 \quad 14322,06 \quad 16070,50$$

$$VAN 1 = -80070,34 \quad 92537,89$$

$$VAN 1 = 12467,55$$

## CALCULO DEL VAN 2

$$\text{VAN 2} = -I_0 + \frac{\text{FFE1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FFE2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FFE3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FFE4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FFE5}}{(1+i)^5}$$

VAN 2=	-80070,34	30573,12	31997,30	33492,68	34945,84	49015,04
		(1+0,35) <sup>1</sup>	(1+0,35) <sup>2</sup>	(1+0,35) <sup>3</sup>	(1+0,35) <sup>4</sup>	(1+0,35) <sup>5</sup>

VAN 2=	-80070,34	30573,12	31997,30	33492,68	34945,84	49015,04
		1,35	1,82	2,46	3,32	4,48

VAN 2=	-80070,34	22646,76	17580,93	13614,91	10525,85	10940,86
--------	-----------	----------	----------	----------	----------	----------

VAN 2=	-80070,34	75309,31
--------	-----------	----------

VAN 2=	-4761,03
--------	----------

Una vez calculado el van negativo, se procede a calcular la tasa interna de retorno.

## CALCULO DE LA TIR

$$\text{TIR} = \frac{R_1 + (R_2 - R_1) \text{VAN}_1}{\text{VAN}_1 - \text{VAN}_2}$$

$$\text{TIR} = \frac{0,25 + (0,35 - 0,25)12467,55}{12467,55 - (-4761,03)}$$

$$\text{TIR} = \frac{0,25 + (0,1)12467,55}{17228,58}$$

$$\text{TIR} = 0,25 + (0,1) (0,723655112)$$

$$\text{TIR} = 25 + 7,23 = 32,23\%$$

La tasa interna de retorno del proyecto alcanza al 32,23 %, por lo que el proyecto es rentable debido a que la trema es mayor.

### 4.1.4. Periodo de recuperación (PRI)

En este método se mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo, es decir se determina el plazo del tiempo que se requiere para los flujos netos en efectivo.

$$PRI = \frac{\text{Inversion neta}}{\text{Utilidad promedio}}$$

PRI 31477,89

PRI 2,54

La inversión se recupera en un plazo de 2 años ,5 meses, 4 días

#### 4.1.5. Relación beneficio / costo R B/ C

La relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto.

#### Actualización de ingreso

$$ING = \frac{ING1}{(1+i)^n} + \frac{ING2}{(1+i)^n} + \frac{ING3}{(1+i)^n} + \frac{ING4}{(1+i)^n} + \frac{ING5}{(1+i)^n}$$

ING =	101160,00	106218,00	111528,90	117105,35	122960,61
	(1+0,092) <sup>1</sup>	(1+0,092) <sup>2</sup>	(1+0,092) <sup>3</sup>	(1+0,092) <sup>4</sup>	(1+0,092) <sup>5</sup>

ING =	101160,00	106218,00	111528,90	117105,35	122960,61
	1,092	1,19	1,30	1,42	1,55

ING =	92637,36	89258,82	85791,46	82468,55	79329,43
-------	----------	----------	----------	----------	----------

ING = **429485,63**

$$CST = \frac{CST1}{(1+i)^n} + \frac{CST2}{(1+i)^n} + \frac{CST3}{(1+i)^n} + \frac{CST4}{(1+i)^n} + \frac{CST5}{(1+i)^n}$$

CST =	58198,43	61108,35	64163,77	67371,96	70740,56
	(1+0,092) <sup>1</sup>	(1+0,092) <sup>2</sup>	(1+0,092) <sup>3</sup>	(1+0,092) <sup>4</sup>	(1+0,092) <sup>5</sup>

CST =	58198,43	61108,35	64163,77	67371,96	70740,56
	1,092	1,19	1,30	1,42	1,55

CST =	53295,27	51351,56	49356,75	47445,04	45639,07
-------	----------	----------	----------	----------	----------

CST = 247087,68

$$RB/C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados} + \text{Inversion}}$$

$$RB/C = \frac{429485,63}{247087,68 + 80070,34}$$

$$RB/C = \frac{429485,63}{327158,02}$$

$$RB/C = 1,31$$

Por cada dólar devengado en costos más la inversión se obtiene ingresos de 1,31 en donde los 0,31 son Beneficios.

#### 4.1.6. Índices financieros

Índices de actividad

$$\text{Rotación de activo total} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{Rotación de activo total} = \frac{101160,00}{108553,86}$$

**Rotación del activo total = 0,93**

Es decir que por cada dólar que se tiene la microempresa en activos, generará 0,93 en los ingresos.

#### Estructura financiera

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{pasivo total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{0,00}{101160,00}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0.00$$

En vista que en el presente proyecto se trabaja con capital propio, no hay financiamiento el endeudamiento es cero.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{108553.86}{108553.86}$$

$$\text{Apalancamiento} = 1.00$$

Es decir que por cada dólar que se genera en el patrimonio obtenemos \$ 1.00 en los activos.

### **Índice de rentabilidad**

$$\text{Margen Neto En Ventas} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto En Ventas} = \frac{28483.52}{101160.00}$$

$$\text{Margen Neto En Ventas} = 0.28$$

Por cada dólar que se genera en ventas obtengo \$ 0.28 centavos de utilidad.

### **Rentabilidad de patrimonio**

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{28483.52}{108553.86}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = 0,26$$

Por cada dólar que se ha invertido en el patrimonio se obtendrá \$ 0,26 en utilidad.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{8483.52}{108553.86}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = 0,26$$

Por cada dólar que se ha invertido en los activos se ha generado \$ 0,26 de utilidad.

## **4.2. EVALUACIÓN SOCIAL**

Con este proyecto se prevé la creación de una microempresa de un gimnasio integral la misma que ofertara servicios en el cantón Echeandía Provincia de Bolívar, ya que los usuarios son quienes van a disponer de variedades de actividades físicas por lo que se les brindara los requerimientos necesarios para su satisfacción.

Los beneficios que proporciona este proyecto es mantener una salud sana y el bienestar de la sociedad con la implementación de máquinas, con nueva tecnología, variedad de actividades físicas mismo que permitirá brindar un servicio de calidad.

También se podrá ayudar al fortalecimiento de la microempresa, administrar mejor los recursos, haciendo una actividad rentable, cuyos ingresos nos permita mejorar la calidad de vida, y a su vez mejorar los índices de producción en el cantón Echeandía.

### **4.3. EVALUACIÓN AMBIENTAL**

Constituye en un proceso de estudio técnico y multidisciplinario que se llevara a cabo sobre el medio físico, biológico, socioeconómico del proyecto propuesto, con la finalidad de conservar, proteger, recuperar, y mejorar los recursos naturales existentes y el medio ambiente en general como la salud y la calidad de vida de la población.

Con unas instalaciones debidamente adecuadas y distribuidas se evitara al máximo la contaminación del aire con una adecuada ventilación, con adecuadas instalación en los sanitarios y un control adecuado del agua evitando fugas en sus instalaciones, y en el suelo contara con sus respectivos tachos de basura donde se clasificara debidamente los desperdicios, y así evitar cualquier problema de contaminación.



#### 4.4. CONCLUSIONES

- Los habitantes del cantón Echeandía están de acuerdo en que un nuevo gimnasio incursione en el sector, ya que el gimnasio existente se limitan a ofrecer un servicio lineal y carecen de garantías para el usuario; así lo demostró los resultados arrojados en la investigación de mercado.
- El gimnasio busca incluir la mayor cantidad de personas, es por esto que los servicios deportivos a ofrecer están dirigidos a las personas comprendidas entre 15 y 65 años de edad.
- La competencia directa que tendrá PATYS SPORT GYM, será el único gimnasio existente desde hace años en el cantón Echeandía, los cuales tienen precios asequibles y a la vez carecen de variedad de rutinas deportivas, entre otras debilidades que el nuevo gimnasio aprovechará para ingresar al mercado.
- La ubicación que fue escogida mediante la evaluación de factores, es el lugar más relevante por su cercanía al parque del centro de la ciudad el mismo que será incluido en futuras estrategias promocionales.
- Los resultados de la evaluación financiera, determinó que los flujos netos de fondos generados por la empresa en sus primeros 5 años de operación llevados a valor presente, arrojan como resultado un VAN positivo de \$56811,46 demostrando así que el proyecto es económicamente viable, el PRI que es 2 años 5 meses 4 días nos indica el tiempo de recuperación, la TIR que es de 32.2% nos indica que el proyecto es rentable debido a que la terna es mayor.

#### **4.5. RECOMENDACIONES**

Que se implementara el gimnasio nuevo con equipos modernos y variedad de rutinas para así poder motivar a nuevos usuarios y captar la atención de la demanda insatisfecha existente en el cantón Echeandía. Lugar donde funcionara el gimnasio y de los sectores cercanos brindar confianza a los usuarios mediante un trato cordial y personalizado desde el momento que ellos ingresen a las instalaciones. Mediante el entrenamiento de sus de los usuarios. Realizar un adecuado proceso de selección de personal, contratado a personas orientadas al cumplimiento de los valores del gimnasio establecidos en la misión y visión respectivamente para que en la empresa genere mejores resultados. Poder diseñar estrategias promocionales donde los usuarios puedan ser partícipes probando los servicios del gimnasio sin costo alguno y así poder captar más usuarios nuevos.

Poder ampliar frecuencias de las rutinas deportivas. Poder efectuar evaluaciones permanentes que vayan enfocadas a mejorar los servicios en beneficio de los usuarios, de este modo haríamos que ellos muestren fidelidad al gimnasio.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros**

- CASTRO, A. O. (2006). proyecto de inversion. mexico: primera edicion.
- CHAIN, N. S. (2011). proyectos de inversion. formulacion y evaluacion. en n. s. chain, proyectos de inversion. formulacion y evaluacion. chile: segunda edicion.
- (2013). constitucionde la republicadel ecuador. en constitucionde la republicadel ecuador. quito - ecuador.
- KOLTER, P. Y. (2012). marketing. en p. y. kolter, marketing. mexico: decimacuarta edicion.
- OROZCO, J. D. (2013). evaluacion finaciera de proyectos . en j. d. orozco, evaluacion finaciera de proyectos . bogota : tercera edicion .
- OROZCO, J. D. (2010). evaluacion financiera de proyectos . en h. d. orozco, evaluacion financiera de proyectos . bogota: segunda edicion.
- PAPI, J. D. (2007). entrenamiento funcional en programa de fitnees. españa: primera edicion.
- SANTESMASES, J. S. (2010). inteligencia tactica deportiva entenderla y entretenerla . En J. S. Santesmases, nteligencia tactica deportiva entenderla y entretenerla . españa: 1ra ediccion.

## WEB GRAFÍA

- [repositorio.ug.edu.ec/bistraen/redug/1286/1/TESISOLIMPO GYM.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bistraen/redug/1286/1/TESISOLIMPO GYM.pdf)
- <http://www.familiaysalud.es/salud-joven/alimentacion-y-ejercicio-fisico/el-deporte-es-salud>. (s.f.).
- Obtenido de <http://www.familiaysalud.es/salud-joven/alimentacion-y-ejercicio-fisico/el-deporte-es-salud>: <http://www.familiaysalud.es/salud-joven/alimentacion-y-ejercicio-fisico/el-deporte-es-salud>
- <http://www.saludalia.com/vivir-sano/beneficios-de-la-actividad-fisica-sobre-la-salud>. (s.f.). Obtenido de <http://www.saludalia.com/vivir-sano/beneficios-de-la-actividad-fisica-sobre-la-salud>:
- <http://www.saludalia.com/vivir-sano/beneficios-de-la-actividad-fisica-sobre-la-salud>
- <http://www.webconsultas.com/ejercicio-y-deporte/vida-activa/beneficios-del-ejercicio-fisico-869>. (s.f.).
- <http://www.webconsultas.com/ejercicio-y-deporte/vida-activa/beneficios-del-ejercicio-fisico-869>.
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n>
- <http://www.economia48.com/spa/d/capital-propio/capital-propio.htm>
- <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_de\\_inter%C3%A9s](http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_inter%C3%A9s)
- <http://planeacion-estrategica.blogspot.com/2008/07/qu-es-estrategia.html>
- <http://definicion.mx/gimnasio/#ixzz3TWrzXvyd>
- [http://salud.kioskea.net/faq/14545-bisturi-definicion#simili\\_main](http://salud.kioskea.net/faq/14545-bisturi-definicion#simili_main)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Sedentarismo\\_f%C3%ADsico](http://es.wikipedia.org/wiki/Sedentarismo_f%C3%ADsico)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Fitness>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Actividad\\_f%C3%ADsica](http://es.wikipedia.org/wiki/Actividad_f%C3%ADsica)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Dieta\\_%28alimentaci%C3%B3n%29](http://es.wikipedia.org/wiki/Dieta_%28alimentaci%C3%B3n%29)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Implementaci%C3%B3n>
- <http://conceptodefinicion.de/integral/>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A1quina>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad>

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Imagen\\_corporativa](http://es.wikipedia.org/wiki/Imagen_corporativa)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Logotipo>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Salud>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Sobrepeso>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Deporte>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Ejercicio\\_f%C3%ADsico](http://es.wikipedia.org/wiki/Ejercicio_f%C3%ADsico)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Culturismo>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%Asica>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Est%C3%A9tica>
- <http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/spanish/ency/article/002310.htm>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/CrossFit>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Baile\\_en\\_barra](http://es.wikipedia.org/wiki/Baile_en_barra)



## ANEXOS # 1

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA.  
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES DEL CANTÓN  
ECHEANDÍA PROV. BOLÍVAR**

**Objetivo:** Determinar las necesidades de la implementación de un gimnasio integral en el Cantón de Echeandía.

**1 ¿Actualmente usted realiza algún tipo de actividad física?**

Si.....

No.....

**2 ¿Ud. frecuenta un gimnasio para realizar ejercicios físicos y corporales?**

Si.....

No.....

**3 ¿El gimnasio que frecuenta está en?**

En la ciudad de Echeandía

Fuera de la ciudad

**4 ¿Con que frecuencia acude usted al gimnasio?**

Cada día

Cada semana

Cada dos meses

Cada mes

**5 ¿Entre cuantas personas acuden con usted al gimnasio?**

Sola

Entre 2 personas

Entre 3 personas

En grupo de 5 personas y más

**6.- Cuál es el principal motivo por el que usted asiste a un gimnasio?**

- Bajar de peso
- Cuidado personal
- Tratamiento medico
- Tratamiento corporal

**7 Por lo general, ¿En qué horario usted realiza actividad física?**

- Matutino
- Vespertino
- Nocturno

**8.-Cuáles son las razones por las que no asiste a un gimnasio en la ciudad de Echeandía?**

- Falta de tiempo
- No ofrece rutinas que quiere
- No existe el espacio adecuado en el gimnasio

**9.- Como califica al servicio que le brinda el gimnasio al que acude**

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Deficiente

**9.- ¿Qué aspectos debería implementarse en el gimnasio?**

- Máquinas para fortalecimiento del estado físico y corporal
- Instructores especializados
- Horarios Accesibles
- Ambiente y decoración

**10.- ¿En qué horario usted realiza actividad física?**

- Matutino
- Vespertino
- Nocturno

**11.- ¿Le gustaría que el gimnasio le ofrezca alternativas para sus tratamientos FÍSICOS Y CORPORALES?**

Si.....

No.....

**12.- ¿Qué actividad física le gustaría practicar?**

Aeróbicos	<input type="text"/>
Pole Dance	<input type="text"/>
Pesas	<input type="text"/>
Bailo terapia	<input type="text"/>
Otras	<input type="text"/>

**13.- ¿Cree que se debería implementarse un gimnasio completo y amplio en el cantón de Echeandía, con entrenadores especializados y variedad de oferta de disciplinas Físicas?**

Si.....

No.....

**14.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por los servicios del gimnasio?**

\$20 -\$30	<input type="text"/>
\$35 -\$25	<input type="text"/>
\$40 -\$50	<input type="text"/>

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



### ANEXO # 2 MATERIALES

DESCRIPCIÓN	CANT	V/U	Costo Mensual	Costo Anual
Cinturones	50	5,00	250,00	3000,00
Pares de Guantes	50	4,00	200,00	2400,00
Ropa deportiva	50	15,00	750,00	9000,00
<b>TOTAL</b>				<b>14400,00</b>

### ANEXO # 3 MANO DE OBRA

DESCRIPCIÓN	CANT	SUELDO	XIII	XIV	F/R	VACNS	APORT/ IEES	S/M	V/ANUAL
Instructor de actividades físicas	1	400,00	33,33	33,33	33,32	16,67	44,60	561,25	6735,04
Nutricionista	1	400,00	33,33	33,33	33,32	16,67	44,60	561,25	6735,04
Ayudante de servicio	1	354,00	29,50	29,50	29,49	14,75	39,47	496,71	5960,51
<b>TOTAL</b>								<b>1619,22</b>	<b>19430,59</b>

### ANEXO # 4 ÚTILES DE LIMPIEZA

Descripción	Cantidad	V/U	V/TOTAL
Escobas	2	3,00	6,00
Desinfectantes 2 galones 4lit	2	4,00	8,00
Basureros	5	4,50	22,50
Dispensadores papel higiénico	2	6,00	12,00
Extintores	2	50,00	100,00
Trapeadores	3	3,50	10,50
<b>TOTAL</b>			<b>159,00</b>

### ANEXO # 5 SUELDOS Y SALARIOS

DESCRIPCIÓN	CANT	SUELDO	XIII	XIV	F/R	VACNS	APORT / IESS	S/M	V/ TOTAL
Gerente General	1	650,00	54,17	54,17	54,15	27,08	72,48	912,04	10944,44
Contador	1	500,00	41,67	41,67	41,65	20,83	55,75	701,57	8418,80
<b>TOTAL</b>								<b>1613,60</b>	<b>19363,24</b>

### ANEXO # 6 SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	Costo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	60,00	720,00
Teléfono	30,00	360,00
Agua	8,00	96,00
<b>TOTAL</b>	<b>98,00</b>	<b>1176,00</b>

**ANEXO # 7PUBLICIDAD**

PRESENTACIÓN	CANTIDAD	V/U	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Hojas Volantes	700	0,05	35,00	420,00
Vallas Publicitarias	2	100,00	200,00	200,00
Radio	1	80,00	80,00	960,00
<b>TOTAL</b>			<b>315,00</b>	<b>1580,00</b>

**ANEXO # 8MUEBLES DE OFICINA**

Descripción	Cantidad	V/U	V/TOTAL
Escritorios	1	190,00	190,00
Mesas	1	80,00	80,00
Archivadores	1	150,00	150,00
Sillas	2	45,00	90,00
<b>TOTAL</b>			<b>510,00</b>

**ANEXO # 9EQUIPO DE COMPUTO**

Descripción	Cantidad	V/U	V/TOTAL
Computadora	1	300,00	300,00
Impresora	1	90,00	90,00
<b>TOTAL</b>			<b>390,00</b>

**ANEXO # 10EQUIPO DE OFICINA**

Descripción	Cantidad	V/U	V/TOTAL
Teléfono	1	130,00	130,00
Equipo de Sonido	1	400,00	400,00
Caja Registradora	1	800,00	800,00
<b>TOTAL</b>			<b>1330,00</b>

**ANEXO # 11MAQUINARIA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V/U</b>	<b>V/T</b>
Step de madera	20	\$ 35,00	\$ 700,00
Extensión 200lbs.	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Femoral acostado 150lbs	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Prensa atlética	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Jaula de sentadillas	1	\$ 470,00	\$ 470,00
Colchoneta	20	\$ 20,00	\$ 400,00
Pantorrillera sentada	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Polea alta 200lbs	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Banco de pecho plano	1	\$ 320,00	\$ 320,00
Banco de pecho inclinado	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Predicador	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Porta discos	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Porta mancuernas	1	\$ 298,00	\$ 298,00
Porta barras	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Barra olímpica 2.20 500lbs	6	\$ 95,00	\$ 570,00
Barra olímpica Z	3	\$ 80,00	\$ 240,00
Barra romana olímpica	2	\$ 80,00	\$ 160,00
1500 libras en disco	1500	\$ 1,00	\$ 1.500,00
550 libras en Mancuernas	550	\$ 1,50	\$ 825,00
Caminadora bodyStrong	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
Hombro sentado 170lbs	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Glúteos vertical	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Prensa hack	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Hammer de Abdominales	1	\$ 365,00	\$ 365,00
Peckdeck + deltoides	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Espejo	5	\$ 60,00	\$ 300,00
<b>TOTAL</b>			\$ 15.128,00

**ANEXO # 12 ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE  
FACTIBILIDAD**

<b>CANT</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>V/ U</b>	<b>V/T</b>
1	Laptop	750,00	750,00
1	Impresora	140,00	140,00
280	Fotocopias	0,03	8,40
750	Impresiones	0,10	75,00
90	Horas de internet	0,70	63,00
6	Movilizaciones a las Parroquias	8,00	48,00
5	Empastados	18,00	90,00
36	Movilizaciones al Cantón Echeandía	2,25	81,00
3	Anillados	2,00	6,00
10	CD'S/ DVD'S	0,60	6,00
1	Gatos Varios	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>			<b>1347,40</b>

**ANEXO # 13  
GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>V/T</b>
Constitución Legal de la empresa	200,00
Patente Municipal	80,00
Permiso de Funcionamiento	50,00
Permiso de los bomberos	80,00
Ruc	20,00
<b>TOTAL</b>	<b>430,00</b>

**ANEXO # 14  
ASESORÍA JURÍDICA**

<b>CANT</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>V/U</b>	<b>V/T</b>
1	Elaboración de la Minuta	100,00	100,00
1	Pago del Abogado	250,00	250,00
1	Pago a la Notaría	100,00	100,00
<b>TOTAL</b>			<b>450,00</b>

**ANEXO # 15 GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANT</b>	<b>SUELDO</b>	<b>XIII</b>	<b>XIV</b>	<b>F/R</b>	<b>VACNS</b>	<b>APORT / IESS</b>	<b>S/M</b>
Gerente General	1	650,00	54,17	54,17	54,15	27,08	72,48	912,04
Contador	1	500,00	41,67	41,67	41,65	20,83	55,75	701,57
<b>TOTAL</b>								<b>1613,60</b>

## **ANTECEDENTES**

### **1. DATOS GENERALES**

#### **1.1 NOMBRE DEL PROYECTO**

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO INTEGRAL EN LA CIUDAD ECHEANDÍA PROVINCIA BOLÍVAR 2015”

#### **1.2 ENTIDAD EJECUTORA**

PATYS SPORT GYM

#### **1.3 COBERTURA Y LOCALIZACIÓN**

El proyecto tendrá una cobertura orientada para toda la población del cantón Echeandía, y su localización está entre las calles malecón y González Suarez, sector central de la ciudad Echeandía.

#### **1.4 MONTO APROXIMADO**

\$ 80070.34 ochenta mil setenta con treinta y cuatro centavos

#### **1.5 PLAZO DE EJECUCIÓN**

En 2 años

#### **1.6 SECTOR Y TIPO DE PROYECTO**

El proyecto se encuentra dentro del sector deportivo recreacional.

## **2. DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA**

### **2.1. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL ÁREA DE INTERVENCIÓN DEL PROYECTO.**

La ciudad de Echeandía está ubicada en el noroccidente de la provincia Bolívar con una población de 12.114 habitantes de la cobertura urbana 6.170.

La población se dedica a varias actividades en los últimos años optados por el desarrollo físico el mismo que asido atendido por la liga deportiva cantonal lo que ha dificultado un amplio lugar adecuado para un gimnasio con personal adecuado y brinde una forma amplia ya que se necesita este tipo de proyecto para mejorar la situaciones de vida y recreación activa.

Demanda cada vez más amplia porque no existe la preocupación en el sector privado que dé solución a este problema de una forma urgente de un gimnasio integral.

### **2.2 IDENTIFICACIÓN, DESCRIPCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.**

La población joven del cantón Echeandía a través de dos años se va incrementando, puesto que las demandas en cuanto al servicio está cada vez más creciente como es, aéreas recreativas y activas por lo que es indispensable estos servicios incluso para la población que cotidianamente acude permanentemente a la ciudad.

La ciudad Echeandía existe un solo gimnasio que pertenece a la liga deportiva y que es muy básico y no tiene las adecuaciones necesarias a estimular a los jóvenes y así no se dedican a otro tipo de actividades como las drogas.

La implementación de este gimnasio permitirá satisfacer necesidades de la población y también tener ganancias económicas a la empresa en este sentido el problema central es?

¿Cómo incide un proyecto de inversión para la implementación de un gimnasio integral en la ciudad de Echeandía provincia Bolívar, año 2015.

Este proyecto tendrá gran impacto ya que nos permitirá mejorar las condiciones de vida de la población edades comprendidas entre 15 a 65 años.

Personas que tendrán la infraestructura necesaria y el equipamiento para realizar su entrenamiento y recreación, razones suficientes para denominar el presente proyecto como prioritario.

### **LÍNEA BASE DEL PROYECTO**

Una línea base se construye con todos los indicadores respectivos sobre los cuales tendrán efectos en el mediano y largo plazo el proyecto tanto específicos de la zona podemos mencionar como datos demográficos y socioeconómicos la población de Echeandía 12.114 según datos del INEC, Echeandía posee 45% sector indígena 4 % sector negro y un 78% mestizo y otros datos de pobreza 5.8 % de Echeandía

**SUPERFICIE.**-de 232,06 km<sup>2</sup> y representa el 5.9% de la superficie

### **LIMITES DEL CANTÓN**

El Cantón Echeandía, según publicación del Registro Oficial No 669 del 25 de Enero de 1984, se creó con los siguientes linderos:

**AL NORTE:** Río Runa yacu que luego forma el Oncebí, que separa el territorio de las Naves, partiendo de la quebrada Estero que delimita la región del Congreso



hasta las propiedades convenidas entre la Curia de Guaranda con los propietarios de Zapotal.

**AL SUR:** Límite con la Parroquia San Antonio y Guanajo, y la Parroquia de Ricaurte del

Cantón Urdaneta, en la Provincia de los Ríos.

**AL ESTE:** Límites con la Parroquia de Guanajo, en parte, que forma el Río Verde y el Limón, y en la otra, la Parroquia Salinas, separadas por las quebradas o esteros El Corazón y

Camarón.

**AL OESTE:** Límite con el Cantón Ventanas, en la Provincia de los Ríos, en parte; y en otra

Parroquia Ricaurte del Cantón Urdaneta (Sector de Parpa cocha y El Cerro San Antonio).