



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA

**FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIOS DE TRAINNING GYM, AL NORTE
DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.**

**Proyecto previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración
Bancaria y Financiera**

AUTOR: Angela Janeth Tuquerres Toapanta

TUTOR: Ing. Ángela Pimbo.

QUITO, Enero 2016

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Angela Janeth TuquerresToapanta

C.C 172190593-1

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Angela Janeth Tuquerres Toapanta portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172190593-1 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *“La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: **“Tecnóloga en administración Bancaria y Financiera”** facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA

NOMBRE

CEDULA

Quito, 2016

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por darme salud y vida, y permitirme lograr un paso tan importante en mi formación académica y a las autoridades del Instituto Tecnológico Superior Cordillera de la Facultad de Administración Bancaria y Financiera los cuales me brindaron el conocimiento necesario para el buen desenvolvimiento en el ámbito profesional.

A mis padres, hermanos y familiares que confiaron en mí y me apoyaron en todo momento para así culminar con éxito esta etapa de mi vida.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

DEDICATORIA

Al dar un paso muy importante en mi vida fruto del esfuerzo y dedicación constante, dedico este logro a mi padre y hermanos que ha sido mi motivación y apoyo diario.

A todas las personas que estuvieron desde el inicio de mi carrera apoyándome y motivándome para seguir adelante, ya que gracias a su apoyo pude culminar mi carrera.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA	iii
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xvii
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
ABSTRACT	xix
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Justificación	1
1.2 Antecedentes	3
CAPÍTULO II.....	6
2. ANÁLISIS SITUACIONAL	6
2.1 Análisis externo.....	6
2.1.1 Factor económico	7
2.1.1.01 Inflación	7
2.1.1.02 PIB	9

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.1.1.03 Riesgo País.....	11
2.1.1.04 Balanza Comercial	12
2.1.1.05 Tasa de Interés	13
2.1.1.05.01 Tasa Activa Referencial	13
2.1.1.05.01 Tasa Pasiva Referencial	15
2.1.2 Factor Social	17
2.1.2.01 Tasa de Crecimiento Poblacional.....	17
2.1.2.02 La tasa de desempleo	18
2.1.2.03 PEA (Población Económicamente Activa)	19
2.1.3 Factor Legal	21
2.1.3.01 Requisitos para formar una empresa.	21
2.1.4 Factor Tecnológico	24
2.2. Entorno local	24
2.2.1 Clientes.....	25
2.2.1.01 Clientes Internos	25
2.2.1.02 Clientes Externos	25
2.2.2 Proveedores.....	25
2.2.3 Competidores	26
2.3 Análisis Interno	27
2.3.1 Propuesta Estratégica	28
2.3.1.1. Misión	28
2.3.1.01.01 Formulación de la misión.....	29
2.3.1.2 Visión	30
2.3.1.2.01 Formulación de la visión.....	30
2.3.1.3 Objetivos	31
2.3.1.3.1 Objetivo General	31

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos.....	32
2.3.1.4 Principios o Valores	32
2.3.2 Gestión Administrativa	33
2.3.2.01 Planificación.....	33
2.3.2.02 Organización	33
2.3.2.02.01 Organigrama Estructural	33
2.3.2.02.02 Perfil del cargo	35
2.3.2.03 Dirección	39
2.3.2.04 Controlar	39
2.3.3 Gestión Operativa	40
2.3.3.01Flujograma de Procesos o de servicios	41
2.3.4 Gestión Comercial.....	42
2.3.4.01 Producto	42
2.3.4.02 Precio	43
2.3.4.03 Plaza	44
2.3.4.04 Promoción	44
2.3.4.04.01 Logotipo	45
2.3.4.04.02 Papelería Corporativa.....	46
2.3.4.04.03 Material P.O.P	47
2.4 Análisis F.O.D.A.....	48
CAPÍTULO III	51
3. ESTUDIO DE MERCADO	51
3.1 Análisis del Consumidor	51
3.1.1. Determinación de la población y muestra.....	53
3.1.1.01 Población.....	53
3.1.1.02 Tamaño del Universo	53

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

3.1.1.03 Muestra.....	54
3.1.1.04 Formulación de la muestra.	54
3.1.2. Técnicas de la obtención de la información.....	55
3.1.2.01 Modelo de la encuesta.....	56
3.1.3. Análisis de la información	60
3.2. Oferta	76
3.2.01 Oferta Histórica.....	77
3.2.02. Oferta Actual.....	77
3.2.02.01 Cálculo de la Oferta Actual.....	78
3.2.03 Oferta Proyectada.....	78
3.3 Demanda	79
3.3.01 Demanda Histórica.....	79
3.3.02 Demanda Actual.....	80
3.3.02.01 Cálculo de la demanda actual.....	80
3.3.03 Demanda Proyectada.....	81
3.4 Balance oferta-demanda.....	82
3.4.01 Balance actual	82
3.4.02 Balance proyectado.	82
CAPÍTULO IV	83
4. ESTUDIO TÉCNICO	84
4.1 Tamaño del Proyecto	84
4.1.01 Capacidad Instalada	84
4.1.02 Capacidad Óptima.....	85
4.2 Localización	86
4.2.01 Macro Localización.....	87
4.2.02 Micro Localización	88

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

4.2.03 Localización Óptima	89
4.3 Ingeniería del Producto	90
4.3.01 Definición del producto o servicio	91
4.3.02 Distribución de la planta	91
4.3.02.01 Código de cercanía	92
4.3.02.02 Razones de cercanías	92
4.3.02.03 Matriz triangular	93
4.3.02.04 Distribución de la planta	94
4.3.02.05 Tabulación de la matriz triangular	95
4.3.03 Proceso Productivo	100
4.3.3.01 Descripción del proceso del Flujograma	101
4.3.04 Maquinaria y Equipo	102
CAPÍTULO V	109
5. Estudio Financiero	109
5.1 Ingresos Operacionales y No Operacionales	110
5.1.01 Ingresos Operacionales	110
5.1.02 Ingresos no Operacionales	111
5.2 Costos	111
5.2.1 Costo Directo	111
5.2.2 Costos Indirectos	112
5.2.3 Gastos Administrativos	113
5.2.4 Costos de ventas	114
5.2.5 Costos financieros	114
5.2.6 Costos fijos	115
5.2.7 Costos Variables	115
5.3 Inversiones	116

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.3.1 Inversión Fija	117
5.3.1.1 Activos Fijos	117
5.3.1.2 Activos nominales (diferidos)	118
5.3.2 Capital de trabajo	118
5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de datos	119
5.3.4 Amortización de financiamiento	121
5.3.5 Depreciaciones	123
5.3.6 Estado de Situación Inicial	123
5.3.7 Estado de Resultados Proyectado	125
5.3.8 Flujo de Caja	126
5.4 EVALUACIÓN	127
5.4.1 Tasa de descuento	127
5.4.2 VAN	128
5.4.3 TIR (Tasa Interna de Retorno)	129
5.4.4 PRI (Período de recuperación de la inversión)	130
5.4.5 RCB (Relación Costo Beneficio)	131
5.4.6 Punto de Equilibrio	132
5.4.7 Análisis de Índices Financieros	134
5.4.7.1 ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio).	134
5.4.7.02 ROA (Rentabilidad sobre Activos).	135
5.4.7.03 ROI	135
CAPÍTULO VI	137
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS	137
6.1 Impacto ambiental	137
6.2 Impacto económico.	138
6.3 Impacto productivo.	138

6.4 Impacto social.	139
CAPÍTULO VII.....	140
Conclusiones y Recomendaciones.....	140
7.1. Conclusiones	140
7.2. Recomendaciones.....	142
BIBLIOGRAFIA.....	143
ANEXOS.....	150

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Inflación	7
Tabla 2 PIB sectorial	10
Tabla 3 Riesgo País	11
Tabla 4 Tasas de Interés	14
Tabla 5 Tasa Pasiva Referencial	16

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 6 Tasa de Crecimiento.....	17
Tabla 7 Desempleo Quito.....	18
Tabla 8 Tasa de Desempleo Sector	19
Tabla 9 PEA Cotacollao.....	20
Tabla 10 Crecimiento y Proyección de la Población	20
Tabla 11 Cuadro Proveedores de Equipo	26
Tabla 12 Cuadro proveedores de instalación	26
Tabla 13 Competidores Directos.....	27
Tabla 14 Competidores Indirectos	27
Tabla 15 Principios y valores de la misión.....	29
Tabla 16 Elementos para definir la misión.....	29
Tabla 17 Principio y valores de la visión	30
Tabla 18 Elementos para definir la visión.....	31
Tabla 19 Perfil del Gerente	35
Tabla 20 Perfil de la Recepcionista.....	36
Tabla 21 Perfil de los Instructores.....	37
Tabla 22 Perfil del Contador Externo.....	38
Tabla 23 Control de clientes.....	39
Tabla 24 Análisis FODA	48
Tabla 25 Matriz de Ponderación FODA.....	49
Tabla 26 Segmentación de Mercado	53
Tabla 27 Tamaño del universo	53
Tabla 28 Género	60
Tabla 29 Actividad Económica	61
Tabla 30 Pregunta 1.....	62
Tabla 31 Pregunta 2.....	63
Tabla 32 Pregunta 3.....	64
Tabla 33 Pregunta 4.....	65
Tabla 34 Pregunta 5.....	66
Tabla 35 Pregunta 6.....	67
Tabla 36 Pregunta 7.....	68
Tabla 37 Pregunta 8.....	69
Tabla 38 Pregunta 9.....	70
Tabla 39 Pregunta 10.....	71
Tabla 40 Pregunta 11.....	72

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 41 Pregunta 12.....	73
Tabla 42 Pregunta 13.....	74
Tabla 43 Pregunta 14.....	75
Tabla 44 Tabla de la Oferta Actual	78
Tabla 45 Tabla de la Oferta Proyectada	78
Tabla 46 Demanda Actual.....	80
Tabla 47 Proyección de la demanda.....	81
Tabla 48 Balance Actual	82
Tabla 49 Calculo de la demanda insatisfecha	82
Tabla 50 Capacidad Instalada.....	85
Tabla 51 Capacidad Óptima	86
Tabla 52 Macro Localización.....	87
Tabla 53 Tabla de localización Óptima.....	90
Tabla 54 Distribución de la planta	91
Tabla 55 Código de cercanía	92
Tabla 56 Razones de cercanías.....	92
Tabla 57 Matriz triangular.....	93
Tabla 58 Área de Gerencia (3X 3) 9 metros.	95
Tabla 59 Recepcionista (2 X 2) 4 metros.	96
Tabla 60 Sala de espera (4 X 3) 12 metros.....	97
Tabla 61 Área de Aeróbicos (5 X 4) 20 metros.	98
Tabla 62 Área de Bailo terapia (5 X 4) 20 metros.	98
Tabla 63 Área de pesas (1 X 1) 1 metro.....	99
Tabla 64 Área de máquinas (3 X 4) 12 metros.....	100
Tabla 65 Descripción de procesos.....	101
Tabla 66 Equipos y maquinaria.....	102
Tabla 67 Equipo de computo y oficina	106
Tabla 68 Muebles y enseres	107
Tabla 69 Equipo de oficina	108
Tabla 70 Ingresos Operacionales	110
Tabla 71 Costos Indirectos	112
Tabla 72 Gastos Administrativos	113
Tabla 73 Costo de Ventas.....	114
Tabla 74 Gastos Financieros	115
Tabla 75 Costos Fijos y Variables.....	116

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 76 Activos Fijos	117
Tabla 77 Activos Nominales	118
Tabla 78 Capital de Trabajo	119
Tabla 79 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	120
Tabla 80 Tabla de Amortización	122
Tabla 81 Cuadro de Depreciaciones	123
Tabla 82 Estado de Situación Inicial	124
Tabla 83 Estado de Resultados	125
Tabla 84 Cuadro de Flujo de Caja	126
Tabla 85 Tasa mínima aceptable de rendimiento	127
Tabla 86 Flujos Netos de Efectivo	128
Tabla 87 Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)	128
Tabla 88 Tasa Interna de Retorno	129
Tabla 89 Periodo de Recuperación FNE	130
Tabla 90 Periodo de Recuperación	130
Tabla 91 Relación Costo Beneficio	131
Tabla 92 Punto de equilibrio	132
Tabla 93 Comprobación Punto de Equilibrio	133
Tabla 94 R.O.E	134
Tabla 95 R.O.A	135
Tabla 96 R.O.I	136

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación Anual	8
Figura 2 PIB Global	9
Figura 3 Balanza Comercial	12
Figura 4 Organigrama Estructural.....	34
Figura 5 Flujograma de procesos	41
Figura 6 Producto (Fitness)	42
Figura 7 Ejercitación Muscular	43
Figura 8 Clases de Tai-chi.....	43
Figura 9 Logotipo	45
Figura 10 Slogan	46
Figura 11 Papelería Comercial	47
Figura 12 Material P.O.P.....	47
Figura 13 Género.....	60
Figura 14 Actividad Económica.....	61
Figura 15 Pregunta 1	62
Figura 16 Pregunta 2	63
Figura 17 Pregunta 3	64
Figura 18 Pregunta 4	66
Figura 19 Pregunta 5	66
Figura 20 Pregunta 6	68
Figura 21 Pregunta 7	69
Figura 22 Pregunta 8	70
Figura 23 Pregunta 9	71
Figura 24 Pregunta 10	72
Figura 25 Pregunta 11	73
Figura 26 Pregunta 12	74
Figura 27 Pregunta 13	75
Figura 28 Pregunta 14	76
Figura 29 Mapa de Quito.....	88
Figura 30 Micro Localización.	89
Figura 31 Distribución de la planta	94
Figura 32 Proceso Productivo	101
Figura 33 Punto de Equilibrio	133

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNIG GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.”** ha sido desarrollado con el objetivo de poder satisfacer a un mercado que requiere de los servicios de un gimnasio, el cual cuente con nuevas maquinarias y rutinas deportivas que serán utilizadas por los usuarios.

Los habitantes que tengan entre 15 a 65 años de edad serán el target de este gimnasio, tomando en cuenta también a los usuarios que residan en sectores cercanos. La localización de este gimnasio será en el sector Cotocollao ubicado en la calle Flavio Alfaro y Jacinto de Evia.

Dado que la competencia en el sector es escasa ya que los establecimientos existentes ofertan sus servicios principalmente al género masculino y de forma limitada en sus actividades, se convierte este en el principal motivo para que los usuarios cada vez busquen nuevas alternativas o en varias ocasiones desistan de acudir a un centro deportivo.

En el estudio financiero se estructuró los estados financieros y se demostró la factibilidad para la puesta en marcha de un gimnasio que brinde servicio de Trainnig Gym, al norte del distrito metropolitano de Quito.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

ABSTRACT

This "FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF A GYM TO PROVIDE SERVICE Trainnig GYM, NORTH OF METROPOLITAN DISTRICT OF QUITO, 2016." has been developed in order to satisfy a demanding market of the services of a gym and the new sports trends that are required by users.

The target of this gym will all the inhabitants of this sector with an age between 15 to 65 years old, is also taken into consideration users nearby sectors. The location of the gym will be in Cotocollao sector located on the street Flavio Alfaro and Jacinto de Evia.

Competition in the sector is limited and susceptible to attack by a new competitor, offering a focused mainly male segment service, it also adds the unsatisfied demand, since not count these sports centers with a variety of sports , many users give up to go.

In the financial study it was structured financial statements and feasibility was demonstrated for setting up a gym that provides service Trainnig Gym, north of the metropolitan district of Quito.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación

El presente estudio tiene como objetivo determinar la implementación de un gimnasio que brinde servicios de Trainning Gym, mediante un estudio de factibilidad para ayudar a las personas a mejorar su salud, calidad y estilo de vida al Norte del Distrito Metropolitano de Quito.

El constante crecimiento del mercado en lo que se refiere a salud y bienestar a dado paso a la implementación de diversos establecimientos que ofertan productos y servicios que ayudan a mantener un equilibrio a nivel psicológico, físico, social, profesional, y humano permitiendo a las personas alcanzar un estilo de vida más activo y saludable. Una manera de relajarse, contrarrestar el estrés y realizar

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

actividades para lograr un buen estado físico en un lugar adecuado y sin molestias ni riesgos sociales es un gimnasio.

Debido a la demanda de este servicio surge la propuesta de insertar en el mercado un gimnasio que permita satisfacer las diversas necesidades de las personas para adelgazar, ejercitarse y mantenerse saludable, dado que no solamente basta con tener voluntad, ni seguir dietas que muchas veces son extremas y poco controladas, tampoco el realizar ejercicio en casa ya que no es muy efectivo porque las personas podrían distraerse fácilmente y de esta forma se puede interrumpir las actividades, el ejercicio físico en los últimos tiempos se ha convertido en una parte fundamental del estilo de vida de esta sociedad, convirtiéndose así en la mejor alternativa sin tener que recurrir a medidas como el bisturí o la medicación que puede causar daños a la salud.

La idea de participar en el mercado brindando servicios de actividad y cuidado físico dirigido a los ciudadanos de este sector de la ciudad y sus alrededores, así pues, con la implementación de este gimnasio se espera una buena rentabilidad del negocio dado que este es un mercado poco explotado, ayudando así a que los ciudadanos tengan la motivación de practicar algún tipo de actividad física y por ende se convierta en un hábito.

La realización de este proyecto se basa en la confianza de que este centro de Training Gym tendrá muy buena acogida y al mismo tiempo espera obtener beneficios económicos.

El aporte de este proyecto a la matriz productiva será mediante la adquisición de maquinaria y suministros necesarios fabricados dentro del país, así también apoya al plan del buen vivir generando nuevas plazas de empleo digno que beneficiará económicamente al país y a las familias de las personas que laboraran en esta microempresa que será un gimnasio.

El propósito principal es determinar la viabilidad de introducir a la sociedad este tipo de servicio para así mejorar el estilo de vida de las personas, realizando un estudio de mercado aplicando los conocimientos adquiridos en la carrera de Administración Bancaria y Financiera.

1.2 Antecedentes

Según (Little, 2013, pág. 38). Menciona que:

La palabra “*gimnasio*” deriva de la palabra griega “*gym*”, que significa desnudo. La palabra griega “*gymnasium*” significa “*lugar donde ir desnudado*”, y se utilizaba en la Antigua Grecia para denominar el lugar donde se educaban los chicos jóvenes. En estos centros se realizaba educación física, que se acostumbraba a practicar sin ropa. En la antigua Grecia el gimnasio era el local destinado a ejercitar tanto las facultades físicas, desarrollando la fuerza y la agilidad, como las morales, cultivando la inteligencia.

Afirma (Plata , 2012, pág. s/p) que:

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

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

LOS GIMNASIOS EN EL ECUADOR

Eduardo Sánchez, uno de los pioneros en gimnasios

El autor (reco.ec, 2016, pág. s/p) menciona:

“Mi idea era poner un gimnasio aquí (en el sur) que era abierto al público. El primer gimnasio fue el que ahora se conoce como Nautilus. En el sector no había muchas edificaciones, estaba construido el Centro Cívico, pero no inaugurado. Cuando abrí hubo mucha acogida”, recuerda.

El mismo autor sigue mencionando que:

Cuando se abrió el gimnasio en el estadio Capwell, debajo de las gradas de la calle San Martín, Sánchez lo administró. Estuvo a su cargo desde 1963 hasta 1972. La cercanía a este espacio se dio porque trabajó en la Empresa Eléctrica, dirigida por George Capwell.

Menciona (De la Fuente & Comin, 2013, pág. 4) que:

El estrés es un fenómeno muy frecuente en el mundo laboral, con graves consecuencias para la salud de la persona que lo padece. Esta patología va en aumento debido a los grandes cambios que está sufriendo el mundo económico y

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

social. Los trabajadores tendrán que ir asumiendo todos estos cambios, posiblemente cada vez más difíciles de superar, pudiendo llevar esta situación a padecer estrés.

CAUSAS DE ESTRÉS SEGÚN EL TIPO DE TRABAJO

- a) Estrés por excesiva tensión física o psíquica
- b) Estrés por aumento de responsabilidad
- c) Estrés por trabajo repetitivo
- d) Estrés por inestabilidad laboral
- e) Estrés por aumento de carga mental
- f) Estrés por desmotivación
- g) BURNOUT (estar quemado)

Sigue mencionando (De la Fuente & Comin, 2013, pág. 42);

Es un agotamiento psicofísico que lleva a un sentimiento de fracaso, con falta de interés hacia las personas que tenemos a nuestro cuidado o falta de interés hacia la tarea que tenemos asignada.

No se produce de manera súbita si no que pasa por fases:

- De forma paulatina se produce un desequilibrio entre la demanda de trabajo y los recursos para afrontarla.
- Desequilibrio emocional.
- Modificación de la conducta hacia el trabajo, haciendo lo mínimo imprescindible y evitando poner en peligro la seguridad en su puesto.

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

Según (Guevara Ramos, 2014, pág. s/p):

Las bases teóricas del análisis situacional proceden de múltiples conceptos y acercamientos metodológicos que incluyen los cinco conceptos “clásicos” presentes en la literatura, cuya discusión redefine las relaciones entre la economía y la cultura. Estos conceptos son los siguientes: la economía creativa, la clase creativa, la ciudad creativa, la economía de la cultura y la economía de la experiencia.

2.1 Análisis externo

Afirma (Lazzati, 2013, pág. s/p) que:

El análisis “externo”, que estriba en reconocer las oportunidades y amenazas que ofrece el macro sistema. A este análisis se lo suele caracterizar con la sigla FODA, compuesta por las iniciales de los cuatro elementos indicados (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).

2.1.1 Factor económico

Menciona (Guerra & Aguilar, 2006, pág. 89) que:

El factor económico designa así: la acción del hombre sobre la tierra y la cooperación prestado por el hombre, es decir la fuerza productiva del trabajo, del capital y de los agentes naturales. En este sentido es sinónimo de la fuerza económica.

2.1.1.01 Inflación

Menciona (Dominguez, 2013, pág. 21) que:

“La inflación se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la de los bienes y servicios; cuanto mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta. Probablemente no existe en economía una proposición tan bien establecida como ésta”.

Tabla 1 Inflación

INFLACIÓN	
31/05/2012	4.85 %
31/05/2013	3.01 %
31/05/2014	3.41 %
31/05/2015	4.55 %
31/05/2016	1.63 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Angela Tuquerres

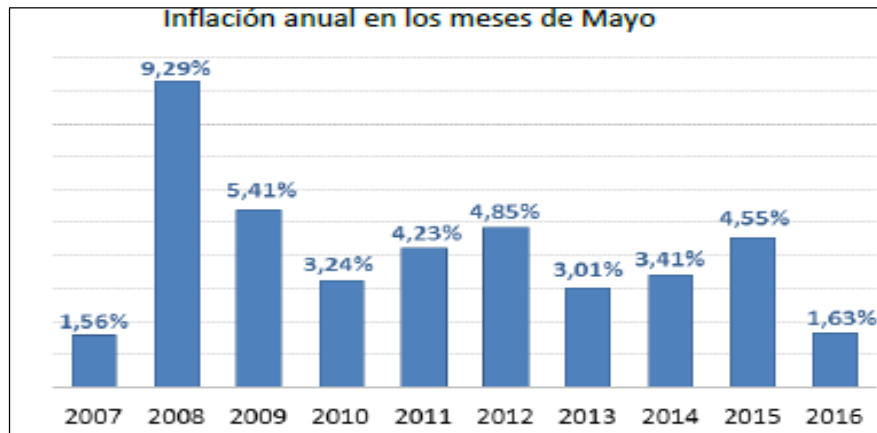


Figura 1 Inflación Anual

Fuente: INEC

Elaborado: Banco Central del Ecuador.

Análisis:

El índice de inflación en relación con los años anteriores 2014 presento el 3,41% y 2015 presentó el 4,55% al mes de mayo, esta alza en la inflación se enfoca en el impacto de precios que tuvieron los dos principales grupos de productos que incidieron más; las bebidas alcohólicas y el tabaco con el 0,0319, los alimentos, bebidas no alcohólicas y azucaradas, con el 0,0219%. Según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), en el quinto mes del año, el país registró una inflación anual de 1,63%, la baja drástica de este indicador es consecuencia de la aplicación de las medidas arancelarias dictadas por el gobierno. Según el

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

comunicado del INEC, la Canasta Básica se ubicó en USD 686,74, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de USD 683,20.

Con respecto al proyecto planteado este índice afecta de forma negativa convirtiéndose en una amenaza de intensidad media, ya que un porcentaje de maquinaria será adquirido en el exterior y esto implica un mayor desembolso de capital.

2.1.1.02 PIB

Menciona (Baró, 2014, pág. 578) que:

Producto interior bruto (PIB) es el valor de mercado de la producción bruta de los productores residentes, incluyendo el transporte y la comercialización, restando el valor de consumo intermedio de los compradores y el valor de las tasas de importación.

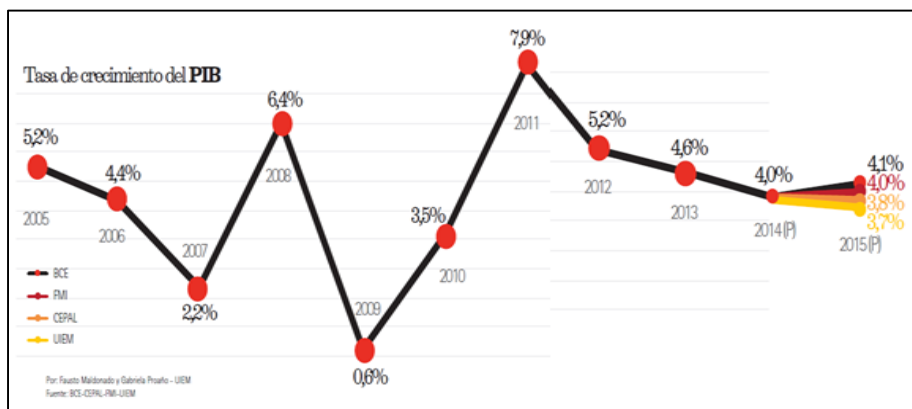


Figura 2 PIB Global

Fuente: BCE

Elaborado: Banco Central del Ecuador

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 2 PIB sectorial

ACTIVIDADES	AÑO 2014	AÑO 2015	VARIACIÓN
Actividades profesionales	0.43	0.46	0.03
Enseñanza y servicios sociales y de salud	0.21	0.37	0.16
Manufactura (sin refinación de petróleo)	0.39	0.29	0.10
Comercio	0.44	0.24	0.20
Administración pública y defensa	0.53	0.24	0.29
Suministro de electricidad y agua	0.26	0.18	0.08
Transporte	0.27	0.15	0.22
Agricultura	0.00	0.11	0.11
Agricultura y pesca de camarón			
Otros servicios *	0.19	0.07	0.12
Pesca (excepto camarón)	0.02	0.04	0.02
Actividades de servicio financiero	0.21	0.03	0.19
Servicio doméstico	0.00	0.00	0.00
Alojamiento y servicio de comida	0.06	-0.03	0.09
Correo y comunicación	0.18	-0.07	0.11
Construcción	0.38	-0.11	0.49
Refinación de petróleo		-0.19	
Petróleo y minas	0.46	-0.27	0.73

Análisis:

El país, se encuentra en una situación complicada esto dado por los bajos precios del petróleo que cayó un 1,43 % en este mes dejándolo a 44,76 dólares el barril. Así también, la pobreza llegó a 25,4% lo cual no representa un cambio estadísticamente significativo, sin embargo el subempleo se ubicó en 17,1%.

Dentro de las actividades denominadas **otros servicios**, se puede hacer énfasis en que ha decrecido en un 0,12% en relación al año 2014, lo cual para el proyecto es una amenaza ya que habrá un mayor riesgo de que la empresa permanezca en el mercado.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.1.1.03 Riesgo País

Según (Blanco, 2015, pág. 241) afirma que:

El riesgo país puede definirse (en un *sentido amplio*) haciendo referencia al riesgo que aparece cuando se opera en 0 con un determinado país, incluso exportando y/o importando. Se refiere a posibles consecuencias negativas, sobre el valor de los activos situados en ese país o los derechos sobre residentes en el mismo, resultante de alteraciones en las estructuras políticas, económicas y sociales del país en cuestión.

Tabla 3 Riesgo País

FECHA	VALOR	VARIACIÓN
31/05/2012	948	0,21%
31/05/2013	626	-0,32%
30/05/2014	372	-0,27%
30/05/2015	735	-0,41%
31/05/2016	855	-0,70%

Fuente: Ámbito Ecuador

Elaborado por: Angela Tuquerres.

Análisis:

El riesgo país es otro de los factores de los cuales depende la economía del país, al ser un indicador que debe representar confianza para que las organizaciones internacionales puedan conceder préstamos o realizar las inversiones. Para el año 2014 el índice de Riesgo País presenta 372 puntos al mes de mayo, mientras que en el año 2015 refleja 735 puntos, casi el doble con relación al año anterior.

Estos datos reflejan que este factor es una amenaza de intensidad media, ya que al no haber confianza de inversionistas en el país es poco probable que la empresa que se está implementando pueda expandirse en la sociedad.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.1.1.04 Balanza Comercial

Menciona (Guba , 2011, pág. 44): “La balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y exportaciones. Si la posterior supera a la anterior. La Balanza Comercial es positiva; caso contrario, es negativa. La balanza comercial se refiere a bienes materiales.”

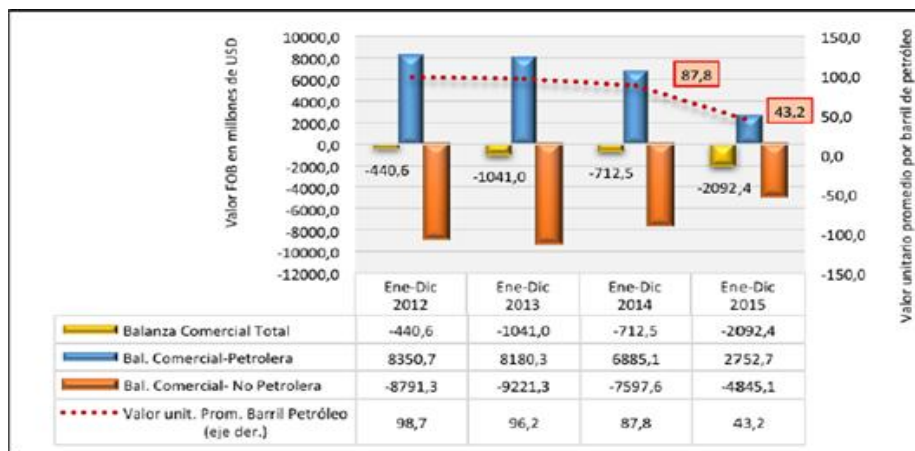


Figura 3 Balanza Comercial

Fuente: BCE

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis:

La balanza comercial refleja la demanda interna y externa del país en los diferentes sectores económicos. Al concluir el año 2015 la Balanza Comercial presentó un déficit más alto con relación al año 2014. Esto es el resultado de la alta reducción de las importaciones. Las compras caen no solo resultado de las

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

salvaguardias por balanza de pagos, fijadas el año pasado y vigente hasta junio del 2017, sino porque no hay la suficiente demanda interna.

Al ser la balanza comercial el indicador que refleja oferta y demanda de los bienes y servicios del país, con relación al proyecto se lo encuentra como una debilidad ya que se hará la adquisición de herramientas en el exterior, y esto generara un mayor desembolso de capital.

2.1.1.05 Tasa de Interés

Argumenta (Krugman, Wells, & Olney, 2008, pág. 406) que: “Es el precio, calculado como un porcentaje de la cantidad prestada, que el prestamista cobra al prestatario por el uso que este hace de sus ahorros durante el periodo de un año.”

2.1.1.05.01 Tasa Activa Referencial

Según (www.bce.fin.ec, 2015): “Tasa Activa Referencial es igual al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo”.

Tabla 4 Tasas de Interés

Tasas de Interés			
junio - 2016			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.31	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.96	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.33	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.34	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.66	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.82	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.10	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.24	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	15.90	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	9.31	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.72	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	24.46	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	23.85	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.18	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.32	Inversión Pública	9.33

Fuente: BCE

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

Análisis:

Las recientes políticas del gobierno tratan de impulsar el desarrollo integral de las PYMES al favorecer las exportaciones, con el cambio de la matriz productiva y también brindando apoyo en el financiamiento de proyectos micro empresariales y sus emprendedores, a las vez se presenta la oportunidad de acceder a créditos con mayor facilidad y que estos a su vez aporten al desarrollo y crecimiento de la economía del país.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Las Pymes son consideradas en la actualidad como las empresas que generan mayor actividad e ingresos económicos al país, mostrando un promedio de tasa activa en el año 2016 de un 11,83%. La opción del autoempleo por medio de la creación de una empresa, surge como alternativa al grave problema del desempleo que atraviesa el país, la capacitación constante a la mano de obra promueve la igualdad de oportunidades y generan competitividad.

De este modo para el proyecto representa una oportunidad alta ya que al implementar proyectos innovadores y empresas pequeñas se contribuirá al desarrollo económico del país.

2.1.1.05.01 Tasa Pasiva Referencial

Afirma (www.bce.fin.ec, 2015, pág. s/p): “Tasa Pasiva Referencial, igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazos de entre 84 y 91 días”.

Tabla 5 Tasa Pasiva Referencial

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	6.01	Depósitos de Ahorro	1.28
Depósitos monetarios	0.62	Depósitos de Tarjetahabientes	1.10
Operaciones de Reporto	0.08		
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	5.10	Plazo 121-180	6.55
Plazo 61-90	5.17	Plazo 181-360	7.01
Plazo 91-120	6.05	Plazo 361 y más	7.88

Fuente: BCE

Elaborado por: Angela Tuquerres.

Análisis:

Es importante que el sistema financiero ecuatoriano mantenga en buen curso el movimiento monetario y esto se debe por la estabilidad política y económica y que también el gobierno ha limitado la alza de tasas de interés a las instituciones financieras. Para junio del 2016 la tasa pasiva referencial en el plazo de 30 a 60 días refleja un porcentaje de 5.10%. Desde mi punto de vista no es conveniente tener amortizado el dinero, debe ser un dinero circulante para la implementación de este proyecto al mercado, de este modo sería una oportunidad de intensidad media, ya que el alza en las tasas de interés complicaría la inversión para este negocio.

2.1.2 Factor Social

Según (Silva, y otros, 2014, pág. 62):

Son factores con alta influencia en los planes de marketing de las compañías. El satisfacer los cambios sociales es una variable externa difícil de pronosticar al cien por ciento en un plan de marketing. Puesto que incluyen cambios de comportamientos, valores, actitudes, estilos de vida y tendencias que influyen cambios directamente en la compra de los productos, los mercadólogos deben conocer que, donde, cuando, y cómo compran los clientes.

2.1.2.01 Tasa de Crecimiento Poblacional

Menciona (Campbell & Reece, 2007, pág. 1157) que: “Las poblaciones aumentan gracias a los nacimientos y la inmigración, y disminuye a través de las muertes y la migración. Las tablas de vida, las curvas de supervivencia y las tablas de reproducción resumen las tendencias demográficas específicas.”

Tabla 6 Tasa de Crecimiento

Nombre de parroquia	Censo 2010		
	Hombre	Mujer	Total
Nacional			
COTOCOLLAO	15002	16621	31.623
QUITO	783.616	835.530	1.619.146

Fuente: (INEC) Instituto Nacional de Estadística y Censo

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis:

Los datos reflejados en el censo del 2010 demuestran que en la parroquia de Cotocollao la población total es de 31.623 habitantes. Al ser la parroquia de

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Cotocollao el primer sitio habitado en todo lo que actualmente es Quito, se convierte en una oportunidad para la implementación de este proyecto ya que garantiza la acogida que este podría tener. Quito experimenta un crecimiento poblacional del 2,18% anual, según el Censo de 2010.

2.1.2.02 La tasa de desempleo

Menciona (Jimenez F. , 2006, págs. 197-198) que:

La tasa de desempleo se define como la razón entre el número de desempleados y la fuerza laboral total o población económicamente activa (PEA). La tasa desempleo esta normalmente asociada a los movimientos cíclicos de la economía: aumenta durante las recesiones y cae durante las expansiones. El desempleo es contra cíclico. Entre los factores que determinan la tasa de desempleo en una economía se encuentra la duración y la frecuencia del desempleo.

Tabla 7 Desempleo Quito

PERIODO	QUITO
mar-10	7,20%
mar-11	5,70%
mar-12	3,70%
mar-13	4,10%
mar-14	4,30%
mar-15	4,40%
mar-16	7,80%

Fuente: ENEMDU

Elaborado por: Angela Tuquerres

Tabla 8 Tasa de Desempleo Sector

INDICADORES DE ESTRUCTURA DEL EMPLEO 2010 EN LA ADMINISTRACION ZONAL LA DELICIA SEGÚN BARRIO-SECTOR			
Parroquia y Barrio-Sector	Tasa de Desempleo %		
	Total	Hombres	Mujeres
COTOCOLLAO	63,9	29,4	34,5

Fuente: INEC

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis:

Mediante el resultado obtenido en el censo del año 2010, la parroquia de Cotocollao cuenta con un 63,90% siendo una de las parroquias con más alto de pobreza afectando así a la economía del país, con la implementación del proyecto que se va a realizar se busca generar fuentes de empleo ayudado a mejorar la economía del país y sobre todo de la parroquia de Cotocollao siendo un lugar idóneo para la ejecución de proyectos innovadores por su gran acogida y por su atractivo turístico y ancestral.

2.1.2.03 PEA (Población Económicamente Activa)

Menciona (Promsex, 2009, pág. 19) que:

Según condición de actividad, la población en edad de trabajar se clasifica en Población Económicamente Activa (PEA), aquella población de 14 y más años de edad que se encuentra participando en la actividad económica, ya sea teniendo un empleo o que se encuentra activamente buscando un empleo.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 9 PEA Cotocollao

POBLACION E INDICADORES DE LA ADMINISTRACION ZONAL LA DELICIA				
		SEGÚN PARROQUIAS		
DESCRIPCION			PARROQUIA	
			COTOCOLLAO	
POBLACION 2010	Grupos de Edad	Hombres	Total Hombres	15.002
			Menos de 5 años	1.089
			Niños (5-11)	1.647
			Adolescentes (12-18)	1.641
			Jóvenes (19-35)	4.778
			Adultos (36-64)	4.671
			Tercera edad (65 y más)	1.176
		Mujeres	Total Mujeres	16.621
			Menos de 5 años	1.090
			Niños (5-11)	1.595
			Adolescentes (12-18)	1.695
			Jóvenes (19-35)	4.967
			Adultos (36-64)	5.729
			Tercera edad (65 y más)	1.545

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: INEC

Tabla 10 Crecimiento y Proyección de la Población

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PICHINCHA	2,667.953	2723509	2779370	2835373	2891472	2947627	3003799
QUITO	2,319.671	2365973	2412427	2458900	2505344	2551721	2597989
COTOCOLLAO	31623	31876	32501	33138	33787	34449	35124

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.1.3 Factor Legal

Afirma (Iborra Juan, Dasi Coscollar, Dolz , & Ferrer, 2014, pág. 97) que:

Los factores legales recogen el conjunto de factores que permiten definir el sistema institucional de una nación determinada. Es decir, las normas que rigen las relaciones económicas, jurídicas y sociales entre los diferentes participantes en esos países. Los factores legales hacen referencia al desarrollo legislativo que existe y que se puede esperar en una nación determinada.

2.1.3.01 Requisitos para formar una empresa.

RUC

Requisitos:

- ✓ Cédula de ciudadanía
- ✓ Papeleta de votación
- ✓ Planilla de servicios básicos.

LUAE

Requisitos

- ✓ Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas.
- ✓ Copia de RUC.
- ✓ Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte
- ✓ Papeleta de Votación de las últimas elecciones.

PATENTE MUNICIPAL

Requisitos

- ✓ Copia color de cédula de identidad
- ✓ certificado de votación del propietario
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia de la declaración del impuesto a la renta
- ✓ Copia de las declaraciones del impuesto al valor agregado-IVA.
- ✓ Copia del pago al Cuerpo de Bomberos.

PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS

Requisitos

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior
- Copia de la patente municipal

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO EMITIDO POR EL MINISTERIO DE SALUD (PARA LOS ESTABLECIMIENTOS QUE REQUIEREN CONTROL SANITARIO)

Requisitos

- ✓ Solicitud de Permiso de Funcionamiento
 - ✓ Planilla de inspección
 - ✓ Certificado del título profesional del CONESUP
 - ✓ Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
 - ✓ Croquis de la ubicación de la planta
 - ✓ Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
 - ✓ Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud.
-
- ✓ Copia del RUC del establecimiento
 - ✓ Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

LEY ORGÁNICA DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

Según (Paz Miño, 2013) menciona que:

Art. 1.- Ámbito de la Ley.- Esta ley regula la Cultura Física, el Deporte y la Recreación, así como establece las directrices, ya que es considerada una actividad formativa del hombre como derecho social y como actividad esencial para la formación integral de los ecuatorianos sin distinción alguna.

2.1.4 Factor Tecnológico

Según (Iborra Juan, Dasi Coscollar, Dolz , & Ferrer, 2014, pág. 97): Los factores tecnológicos del entorno general recogen el conjunto de infraestructuras tecnológicas de un país. Generalmente, está vinculado al estado de desarrollo económico de un país, aunque no siempre es coincidente.

La tecnología representa una oportunidad, ya que la microempresa contara con maquinaria de calidad la cual tendrá tecnología de punta, utilizaremos la tecnología para comercializar los servicios por medio de las páginas Web, se hará conocer al cliente, ubicación, los precios, horarios de atención, brindando comodidad y optimizando el tiempo de los clientes.

2.2. Entorno local

Asegura (Caldas, Carrion , & Heras , Empresa e iniciativa emprendedora, 2014, pág. 27) que:

Se puede definir el entorno de la empresa como el conjunto de hechos y factores externos a la empresa, relevantes para ella, con los que interacciona y sobre los que puede influir, pero no controlar, que se concretan en un conjunto de normas y relaciones establecidas que condicionan su actividad. Dado el grado de interrelación que existe entre la empresa y el entorno, esta debe tener una actitud de análisis permanente del mismo para identificar a tiempo las repercusiones que tiene en ella.

2.2.1 Clientes

Argumenta (Escudero, 2015, pág. 8) que:

Se define como la persona física o jurídica que realiza la compra de un producto, servicio o idea a cambio de dinero. El gran reto de las empresas es la satisfacción del cliente y la obtención de su lealtad, además de lograr la adecuada orientación de los esfuerzos y recursos de la organización.

2.2.1.01 Clientes Internos

Los clientes internos son todo el personal que va a colaborar dentro de empresa y que están altamente capacitados para cumplir con todos los objetivos y metas planteados por los directivos de la empresa.

2.2.1.02 Clientes Externos

Los clientes externos son aquellos que no pertenece a la empresa y va a solicitar un servicio o producto de la misma, como la sociedad en general, los cuales son esenciales para el éxito del negocio.

2.2.2 Proveedores

Menciona (Gil Estallo & Giner, 2007, pág. 136) que:

Los proveedores son todas las personas que cubren las necesidades de materia prima, maquinaria, personal, etc., que tiene el sector industrial. Los proveedores de un sector delimitan la estructura de los costes del mismo y, por tanto, ejercen una influencia decisiva sobre la ecuación de los beneficios potenciales de un sector.

Tabla 11 Cuadro Proveedores de Equipo

Proveedores	Ubicación	Máquina
Taurus fitness company	Guayaquil- Ecuador	Banco de pecho plano olímpico
Vernon biomechanical systems	Santiago de Chile- Chile	Pectoral Vertical Standard
Royca gym	Bogotá - Colombia	Bicicleta de Spinning

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 12 Cuadro proveedores de instalación

Proveedores	Ubicación	Producto
Empresa eléctrica Quito	Las casas y 10 de Agosto esq.	Luz
EMOP-Q	Edificio Matriz: 9 de Octubre N26-56 entre Santa María y Marieta de Veintemilla	Agua - Alcantarillado
CNT	Av. De la Prensa y Av. del Maestro ESQ	Línea telefónica, internet

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Análisis:

Serán las personas y organizaciones quienes ayudaran en la adecuación del proyecto así como de facilitar lo necesario para brindar lo mejor a todos los clientes.

2.2.3 Competidores

Afirma (Donet & Juarez, 2015, pág. 91) que:

Son aquellas empresas que venden un producto igual o sustitutivo al nuestro y que tienen el mismo público objetivo. Hay que conocer a la competencia más que a uno mismo. El análisis de los competidores puede aportar información útil y valiosa para desarrollar el negocio.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 13 Competidores Directos

Establecimiento	Producto
American Tiger Gym	Gimnasio, centro de fitness.
Prince Retro Gym	Deporte, Recreación, Gimnasio.
Paco Gym	Acondicionamiento físico, Gimnasio.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 14 Competidores Indirectos

Establecimiento	Producto
Doplim Clasificados Gratis	Anuncios sobre venta de herramientas para ejercicios físicos.
Puritan'sPride	Venta de vitaminas para deportistas
Lipodex	Venta de productos para baja de peso

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Análisis:

Los competidores serán una oportunidad, ya que conociendo bien a la competencia el proyecto tiene más posibilidad de ingresar al mercado con un servicio adecuado para los clientes.

2.3 Análisis Interno

Según (Rojas Graell & Bertan Codina, 2010, pág. 202):

El análisis interno de la compañía consiste en valorar todos los aspectos de funcionamiento interno de la empresa que puedan ayudar a determinar los objetivos del diagnóstico, esto es, la determinación de las causas de la situación actual de la empresa, y los detalles de dicho estado actual.

2.3.1 Propuesta Estratégica

La propuesta de este proyecto es contribuir con la sociedad a llevar una mejor calidad de vida, fomentando el ejercicio físico, alimentación sana y nutritiva asesorado con personal calificado y especializado, enfocado siempre en las necesidades principales de los clientes, brindando un momento agradable en las instalaciones, a través de actividades físicas como Yoga, Pilates, Bailo terapia, Fitness, además de máquinas cardiovasculares modernas, implementos de calidad para el levantamiento de pesas, esto acompañado de una infraestructura moderna y adecuada, y a través de esto entregaremos a la comunidad servicios que estarán ahora cerca de su hogar.

2.3.1.1. Misión

Afirma (Sanchez Martin, Business & Fitness, 2011) que: “La misión de la empresa determina su marco competitivo y su sector de actividad. Si se cambia uno de los elementos definitorios se cambia la Misión, la empresa tendrá otro marco y actuara en otro sector.”

2.3.1.01.01 Formulación de la misión

Tabla 15 Principios y valores de la misión

PRINCIPIOS	
Calidad del servicio	Satisfacción de la necesidad del cliente.
Trabajo en equipo	Brindar un buen ambiente laboral Generar valor y confianza a nuestros colaboradores.
VALORES	
Compromiso	Atender las necesidades de los clientes y la empresa de forma continua y segura.
Responsabilidad	Dar cumplimiento a todas las actividades establecidas.
Lealtad	Gratitud y respeto ante la empresa y compañeros de trabajo.
Honestidad	Conducta adecuada y moral dentro y fuera de la empresa
Respeto	Aceptar y valorar opiniones tanto de colaboradores como de los clientes.
Confiabilidad	Confianza y seguridad en el servicio que ofrece al personal y clientes.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 16 Elementos para definir la misión

ELEMENTOS PARA DEFINIR LA MISION	
Naturaleza del negocio	Ofrecer un Gimnasio con variedad de actividades físicas.
Razón del ser del negocio	Brindar el mejor servicio, continuo y novedoso.
Mercado al que sirve	Comunidad en general
Características del servicio	Entrenamiento físico, Fitness, etc. Con personal calificado
Principios y valores	Responsabilidad, compromiso, lealtad.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

La misión de la empresa es brindar un servicio de calidad a la comunidad en general, y de esta manera motivar y asesorar a llevar un estilo de vida saludable a través de programas personalizados de entrenamiento, actividad física; la organización cuenta con personal técnico y calificado e instalaciones debidamente

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

adecuadas para cada uno de los programas que ofrece a los usuarios siendo estos la principal garantía.

2.3.1.2 Visión

Menciona (Spina, 2006, pág. 51) que: La visión se puede definir como “lo que aspiramos ser; hacia dónde vamos con nuestro emprendimiento; la promesa hacia nosotros, nuestro personal, nuestros clientes y nuestros proveedores”

2.3.1.2.01 Formulación de la visión

Tabla 17 Principio y valores de la visión

PRINCIPIOS	
Calidad del servicio	Satisfacción de la necesidad del cliente.
Trabajo en equipo	Brindar un buen ambiente laboral Generar valor y confianza a nuestros colaboradores.
VALORES	
Compromiso	Atender las necesidades de los clientes y la empresa de forma continua y segura.
Responsabilidad	Dar cumplimiento a todas las actividades establecidas.
Lealtad	Gratitud y respeto ante la empresa y compañeros de trabajo.
Honestidad	Conducta adecuada y moral dentro y fuera de la empresa
Respeto	Aceptar y valorar opiniones tanto de colaboradores como de los clientes.
Confiabilidad	Confianza y seguridad en el servicio que ofrece al personal y clientes.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 18 Elementos para definir la visión.

ELEMENTOS PARA DEFINIR LA VISION	
Posición deseada en el mercado	Consolidarnos como el mejor gimnasio, creando conciencia deportiva y nutricional.
Tiempo	5 años
Mercado de la empresa	Quito urbano, Cotacollao.
Productos o servicios	Variedad de actividades físicas y relajamiento.
Principios y valores	Profesionalismo y seguridad en atención al cliente.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

La empresa "THE PANTHER GYM" busca posesionarse en el mercado para el año 2021 como el mejor gimnasio del sector norte de Quito, creando conciencia deportiva y nutricional entre los clientes, haciendo énfasis en mejorar la calidad de vida. Las instalaciones debidamente adecuadas brindaran un ambiente acogedor y amigable que permitirá el buen desarrollo de las actividades.

2.3.1.3 Objetivos

2.3.1.3.1 Objetivo General

Establecer un gimnasio con una estructura organizacional adecuada, mediante personal capacitado en las distintas áreas de la empresa para de este modo otorgar un servicio eficiente al público en general.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

- Promocionar y dar a conocer a la empresa en el entorno en que está situada y a nivel local.
- Alcanzar el número óptimo de usuarios, mantenerlos y maximizar el beneficio.
- Obtener rentabilidad sobre la inversión realizada por el proyecto.
- Conseguir alianzas con establecimientos o empresas especializadas en Salud, nutrición y Belleza.

2.3.1.4 Principios o Valores

- **Respeto:** Trato justo y equitativo brindando las mismas oportunidades a todas personas que colaboran con la empresa.
- **Responsabilidad:** Con los todos nuestros clientes dando cumplimiento a lo propuesto, con la comunidad y con el medio ambiente.
- **Puntualidad:** Uno de los ejes más importantes para el buen desarrollo de las actividades por parte de los colaboradores de la empresa.
- **Comunicación:** Es de suma importancia entre colaboradores y clientes para así conocer falencias y posibles mejoras en el entorno.
- **Compromiso:** Dar cumplimiento a todas las actividades propuestas en el tiempo establecido, siempre percatándose del bienestar del cliente.

2.3.2 Gestión Administrativa

Para (Hurtado Cuartas, 2008, pág. 46); “Es un proceso muy particular consiste en las actividades de planeación, organización, dirección, ejecución y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos.”

2.3.2.01 Planificación

Según (Rivas Garcia , 2014, pág. 25); La planificación es el proceso, o conjunto de procesos, orientado a decidir por anticipado que se quiere hacer en el futuro y cuáles son los medios que van a arbitrarse para alcanzar los objetivos establecidos previamente a dicho proceso.

2.3.2.02 Organización

Según (Sala Parres, 2015, pág. 16); “La organización podría ser considerada como el cuarto factor productivo junto a la tierra, el trabajo y el capital. Y tal es su importancia que podría considerarse como el factor productivo más importante de todo.”

2.3.2.02.01 Organigrama Estructural

Para (Fernandez & Campiña, 2012, pág. 11); “La representación gráfica de la empresa se denomina organigrama: la empresa precisa de una organización para poder funcionar, necesita que esos departamentos tengan una estructura, estructura

que una vez realizada se representa gráficamente mediante lo que se denomina organigrama.”

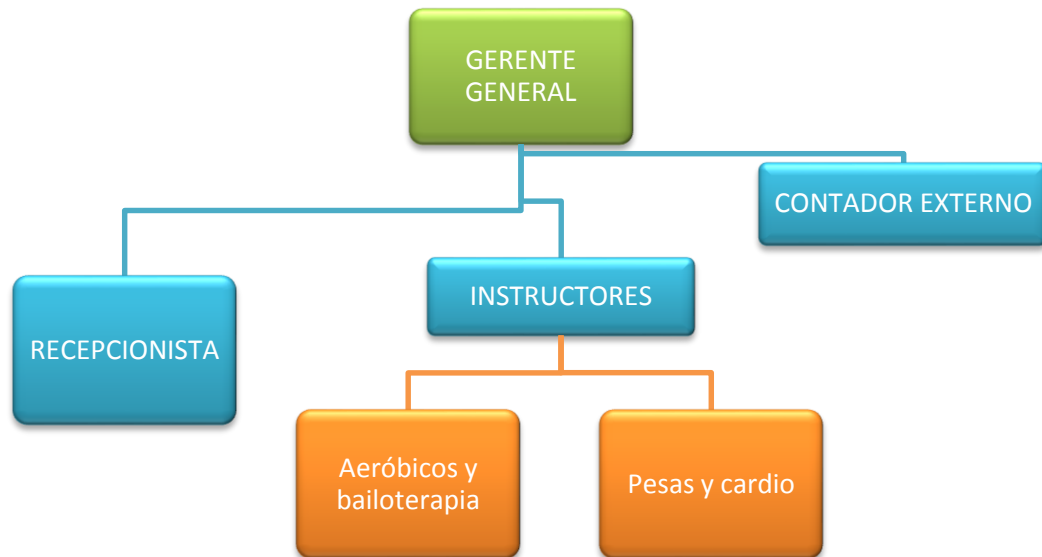


Figura 4 Organigrama Estructural

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

2.3.2.02.02 Perfil del cargo

Tabla 19 Perfil del Gerente

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Principalmente será el representante legal de esta empresa y quien se encargara de establecer las políticas y funciones de todo el personal tanto operativa y administrativamente y de la empresa.	
Cargo:	Administrador General (Propietario)
Personas a Cargo:	CUATRO
Sueldo:	FUNCIONES
Función principal: Planificar, coordinar, controlar y organizar las actividades de la organización Funciones secundarias: ➤ Organizar la empresa acorde con los objetivos planteados y a las condiciones del mercado, mediante la estructura organizacional. ➤ Elaboración y aprobación de los manuales de procesos y en los manuales de funciones y tareas de cada área. ➤ Toma decisiones y dirige el rumbo de la empresa hacia sus objetivos, para lo cual efectúa análisis de la situación y evalúa y sopesa las acciones por adoptar y elige las más conveniente, estas generalmente son en condiciones de incertidumbre ➤ Señala y determina los cambios tecnológicos para lograr innovación, crecimiento y mejoras de los servicios que presta la empresa a la sociedad. Responsabilidades: ➤ Supervisar y/o administrar las operaciones del área de la que es responsable. ➤ Conocer las capacidades de cada trabajador y asignarles trabajo adecuado aparte de fomentar la superación y logro de metas planteadas.	
Requisitos de Educación:	Título profesional en Administración de Empresas, Comercial, Finanzas o carreras afines.
Requisitos de Experiencia	4 años en cargos o en responsabilidades similares.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por:Angela Túquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 20 Perfil de la Recepcionista

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Satisfacer las necesidades de comunicación de la empresa, atendiendo al público en sus requerimientos de información y entrevistas con el personal, ejecución y control de la recepción y despacho de la correspondencia.	
Cargo:	Recepcionista
Personas a Cargo:	
FUNCIONES	
Función principal ➤ Brindar apoyo al Gerente-Propietario en sus actividades diarias, así también efectuar los registros necesarios y la elaboración de los informes relacionados con el negocio. Funciones secundaria ➤ Atender las llamadas telefónicas. ➤ Ofrecer un trato amable y cordial a los clientes y visitantes. ➤ Recibe la correspondencia y mensajes dirigidos a la empresa. ➤ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. Responsabilidades ➤ Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. ➤ Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.	
Requisitos de Educación	Estudios en contabilidad e informática.
Requisitos de Experiencia	Conocimiento previo en cargos similares o afines.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 21 Perfil de los Instructores

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Programar, dirigir e instruir actividades de acondicionamiento físico, con los elementos de la empresa, ya sean máquinas de musculación, máquinas cardiovasculares, barras, discos, alteras, aparatos o implementos simples, realizando un control periódico de la condición física, biológica y motivacional de los usuarios, con calidad tanto en el proceso como en los resultados y siempre resguardando la salud y el bienestar.	
Cargo:	INSTRUCTORES DE ACTIVIDADES FÍSICAS
Personas que ocupan el Cargo:	Dos (2)
FUNCIONES	
Función principal: Es responsable de su cliente o clientes, pues pueden darse sesiones de 2 o 3 personas al mismo tiempo, y se dedica a él o ellos de forma completa y total. Funciones secundarias: Estar totalmente pendiente del usuario a su cargo Proporcionar un trato cordial y tolerante a los clientes. Diseñar sus rutinas, controla las cargas, la intensidad, las pausas, aconseja, corrige. Llevar el control y los avances del entrenamiento de cada uno de los clientes. Responsabilidades Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier novedad.	
Requisitos de Educación	Título Técnico de Nivel Superior Preparador Físico
Requisitos de Experiencia	Conocimiento previo en cargos similares o afines.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 22 Perfil del Contador Externo

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Analizar la información contenida en los documentos contables generados en el proceso de contabilidad en una determinada dependencia, verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos y proponer métodos y procedimientos para realizar los registros contables, tributarios y financieros oportunos de la empresa	
Cargo:	CONTADOR EXTERNO
Personas que ocupan el Cargo:	(1)
FUNCIONES	
Función principal: Establece y coordina la ejecución de las políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad generalmente aceptados, las NIIF, SRI y con las políticas específicas de la empresa. Funciones secundarias: Adicionalmente elabora y controla la labor presupuestaria y de costos. Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa y que cumplan con las formalidades requeridas. A través del sistema computarizado administrativo mantener actualizadas las cuentas por pagar. Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones. Responsabilidades • Responsable en cumplimiento de las funciones y objetivos del área. • Cuidar el resguardo y mantenimiento de la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente. • Velar por la aplicación de la norma y el cumplimiento de las normas de la organización.	
Requisitos de Educación	Licenciado en Contaduría Pública.
Requisitos de Experiencia	Dos (2) años de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de contabilidad.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.3.2.03 Dirección

Según (Rivas Garcia , 2014, pág. 8); “Es coordinar los factores productivos de la empresa para alcanzar los objetivos generales y sectoriales a corto, medio y largo plazo con eficiencia”.

La dirección de este gimnasio consistirá en conocer los objetivos propuestos y a través de ellos crear incentivos de venta por mes o semanales, se propondrá llegar a una meta de nuevos clientes dentro de un lapso establecido.

2.3.2.04 Controlar

Menciona (Caldas & Lacalle, Políticas de desarrollo de recurso humanos, 2012, pág. 195);

Controlar consiste en verificar si todo lo que ocurre y ha ocurrido se ha llevado a cabo de conformidad con el plan establecido, con las instrucciones emitidas y con los principios adoptados. Implica la medición de lo logrado y la corrección de las desviaciones, para asegurar la obtención de los objetivos.

Tabla 23 Control de clientes

TABLA DE CONTROL				
FECHA:		INSTRUCTOR:		
NOMBRE:		EDAD:	TELEF:	
ESTATURA:		PESO:		
HORA	ACTIVIDAD	RENDIMIENTO	OBSERVACIONES	
ALIMENTACION/PORCIONES				
	FRUTAS Y LEGUMBRES	PROTEINAS	ALMIDONES	AZUCARES
LUNES				
MARTES				
MIERCOLES				
JUEVES				
VIERNES				
RECOMENDACIONES:				

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis:

Para llevar un control de todas las actividades que los clientes realizan se maneja un formato en donde constara la información necesaria, las observaciones y recomendaciones que cada instructor emitirá después de cada clase.

2.3.3 Gestión Operativa

Afirma (Sanchez Martin, Business & Fitness, 2011, pág. 24) qué;

La gestión operativa tiene un enfoque a corto plazo, es la “gestión del día a día”. Los problemas operativos surgen hoy y necesitan una solución inmediata para que no afecten a la organización. Son problemas que surgen de repente y requieren de atención y solución inmediata.

2.3.3.01Flujograma de Procesos o de servicios

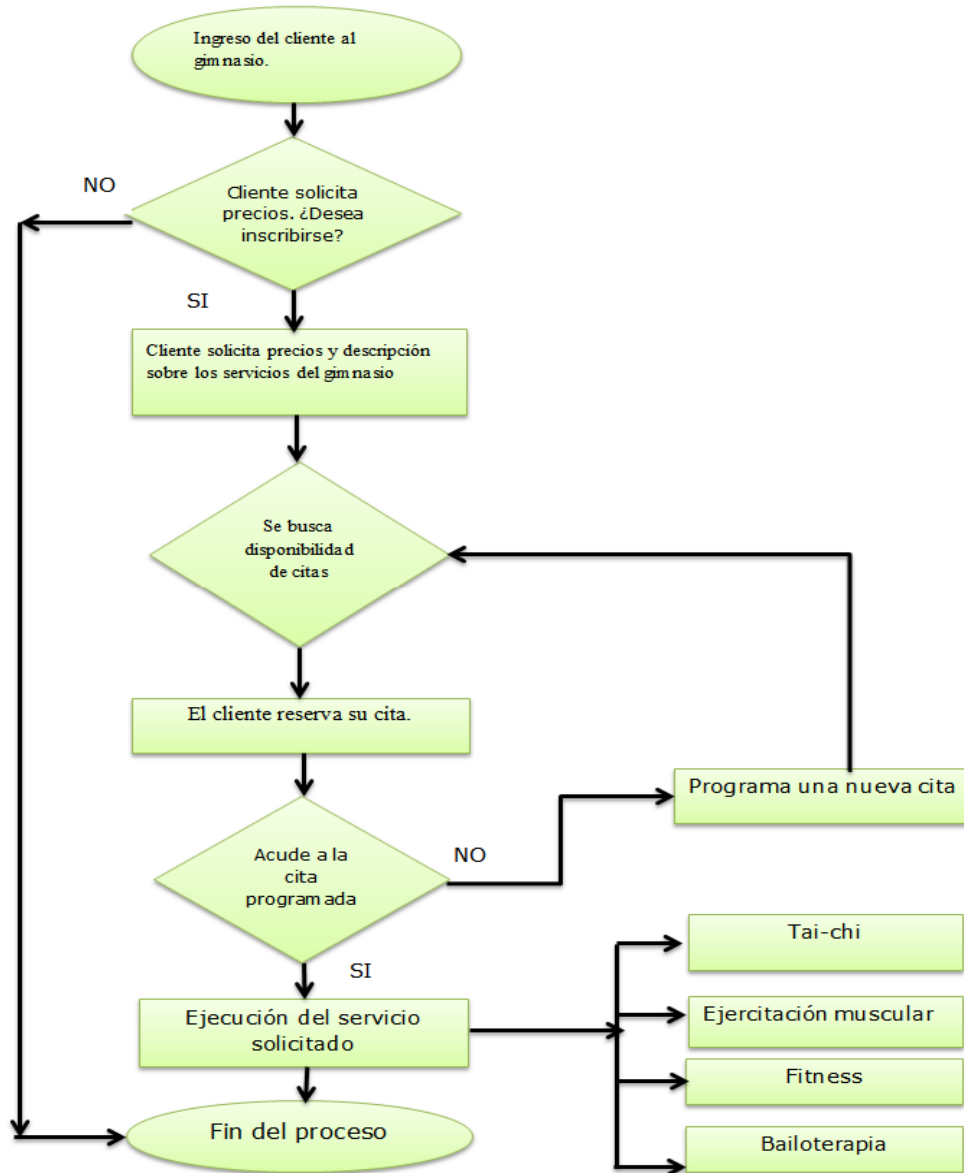


Figura 5 Flujograma de procesos

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

2.3.4 Gestión Comercial

Dice (Muñoz Gonzalez, 2013, pág. s/p) qué;

Las actividades de marketing o comerciales constituyen en sí mismas un proceso de planificación que se inicia con un análisis tanto interno como externo previamente y otro de ejecución que debe ser controlado mediante los mecanismos que para este fin se establezcan.

2.3.4.01 Producto

Siendo el producto algo que se ofrece a un mercado determinado con el fin de que sea adquirido y usado o consumido por el beneficiario, con el objetivo de satisfacer un deseo o necesidad, la estrategia para promover THE PANTHER GYM, será desarrollar un servicio nuevo para el mercado existente con una constante mejoría de los servicios ya existentes.

FITNESS



Figura 6 Producto (Fitness)

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Ejercitación muscular



Figura 7 Ejercitación Muscular

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

TAI-CHI



Figura 8 Clases de Tai-chi

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

2.3.4.02 Precio

El gimnasio THE PANTHER GYM se enfoca en brindar un servicio de calidad, el cual cubra las expectativas de los clientes ya que de este modo se puede obtener un nivel de ingresos satisfactorios los cuales permitirán cubrir los costos y obtener un margen de rentabilidad adecuado. A parte de esto los precios de las rutinas nuevas como, tai-chi tendrán un precio establecido de acuerdo a los precios que existen en el mercado.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.3.4.03 Plaza

THE PANTHER GYM, tendrá sus instalaciones en el sector de Cotocollao, ubicado al norte de la ciudad de Quito. Permitiendo que se sumen las personas que viven en los sectores cercanos como San Carlos, Santa Anita, Bellavista, Atucucho, entre otros.

2.3.4.04 Promoción

Para implementación del Gimnasio en el mercado es importante la promoción ya que de este modo se dará a conocer los diversos servicios que se ofrece se buscará la integración del cliente y su fidelidad.

El gimnasio al inicio de sus operaciones necesitará realizar varias formas de promoción de los productos y servicios que permita acceder a los posibles clientes y socios, como:

- Por día de inauguración inscripción totalmente gratis.
- Obsequio de artículos con logo tipo del Gimnasio.

Se realizara publicidad como:

- Marketing viral o marketing de boca en boca.
- Página Web del gimnasio.
- Video en YouTube.
- Facebook.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Para obtener la fidelidad de los clientes se enfocara en el trato que ellos reciban dentro del establecimiento y también se los incentivara con descuentos o premios por su visita.

2.3.4.04.01 Logotipo



Figura 9 Logotipo

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

Significado de los colores:

Los colores principales elegidos para desarrollar la imagen corporativa de la empresa son: celeste, azul, verde y naranja. Dado que estos colores son llamativos se determina que, el color azul es el color de la frescura, la espiritualidad, la libertad, la paciencia, la lealtad, la paz y la honradez; el celeste simboliza los valores como la honestidad, fortaleza, rectitud, equidad; el naranja es mentalmente estimulante, así como sociable, denota la energía; el verde se le asocia con la tranquilidad, la armonía y con lo agradable.

Slogan:

“DALE FORMA A TU VIDA”

Figura 10 Slogan

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

2.3.4.04.02 Papelería Corporativa

Tarjeta de presentación

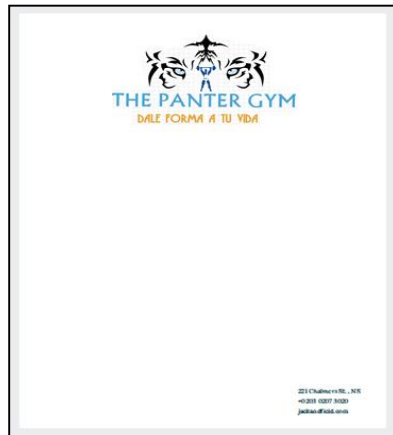


Carpeta para archivos



Membrete de la empresa

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



Sobres de la empresa



Figura 11 Papelería Comercial

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

2.3.4.04.03 Material P.O.P



Figura 12 Material P.O.P

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Túquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2.4 Análisis F.O.D.A

Menciona (de Pablo Valenciano, Giacinti, & Carretero, 2015, pág. 23) que:

“Es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa o un sector en su mercado (situación externa) y organización (situación interna), a efectos de determinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas”.

Tabla 24 Análisis FODA

ANALISIS INTERNO			
DEBILIDADES	Inversión inicial	FORTALEZAS	Productos y servicio de calidad
	Nuevos en el mercado		Personal con entusiasmo y capacidad de lograr las metas planteadas.
	No tenemos clientes		Nuevas y modernas instalaciones.
	Variedad de actividades físicas dirigido a los clientes.		
			Departamentalización eficiente.
ANALISIS EXTERNO			
AMENAZAS	-Los polideportivos tiene cada vez más afluencia de personas.	OPORTUNIDADES	-La demanda cada vez va en aumento.
	-La lealtad del cliente a su gimnasio.		-Atención individual para cada persona y programa personalizado.
	-Gran cantidad de deportista se siente mejor en contacto con la naturaleza.		-Acaparar más clientela debido al buen lugar de ubicación.
	-Competencia Indirecta		-Acuerdos con organizaciones o empresas.
			-Servicios adicionales además del gimnasio: cafetería, vestidores, duchas.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por:Angela Túquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Para la asignación de una ponderación para cada una de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, antes mencionadas, se establece una escala del 1 a 3, donde según el impacto 3 es nivel alto, el 2 el nivel medio y el 1 el nivel más bajo.

Tabla 25 Matriz de Ponderación FODA

FORTALEZAS	Impacto			OPORTUNIDADES	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo		Alto	Medio	Bajo
Productos y servicio de calidad	X			La demanda cada vez va en aumento.		X	
Personal con entusiasmo y capacidad de lograr las metas planteadas.		X		Atención individual para cada persona y programa personalizado	X		
Nuevas y modernas instalaciones.	X			Acaparar más clientela debido al buen lugar de ubicación		X	
Variedad de actividades físicas dirigido a los clientes.		X		Acuerdos con organizaciones o empresas		X	
Departamentalización eficiente.	X			Servicios adicionales además del gimnasio: cafetería, vestidores, duchas		X	
TOTAL	9	6	0		3	8	0
DEBILIDADES	Impacto			AMENAZAS	Impacto		
	Alto	Medio	Bajo		Alto	Medio	Bajo
Inversión inicial		X		Los polideportivos tiene cada vez más afluencia de personas	X		
Nuevos en el mercado			X	La lealtad del cliente a su gimnasio		X	
No tenemos clientes		X		Gran cantidad de deportista se siente mejor en contacto con la naturaleza	X		
				Competencia Indirecta		X	
TOTAL	0	4	1		6	4	

Fuentes: Investigación propia.

Elaboración: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis:

Para proceder a realizar mejoras en los diferentes ambientes de la empresa, es necesaria la identificación de las fortalezas y debilidades del mismo, así como también las oportunidades y amenazas que tendrá en el mercado, según como muestra el cuadro anterior F.O.D.A.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Dice (Escudero Serrano, 2012, pág. 311) que:

El estudio de mercado es la mejor herramienta del marketing-mix que puede utilizar la empresa para conocer los segmentos desocupados y conseguir así su objetivo empresarial, satisfacer las necesidades y los deseos de compra del consumidor final. Además, cuando la empresa conoce la aceptación de un producto tratara de conquistar los clientes de la competencia y en la medida de lo posible retirar del mercado a las empresas y productos competidores.

3.1 Análisis del Consumidor

(Cardenas, 2016, pág. s/p) Afirma que;

El comportamiento del consumidor es un proceso complejo y multidimensional. Su grado de complejidad se asocia a factores como la diferencia humana, la identificación de una necesidad y la búsqueda por satisfacerla; mientras que su multiplicidad de dimensiones tiene que ver con aspectos externos al sujeto como la cultura, la educación, la demografía, la economía.

OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Determinar la factibilidad del proyecto en el sector mencionado y los precios que los consumidores están dispuestos a pagar por el servicio que se ofrece. Para ello es

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

importante contar con información necesaria y tomar las decisiones más adecuadas acerca de la inversión que se realizara, al desarrollar el presente estudio de mercado se puede llevar a cabo el establecimiento del gimnasio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

- Determinar el mercado objetivo.
- Conocer expectativas o necesidades de los clientes potenciales.
- Determinar las bases para utilizar canales de comercialización adecuados.
- Conocer el nivel de aceptación que tendrá THE PANTHER GYM con los servicios que ofrecerá.

SEGMENTACION DE MERCADO

Menciona (Escudero Serrano, 2012, pág. 321) qué;

La segmentación consiste en dividir un mercado global en grupos de compradores que tengan características semejantes; para los cuales resulte rentable destinar una determinada oferta y establecer acciones de promoción. Para segmentar el mercado debemos considerar los diferentes deseos de compra y las exigencias de los clientes; es decir, tener en cuenta aspectos como: precio, calidad, variedad, edad del cliente, ingresos o cualquier otro factor diferencial.

El objetivo de la presente segmentación es definir las características de un grupo en específico de clientes y así desarrollar estrategias para crear o modificar los servicios que ofrece THE PANTHER GYM y buscar la satisfacción de las necesidades del grupo de consumidores elegidos.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Tabla 26 Segmentación de Mercado

CARACTERÍSTICAS GEOGRAFICAS	CARACTERÍSTICAS DEMOGRAFICAS	CARACTERÍSTICAS CONDUCTUALES
Provincia: Pichincha Cantó: Quito Parroquia: Cotacollao Localidad: Calle Flavio Alfaro y Jacinto de Evia.	Género: Indistinto Población: PEA Nacionalidad: Indistinta Nivel socio económico: medio, medio alto	-Personas con estrés -Con autoestima -Durante tiempos libres, para evitar inconvenientes. -Personas amantes al deporte. -personas con ganas de verse y sentirse bien.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Tuquerres

3.1.1. Determinación de la población y muestra

3.1.1.01 Población

Afirma (Arias, 2012, pág. 81) qué;

La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

3.1.1.02 Tamaño del Universo

Tabla 27 Tamaño del universo

Universo	No.
POBLACION DE QUITO	2597989
POBLACION DE COTACOLLAO	31623
POBLACIÓN PEA	22866

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angela Tuquerres

3.1.1.03 Muestra

Según (Grande & Abascal, Fundamentos y técnicas de investigación comercial., 2013, pág. s/p);

Se denomina muestra a una parte de las unidades que forman la población y el marco. A partir de la muestra se puede inferir o estimar las características de la población, como la media de consumo por unidad, el porcentaje de unidades que poseen determinadas características, etc. Generalmente se trata de estimas medias, proporciones y totales.

3.1.1.04 Formulación de la muestra.

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N-1)E^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

Nomenclatura:	n=	Tamaño de la muestra
	N=	Población o universo
	P=	Posibilidad de éxito (50%)
	Q=	Posibilidad de Fracaso (50%)
	E ² =	Margen de error (5%) ²
	Z ² =	Nivel de confianza (1.96) ²

Desarrollo de la muestra

Al reemplazar valores para resolver la fórmula para los habitantes del Distrito Metropolitano de Quito, se obtuvo:

$$n = \frac{22866 \times (0.50) \times (0.50) \times (1.96)^2}{(22866 - 1)(0.05)^2 + (0.50) \times (0.50) \times (1.96)^2}$$

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

$n= 378$

3.1.2. Técnicas de la obtención de la información

Entrevista:

(Gutierrez, 2013, pág. s/p) Afirma que; “La técnica de la entrevista es un instrumento de observación que se utiliza con mucha frecuencia en el ámbito de la investigación social.”

Encuesta:

Según (Lopez, Santacana, & Albert, 2011, pág. 110);

La encuesta es una técnica en la que, mediante las respuestas obtenidas de una muestra (porción de la población de interés), se intenta obtener información que pueda ser estimada como representativa del conjunto de la población estudiada. A diferencia del resto de técnicas de entrevista, la particularidad de la encuesta es que realiza las mismas preguntas a todos los entrevistados, en el mismo orden, y en una situación social similar.

Observación:

Dice (Yuni & Urbano, 2006, pág. 40) qué;

Puede definirse a la observación científica como una técnica de recolección de información consistente en la inspección y estudio de las cosas o hechos tal como acontecen en la realidad (natural o social) mediante el empleo de los sentidos (con o sin ayuda de soportes tecnológicos), conforme a las exigencias de la investigación científica.

Cuestionario:

(Grande & Abascal, Fundamentos y tecnicas de investigación comercial., 2013)

Afirma: “Un cuestionario es un conjunto articulado y coherente de preguntas para obtener la información necesaria para poder realizar la investigación que la requiere.”

Focus Grup:

Dice (Cavaller & Vila, 2014, pág. 111) qué;

Se trata de una entrevista a un pequeño grupo para estudiar, conocer y comprender sus percepciones, preferencias y conductas. Se trata de una reunión de unas ocho a doce personas preseleccionadas por sus características para que den información sobre un tema particular en un entorno informal y relajado.

Para obtener la información que requiere este proyecto se utilizará la técnica de **encuesta** mediante la cual se recopilará los datos necesarios para el desarrollo de los correspondientes análisis.

3.1.2.01 Modelo de la encuesta.



ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Soy estudiante del ITSCO, para optar al título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera he realizado la presente encuesta que tiene fines académicos y su objetivo es recolectar información referente a la implementación del Gimnasio "THE PANTHER GYM" por tal motivo solicito muy comedidamente su ayuda respondiendo lo siguiente:

Marque con una X según su criterio.

Nombre:..... Edad:..... Género: F....M...

Actividad Económica: SI..... NO.....

Preguntas

1.- ¿Practica usted algún deporte? ¿Cuál?

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

- a) Futbol
- b) Ciclismo
- c) Atletismo
- d) Otro

2.- ¿Con que frecuencia realiza el deporte mencionado en la pregunta anterior?

- a) 1 día por semana
- b) 2 días por semana
- c) Más de 2 días por semana
- d) Nunca

3.- ¿Sabía usted que en un gimnasio se puede fortalecer todas las partes del cuerpo humano?

SI ☐

NO ☐

4.- ¿Le gustaría asistir a un gimnasio ubicado en el sector de Cotocollao?

SI ☐

NO ☐

¿Por qué?.....

5.- ¿Qué valoraría más para la apertura de un gimnasio? Puede elegir varias.

- a) Instalaciones
- b) Variedad de actividades
- c) Precio
- d) Otros:.....

6.- ¿Qué aspectos cree usted que son importantes a la hora de elegir un gimnasio?

- a) Ubicación del gimnasio
- b) Variedad de maquinas
- c) Personal capacitado
- d) Infraestructura
- e) Servicios

7.- ¿Por qué razones usted asistiría a un gimnasio? Puede elegir varias.

- a) Por salud y bienestar
- b) Como entrenamiento

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

- c) Para tener un cuerpo bonito
- d) Otros

8.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la membrecía para pertenecer al gimnasio?

- a) 30 dólares mensuales
- b) 35 dólares mensuales
- c) 40 dólares mensuales
- d) 50 dólares mensuales

9.- ¿Qué tipo de actividades le gustaría que se practiquen en el gimnasio?

- a) Ejercitación de músculos
- b) Levantamiento de pesas
- c) Yoga
- d) Clases colectivas(tai-chi, aeróbicos, Pilates, bailoterapia, Zumba)
- e) Otros:.....

10.- ¿En qué horario asistiría usted al gimnasio?

- a) De 6 a 8 de la mañana
- b) De 9 a 11 de la mañana
- c) De 4 a 6 de la tarde
- d) De 6 a 8 de la noche
- e) De 8 a 10 de la noche

11.- ¿Con que frecuencia Ud. asiste a un gimnasio?

- a) Diariamente
- b) Dos veces por semana
- c) Una vez por semana
- d) Rara vez
- e) Nunca

12.- ¿Está usted satisfecho con los servicios que brindan otros gimnasios?

SI ☐

NO ☐

13.- ¿A través de que medio publicitario usted desea obtener información sobre promociones y descuentos de nuestro gimnasio?

- a) Por teléfono fijo
- b) Por su celular
- c) Por correo electrónico
- d) Por su Facebook

14.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que haya en el gimnasio? Puede elegir varias.

- a) Charlas de nutrición
- b) Cafetería
- c) Asesoría de imagen
- d) Guardería
- e) Parqueadero
- f) Transporte

3.1.3. Análisis de la información

Datos generales

GÉNERO

Tabla 28 Género

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
MASCULINO	159	42,06%	42,06%
FEMENINO	219	57,94%	57,94%
TOTAL	378	100%	100%

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado: Angela Tuquerres

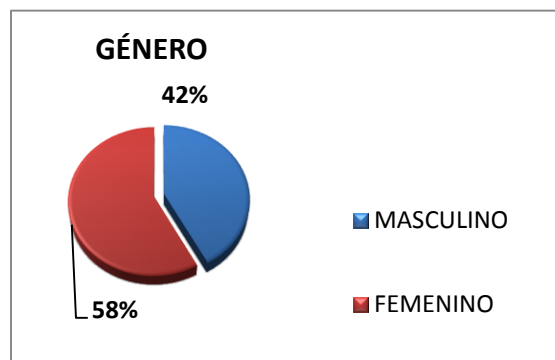


Figura 13 Género

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

La información acumulada presenta el 57,94% para el género femenino y un 42,06% correspondiente al género masculino. Según la encuesta realizada este

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

proyecto tendrá más acogida por el género femenino sienten este el mercado primordial ya que presenta el mayor porcentaje.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Tabla 29 Actividad Económica

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
SI	296	78,31%	78,31%
NO	82	21,69%	21,69%
TOTAL	378	100%	100%

FUENTE: Investigación de mercado

ELABORADO: Angela Tuquerres

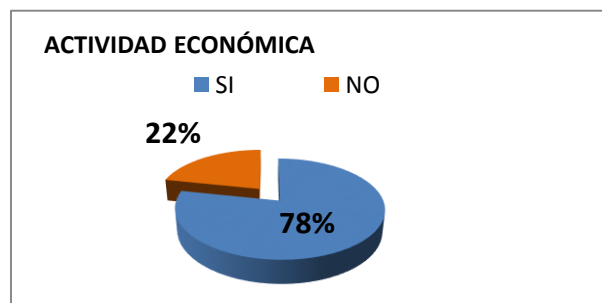


Figura 14 Actividad Económica

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según la información presentada el mayor porcentaje de personas encuestadas tiene o realiza alguna actividad económica con un total del 78.31% y un 21.69% correspondiente a personas que dependen de alguien económicamente.

De los resultados obtenidos se puede decir que tenemos un aspecto positivo a favor ya que el mayor número de personas son independientes económicamente.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Pregunta 1

¿Practica usted algún deporte? ¿Cuál?

Tabla 30 Pregunta 1

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
FUTBOL	183	48,41%	48,41%
CICLISMO	41	10,85%	10,85%
ATLETISMO	62	16,10%	16,10%
OTROS	92	24,64%	24,64%
TOTAL	378	100,00%	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

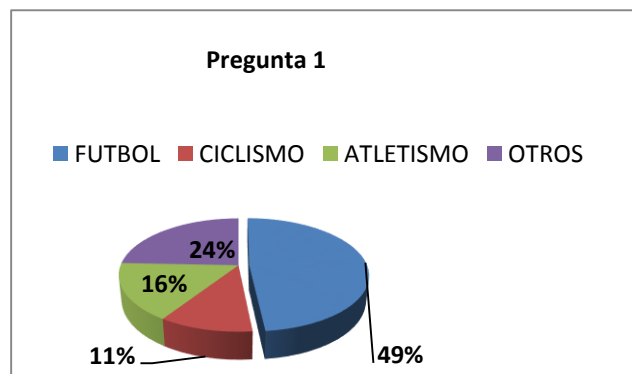


Figura 15 Pregunta 1

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Mediante la presentación realizada se pudo demostrar que el deporte que más practican las personas encuestadas es el fútbol con 48.41%, seguido del ciclismo con un 10.85%, un 16.10% atletismo y entre otros deportes un 24.64%.

Así se ha determinado que el fútbol es el deporte más practicado por los encuestados y esto servirá para establecer actividades que ayuden a este grupo que será uno de nuestros mercados principales.

Pregunta 2

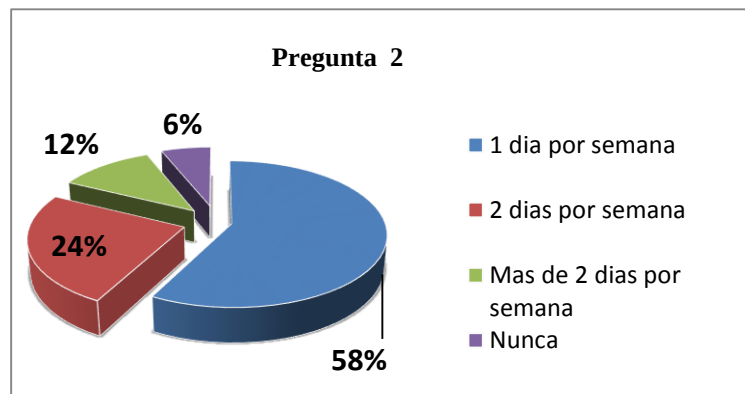
¿Con que frecuencia realiza el deporte mencionado en la pregunta anterior?

Tabla 31 Pregunta 2

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 día por semana	218	57,67%
2 días por semana	93	24,60%
Más de 2 días por semana	44	11,64%
Nunca	23	6,09%
TOTAL	378	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres



Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

De los datos obtenidos con respecto a la pregunta realizada las personas practican el deporte mencionado: un 57.67% de las personas 1 día por semana, el 24.60% 2

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

días por semana, un 11.64% más de 2 días por semana y un 6.09% nunca practican deporte.

Mediante el grafico anterior se pudo determinar que en su mayoría las personas dedican un día para hacer o practicar algún deporte, según estos datos se deberá elaborar una estrategia la cual ayude para que los clientes permanezcan por lo menos tres días a la semana en el establecimiento.

Pregunta 3

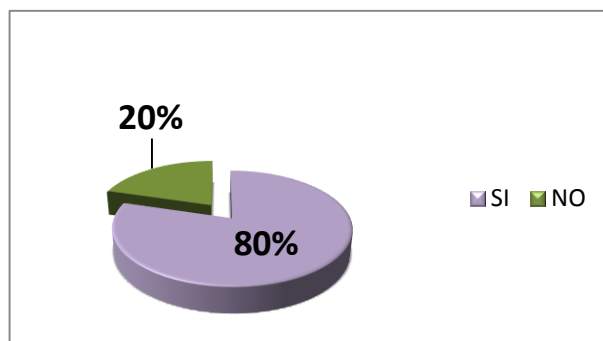
¿Sabía usted que en un gimnasio se puede fortalecer todas las partes del cuerpo humano?

Tabla 32 Pregunta 3

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
Si	301	79,63%	79,63%
No	77	20,37%	20,37%
TOTAL	378	100%	100%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres



Pregunta 3

Figura 17 Pregunta 3

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis:

Según la información presentada en la pregunta tres el 79.63% de las personas encuestadas dieron una respuesta afirmativa, mientras que el 20.37% aseguro no saber sobre el tema.

Se pudo confirmar que la mayoría de la población encuestada podrían ser clientes potenciales para el gimnasio ya que conocen un poco más del tema.

Pregunta 4

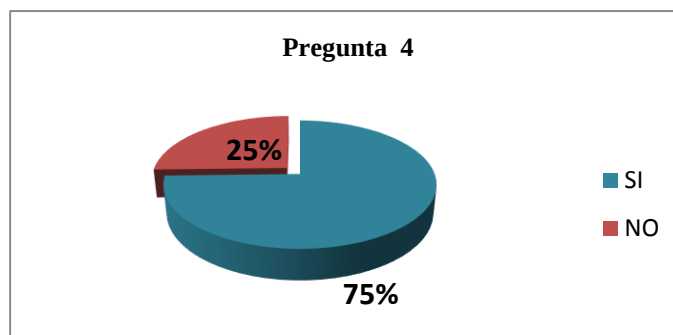
¿Le gustaría asistir a un gimnasio ubicado en el sector de Cotocollao?

Tabla 33 Pregunta 4

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
Si	282	74,60%	74,60%
No	96	25,40%	25,40%
TOTAL	378	100%	100%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres



FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Figura 18 Pregunta 4

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Con respecto a la pregunta realizada, los resultados obtenidos fueron que el 74.6% de las personas están de acuerdo, mientras que el 25.40% no lo están ya su lugar de domicilio es bastante lejos.

Pregunta 5

¿Qué valoraría más para la apertura de un gimnasio?

Tabla 34 Pregunta 5

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Instalaciones	82	21,69%
Variedades de Actividades	163	43,12%
Precio	118	31,22%
Otros	15	3,97%
TOTAL	378	100,00%

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado: Angela Tuquerres

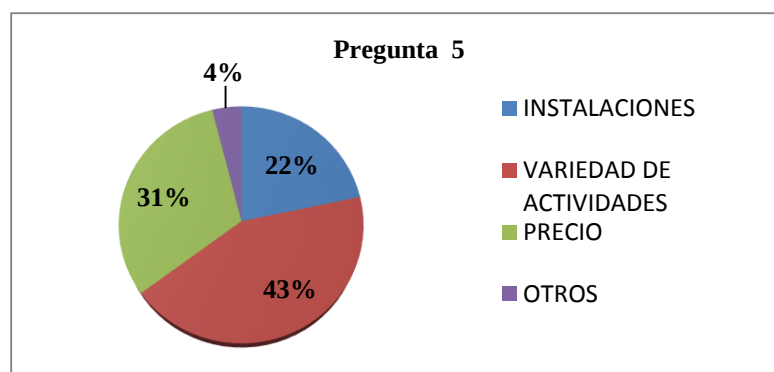


Figura 19 Pregunta 5

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según los datos obtenidos con respecto a la pregunta el 21.69% de los encuestados valora más las instalaciones, el 43.12% la variedad de actividades siendo este el mayor porcentaje, un 31.22% valora más el precio y un 3.97% valoran otros aspectos. De los datos obtenidos se puede concluir que la variedad de actividades será nuestro enfoque principal.

Pregunta 6

¿Qué aspectos cree usted que son importantes a la hora de elegir un gimnasio?

Tabla 35 Pregunta 6

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ubicación del gimnasio	130	34,39%
Variedad de maquinas	57	15,08%
Personal capacitado	112	29,63%
Infraestructura	42	11,11%
Servicios	37	9,79%
TOTAL	378	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

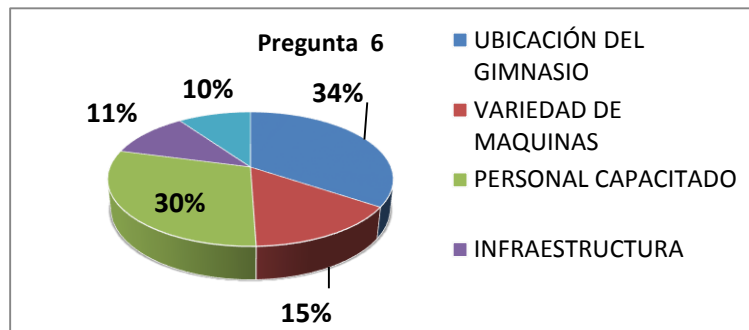


Figura 20 Pregunta 6

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Para las personas encuestadas los aspectos más relevantes son la ubicación del gimnasio con el 34.39% y el personal capacitado con un 29.63%, seguido de variedad de máquinas con un 15.08%, un 11.11% votaron por la infraestructura y solo un 9.79% valora más los servicios. De los datos obtenidos se puede concluir que la ubicación del gimnasio será fundamental para el éxito del proyecto.

Pregunta 7

¿Por qué razones usted asistiría a un gimnasio?

Tabla 36 Pregunta 7

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por salud y bienestar	217	57,41%
Como entrenamiento	81	21,43%
Para tener un cuerpo bonito	53	14,02%
Otros	27	7,14%
TOTAL	378	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

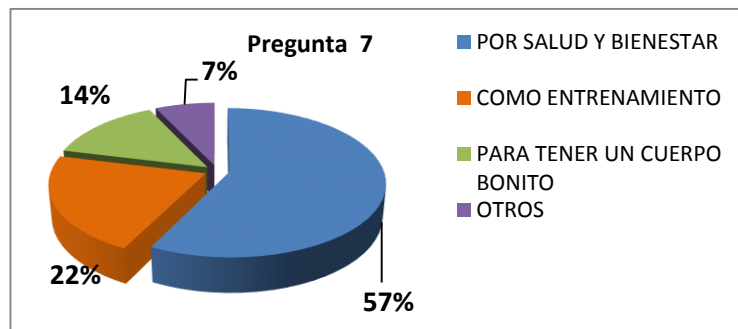


Figura 21 Pregunta 7

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Para las personas encuestadas las razones más relevantes por la cuales asistirían a un gimnasio son la salud y bienestar con el 57.41%, asistir como entrenamiento un 21.43%, para tener un cuerpo bonito un 14.02%, y un 11.11% votaron por otras razones.

Debido a esto se tomara como oportunidad el porcentaje mayoritario de los votantes elaborando planes que incentiven a la realización de ejercicios en el gimnasio.

Pregunta 8

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la membresía para pertenecer al gimnasio?

Tabla 37 Pregunta 8

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
30 dólares mensuales	235	62,17%
35 dólares mensuales	92	24,34%
40 dólares mensuales	33	8,73%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

50 dólares mensuales	18	4,76%
TOTAL	378	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

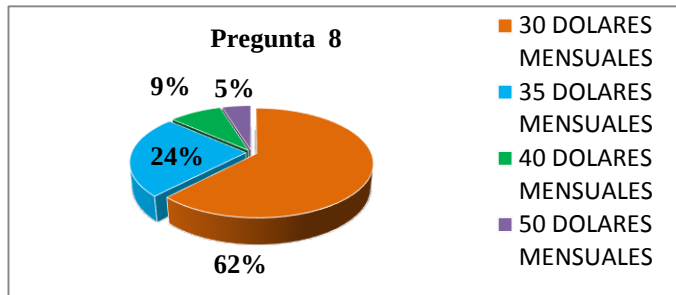


Figura 22 Pregunta 8

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según las encuestas realizadas las personas estarían dispuestos a pagar \$30 reflejando el 62.17% siendo el más alto porcentaje de los votantes, seguido del 24.34% que pagaría \$35, un 8.73% pagaría \$40 y solo el 4.76% estaría dispuesto a pagar \$50. El precio que más tuvo acogida según los votantes es de \$25 dólares, determinando así que para que el gimnasio tenga acogida entre los clientes el costo deberá oscilar entre este rango presentado.

Pregunta 9

¿Qué tipo de actividades le gustaría que se practique en el gimnasio?

Tabla 38 Pregunta 9

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ejercitación de músculos	182	48.15%
Levantamiento de pesas	34	8.99%
Yoga	51	13.50%
Clases colectivas	93	24.60%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Otros	18	4.76%
TOTAL	378	100.00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

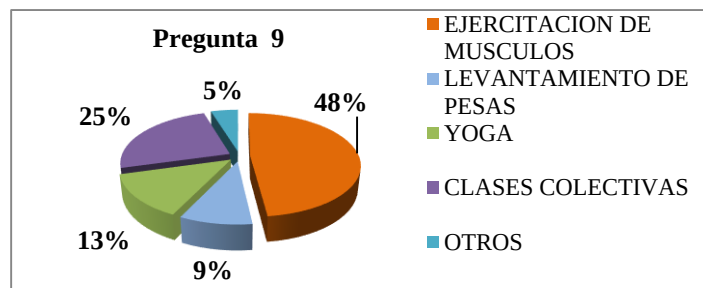


Figura 23 Pregunta 9

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según la información presentada las actividades más relevantes son la ejercitación de músculos con el 48.15% y las clases colectivas con un 24.60%, seguido de las clases de Yoga con un 13.50%, un 8.99% votaron por el levantamiento de pesas y solo un 4.76% voto por otras actividades. Se tomara en consideración los porcentajes más altos presentados anteriormente para enfocar y especializar las actividades que se realicen en el gimnasio.

Pregunta 10

¿En qué horario asistiría usted al gimnasio?

Tabla 39 Pregunta 10

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 6 a 8 de la mañana	82	21.69%
De 9 a 11 de la mañana	38	10.05%
De 4 a 6 de la tarde	20	5.29%
De 6 a 8 de la noche	178	47.10%
De 8 a 10 de la noche	60	15.87%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

TOTAL	378	100.00%
-------	-----	---------

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

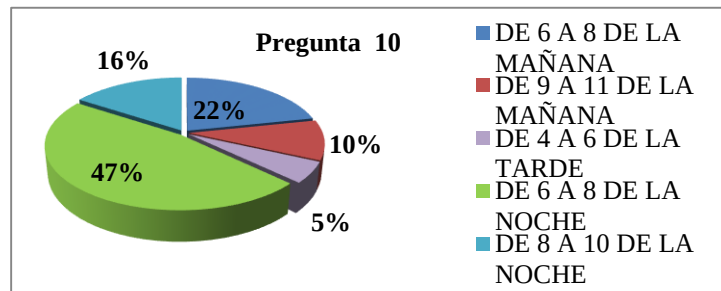


Figura 24 Pregunta 10

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según la información presentada el horario más óptimo fue de 6 a 8 de la noche con el 47.10% siendo este el que posiblemente será de mayor afluencia de clientes en el gimnasio, seguido de 6 a 8 de la mañana con el 21.69%, seguido de las clases de 8 a 10 de la noche con un 15.87%, un 10.05% votaron por el horario de 9 a 11 de la mañana y un 5.29% voto por asistir de 4 a 6 de la tarde.

Pregunta 11

¿Con que frecuencia Ud. asiste a un gimnasio?

Tabla 40 Pregunta 11

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diariamente	29	7.67%
Dos veces por semana	24	6.35%
Una vez por semana	232	61.38%
Rara vez	56	14.81%
Nunca	37	9.79%
TOTAL	378	100.00%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Elaborado: Angela Tuquerres

Fuente: Estudio de mercado

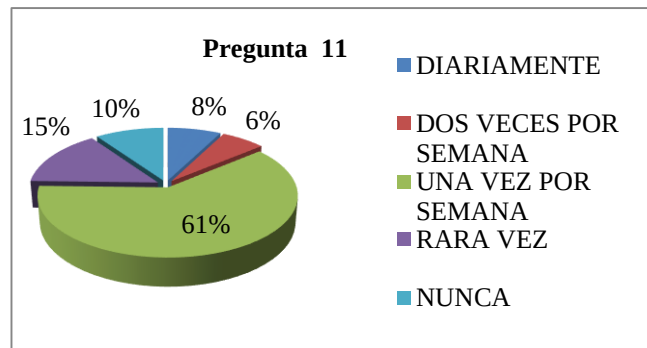


Figura 25 Pregunta 11

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Para las personas encuestadas la frecuencia con que asisten a un gimnasio dieron como resultado que el 61.38% lo hacen una vez por semana, el 14.81% rara vez, seguido de un 9.79% que lo nunca asiste, un 7.67% dijo que asistía diariamente y un 6.35% dos veces por semana. Según la encuesta hace entender que una gran parte de nuestro posible mercado ya tiene conocimiento del servicio que se va a prestar y será una oportunidad para atraer a los clientes.

Pregunta 12

¿Está usted satisfecho con los servicios que brindan otros gimnasios?

Tabla 41 Pregunta 12

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	151	39,95%
No	227	60,05%
TOTAL	378	100%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

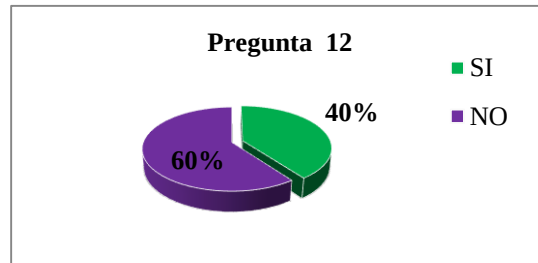


Figura 26 Pregunta 12

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según las encuestas realizadas el 60.05% de los encuestados no está de acuerdo con la prestación de servicios de otros gimnasios, mientras que el 39.95% si está satisfecho con los servicios recibidos. Estos datos ayudan a determinar que el gimnasio tendrá una buena acogida entre los posibles clientes dado que en su mayoría no están satisfechos con otros gimnasios del sector.

Pregunta 13

¿A través de que medio publicitario usted desea obtener información sobre promociones y descuentos de nuestro gimnasio?

Tabla 42 Pregunta 13

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por teléfono fijo	53	14,02%
Por su celular	38	10,05%
Por correo electrónico	163	43,12%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Por su Facebook	124	32,81%
TOTAL	378	100.00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

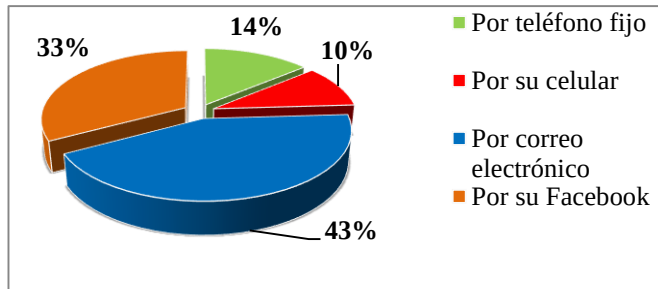


Figura 27 Pregunta 13

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Según las encuestas presentadas los medios con más alto porcentaje de votación fueron el correo electrónico con un 43.12%, seguido del Facebook con 32.81%, otros encuestados eligieron recibir información por su teléfono fijo y un 10.05% por medio de su teléfono celular. La encuesta ayuda a entender que una gran parte prefiere al correo electrónico como medio de recepción de información sobre el gimnasio y se deberá explotar este medio al máximo.

Pregunta 14

¿Qué servicios adicionales le gustaría que haya en el gimnasio?

Tabla 43 Pregunta 14

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Charlas de nutrición	85	22,49%

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Cafetería	61	16,14%
Asesoría de imagen	79	20,90%
Guardería	25	6,61%
Parqueadero	31	8,20%
Transporte	97	25,66%
TOTAL	378	100.00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

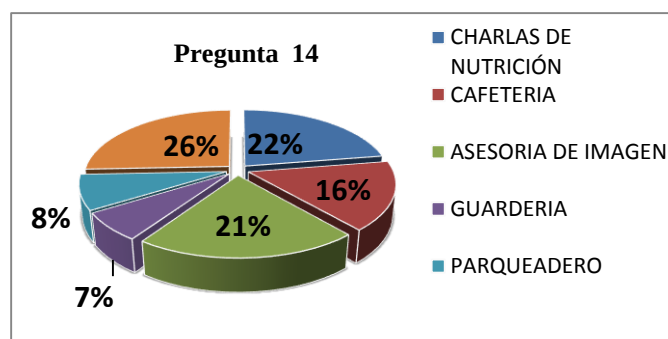


Figura 28 Pregunta 14

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas demuestran que los servicios adicionales que prefieren los votantes son transporte con un 25.66%, seguido de charla de nutrición con 22.49%, otros encuestados eligieron la asesoría de imagen con el 20.90%, la cafetería con un 16.14%, el parqueadero con el 8.20% y el servicio de guardería presento un 6.61% de acogida. La encuesta ayuda a entender que una gran parte prefiere el transporte como servicio adicional y será uno de los principales servicios que ofrecerá el gimnasio.

3.2. Oferta

Argumenta (Avila Macedo J. , 2006, pág. 45) qué;

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

La oferta es el fenómeno correlativo a la demanda. Se le considera como la cantidad de mercaderías que se ofrece a la venta a un precio dado por unidad de tiempo. La oferta de un producto de un producto se determina por las diferentes cantidades que los productos están dispuestos y aptos para ofrecer en el mercado, en función de varios niveles de precios, en un periodo dado.

3.2.01 Oferta Histórica

Según (Fernandez Espinoza S. , 2007, pág. 40);

El empleo de los antecedentes históricos para establecer el comportamiento futuro de una serie cronológica descansa en el supuesto básico de que las variables determinantes de las ventas, o sea, nivel de actividad económica, precios relativos, etc., tendrán en el futuro el mismo comportamiento que en el pasado.

Debido a que en el sector existen aproximadamente 10 gimnasios, que ofrecen servicios como polideportivos, gimnasio, recreación, entretenimiento, club de baile, artes marciales. Aparte de existir parques, canchas deportivas que permiten a las personas realizar actividad física.

Es por ello que la implementación de este gimnasio con servicio de TRAINNING GYM será el primero en este sector en brindar este tipo de servicio.

3.2.02. Oferta Actual

(Fernandez Espinoza S. , 2007, pág. 40) Asegura que; “Se da por medio del análisis de la situación de la oferta y la demanda actual, y se pueden ensayar proyecciones a futuro”.

3.2.02.01 Cálculo de la Oferta Actual

Tabla 44 Tabla de la Oferta Actual

Oferta Actual			
Año	Demanda proyectada	Aceptación de la competencia (%)	Oferta proyectada
2016	\$ 78.112,05	0,7460	\$ 58.271,59

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Como se aprecia en el cuadro anterior, para el cálculo de la oferta actual, se multiplico la demanda proyectada por el porcentaje de aceptación de la población, esto según las encuestas realizadas en varios lugares del sector de Cotocollao, dando un total de Oferta Proyectada por un valor de \$58271.59 para este año.

3.2.03 Oferta Proyectada

Afirma (Miranda Miranda, 2005, pág. 102) qué;

Para el análisis de la oferta se siguen las mismas pautas de manejo de la información estadística anotadas para la demanda, dado que se realiza el estudio histórico, actual y futuro con el pronóstico de verificar la cantidad de bienes y servicios que se han ofrecido y se están ofreciendo, y la cantidad que se ofrecerán, así como las circunstancias de precio y calidad en que se realiza dicha oferta.

Tabla 45 Tabla de la Oferta Proyectada

Proyección de la Oferta				
	Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la Competencia (%)	Oferta Proyectada
1	2017	\$ 79.205,62	0,3995	31.642,64
2	2018	\$ 80.314,50	0,3995	32.085,64
3	2019	\$ 81.438,90	0,3995	32.534,84
4	2020	\$ 82.579,04	0,3995	32.990,33
5	2021	\$ 83.735,15	0,3995	33.452,19

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis:

La proyección de la oferta está a cinco años, dando como resultado muy poca competencia ofreciendo el mismo servicio, de esta forma se tratara de aprovechar al máximo y poder establecer el proyecto con buena acogida en el futuro.

3.3 Demanda

(Lacalle Garcia, 2014, pág. 34) Concluyo qué; “La demanda es el conjunto de unidades (cantidad) que los clientes están dispuestos a adquirir a un determinado precio. Esta relación, cantidad-precio, es inversa, es decir, a mayor precio menor será dicha cantidad”.

3.3.01 Demanda Histórica

Dice (Chapman, 2006, pág. 23) qué;

La demanda pasada sigue cierto patrón, y que si este patrón puede ser analizado podrá utilizarse para desarrollar proyecciones para la demanda futura, suponiendo que el patrón continuo aproximadamente de la misma forma. Por último, esto implica el supuesto de que la única variable real independiente en el pronóstico de series de tiempo.

La demanda que existe en el sector es uno de los factores positivos del proyecto, debido a que hay un 61.38% de concurrencia de las personas a los gimnasios aledaños y que los servicios que ofrecen no llena satisfactoriamente las expectativas

de los clientes, dando como resultado que los clientes busquen lugares diferentes cada vez para realizar sus rutinas de ejercitación.

El propósito de este proyecto es cumplir con las expectativas de los consumidores y brindar el mejor servicio a precios cómodos y competitivos.

3.3.02 Demanda Actual

Afirma (Lopez Belbeze, 2008, pág. 44) qué; “Volumen total que compraría un grupo de consumidores concreto, en una zona geográfica determinada, en un periodo de tiempo preciso, en un entorno de marketing definido y con un nivel y un conjunto de esfuerzos de marketing específicos”.

3.3.02.01 Cálculo de la demanda actual.

Tabla 46 Demanda Actual

Demanda Actual			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2016	\$ 78.112,05	1	\$ 78.112,05

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Como se aprecia en el cuadro anterior, para el cálculo de la de la demanda actual, se multiplico el valor de las ventas mensuales por los doce meses del año, basado en

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

el porcentaje de frecuencia con que los usuarios utilizan este servicio, dándonos un total de Demanda Proyectada por un valor de \$ 78.112,05 para este año.

3.3.03 Demanda Proyectada

Para (Ortegon & Pacheco, 2005, pág. 39)

La demanda proyectada es aquella cantidad de bien o servicio que la población podría consumir en el futuro. Para la determinación habrá que tener en cuenta los cambios poblacionales, otros proyectos relacionados que puedan modificar los hábitos de consumo y los cambios en la población que se prevean además de los crecimientos vegetativos de dicha población. Proyectar la demanda no es más que estimar lo que sucederá a futuro con la población objetivo del proyecto.

Tabla 47 Proyección de la demanda

Proyección de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2017	\$ 78.112,05	1,014	\$ 79.205,62
2018	\$ 79.205,62	1,014	\$ 80.314,50
2019	\$ 80.314,50	1,014	\$ 81.438,90
2020	\$ 81.438,90	1,014	\$ 82.579,04
2021	\$ 82.579,04	1,014	\$ 83.735,15

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Mediante la demanda se establece que el gimnasio contara con un promedio aceptable de consumidores del servicio de training gym para los cinco años proyectados. Es favorable contar con esta cantidad de demanda.

3.4 Balance oferta-demanda

3.4.01 Balance actual

Tabla 48 Balance Actual

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2016	\$ 78.112,05	\$ 58.271,59	\$ 19.840,46

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El balance actual da a conocer que la oferta es menor que la demanda lo cual es algo a favor y se deberá aprovechar, de esto se obtiene como resultado una demanda insatisfecha.

3.4.02 Balance proyectado.

Tabla 49 Calculo de la demanda insatisfecha

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (DP-OP)
2017	79.205,62	31.642,64	47.562,97

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

2018	80.314,50	32.085,64	48.228,85
2019	81.438,90	32.534,84	48.904,06
2020	82.579,04	32.990,33	49.588,72
2021	83.735,15	33.452,19	50.282,96

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El cálculo de la demanda insatisfecha se proyectara a 5 años y deberá ser aprovechada de manera óptima. Al tener una demanda insatisfecha de \$50282.96, al final del periodo proyectado se establece que el proyecto tendrá una demanda favorable de clientes.

CAPÍTULO IV

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

4. ESTUDIO TÉCNICO

Dice (Sapag Chain, 2007, pág. 95) qué;

El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ello, en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio eficaz y eficientemente.

4.1 Tamaño del Proyecto

Según (Rosales Posas, 2007, pág. 117);

El tamaño depende de la magnitud, la naturaleza y el tipo de proyecto que se esté formulando, pues cada proyecto tiene características particulares que, al final, limitaran su tamaño. Entre los factores que pueden influir en el tamaño del proyecto, se encuentran los determinantes –como la demanda y los insumos- y los condicionantes –como la tecnología, la localización, el financiamiento, los recursos humanos y la capacidad empresarial-.

4.1.01 Capacidad Instalada

(Huertas Garcia & Dominguez, 2015, pág. 146) Dice qué; La capacidad instalada está relacionada con la localización y la distribución de planta. No hay que olvidar que la capacidad depende de la demanda y que esta puede verse fuertemente influido por la localización.

Tabla 50 Capacidad Instalada

AREA	DIMENSIONES	TOTAL M ²
Gerente- Propietario	3 X 3	9m ²
Instructores	2 X 1,50	3m ²
Recepcionista	2 X 2	4m ²
Sala de espera	3X 4	12m ²
Aeróbicos	5 X 4	20m ²
Bailo terapia	5 X 4	20m ²
Pesas	1 X 1	1m ²
Máquinas	3 X 4	12m ²
Baños	3 X 2	6m ²
Duchas (4)	1,50 X 1,50	9m ²
Vestidores (4)	1 X 1	4m ²
Casilleros (20)	0,50 X 0,40 cm	1m ²
Parqueadero (4)	12,50	50m ²
TOTAL CAPACIDAD INSTALADA		151m²

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

De acuerdo a la capacidad instalada el espacio físico del gimnasio estará distribuido de la siguiente manera: el área administrativa (recepción, oficina del propietario, instructores), sala de espera, los vestidores, casilleros, los servicios sanitarios tanto para hombres como para mujeres, área de pesas, área de máquinas, pista de aeróbicos y bailo terapia, el parqueadero, con un total de 151m².

4.1.02 Capacidad Óptima

Menciona (Meza Orozco, 2013, pág. 26) qué; La capacidad óptima o capacidad instalada es el nivel máximo de producción o de prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria y equipos e infraestructura disponible pueden generar.

Tabla 51 Capacidad Óptima

AREA	DIMENSIONES	TOTAL M ²
Gerente- Propietario	3 X 3	9m ²
Recepcionista	2 X 2	4m ²
Sala de espera	3X 4	12m ²
Aeróbicos	5 X 4	20m ²
Bailo terapia	5 X 4	20m ²
Pesas	1 X 1	1m ²
Máquinas	3 X 4	12m ²
TOTAL CAPACIDAD ÓPTIMA		78m²

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Dentro de la capacidad optima el área del gerente-propietario ocupa una dimensión de 9m², el área de recepción tiene 4m² y la sala de espera 12m².

El área de actividades está equipada con máquinas de fuerza, área de peso libre y equipamiento cardio-vascular, pesas, pista de Bailo terapia, Aeróbicos, con equipos de música y material deportivo específico para cada actividad lo cual tiene una dimensión de 53m².

4.2 Localización

Dice (Barros Torrealba, 2006, pág. 15); Se vincula con la posición de un objeto sobre la superficie de la tierra con la ayuda de sistemas de referencia explícitos, como el de las coordenadas geográficas.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

4.2.01 Macro Localización

Según (Aguilar Idáñez, 2012, pág. 351); “Macro-localización es la ubicación geográfica del proyecto dentro del área: región, comarca, ciudad, conjunto rural, etc”.

Tabla 52 Macro Localización

MACRO LOCALIZACIÓN	
País:	Ecuador
Provincia:	Pichincha
Cantón:	Quito
Parroquia:	Cotocollao
Localización:	Calle Flavio Alfaro y Jacinto de Evia.

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

MAPA DE QUITO

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

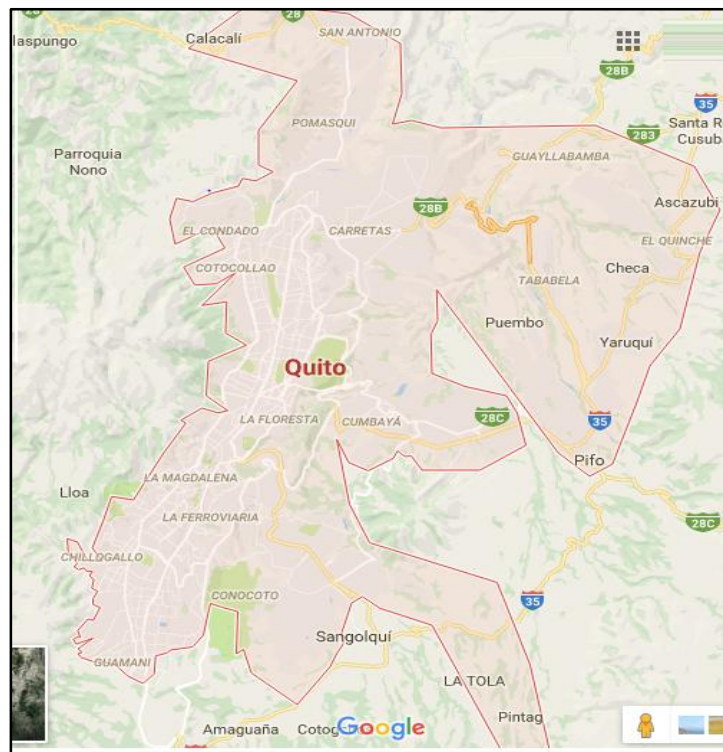


Figura 29 Mapa de Quito

Fuente: Internet
Elaborado por: Google Maps.

4.2.02 Micro Localización

Dice (Ortegon & Pacheco, 2005, pág. 54) qué;

Consiste en la selección puntual del sitio para la instalación del proyecto, una vez cumplido el análisis de macro localización. Para la decisión de micro localización tienen especial importancia los siguientes factores: existencia de vías de comunicación, servicio públicos básicos, topografía y estudios de suelos, condiciones ambientales y de salubridad, control ecológico, etc.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

MAPA DE UBICACIÓN DEL PROYECTO



Figura 30 Micro Localización.

Fuente: Internet

Elaborado por: Google Maps

4.2.03 Localización Óptima

Asegura (Maldonado Arias, 2006, pág. 48) qué;

En la determinación de la localización óptima, a más de establecer los factores que influyen en el tamaño óptimo y que ya fueron mencionados (mercado consumidor y mercado proveedor de insumos), hay que canalizar los siguientes puntos de vista: la existencia de obras de infraestructura y la existencia de disposiciones legales.

Tabla 53 Tabla de localización Óptima

Factores	Ponderación	Av. De la Prensa y Av. Del Maestro		Av. Machala y Florida		Av. Mariscal Sucre y Humberto Albornoz	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
Seguridad	0,15	8	1,20	9	1,35	7	1,05
Vías de acceso	0,15	9	1,35	9	1,35	8	1,20
Servicio de transporte	0,15	9	1,35	8	1,20	10	1,50
Arriendo	0,20	8	1,60	10	2	8	1,60
Servicios básicos	0,10	9	0,90	10	1	10	1
Competencia	0,10	4	0,40	6	0,60	4	0,40
Parqueaderos	0,15	8	1,20	7	1,05	8	1,20
TOTAL	1,00	8		8,55		7,95	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

Mediante la ponderación de los factores que serán de mayor influencia tanto en la infraestructura como en la localización se ha determinado que son los más adecuados para la implementación del gimnasio en las direcciones: Av. De la prensa y Av. Del Maestro, Av. Machala y Florida y Av. Mariscal Sucre y Humberto Albornoz.

4.3 Ingeniería del Producto

(Cuatrecasas, 2012, pág. 31) Menciona que;

La ingeniería del producto concentra su atención en el diseño del producto, que debe ser tal que cubra ante todo una función que le sea encomendada, y ello dará lugar, a lo que llamaremos valor del producto. Además de la funcionalidad, otros aspectos tienen también indudable interés, tales como el aspecto o la estética, su mayor o menor fragilidad, etc.

4.3.01 Definición del producto o servicio

Para (Martinez Guirao, 2011, pág. 196);

El gimnasio no es solamente el espacio físico o la relación contractual que establecen con él los alumnos con el abono de la cuota mensual y la cantidad correspondiente a la formalización de la matrícula. Es también un contexto de interacción social, un ámbito de sociabilidad donde se produce una identificación grupal. El concepto de gimnasio trasciende de su localización y su estructura física.

4.3.02 Distribución de la planta

Tabla 54 Distribución de la planta

AREA	DIMENSIONES	TOTAL M ²
Gerente- Propietario	3 X 3	9m ²
Instructores	2 X 1,50	3m ²
Recepcionista	2 X 2	4m ²
Sala de espera	3X 4	12m ²
Aeróbicos	5 X 4	20m ²
Bailo terapia	5 X 4	20m ²
Pesas	1 X 1	1m ²
Máquinas	3 X 4	12m ²
Baños	3 X 2	6m ²
Duchas (4)	1,50 X 1,50	9m ²
Vestidores (4)	1 X 1	4m ²
Casilleros (20)	0,50 X 0,40 cm	1m ²
Parqueadero (4)	12,50	50m ²
TOTAL CAPACIDAD INSTALADA		151m²

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

4.3.02.01 Código de cercanía

Tabla 55 Código de cercanía

CÓDIGO DE CERCANÍA	
1	Por servicios
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

4.3.2.02 Razones de cercanías

Tabla 56 Razones de cercanías

RAZONES DE CERCANIAS	
A	Absolutamente Necesario Que Este Cerca
E	Especialmente Necesario Que Este Cerca
I	Importante Que Este Cerca
O	Cercanía Ordinaria
U	Cercanía Indiferente
X	Cercanía Indeseable

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

4.3.2.04 Distribución de la planta

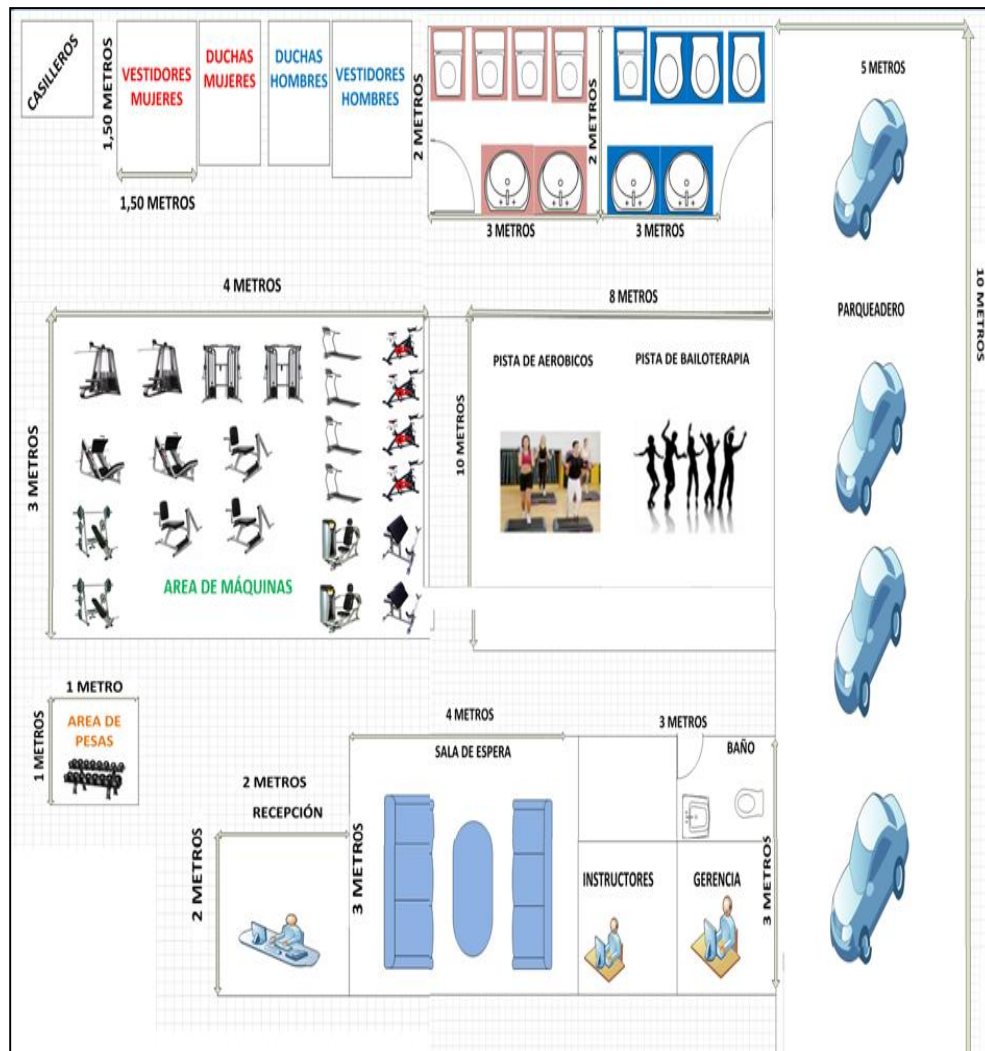


Figura 31 Distribución de la planta

Fuente: Investigación propia

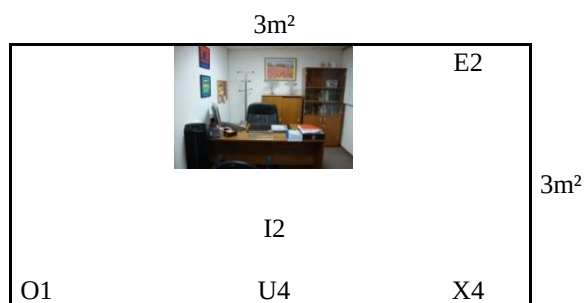
Elaborado por: Angela Túquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

4.3.2.05 Tabulación de la matriz triangular

Gerente - Propietario: 3m² X 3m²

Tabla 58 Área de Gerencia (3X 3) 9 metros.



Fuente: Investigación Propia.

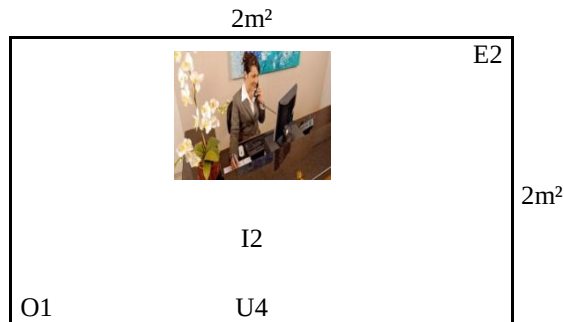
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El área del gerente-propietario es de 9m², según la tabulación es especialmente necesario que se encuentre cerca de la recepción por gestión administrativa, importante que se encuentre cerca de la sala de espera, la cercanía con el área de aeróbicos y pesas es ordinaria, la cercanía con el área de bailo terapia es indeseable por el ruido de igual manera con el área de máquinas.

Recepcionista: 2m2 X 2m2

Tabla 59 Recepcionista (2 X 2) 4 metros.



Fuente: Investigación Propia.

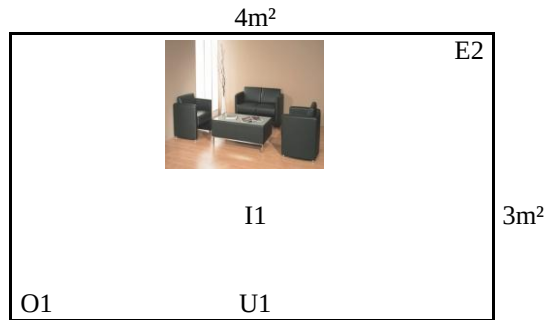
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El área de recepción tiene una dimensión de 4m², es importante que se encuentre cerca del área de gerencia por gestiones administrativas, al igual que con la sala de espera es especialmente necesario su cercanía, la cercanía con el área de aeróbicos, pesas y máquinas es ordinaria por servicios, y tiene cercanía indiferente con el área de bailoterapia por el ruido.

Sala de espera: 4m2 X 3m2

Tabla 60 Sala de espera (4 X 3) 12 metros.



Fuente: Investigación Propia.

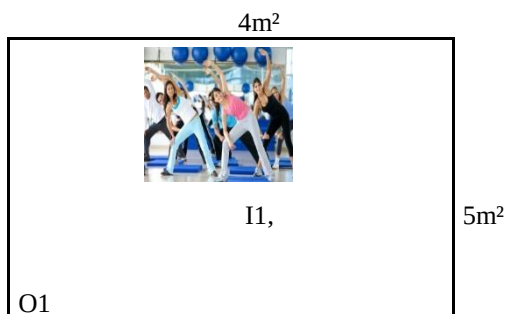
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

La sala de espera tiene una dimensión de 12m², es importante que se encuentre cerca de gerencia por gestión administrativa, es especialmente necesaria su cercanía con la recepción por gestión administrativa, la cercanía con el área de bailoterapia y máquinas es indiferente por el servicio, tiene cercanía ordinaria con el área de aeróbicos y pesas por los servicios.

Área de Aeróbicos: 5m² X 4m²

Tabla 61 Área de Aeróbicos (5 X 4) 20 metros.



Fuente: Investigación Propia.

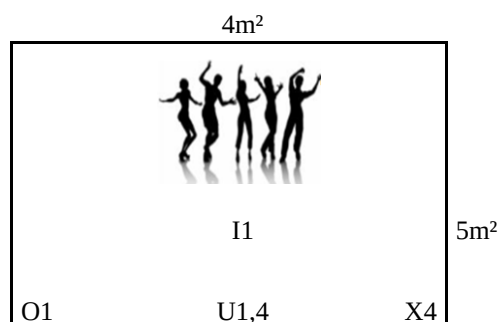
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El área de aeróbicos tiene una dimensión de 20m², es importante su cercanía con el área de bailoterapia y pesas por los servicios que brinda el gimnasio, tiene cercanía ordinaria con el área de recepción, gerencia, sala de espera y máquinas por los servicios.

Área de Bailoterapia: 5m² X 4m²

Tabla 62 Área de Bailo terapia (5 X 4) 20 metros.



Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

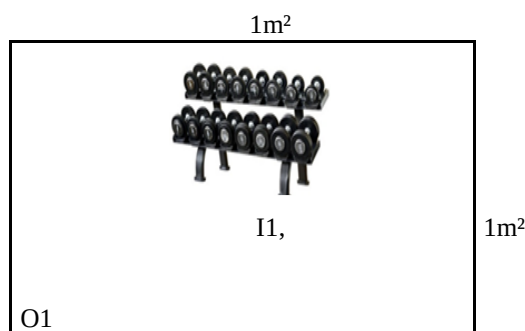
FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis:

El área de bailoterapia tiene una dimensión de 20m², es importante su cercanía con el área de pesas y aeróbicos por los servicios que brinda el gimnasio, no es recomendable que este cerca de la recepción sala y gerencia por el ruido, tiene cercanía ordinaria con el área de máquinas por los servicios.

Área de pesas: 1m² X 1m²

Tabla 63 Área de pesas (1 X 1) 1 metro.



Fuente: Investigación Propia.

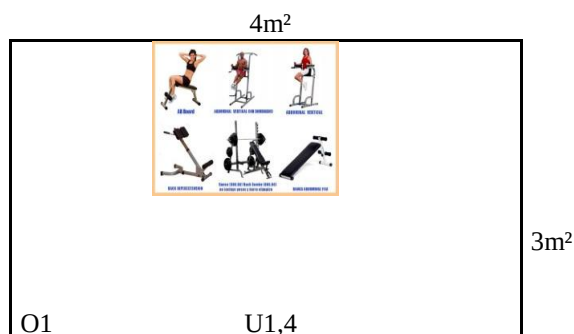
Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El área de pesas tiene una dimensión de 1m², es importante su cercanía con el área de bailoterapia y aeróbicos por los servicios que brinda el gimnasio, tiene cercanía ordinaria con el área de máquinas, sala de espera, recepción y gerencia por los servicios.

Área máquinas: 3m² X 4m²

Tabla 64 Área de máquinas (3 X 4) 12 metros.



Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

Análisis:

El área de Máquinas tiene una dimensión de 12m², tiene cercanía indiferente con la sala de espera y gerencia por el ruido, su cercanía es ordinaria con la recepción, aeróbicos, bailoterapia y pesas por los servicios.

4.3.03 Proceso Productivo

Afirma (Suñe & Arcusa, 2010, pág. 77) qué; De forma particular podemos definir un proceso productivo como una secuencia definida de operaciones que transforma unas materias primas y/o productos semielaborados en un producto acabado de mayor valor.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.



Figura 32 Proceso Productivo

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

4.3.3.01 Descripción del proceso del Flujograma

Tabla 65 Descripción de procesos

AREA	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
Aeróbicos	Calentamiento, ejercitación, coreografía, moldeo de cintura, piernas.	45 minutos
Bailo terapia	Ejercicio de respiración, coreografía, eliminación del estrés.	30 minutos
Pesas y Cardio	Calentamiento, Levantamiento de glúteos, ejercitación de piernas, brazos, antebrazos.	25 minutos
Máquinas	Ejercitación muscular, de abdomen, espalda, brazos, piernas.	30 minutos

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

4.3.04 Maquinaria y Equipo

Según (Arlandis, 2011, pág. 137) es;

Conjunto de máquinas o bienes de equipo mediante las cuales se realizan la extracción o elaboración de los productos. En esta cuenta figuraran todos aquellos elementos de transporte interno que se destinen al traslado de personal, animales, materiales y mercaderías dentro de factorías, talleres, etc. Sin salir al exterior.

Tabla 66 Equipos y maquinaria

EQUIPOS Y MAQUINARIA			
DESCRIPCION	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
 Colchonetas	10	12,00	120,00
 Step de madera	10	35,00	350,00
 prensa atlética	2	350,00	700,00
 Femoral acostado 150lbs	3	450,00	450,00

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

 Jaula de sentadillas	1	330,00	330,00
 Polea alta 200lbs	2	420,00	840,00
 Banco de pecho inclinado	2	480,00	960,00
 Predicador	2	270,00	540,00
 Porta discos	2	100,00	200,00

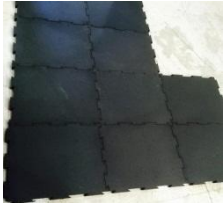
FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN
 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
 GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL
 DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

 Porta mancuernas	1	220,00	220,00
 Porta barras	1	150,00	150,00
 Barra olímpica 2,20 500 lbs	4	30,00	120,00
 Barra olímpica Z	2	30,00	60,00
 1000 libras en disco	1000	1,49	1490,00

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN
 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
 GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL
 DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

			
300 libras en mancuernas	300	1,30	390,00
			
Bicicleta spinning	4	330,00	1320,00
			
Caminadora bodySculpture	4	350,00	1400,00
			
Máquina para hombro 170lbs	2	450,00	900,00
			
Polea gemela	2	470,00	940,00

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN
 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
 GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL
 DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

 Máquina Paraabdominales	4	230,00	920,00
 Espejo	2	150,00	300,00
 Piso antideslizante	14 m	22,00 c/m	308,00
 Parlante amplificador	2	135,00	270,00

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 67 Equipo de computo y oficina

EQUIPOS DE COMPUTO Y OFICINA			
DESCRIPCION	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

 Equipo de computo	3	450,00	1350,00
 Impresora	1	90,00	90,00
 Teléfono	3	50,00	150,00

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 68 Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
 Canceles	1	250,00	250,00
 Escritorio	3	135,00	405,00
 Sillas	6	45,00	270,00

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

 Sala de espera	1	130,00	130,00
--	---	--------	--------

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Túquerres

Tabla 69 Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
 Grapadora	3	8,00	24,00
 Perforadora	2	12,00	24,00
 Portalápices	3	4,50	13,50

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Túquerres

Análisis:

Para el inicio de actividades del gimnasio se ha tomado en cuenta los equipos, muebles que se utilizará para cada una de las áreas, así también la maquinaria para los ejercicios y rutinas que el cliente vaya a realizar.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Todo el equipo y maquinaria antes mencionada se utilizará para un buen desempeño del gimnasio y por ende brindar un excelente servicio a todas las personas que visiten el gimnasio.

CAPÍTULO V

5. Estudio Financiero

Dice (Fernandez Espinoza S. , 2007, pág. 45) que: “Es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto”.

5.1 Ingresos Operacionales y No Operacionales

5.1.01 Ingresos Operacionales

Asegura (Mendoza & Ortiz, 2016, pág. 56) que: “Son los que se obtienen por el desarrollo de actividades relacionadas con el objeto social del negocio, es decir, aquellos que se generan por la prestación de servicios o por la venta de productos”.

Tabla 70 Ingresos Operacionales

DESCRIPCION	SERVICIO
POBLACIÓN NORTE DE QUITO COTOCOLLAO	22,866.00
HOMBRES Y MUJERES	22,866.00
Aceptación	75%
TOTAL DE ACEPTACIÓN	17,058.04
Frecuencia	58%
TOTAL DE CLIENTES	9,837
CLIENTES POTENCIALES % SEMANA	0.3%
CLIENTES POTENCIALES SEMANA	30
NUMERO DE SEMANAS AÑO	52
NUMERO DE HORAS EN EL AÑO	1,535
PRECIO	30.00
INGRESOS ANUALES	46,038.89

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres.

Análisis:

Los ingresos del proyecto están calculados en base al 75% de aceptación del servicio de la población de Cotocollao, a los clientes potenciales con un 0,3% con un precio de \$30,00, lo que va a generar un ingreso anual de \$46,038.89.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.1.02 Ingresos no Operacionales

Afirma (Borrero Páez & Ortiz Tovar, 2008, pág. 106) que:

Comprende todos aquellos ingresos provenientes de transacciones diferentes a la actividad ordinaria de la compañía; también estos incluyen las cuentas relacionadas con operaciones de carácter financiero en moneda nacional o extranjera, honorarios, utilidad en venta de propiedades, planta y equipo e inversiones, arrendamientos, servicios, dividendos y participaciones, recuperaciones de deducciones, indemnizaciones e ingresos de ejercicios anteriores.

5.2 Costos

Para (Jimenez & Espinoza, 2007, pág. 215):

Un costo puede definirse como un sacrificio o utilización de recursos para un propósito en particular. El costo se mide por la unidad monetaria (dólares, colones) que debe pagarse por bienes y servicios utilizados en la manufactura de productos. Estos costos se agrupan en diversas clasificaciones, de acuerdo con lo que se quiere medir.

5.2.1 Costo Directo

Sigue mencionando el mismo autor que: “Los costos directos se pueden identificar específica y exclusivamente con un objeto de costo dado de una manera económicamente factible”.

Análisis

“THE PANTHER GYM” al ser una empresa de servicio, no refleja costos directos, ya que su principal razón es la prestación de servicio de gimnasio.

5.2.2 Costos Indirectos

Menciona (Berrío Guzmán & Castrillón Cifuentes, 2008, pág. 208) que: “Los costos indirectos se han venido asignando sobre bases unitarias de volumen (horas de mano de obra directa, horas máquina, unidades producidas); estas bases son factores que causan cambios en el costo cuando se modifican las unidades producidas”.

Tabla 71 Costos Indirectos

Descripción	Costo Mensual	Costo Anual	Porcentaje Consumo en Servicio	Consumo en dólares	Porcentaje Consumo Administrativo	Consumo en dólares
Agua Potable	45.00	540	80%	432	20%	108
Luz Eléctrica	128.00	1536	80%	1228.8	20%	307.2
Teléfono	20.00	240	10%	24	90%	216
Internet	25.00	300	10%	30	90%	270
TOTAL	218.00	2616.00		1714.80		901.20

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Mediante la tabla de costos indirectos se puede identificar el costo total de los servicios básicos que se utilizan en el proyecto con la siguiente distribución: el 80% de agua potable y luz eléctrica es para el consumo del gimnasio y el 20% en el área administrativa, mientras que el teléfono e internet, el 10% se consume en el gimnasio y el 90% restante en el área administrativa, dando un costo total de \$ 2616.00 anuales.

5.2.3 Gastos Administrativos

Para (Fernandez de Soto Blass, 2007, pág. 114);

Se consideran como gasto de administración aquellos importes que repercutan las empresas de servicios de inversión, entidades de crédito u otras entidades financieras que tengan por finalidad retribuir la prestación derivada de la realización por cuenta de sus titulares del servicio de depósito de valores representados en forma de títulos o de la administración de valores representados en anotaciones en cuenta.

Tabla 72 Gastos Administrativos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración			2,059.65	24,715.84
Suministros de Oficina	1	15.50	15.50	186.00
Arriendos	1	480.00	480.00	5,760.00
Suministros de Limpieza	1	25.00	25.00	300.00
Agua Potable	1	45.00	45.00	540.00
Luz Eléctrica	1	128.00	128.00	1,536.00
Teléfono	1	20.00	20.00	240.00
Internet	1	25.00	25.00	300.00
Honorarios Profesionales (Contador)	1	80.00	80.00	960.00
TOTAL		818.50	2,878.15	34,537.84

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres.

Análisis

En la tabla anterior se puede apreciar los gastos administrativos en la cual constan los sueldos del personal, los gastos en suministros, los diferentes servicios básicos necesarios para el buen funcionamiento del gimnasio, dando como resultado un gasto de \$ 34.537,84 anuales.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.2.4 Costos de ventas

Para (Barajas Nova, 2008, pág. 52): “El costo de ventas corresponde al costo de las mercancías vendidas. El costo de ventas es igual al inventario inicial de productos terminados más el costo de producción, menos el inventario final de los productos terminados”.

Tabla 73 Costo de Ventas

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Pagina web	1	210.00	210.00	210.00
Esferos	150	0.19	28.50	114.00
Gorras	50	2.50	125.00	500.00
TOTAL			363.50	824.00

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Se puede apreciar en la tabla, los valores que representan el gasto que se realizará para promocionar los servicios que se ofertan en el gimnasio, dando como resultado un gasto anual de \$ 824.00

5.2.5 Costos financieros

Para (Buireu Guarro, 2007, pág. 242);

Son aquellos que se deriva de la utilización de recursos financieros ajenos a la empresa para el desarrollo de su actividad. Entre otros se considera gastos financieros, los intereses y comisiones devengados como consecuencia de la utilización de fuentes ajenas de financiamiento.

Tabla 74 Gastos Financieros

Detalle	Valor
Entidad	Cooperativa Atuntaqui
Tipo de crédito	micro crédito
Monto solicitado	\$ 20.000,00
Tasa de interés	14,69%
Duración de Crédito	2 años
Intereses a corto plazo	\$ 806.74
Intereses a largo plazo	\$ 292.82
TOTAL	\$ 1099.56

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Mediante la tabla del costo financiero se determina que el interés que se tendrá que pagar a corto plazo es \$ 806.74, y el interés a largo plazo es de \$ 292.82, siendo un interés total de \$ 1099.56.

5.2.6 Costos fijos

Menciona (Horngren & Foster, 2007, pág. 30) que: “Un costo fijo permanece sin cambios en total por un periodo dado, pese a grandes cambios en el nivel relacionado con la actividad o volumen totales”.

5.2.7 Costos Variables

Afirma (Parkin, 2006, pág. 219) que: “es el costo de los insumos variables de la empresa. Debido a que la empresa tiene que cambiar la cantidad de insumos variables para cambiar su producción, el costo variable total cambia según lo hace la producción”.

Tabla 75 Costos Fijos y Variables

Descripción	Año Actual	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Personal Administración	24715.84	25551.24	26414.87	27307.69	28230.69
Suministros de Oficina	186.00	192.29	198.79	205.51	212.45
Arriendos	5760.00	5954.69	6155.96	6364.03	6579.13
Suministros de Limpieza	300.00	310.14	320.62	331.46	342.66
Agua Potable	540.00	558.25	577.12	596.63	616.79
Luz Eléctrica	1536.00	1587.92	1641.59	1697.07	1754.44
Teléfono	240.00	248.11	256.50	265.17	274.13
Internet	300.00	310.14	320.62	331.46	342.66
Honorarios Profesionales (Contador)	960.00	992.45	1025.99	1060.67	1096.52
TOTAL	34,537.84	35,705.22	36,912.06	38159.68	39609.75

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

En la tabla anterior se presenta los costos fijos y variables que se van a utilizar en el funcionamiento del gimnasio en un lapso de 5 años, reflejando un valor proyectado de \$ 39.609,75 para el quinto año.

5.3 Inversiones

Según (Gonzales Nuñez, 2010, pág. 63) es;

Aquel acto por el que se renuncia a una liquidez presente, contra la esperanza de obtener una renta futura, distinguiendo del sujeto que es quien realiza la inversión (empresa o individuo), y el objeto, que es en que se realiza la inversión (toda clase de activos, desde activos materiales a financieros).

5.3.1 Inversión Fija

Según (De Gregorio, 2007, pág. 18):

La inversión fija también se le conoce como formación bruta de capital fijo. La palabra fijo se usa para destacar que, contrariamente a los inventarios, estos bienes estarán fijos en la economía durante un tiempo largo y se usaran para producir nuevos bienes. En consecuencia, la inversión es la adición de bienes de capital al stock existente.

5.3.1.1 Activos Fijos

Para (Meza Vargas, 2007, pág. 279);

A los activos con vida útil de más de un año, y que se utilizan en las operaciones de la empresa, se les conoce como inmuebles, inmobiliario, y equipo o activo fijo. Todos los activos fijos, excepción de los terrenos, tienen una vida útil limitada, o sea se desgastan a través del tiempo, o como se dice en términos contables, se deprecian.

Tabla 76 Activos Fijos

Concepto	Valor
Inversiones en Activos Fijos	
Equipo de Computación	1440.00
Equipo de Oficina	211.50
Maquinaria	14043.00
Muebles y Enseres	1055.00
Total	16749.50

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Activos fijos son todos los bienes que el gimnasio "THE PANTHER GYM" tiene que adquirir para entrar en funcionamiento, el total de la inversión que se establecerá es de \$ 16749.50.

5.3.1.2 Activos nominales (diferidos)

Menciona (Van den Berghe Romero, 2010, pág. 74) que;

Los activos nominales son los que se deben realizar para llevar a cabo la constitución y operación de la empresa, como son los gastos notariales, de asesoría jurídica, de escritura de constitución y patentes de funcionamiento y el costo de los comités de estudios iniciales.

Tabla 77 Activos Nominales

Activos Diferidos	Valor
Gasto de Constitución	120
Estudio de Factibilidad	320
Total de Activos Diferidos	440

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres.

Análisis

Los activos nominales hacen referencia a la inversión que se necesita para constituir la empresa y los recursos que se emplea para el estudio de factibilidad del proyecto.

5.3.2 Capital de trabajo

Dice (Casás, 2007, pág. 71) que;

Se define como la diferencia neta entre el activo corriente y el pasivo corriente. Es un concepto bien útil para manejar finanzas a corto plazo (meses o meses), pues le ayuda al administrador a estar atento y no quedarse sin fondos.

Tabla 78 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
Descripción	1 Mes	1 Mes	1 Mes	TOTAL
Capital de trabajo Gastos de Administración	2,878.15	2,878.15	2,878.15	8,634.46
Capital de trabajo Gastos de Ventas	363.50	363.50	363.50	1,090.50
Capital de trabajo Gasto Interés	85.95	82.62	79.26	247.84
				0.00
TOTAL	3,327.61	3,324.27	3,320.92	9,972.80

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El gimnasio "THE PANTHER GYM" deberá contar con sus propios recursos monetarios para solventar sus gastos financieros y administrativos durante los tres primeros meses desde su apertura, mientras empieza a generar sus propios recursos para de ese modo poder cumplir con sus obligaciones. Así que el capital de trabajo a reservarse es de \$ 9.972,80.

5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de datos

Define (Perez de la Peñas, 2016, pág. 9) qué;

Es la aportación de fondos propios o ajenos a un sujeto económico (emprendedor o empresa, en nuestro caso), con el fin de iniciar, desarrollar o continuar su proyecto empresarial, cualquier negocio, consiste en la toma de una serie de decisiones de distintos tipos. La primera decisión a tomar es la de definir el producto o servicio en el que consiste nuestro negocio.

Tabla 79 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financieros
Inversiones en Activos Fijos			
Equipo de Computación	1,440.00	1,440.00	
Equipo de Oficina	211.50	211.50	
Muebles y Enseres	1,055.00	1,055.00	
Maquinaria	14,043.00		14,043.00
Total de Activos Fijos	16,749.50	2,706.50	14,043.00
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	125.00	125.00	
Estudio de Factibilidad	320.00	320.00	
Total de Activos Diferidos	445.00	445.00	0.00
Capital de Trabajo			
Gastos de Administración	2,878.15	2,878.15	
Gastos de Ventas	363.50	363.50	
Gastos Financieros	544.13	544.13	
Total Capital de Trabajo	3,785.78	3,785.78	0.00
Total de Inversión	20,980.28	6,937.28	14,043.00
Participación	100%	33%	67%

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Las fuentes de financiamiento, demuestran el total de recursos que el gimnasio "THE PANTHER GYM" invertirá para su adecuado desempeño en servicio de los usuarios, y también se enfoca en generar rentabilidad para de este modo cubrir con todas las obligaciones y demandas que se presenten. Mediante el cuadro de financiamiento, el 33% son recursos propios es decir \$6,937.28, y el 67% es un préstamo financiado por la Cooperativa de ahorro y crédito Atuntaqui, o sea \$ 14,043.00.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.3.4 Amortización de financiamiento

Para (López Martín, 2014, pág. 8) ;

La amortización es una institución contable que sirva para reflejar la pérdida de valor experimentada por los bienes o derechos de inmovilización o activo fijo de la sociedad como consecuencia de su aplicación al proceso productivo, su uso, o el simple paso del tiempo.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Inversión	:	100%	20,980.28	
Cap. Propio	:	33%	6,937.28	
Financiamiento	:	67%	14,043.00	
Plazo	:		24	MESES
Interés	:		14.69%	0.61% Cooperativa Atuntaqui

Tabla 80 Tabla de Amortización

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	14,043.00	0.00	0.00	0.00	14,043.00
1	14,043.00	85.95	630.94	544.99	13,498.01
2	13,498.01	82.62	630.94	548.32	12,949.69
3	12,949.69	79.26	630.94	551.68	12,398.02
4	12,398.02	75.89	630.94	555.05	11,842.96
5	11,842.96	72.49	630.94	558.45	11,284.51
6	11,284.51	69.07	630.94	561.87	10,722.64
7	10,722.64	65.63	630.94	565.31	10,157.33
8	10,157.33	62.17	630.94	568.77	9,588.57
9	9,588.57	58.69	630.94	572.25	9,016.32
10	9,016.32	55.19	630.94	575.75	8,440.56
11	8,440.56	51.66	630.94	579.28	7,861.29
12	7,861.29	48.12	630.94	582.82	7,278.46
13	7,278.46	44.55	630.94	586.39	6,692.07
14	6,692.07	40.96	630.94	589.98	6,102.10
15	6,102.10	37.35	630.94	593.59	5,508.51
16	5,508.51	33.72	630.94	597.22	4,911.28
17	4,911.28	30.06	630.94	600.88	4,310.40
18	4,310.40	26.38	630.94	604.56	3,705.85
19	3,705.85	22.68	630.94	608.26	3,097.59
20	3,097.59	18.96	630.94	611.98	2,485.61
21	2,485.61	15.21	630.94	615.73	1,869.88
22	1,869.88	11.45	630.94	619.49	1,250.39
23	1,250.39	7.65	630.94	623.29	627.10
24	627.10	3.84	630.94	627.10	0.00

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Según la tabla de amortización financiera el gimnasio "THE PANTHER GYM" realizara un crédito a la Cooperativa de ahorro y crédito Atuntaqui. Un monto total de \$ 14,043.00a una tasa de interés del 14,69% anual por un periodo de 2 años.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.3.5 Depreciaciones

Menciona (Palacios Gomero, 2006, pág. 127) que;

La depreciación es la pérdida del valor de un activo físico (edificios, maquinarias, muebles, etc.) con motivo de uso. Para prevenir la necesidad de reemplazo de un determinado activo al fin de su vida útil, será necesario traspasar cada año un fondo especial llamado depreciación acumulada.

Tabla 81 Cuadro de Depreciaciones

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria	14,043.00	10	1,404.30	1,404.30	1,404.30	1,404.30	1,404.30
Equipos de oficina	211.50	10	21.15	21.15	21.15	21.15	21.15
Equipos de Computación	1,440.00	3	480.00	480.00	480.00	0.00	0.00
Muebles y Enseres	1,055.00	10	105.50	105.50	105.50	105.50	105.50
TOTAL			2,010.95	2,010.95	2,010.95	1,530.95	1,530.95

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres.

Análisis

De acuerdo a la tabla anterior los activos del gimnasio sufren un desgaste que es conocido como depreciación la cual en el primer año es de \$2,010.95, devaluándole a cinco años la maquinaria, equipos de oficina y muebles y enseres, a excepción del equipo de computación que se desprecia a tres años.

5.3.6 Estado de Situación Inicial

Afirma (Avila Macedo J. J., 2007, pág. 16) qué; “Es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, lo conforman tres elementos: el Activo, el Pasivo y el Capital Contable”.

Tabla 82 Estado de Situación Inicial

Empresa "THE PANTHER GYM"		
Estado de Situación Inicial		
al 31 de diciembre del 2016		
Activos		
Activo Corriente		3,785.78
Bancos	3,785.78	
Activo no Corriente		17,069.50
Maquinaria	14,043.00	
Equipo de Computación	1,440.00	
Equipo de Oficina	211.50	
Muebles y Enseres	1,055.00	
Estudio de Factibilidad	320.00	
Otros Activos		125.00
Gasto de Constitución	125.00	
Total Activos		20,980.28
Pasivos		
Pasivos no Corrientes		14,043.00
Prestamos Bancario por pagar	14,043.00	
Patrimonio		6,937.28
Capital	6,937.28	
Total Pasivo mas Patrimonio		20,980.28
Firma GERENTE Firma CONTADOR		

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Mediante el Estado de Situación Inicial se puede apreciar los valores que posee la empresa para dar inicio a sus actividades, el gimnasio cuenta con un patrimonio de \$ 20,980.28.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.3.7 Estado de Resultados Proyectado

Menciona (Leiva Bonilla, 2007, pág. 102) que:

Este estado condensa las proyecciones presupuestarias que se han realizado, dando una visión integral acerca de cuáles serán los posibles resultados de la empresa para los próximos doce meses, y para los siguientes cuatro años. Ahora se está ante el resultado final de todos los presupuestos operativos que se han venido preparando, ingresos, producción, mercado y ventas, administración y financieros.

Tabla 83 Estado de Resultados

Empresa "THE PANTHER GYM"						
Estado de Resultados						
al 31 de diciembre del 2016						
Estado de Resultados Proformado						
PIB Sectorial de Otros Servicios		-0.04%				
Porcentaje de Inflación		1.30%				
Descripción	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Prestados		46,038.89	46,020.47	46,002.06	45,983.66	45,965.27
(-) Gastos Operacionales		36,168.58	36,638.78	37,115.08	37,597.58	38,086.34
Gastos Administrativos		34,537.84	34,986.83	35,441.66	35,902.40	36,369.13
Gastos de Ventas		824.00	834.71	845.56	856.56	867.69
Gastos Financieras		806.74	817.23	827.86	838.62	849.52
(=) Utilidad Operacional		9,870.30	9,381.70	8,886.99	8,386.09	7,878.93
(+) Otros Ingresos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Otros Egresos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad Antes de Participacion Empleados		9,870.30	9,381.70	8,886.99	8,386.09	7,878.93
(-) 15 % Participacion Laboral		1,480.55	1,407.25	1,333.05	1,257.91	1,181.84
(=) Utilidad Antes de Impuesto Renta		8,389.76	7,974.44	7,553.94	7,128.18	6,697.09
(-) Impuesto a la Renta PNOC		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad Neta		8,389.76	7,974.44	7,553.94	7,128.18	6,697.09

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El Estado de resultados determina si hay ganancias o pérdidas en la empresa en un tiempo establecido. El gimnasio "THE PANTHER GYM", indica que su utilidad neta de \$ 8.389,76 en su primer año de prestación de servicios, y en la proyección a cinco

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

años su utilidad neta será de \$ 6.697,09 debido al PIB sectorial que se encuentra en negativo.

5.3.8 Flujo de Caja

Para (Barajas Nova, 2008, pág. 156);

Es el flujo de caja que queda disponible después de descontar el efectivo requerido para el aumento del capital del trabajo y la reposición de los activos fijos, para atender los compromisos con los beneficiarios de la empresa que son los acreedores financieros y los socios.

Tabla 84 Cuadro de Flujo de Caja

Empresa "THE PANTER GYM" FLUJO DE CAJA al 31 de diciembre del 2016						
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Servicios Prestados	46,038.89	46,020.47	46,002.06	45,983.66	45,965.27	
(-) Gastos Operacionales	36,168.58	36,638.78	36,287.22	36,758.96	37,236.82	
Gastos Administrativos	34,537.84	34,986.83	35,441.66	35,902.40	36,369.13	
Gastos de Ventas	824.00	834.71	845.56	856.56	867.69	
Gastos Financieras	806.74	817.23	0.00	0.00	0.00	
(=) Utilidad Operacional	9,870.30	9,381.70	9,714.84	9,224.71	8,728.45	
(+) Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(-) Otros Egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(=) Utilidad Antes de Participación Empleados	9,870.30	9,381.70	9,714.84	9,224.71	8,728.45	
(-) 15 % Participación Laboral	1,480.55	1,407.25	1,457.23	1,383.71	1,309.27	
(=) Utilidad Antes de Impuesto Renta	8,389.76	7,974.44	8,257.61	7,841.00	7,419.18	
(-) Impuesto a la Renta PNOC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(=) Utilidad Neta	8,389.76	7,974.44	8,257.61	7,841.00	7,419.18	
(+) Depreciaciones	2,010.95	2,010.95	2,010.95	1,530.95	1,530.95	
(+) Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(=) Excedente Operacional	10,400.71	9,985.39	10,268.56	9,371.95	8,950.13	

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis

El estado de Flujo de Caja es mediante el cual se puede comprender todos los ingresos por concepto de servicios u otros ya que en él se considera al Estado de Resultados adicionando las depreciaciones y amortizaciones que pasan a formar parte del capital de trabajo de la empresa.

5.4 EVALUACIÓN

5.4.1 Tasa de descuento

Para (Narillos Roux, 2012, pág. 75);

La tasa de descuento se define como el coste de oportunidad del capital empleado en el proyecto; para ser aceptable, el proyecto debe generar un retorno al menos igual al disponible en otra inversión. Cuanto mayor sea la tasa de Descuento, más se discriminan los beneficios y costes obtenidos a largo plazo en comparación con un proyecto que genere beneficios en el corto plazo.

Tabla 85 Tasa mínima aceptable de rendimiento

TMAR o Tasa de Descuento	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11.83%
(+) Tasa Pasiva	5.10%
TMAR	16.93%
TMAR	0.1693%

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El cálculo de la tasa de descuento (TMAR), se obtiene de la tasa activa actual que es de 11.83%, y de la tasa Pasiva que es el 5.10%, dando un resultado total de 17.53%, que servirá posteriormente para la deducción de los indicadores financieros.

5.4.2 VAN

Afirma (Jimenez Boulanger & Espinoza Gutierrez, 2007, pág. 81) que;

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados.

Tabla 86 Flujos Netos de Efectivo

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-20,980.28			-1,440.00		8,134.75
Excedente Operacional		10,400.71	9,985.39	9,564.89	8,659.13	8,228.04
FLUJOS DE EFECTIVO	-20,980.28	10,400.71	9,985.39	8,124.89	8,659.13	16,362.79

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Tabla 87 Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

VAN =	- P	+	FNE 1	+	FNE 2	+	FNE 3	+	FNE 4	+	FNE 5
			$(1+i)^1$		$(1+i)^2$		$(1+i)^3$		$(1+i)^4$		$(1+i)^5$
VAN =	-20,980.28	+	10,400.71	+	9,985.39	+	8,124.89	+	8,659.13	+	16,362.79
			1.1693		1.36726249		1.59874003		1.869406717		2.185897274
VAN =	-20,980.28	+	8,894.82	+	7,303.20	+	5,082.06	+	4,632.02	+	7,485.62
VAN =	-20,980.28	+	33,397.71								
VAN =	12,417.43										

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis

El valor actual neto del proyecto gimnasio "THE PANTHER GYM" calculado es de \$ 12417.43, mediante una inversión de \$ 20.980,28 por lo que se puede interpretar que el negocio es aceptable.

5.4.3 TIR (Tasa Interna de Retorno)

Tabla 88 Tasa Interna de Retorno

TMAR	0.1693
VAFE	33,397.71
VAN	12,417.43
TIR	39.45%
INVERSION	-20,980.28
AÑO 2016	10,400.71
AÑO 2017	9,985.39
AÑO 2018	8,124.89
AÑO 2019	8,659.13
AÑO 2020	16,362.79
TIR	39.45%

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El cálculo de la tasa interna de retorno permite realizar la evaluación de la rentabilidad del proyecto, así se lograra que el valor actual neto sea igual a cero, y para este proyecto la tasa interna de retorno es de 39.45%.

5.4.4 PRI (Período de recuperación de la inversión)

Tabla 89 Periodo de Recuperación FNE

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-20,980.28	-20,980.28	1.00	-20,980.28	-20,980.28
1	10,400.71	-10,579.57	0.85	8,849.16	-12,131.13
2	9,985.39	-594.18	0.72	7,228.42	-4,902.71
3	8,124.89	7,530.71	0.62	5,004.20	101.48
4	8,659.13	16,189.83	0.52	4,537.64	4,639.12
5	16,362.79	32,552.62	0.45	7,295.45	11,934.57

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Tabla 90 Periodo de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES			PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	8.124,89	-594,18	AÑO 3	5.004,20	-4.902,71
1 mes	677,07	82,89	1 mes	417,02	-4.485,69
2 mes	677,07	759,97	2 mes	417,02	-4.068,68
3 mes	677,07	1.437,04	3 mes	417,02	-3.651,66
4 mes	677,07	2.114,11	4 mes	417,02	-3.234,65
5 mes	677,07	2.791,19	5 mes	417,02	-2.817,63
6 mes	677,07	3.468,26	6 mes	417,02	-2.400,61
7 mes	677,07	4.145,34	7 mes	417,02	-1.983,60
8 mes	677,07	4.822,41	8 mes	417,02	-1.566,58
9 mes	677,07	5.499,48	9 mes	417,02	-1.149,56
10 mes	677,07	6.176,56	10 mes	417,02	-732,55
11 mes	677,07	6.853,63	11 mes	417,02	-315,53
12 mes	677,07	7.530,71	12 mes	417,02	101,48

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS 1 MES PRVC

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS 11 MESES PRVA

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis

Luego de realizar los respectivos cálculos de los flujos de efectivo, se concluye que el gimnasio "THE PANTHER GYM", tendrá un periodo de recuperación de la inversión en 3 años y 1 mes, esto indica que el negocio es aceptable ya que se recuperara en menos de cinco años.

5.4.5 RCB (Relación Costo Beneficio)

Según (Sundem & Horngren, 2007, pág. 10) es; "ponderar los costos estimados contra los beneficios probables, y son la consideración principal al hacer la selección entre sistemas y métodos contables".

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

Tabla 91 Relación Costo Beneficio

AÑO	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	8,849.16
2	7,228.42
3	5,004.20
4	4,537.64
5	7,295.45
TOTAL	32,914.86
INVERSIÓN	20,980.28
RCB	1.57

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

La relación costo beneficio es de \$1,57 es decir que por cada dólar invertido se conseguirá \$2,14 de margen de utilidad.

5.4.6 Punto de Equilibrio

Para (Sundem & Horngren, 2007, pág. 51); “El punto de equilibrio es el nivel de ventas con el que los ingresos son iguales a los gastos y la utilidad neta es igual a cero”.

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

Tabla 92 Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS:	
Gastos Administrativos	34,537.84
Gastos de Ventas	824.00
Gasto Financiero	806.74
TOTAL COSTO FIJO	36,168.58
Precio de Venta	30.00
Costo Variable Unitario	0.00

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu} = \frac{36,168.58}{30} = 1,206 \text{ clientes}$$

$$P.E. = 1,206 \times 30.00 = 36,168.58 \text{ Ventas}$$

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Comprobación Punto de equilibrio

Tabla 93 Comprobación Punto de Equilibrio

VENTAS	36,168.58
Costo Variable	-
Margen de Contribución	36,168.58
Costos Fijos	36,168.58
Utilidad / Pérdida	-

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

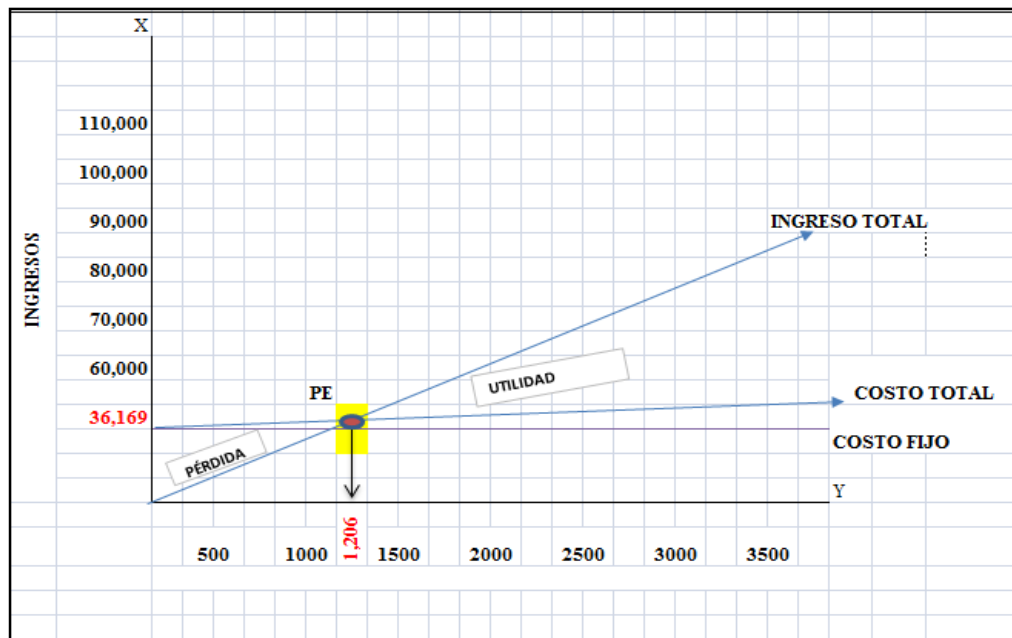


Figura 33 Punto de Equilibrio

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El gimnasio "THE PANTHER GYM" necesitara de 1,206 horas de uso de los clientes para tener un ingreso de \$ 36.169,00 y así mantener un punto de equilibrio en sus ingresos y costos.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

5.4.7 Análisis de Índices Financieros

Menciona (Barajas Nova, 2008, pág. 86) qué;

Otro método para conocer la situación financiera de una empresa, es el análisis por medio de los índices o razones financieras que se calculan con la información del Balance General y del P y G. Este método suministra información sobre cuatro temas principales: la liquidez, el endeudamiento, la eficiencia y la rentabilidad de la empresa.

5.4.7.1 ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio).

Dice (Mendoza Guerra, 2011, pág. 98) qué; “La rentabilidad sobre el patrimonio mide el desempeño de la empresa desde el punto de vista de los dueños, quienes se interesan por ver cuánto genera el capital que han invertido en la firma”.

Tabla 94 R.O.E

R.O.E	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
R.O.E	=	$\frac{8,389.76}{20,980.28}$
R.O.E	=	0.40

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El gimnasio “THE PANTHER GYM”, mediante el cálculo del ROE se determina que obtendrá \$ 0.40 de rentabilidad por cada dólar invertido sobre el patrimonio.

5.4.7.02 ROA (Rentabilidad sobre Activos).

Según (Diez Torca, 2011, pág. 20);

El beneficio neto más los intereses pagados, dividido por los activos totales, para ello sustraeremos al beneficio operativo el impuesto de sociedades y lo dividimos por el activo total, con lo que obtenemos la rentabilidad sobre los activos utilizados, o Return on Assets (ROA).

Tabla 95 R.O.A

R.O.A	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos FIJOS}}$
R.O.A	=	$\frac{8,389.76}{16,749.50}$
R.O.A	=	0.50

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

Mediante el cálculo del ROA el rendimiento que se ha generado de la utilidad neta sobre el total de Activos es de \$0.50.

5.4.7.03 ROI

Según (Ruiz, 2013, pág. 20) ; “Lo que nos proporciona este ratio es la relación entre el beneficio y la inversión realizada, es decir, el ROI es un valor que mide la rentabilidad de una inversión, para evaluar qué tan eficiente es el gasto que estamos haciendo”

Tabla 96 R.O.I

R.O.I	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$
R.O.I	=	$\frac{8,389.76}{20,980.28}$
R.O.I	=	0.40
R.O.I	=	39.99

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

Análisis

El ROI mide es el rendimiento de la inversión, en este proyecto el resultado es de 39.99%. Se determina que la empresa aceptable.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1 Impacto ambiental.

Para (Soto Oyarzún, 2007, pág. 120); “Es un proceso de evaluación de los posibles impactos ambientales de un proyecto o desarrollo propuesto, teniendo en cuenta los efectos socioeconómicos culturales y en la salud humana interrelacionados, tanto beneficioso como perjudiciales”.

El impacto ambiental que tendrá la empresa de servicios gimnasio “THE PANTHER GYM” no es de mayor relevancia, ya que su principal objetivo es incentivar al deporte y al cuidado físico de las personas del sector. Para la publicidad del gimnasio se utilizara redes sociales, se tendrá contenedores en donde se clasifique los residuos, siendo estos papel, plástico y desechos orgánicos ayudando de esta así a reducir el impacto ambiental que tendrá la creación de esta empresa.

6.2 Impacto económico.

Según (Zuleta Jaramillo, 2006, pág. 25);

Los estudios de impacto económico tratan de estimar, por supuesto, el excedente económico que se genera al producir la parte no pública del “paquete turístico”, “paquete” que se mantiene como un resultado de las inversiones tanto en los bienes públicos como en los no públicos.

El servicio de gimnasio pretende contribuir al crecimiento económico del sector de servicios, ya que con la puesta en marcha del negocio se generará más fuentes de empleo e ingresos tanto para las familias de los colaboradores del gimnasio como para las empresas que las producen las máquinas que se va a utilizar para realizar los ejercicios en el gym.

6.3 Impacto productivo.

Según (Gomez, 2016):

La degradación del medio ambiente incide en la competitividad del sector productivo a través de varias vertientes como: (I) falta de calidad intrínseca a lo largo de la cadena de producción; (II) mayores costos derivados de la necesidad de incurrir en acciones de remediación de ambientes contaminados; y (III) efectos sobre la productividad laboral derivados de la calidad del medioambiente. También afectan la competitividad la inestabilidad del marco regulatorio en materia ambiental y la poca fiscalización por parte de las autoridades, lo cual conduce a incertidumbre jurídica y técnica.

Debido a la falta de un lugar donde la ciudadanía de los barrios cercanos y aledaños pueda acudir a sus entrenamientos y ejercitación de la manera correcta y con la supervisión adecuada, ya que de este modo tendrán menos posibilidades de

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

contraer enfermedades cardiovasculares, y así también se puede combatir el sedentarismo en la ciudadanía. Con la implementación de este gimnasio se espera contribuir al mejoramiento, calidad de vida y la salud de las personas que residen en el sector.

Mediante este proyecto se fortalecerá el Plan Nacional del Buen Vivir y se aportara también a la Matriz Productiva formándonos como emprendedores y generando fuentes de trabajo

6.4 Impacto social.

Para (Hogg & Vaughan, 2010, pág. 263) es; “El efecto que otras personas tienen sobre nuestras actitudes y nuestra conducta, en general como consecuencia de factores como el tamaño del grupo y la inmediatez temporal y física”.

El impacto social que tendrá el proyecto será la disminución de la tasa de desempleo en el sector mediante las nuevas fuentes de trabajo que se van a generar, así también con el pago de impuestos que contribuyen con el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad.

CAPÍTULO VII

Conclusiones y Recomendaciones

7.1. Conclusiones

El fomentar al desarrollo micro empresarial mediante un estudio de factibilidad para la implementación de un gimnasio que brinda los servicios de TRIANNING GYM, ubicada en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, se pudo concluir lo siguiente:

- ✓ La mayor cantidad de habitantes del sector de Cotocollao, están de acuerdo en que un nuevo gimnasio de su apertura en el sector, dado que los pocos que existen se limitan en el servicio que ofrecen de la maquinaria adecuada para la realización de los ejercicios que las personas necesitan.
- ✓ Mediante el estudio de mercado se pudo determinar que en el sector de Cotocollao hay una gran acogida de un gimnasio, es por ello que la implementación del gimnasio "THE PANTHER GYM" captará un 75% de las personas que residen en el sector.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

- ✓ El gimnasio contara con la infraestructura adecuada para la prestación del servicio a los usuarios que lo visiten, siendo ésta la principal herramienta para la captación de nuevos clientes.
- ✓ En el estudio financiero se determinó que la inversión de este proyecto es de \$ 20.980,28 obteniendo un VAN de \$ 12.417,43 con una TIR de 39.45%, de la misma forma se calculó una RCB de \$ 1,57 lo cual significa que por cada dólar invertido se recuperará 0,57 centavos, mientras que el periodo de recuperación de la inversión será en 3 años y 1 meses lo que significa que es factible la puesta en marcha del proyecto en el sector.

7.2. Recomendaciones

- ✓ Dar mejoramiento continuo al gimnasio "THE PANTHER GYM" con equipos modernos y variedad de actividades y rutinas para motivar a los clientes y captar la atención de la demanda insatisfecha que existe en el sector donde entrara en funcionamiento el gimnasio y los sectores aledaños.
- ✓ Crear confianza en los usuarios el brindando siempre cordialidad y buen trato a todos los visitantes desde su ingreso y permanencia en las instalaciones del gym, dando muestra que el establecimiento está orientado al cumplimiento de políticas y reglamentos internos.
- ✓ Realizar un proceso de selección de personal adecuado, contratando a colaboradores que estén orientados en dar cumplimiento a los valores y compromisos del gimnasio, de modo que su participación en la micro empresa den resultados positivos.
- ✓ Elaborar estrategias de promoción para que los visitantes participen y conozcan más sobre los servicios del gimnasio, y que de esta forma se pueda captar nuevos clientes.
- ✓ Efectuar evaluaciones permanentemente tanto a colaboradores como a los clientes, que sirvan para mejorar los servicios del gimnasio, buscando la fidelidad hacia el gimnasio.
- ✓ Verificar cada año los índices económicos del gimnasio, para de así poder determinar la liquidez y crecimiento de la micro empresa.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

BIBLIOGRAFIA

- Aching Guzman, C., & Aching Samatelo, J. (2006). *Ratios Financieros y matematicas de la mercadotecnia*. Madrid: Juan Carlos Martinez Coll.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigación. Introduccion a la Metodologia Cientifica*. Venezuela: Editorial Episteme.
- Avila Macedo, J. (2006). *Economia* . Mexico: Ediciones Umbral.
- Avila Macedo, J. J. (2007). *Introducción a la Contabilidad*. Mexico: Umbral.
- Barajas Nova, A. (2008). *Finanzas para no financistas*. Bogota: Pontificia Universidad Javeriana.
- Baró, A. (2014). *Panorama de la educación 2014*. España: Ministerio de Educación.
- Berrío Guzmán, D., & Castrillón Cifuentes, J. (2008). *Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios*. Colombia: Universidad del Norte.
- Betancourt, I., & Ferrandis, A. (2015). *Nueve estudios hispano-cubanos sobre el desarrollo local*. Valencia : Universitat de Valencia.
- Blanco, A. (2015). *Gestión de Entidades Financieras*. Madrid: ESIC Editorial.
- Borrero Páez, A., & Ortiz Tovar, O. (2008). *PYMES: implementación de normas de información financiera internacional*. Colombia : Universidad del Norte.
- Buireu Guarro, J. (2007). *Prontuario Contable*. España: CISS.
- Caldas , M., & Lacalle, G. (2012). *Políticas de desarrollo de recurso humanos*. Mexico: Editex.
- Caldas, M., Carrion , R., & Heras , A. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Mexico: Editex,2009.
- Campbell, N., & Reece, J. (2007). *Biología*. Buenos Aires: Editorial Medica Panamericana.
- Cardenas, R. (2016). *Analisis del consumidor*. Mexico: Editorial Digital UNID.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

- Casás, R. (2007). *La administración de la empresa asociativa*. Venezuela: IICA.
- Cavaller, V., & Vila, A. (2014). *Análisis de audiencias y estrategias de visibilidad*. Barcelona: Editorial UOC.
- Chapman, S. (2006). *Planificación y control de la producción*. Mexico: Pearson Educación.
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía Intermedia*. Chile: Pearson Educación.
- De la Fuente, I., & Comin, E. (2013). El estrés y el riesgo para la salud. En I. De la Fuente, & E. Comin, *El estrés y el riesgo para la salud* (págs. 4,42). España: MAZ(M.A.T.E.P.S).
- de Pablo Valenciano, J., Giacinti, M., & Carretero, A. (2015). *Mapas de competitividad internacional del limón*. Almería, España: Universidad de Almería.
- Diez Torca, I. (2011). *Como entender las finanzas de hoy*. España: Universidad de Madrid.
- Dominguez, J. (2013). *Reexpresión de Estado Financiero*. Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
- Donet, J., & Juarez, D. (2015). *Cuadernos de Marketing y comunicación empresarial Vol. 1 2014*. Valencia : 3Ciencias.
- Escudero Serrano, M. (2012). *Comunicación y Atención al cliente*. Madrid, España: Paraninfo.
- Escudero, M. (2015). *Servicio de atención comercial*. Mexico: Editex.
- Fabara, F. (2006). *Terminología utilizada en economía, finanzas y otras ciencias afines*. Quito.
- Fernandez de Soto Blass, M. L. (2007). *Teoría y práctica. Tributos Españoles 2007-2008*. Madrid: Librería Editorial Dykinson.
- Fernandez Espinoza, S. (2007). *Los Proyectos de inversión: evaluación financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

- Fernandez Espinoza, S. (2007). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Fernandez, M., & Campiña, G. (2012). *Empresa y Administracion* . España: Editex .
- Fuentes, A. (2012). *Vision Grenecial, Prospectiva de gestion y estrategia empresarial*. Madrid: Lulu.com, 2012.
- Gil Estallo, M., & Giner, F. (2007). *Como crear y hacer funcionar una empresa: conceptos e instrumentos*. Madrid: ESIC Editorial.
- Gomez, S. (01 de 11 de 2016). *Impactos sobre el sector productivo*. Obtenido de sitio Web de Impactos sobre el sector productivo:
<https://sites.google.com/site/problemasambientales12/-impactos-sobre-el-sector-productivo>
- Gonzales Nuñez, J. L. (2010). *Empresa:Marco conceptual y tecnicas de gestion por areas funcionales*. Barcelona: Universidad Autonoma de Barcelona.
- Grande, I., & Abascal, E. (2013). *Fundamentos y tecnicas de investigacion comercial*. Madrid.: ESIC.
- Grande, I., & Abascal, E. (2013). *Fundamentos y tecnicas de investigación comercial*. Madrid: ESIC.
- Guba , E. (2011). *Geografía humana y Geografia de Hungría*. Hungría: Ministerio de Educación.
- Guerra, G., & Aguilar, A. (2006). *Glosario para administradores y economistas agropecuarios*. Mexico: Noriega Editores.
- Guevara Ramos, E. (2014). *Ciudades del Mañana*. Corea del sur: Palibrio.
- Gutierrez, J. (2013). *El turismo que vemos y contamos. Tecnicas de investigacion social aplicadas al turismo*. Madrid: Editorial UNED.
- Hogg, M., & Vaughan, G. (2010). *Psicología social*. Madrid: Medica Panamericana.
- Horngren, C., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Mexico: Pearson Educación.
- Hurtado Cuartas, D. (2008). *Principio de Administración*. Medellin, Colombia: ITM.

- Iborra Juan, M., Dasi Coscollar, A., Dolz , C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de direccion de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. Valencia, España: Ediciones Parannfo, S.A.
- Jimenez Boulanger, F., & Espinoza Gutierrez, C. (2007). *Ingenieria Economica*. Costa Rica: Editorial Tecnologica de Costa Rica.
- Jimenez, F. (2006). *Macroeconomia. Enfoques y Modelos Tomo 1*. Peru: Fondo Editorial PUCP.
- Jimenez, F., & Espinoza, C. (2007). *Costos industriales*. Costa Rica: Editorial Tecnologica de Costa Rica.
- Krugman, P., Wells, R., & Olney, M. (2008). *Fundamentos de la Economia*. Barcelona: Reverté.
- Lacalle Garcia, G. (2014). *Operaciones administrativas de compraventa*. Madrid: Editex.
- Lazzati, S. (2013). *Toma de decisiones, La: Principios, procesos y aplicaciones*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica.
- Leiva Bonilla, J. C. (2007). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Costa Rica: Editorial Tecnologica .
- Little, J. (2013). *INICIACION AL CULTURISMO*. ESPAÑA: EDICIONES TITOR.
- Lopez Belbeze, M. (2008). *Dirección comercial: guia de estudio*. Barcelona: Univ. Autonoma de Barcelona.
- López Martín, S. (2014). *Cuadernos de Marketing y Comunicación Empresarial Volumen 3*. Valencia España.: Área de Innovacion y Desarrollo, S.L.
- Lopez, R., Santacana, J., & Albert, M. (2011). *Geografia e historia. Inveswtigacion, innovacion y buenas practicas*. España: Ministerio de Educación.
- Luc Baud, J. (2015). *Preparacion para la certificacion ITIL Foundation V3: ITIL V3-2011: mas de 400 preguntas-respuestas, Volumen 3*. Barcelona: Ediciones ENI.

- Martinez Guirao, J. E. (2011). *Una etnografía de las artes marciales: Procesos de cambios y adaptacion cultural en taekwondo*. España: Editorial Club Universitario.
- Mendoza Guerra, J. M. (2011). *Decisiones estrategicas: macroadministración*. Colombia: Universidad del Norte.
- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para Contaduria y Administración*. Colombia: Universidad del Norte 2016.
- Meza Vargas, C. (2007). *Contabilidad. Analisis de cuentas*. Costa Rica: EUNED.
- Miranda Miranda, J. (2005). *Gestion de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-economica*. Bogota: MMEditores.
- Mondino, D., & Pendas, E. (2007). *Finanzas para empresas competitivas*. Chile: Ediciones Granica S.A.
- Muñoz Gonzalez, L. (2013). *Gestion Comercial y de Marketing conplantillas Excel*. España: Profit Editorial.
- Narillos Roux, H. (2012). *Economia Social. Valoracion y medición de la inversión social*. España: ECOBOOK.
- Ortegon, E., & Pacheco, J. (2005). *Metodologia General de Identificación, Preparción y evaluacion de Proyectos*. Chile: United Nations Publications.
- Palacios Gomero, H. (2006). *Fundamentos técnicos de la matematica financiera*. Peru: Fondo Editorial PUCP.
- Parkin, M. (2006). *Economics (Spanish Translation)*. Mexico: Pearson Educación.
- Paz Miño, O. (2013). DERECHO ECUADOR. *REVISTA JUDICIAL*.
- Perez de la Peñas, A. (2016). *Fuentes de financiacion, Curso ESIC de emprendimiento y gestion empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Plata , F. (11 de 06 de 2012). *creatividad*. Recuperado el 04 de 07 de 2016, de blogspot: <http://creavidad.blogspot.com/2012/06/el-primer-gimnasio-en-la-historia.html>

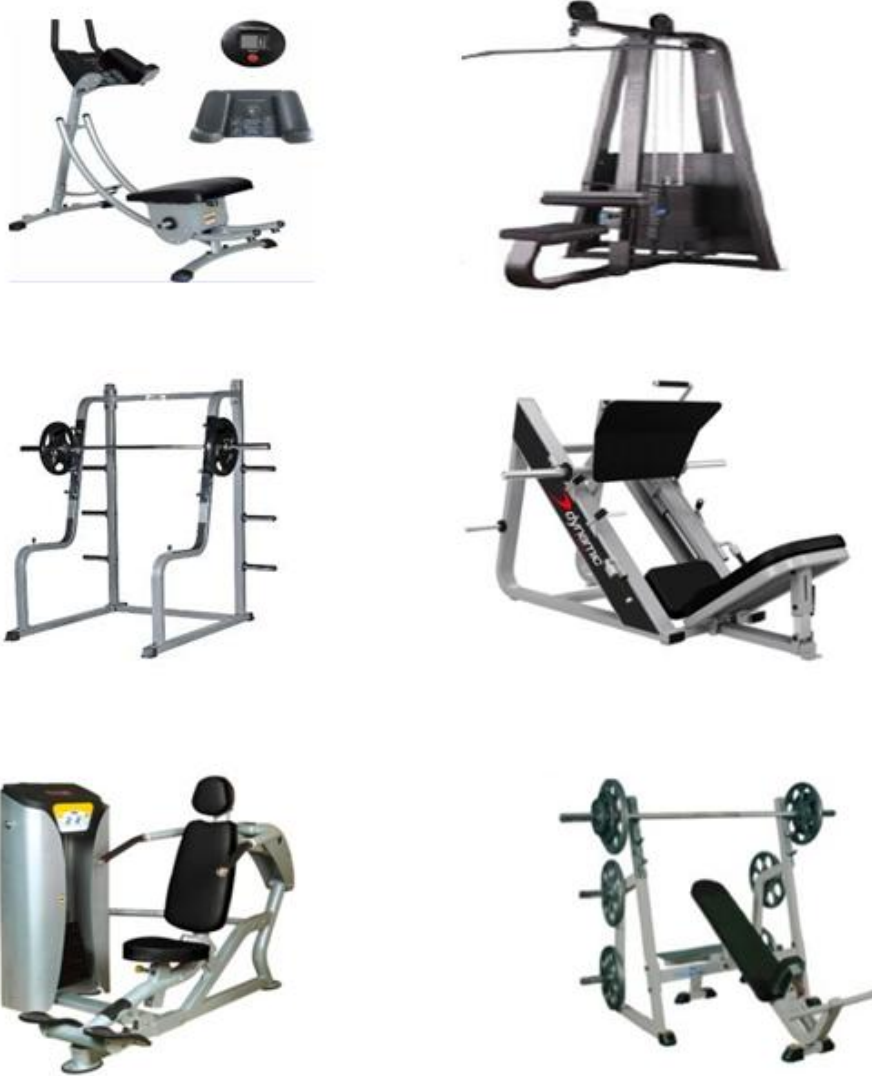
- Promsex. (2009). *PLan Regional de Igualdad de Oportunidades Ucayali 2010-2014*. Lima- Peru: Promsex.
- reco.ec. (22 de 03 de 2016). *reco.ec*. Obtenido de <http://reco.com/quito/local/megafit-rumipamba>
- Rivas Garcia , J. (2014). *Direccion estrategica de empresas turisticas*. España: Septem Ediciones.
- Rojas Graell, J., & Bertan Codina, S. (2010). *El plan de viabilidad: Guia practica para sus elaboracion y negociacion* . Barcelona: Profit Editorial.
- Ruiz, I. S. (20 de 01 de 2013). *Startups & negocios*. Obtenido de <http://ivanruizsevilla.com/definicion-de-roi-return-on-investment/>
- Sala Parres, G. (2015). *Gstion de un pequeño comercio*. España : Editex.
- Sanchez Martin, J. (2011). *Business & Fitness*. Barcelona: Editorial UOC.
- Sanchez Martin, J. (2011). *Bussines & Fitness: El negocio de los centros deportivos*. Barcelona: Editorial UOC.
- Sanz, J. A., & Mondini, A. (2010). *Estudios sobre la amortización de inmovilizados en la imposición societaria*. Barcelona: Atelier Libros.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. Chile: Pearson Educación.
- Senplades. (15 de 05 de 2013). *Senplades*. Recuperado el 04 de 07 de 2016, de <http://www.senplades.com.org>
- Silva, H., Juliao, D., Ortiz, M., Martinez, D., Gonzalez, J., & Giraldo, M. (2014). *Marketing: Conceptos y aplicaciones*. Barranquilla, Colombia: Universidad del norte.
- Sinisterra, G., & Polanco, L. (2007). *Contabilidad Administrativa*. Bogota: ECOE EDICIONES.
- Soto Oyarzún, L. (2007). *Evaluación de impacto ambiental y diversidad biológica*. . Suiza: IUCN- The World Conservation.

- Spina, M. (2006). *Guia practica para emprender en el diseño*. Buenos Aires: Redargenta-CommTOOLS.
- Sundem, G., & Horngren, C. (2007). *Contabilidad administrativa*. Mexico: Pearson Educación.
- Van den Berghe Romero, E. (2010). *Gestion de gerencia empresariales: Aplicadas al siglo XXI*. Bogota: ECOE EDICIONES.
- www.bce.fin.ec. (2015). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec>
- Yuni, J., & Urbano, C. (2006). *Tecnicas para investigar 2*. Argentina: Editorial Brujas.
- Zuleta Jaramillo, L. A. (2006). *Cartagena de Indias, Impacto economico de la zona Historica*. Cartagena de Indias: Convenio Andres Bello.

ANEXOS

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

ANEXO A



Anexo 1 Maquinaria

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

ANEXO B

**CUERPO DE BOMBEROS
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**
RUC 1768097950001

SOLICITUD DE INSPECCIÓN
014231 JEFATURA ZONAL 4 NORTE EUGENIO ESPEJO

ESPECIE VALORADA
USD. 1,00

Quito, a _____ de _____ 20__

Señor
COMANDANTE GENERAL
CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Presente.-

De mi consideración
Yo, _____ con RUC # _____
RAZÓN SOCIAL: _____
ACTIVIDAD: _____ TELÉFONOS: _____

DIRECCIÓN

BARRIO-URBANIZACIÓN: _____ PARROQUIA: _____
CALLE: _____ N° _____ INTERSECCIÓN: _____
EDIFICIO: _____ PISO: _____ DEPARTAMENTO: _____
CONTACTO AL: _____ TELÉFONO: _____

Por medio de la presente solicito a usted, se digne autorizar a quien corresponda, realice el siguiente trabajo:

INSPECCIÓN: ☐	REINSPECCIÓN: ☐	IDONEIDAD DE GAS: ☐
VISTO BUENO EN PLANOS: ☐	OCUPACIÓN: ☐	FACTIBILIDAD DE SERVICIOS: ☐
FACTIBILIDAD DE GAS: ☐	HOMOLOGACIÓN: ☐	PUERTAS CORTAFUEGO: ☐
IDONEIDAD DE SERVICIOS: ☐	ASISTENCIA TÉCNICA: ☐	OTROS: _____

Atentamente,

Propietario: ☐
Administrador: ☐
Firma: _____
Nombre: _____
N° de Cédula: _____

CROQUIS

N
O E
S

NOTA
El CB-DMQ se deslinda de responsabilidad si los datos proporcionados por el usuario son erróneos.

Reina Victoria N24-380 v Av. Colón. Coniunto Residencial Almagro (La Mariscal). Telf.: 2502360

Anexo 2 Permiso de cuerpo de Bomberos

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Angela Tuquerres

ANEXO C

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINNING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

FOMENTAR EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN GIMNASIO QUE BRINDE SERVICIO DE TRAINING GYM, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.