



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS DE UN GIMNASIO PARA EL ADULTO MAYOR
EN EL SECTOR NORTE DE QUITO.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciado(a) en
Administración de Empresas

Autor(a)

Campaña Andrade Jessica Daniela

Tutor(a)

Msc. Becerra Sarmiento María Fernanda

QUITO – ECUADOR

2023

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TÍTULACIÓN**

Yo, Jessica Daniela Campaña Andrade, declaro ser autora del Trabajo de Titulación con el nombre “Plan de negocios de un gimnasio para el adulto mayor en el Sector Norte de Quito”.

Como requisito para optar al grado de “Licenciada en Administración de Empresas” y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los 05 días del mes de agosto de 2023, firmo conforme:

Autor: Jessica Daniela Campaña Andrade

Firma: 

Número de Cédula: 1753086196

Dirección: Pichincha, Quito, Cotacollao

Correo Electrónico: daniela28212001@hotmail.com

Teléfono: 0983473864

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS DE UN GIMNASIO PARA EL ADULTO MAYOR EN EL SECTOR NORTE DE QUITO” presentado por Jessica Daniela Campaña Andrade para optar por el Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte de los Lectores que se designen.

Quito, 05 de agosto del 2023

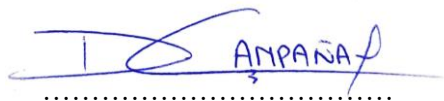
.....

Msc. María Fernanda Becerra Sarmiento

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Quito, 05 de agosto 2023



Jessica Daniela Campaña Andrade
1753086196

APROBACIÓN LECTORES

El trabajo de Titulación ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS DE UN GIMNASIO PARA EL ADULTO MAYOR EN EL SECTOR NORTE DE QUITO previo a la obtención del Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 05 de agosto de 2023

Msc. Carlos Borja

Nombres completos
LECTOR

PhD. Parvaneh Saeidi

Nombres completos
LECTOR

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi mamá porque a pesar de todo he recibido un apoyo incondicional por parte de ella, siempre alentándome a seguir adelante y dándome muchos ánimos.

AGRADECIMIENTO

Quiero
agradecer a Dios y a mis padres, sin ellos
no hubiera sido posible el estudiar y
culminar mi carrera.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|---|-----|
| PORTADA..... | i |
| AUTORIZACIÓN PARA EL REPOSITORIO DIGITAL..... | ii |
| APROBACIÓN DEL TUTOR..... | iii |
| INTRODUCCIÓN..... | xvi |

CAPÍTULO I

| | |
|---|-----------|
| MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN | 1 |
| 1.1 OBJETIVO DEL CAPÍTULO..... | 1 |
| 1.2 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS DEL SERVICIO | 1 |
| <i>Fundamentación del Servicio.....</i> | <i>1</i> |
| 1.3 MERCADO..... | 2 |
| <i>Público objetivo de su servicio.....</i> | <i>2</i> |
| <i>Categorización de sujetos.....</i> | <i>2</i> |
| <i>Estudio de segmentación.....</i> | <i>3</i> |
| <i>Plan de muestreo.....</i> | <i>4</i> |
| <i>Instrumentos para recopilar información.....</i> | <i>5</i> |
| <i>Diseño y recolección de información.....</i> | <i>6</i> |
| <i>Análisis e Interpretación.....</i> | <i>9</i> |
| 1.4 DEMANDA POTENCIAL | 12 |
| 1.5 ANÁLISIS DEL MICRO Y MACRO AMBIENTE | 12 |
| <i>Análisis del micro ambiente.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Análisis del macro ambiente.....</i> | <i>14</i> |
| <i>Proyección de la oferta.....</i> | <i>14</i> |
| 1.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA | 14 |
| 1.7 DISEÑO DE MARCA (BRANDING)..... | 15 |
| 1.8 ESTRATEGIAS DE MARKETING | 15 |
| 1.9 PLAN DE COMUNICACIÓN | 16 |

CAPÍTULO II

| | |
|-------------------------|-----------|
| OPERACIONES..... | 17 |
|-------------------------|-----------|

| | | |
|-----|--|-----------|
| 2.1 | OBJETIVO DEL CAPÍTULO..... | 17 |
| 2.2 | DESCRIPCIÓN DEL PROCESO | 17 |
| | <i>Descripción de instalaciones, equipos y personas.....</i> | <i>18</i> |
| | <i>Tecnología a aplicar</i> | <i>21</i> |
| | <i>Factores que afectan las operaciones.....</i> | <i>21</i> |
| 2.3 | CAPACIDAD OPERACIONAL..... | 21 |
| | <i>Capacidad Operacional futura</i> | <i>21</i> |
| 2.4 | DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN | 22 |
| | <i>Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.</i> | <i>22</i> |
| 2.5 | CALIDAD..... | 23 |
| | <i>Método de Control de Calidad.....</i> | <i>23</i> |
| 2.6 | NORMATIVA Y PERMISOS QUE AFECTAN LA INSTALACIÓN DEL NEGOCIO..... | 23 |

CAPÍTULO III

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN..... 24

| | | |
|-----|---|-----------|
| 3.1 | OBJETIVO DEL CAPÍTULO | 24 |
| 3.2 | ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS..... | 24 |
| | <i>Visión de la Empresa.....</i> | <i>24</i> |
| | <i>Misión de la Empresa.....</i> | <i>24</i> |
| | <i>Objetivos y estrategias</i> | <i>24</i> |
| 3.3 | ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA | 25 |
| | <i>Organización Interna.....</i> | <i>25</i> |
| | <i>3.4 Descripción de puestos.....</i> | <i>26</i> |
| 3.5 | CONTROL DE GESTIÓN | 28 |
| | <i>Indicadores de gestión</i> | <i>28</i> |
| | NECESIDADES DE PERSONAL | 28 |

CAPÍTULO IV

JURÍDICO LEGAL..... 29

| | | |
|-----|--|----|
| 4.1 | OBJETIVOS DEL CAPÍTULO..... | 29 |
| 4.2 | DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA | 29 |
| 4.3 | REGISTROS DE MARCAS..... | 29 |

CAPÍTULO V

| | |
|--|-----------|
| EVALUACIÓN FINANCIERA | 33 |
| 5.1 OBJETIVOS DEL CAPÍTULO..... | 33 |
| 5.2 PLAN DE INVERSIONES | 33 |
| 5.3 CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS..... | 34 |
| <i>Mano de Obra</i> | 34 |
| <i>Depreciación</i> | 34 |
| <i>Proyección de la depreciación</i> | 35 |
| <i>Detalle de Costos</i> | 35 |
| <i>Detalle de Gastos</i> | 36 |
| <i>Proyección Gastos</i> | 36 |
| 5.4 PLAN DE FINANCIAMIENTO | 36 |
| <i>Forma de financiamiento</i> | 36 |
| 5.5 CÁLCULO DE INGRESOS | 37 |
| <i>Proyección de Ingresos</i> | 37 |
| 5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO..... | 38 |
| 5.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO | 39 |
| 5.8 FLUJO DE CAJA | 40 |
| 5.9 EVALUACIÓN FINANCIERA | 41 |
| <i>Indicadores</i> | 41 |
| <i>Valor Actual Neto (VAN)</i> | 41 |
| <i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i> | 41 |
| <i>Beneficio Costo</i> | 41 |
| <i>Período de Recuperación</i> | 42 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Características del servicio | 2 |
| Tabla 2. Categorización de sujetos | 3 |
| Tabla 3. Dimensión conductual | 3 |
| Tabla 4. Dimensión Demográfica..... | 4 |
| Tabla 5. Dimensión Demográfica..... | 4 |
| Tabla 6. Métodos de Recolección..... | 5 |
| Tabla 7. Métodos de Recolección..... | 6 |
| Tabla 8. Diseño de la encuesta | 7 |
| Tabla 9. Tendencia de la Demanda..... | 12 |
| Tabla 10. Proyección de Oferta | 14 |
| Tabla 11. Demanda Potencial Insatisfecha | 14 |
| Tabla 12. Plan de Comunicación | 16 |
| Tabla 13. Plan de Comunicación | 16 |
| Tabla 14. Descripción de Equipos | 18 |
| Tabla 15 Horas – Hombre..... | 21 |
| Tabla 16. Capacidad Operacional..... | 21 |
| Tabla 17. Capacidad operacional futura | 22 |
| Tabla 18. Recursos para el servicio | 22 |
| Tabla 19. Control de calidad..... | 23 |
| Tabla 20. Riesgos laborales y medidas de prevención | 23 |
| Tabla 21. Descripción del Puesto | 26 |
| Tabla 22. Descripción del Puesto | 26 |
| Tabla 23. Descripción del Puesto | 26 |
| Tabla 24. Descripción del Puesto | 27 |
| Tabla 25. Descripción del Puesto | 27 |
| Tabla 26. Indicadores de Gestión | 28 |
| Tabla 27. Necesidad de Personal | 28 |
| Tabla 28. Plan de Inversiones | 33 |
| Tabla 29. Capital de Trabajo | 34 |
| Tabla 30. Mano de Obra | 34 |
| Tabla 31. Depreciación..... | 34 |
| Tabla 32. Proyección de la Depreciación | 35 |

| | |
|--|----|
| Tabla 33. Detalle de Costos - Servicios..... | 35 |
| Tabla 34. Detalle de Gastos | 36 |
| Tabla 35. Proyección de Gastos..... | 36 |
| Tabla 36. Plan de Financiamiento | 36 |
| Tabla 37. Determinación del Precio de Venta Unitario..... | 37 |
| Tabla 38. Cálculo de Ingreso Anual | 37 |
| Tabla 39. Proyección de Ingresos..... | 37 |
| Tabla 40. Punto de Equilibrio..... | 38 |
| Tabla 41. Estado de Resultados Proyectados | 40 |
| Tabla 42. Flujo de Caja..... | 40 |
| Tabla 43. Valor Actual Neto (VAN) | 41 |
| Tabla 44. Sumatoria Ingresos Proyectados..... | 42 |
| Tabla 45. Sumatoria Egresos Proyectados..... | 42 |
| Tabla 46. Periodo de Recuperación | 42 |
| Tabla 47. Periodo de Recuperación..... | 42 |

ÍNDICE DE FIGURA

| | |
|---|----|
| Figura 1. Ubicación de la Parroquia La Concepción..... | 3 |
| Figura 2. Corazones de María Centro Geriátrico | 7 |
| Figura 3. Seleccione su género..... | 9 |
| Figura 4. Seleccione su rango de edad | 9 |
| Figura 5. ¿Ha asistido a un gimnasio tradicional o personalizado? | 9 |
| Figura 6. Actualmente realiza algún tipo de ejercicios como: | 10 |
| Figura 7. Le gustaría asistir a un gimnasio personalizado que le brinde una mejor calidad de vida a través de actividades como fisioterapia, bailoterapia y ludoterapia..... | 10 |
| Figura 8. Tiene alguna limitación física para hacer ejercicio..... | 10 |
| Figura 9. Con qué frecuencia asistiría al gimnasio..... | 11 |
| Figura 10. Qué tiempo le gustaría realizar los ejercicios | 11 |
| Figura 11. Para asistir al gimnasio, usted podría realizarlo:..... | 11 |
| Figura 12. Cuánto estaría dispuesto a pagar por suscripción mensual | 12 |
| Figura 13. 5 Fuerzas de Porter..... | 13 |
| Figura 14. Análisis Pestel | 14 |
| Figura 15. Logotipo del Gimnasio..... | 15 |
| Figura 16. Marketing Mix | 15 |
| Figura 17. Mapa de procesos..... | 17 |
| Figura 18. Instalaciones y equipos | 18 |
| Figura 19. Objetivos Estratégicos..... | 24 |
| Figura 20. Organigrama estructural..... | 25 |
| Figura 21. Organigrama funcional | 25 |
| Figura 22. Punto de Equilibrio | 39 |

ÍNDICE DE FÓRMULAS

| | |
|---|----|
| Ecuación 1. Población finita..... | 4 |
| Ecuación 2. Punto de equilibrio..... | 38 |

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: “PLAN DE NEGOCIOS DE UN GIMNASIO PARA EL ADULTO MAYOR EN EL SECTOR NORTE DE QUITO”

AUTOR: Jessica Daniela Campaña Andrade

TUTOR: Msc. María Fernanda Becerra

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Plan de negocios denominado “Gimnasio Integral Golden Point”, empresa que se dedicará a prestar el servicio de un gimnasio únicamente para adultos mayores, el cual basa su propuesta en la necesidad de que el adulto mayor tenga una vejez activa y saludable; a través de una iniciativa transformadora como es el uso del gimnasio con clases personalizadas por expertos en el tema, fisioterapia y bailoterapia; logrando así, tener a los usuarios contentos y aportando actitud y actividad en su diario vivir para así dejar a un lado el sedentarismo y tener una mejor calidad de vida a la vejez. Se forma con la determinación del mercado, mismo que está dirigido a la población adulta mayor de la zona norte de la ciudad de Quito, en la Parroquia de La Concepción. Se aplicó una encuesta en la que se determina que el 84% de la población encuestada brinda aceptación al servicio. Ya obtenido esto, se delimitó la demanda, oferta y demanda insatisfecha del mercado, verificando la existencia de un nicho importante a satisfacer. También se definió la capacidad de atenciones mensuales, instalaciones, equipos, personas y demás requerimientos para el inicio del proyecto; así como el tipo de empresa bajo la figura de una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS). Para finalizar, se realizó un análisis financiero el cual determina una viabilidad del proyecto, de acuerdo con los indicadores financieros del VAN con \$24.652,29, TIR 51% y costo beneficio de 1,37.

DESCRIPTORES: Adulto mayor, bailoterapia, gimnasio, vejez saludable.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

THEME: “BUSINESS PLAN OF A GYM FOR THE ELDERLY IN THE NORTHERN SECTOR OF QUITO”

AUTHOR: Jessica Daniela Campaña Andrade

TUTOR: Msc. María Fernanda Becerra

ABSTRACT

The present Business Plan called "Golden Point Integral Gym", a company that will be dedicated to providing the service of a gym only for older adults, which bases its proposal on the need for the older adult to have an active and healthy old age; through a transformative initiative such as the use of the gym with personalized classes by experts on the subject, physiotherapy and dance therapy; thus achieving, keeping users happy and contributing attitude and activity in their daily lives in order to put aside sedentary lifestyle and have a better quality of life in old age. It is formed with the determination of the market, which is aimed at the elderly population in the north of the city of Quito, in the Parish of La Concepcion. A survey was applied in which it is determined that 84% of the surveyed population accepts the service. Once this was obtained, the demand, supply and unsatisfied demand of the market were delimited, verifying the existence of an important niche to satisfy. The capacity of monthly attentions, facilities, equipment, people and other requirements for the start of the project were also defined; as well as the type of company under the figure of a Simplified Stock Company (SAS).

Finally, a financial analysis was carried out which determines the feasibility of the project, according to the financial indicators of the NPV with \$24,652.29, IRR 51% and cost benefit of 1.37.

KEYWORDS: Older adults, dance therapy, gym, healthy old age.

(FIRMA Y SELLO DEPARTAMENTO DE IDIOMAS)

INTRODUCCIÓN

Actualmente existen varios gimnasios tradicionales, pero su segmentación de mercado son los jóvenes o adultos jóvenes y normalmente no cuentan con rutinas personalizadas y el servicio de fisioterapia.

Por tal motivo se ha realizado esta investigación minuciosa sobre la idea de este negocio en la Ciudad de Quito – Norte, específicamente en la Parroquia de La Concepción, con el fin de elaborar un servicio innovador, llamativo y sobre todo que apoye y satisfaga las necesidades del consumidor.

El servicio que se ofrece en el mercado es un producto que no sea ofrece en la zona, es por eso por lo que se tiene un motivo sumamente grande para seguir adelante y ser uno de los primeros gimnasios para adultos mayores en tener un posicionamiento en el mercado con el objetivo de brindar una vejez saludable.

Por tal motivo se dará una breve explicación de los capítulos que se presentan en el proyecto:

Capítulo I: En este capítulo se determina la segmentación del mercado para quienes estará dirigido el proyecto, de tal manera se menciona la oferta, la demanda, se realiza la creación de la marca y el logotipo del servicio.

Capítulo II: En este capítulo se detalla un mapa de procesos explicando las gestiones que se tendrá que realizar en el servicio, se realiza un plano en donde se detallada las instalaciones y los equipos, se describe la capacidad operacional entre horas – hombre y también se especifica la materia prima.

Capítulo III: En este capítulo se plantea la estructura organizacional y de gestión las cuales permiten las especificaciones jerárquicas de las actividades, la misión, la visión, los objetivos y estrategias, el cual son fijados a un corto mediano y largo plazo.

Capítulo IV: En este capítulo se realiza el área jurídica con la que se será creada la empresa, las normativas, leyes vigentes, patentes, reglamentos, permisos de funcionamiento y normas de calidad, las cuales permitirán el correcto funcionamiento de la empresa.

Capítulo V: Finalmente en este capítulo se detalla todo el estudio financiero en el cual está incluido la inversión inicial, los ingresos, los gastos, punto de equilibrio, estado de resultados, flujo de caja, el cálculo del TMAR, VAN y TIR el cual son los indicadores que permitirán la presentación oficial del gimnasio para adultos mayores.

CAPITULO I

Mercado y Comercialización

1.1 Objetivo del Capítulo

Determinar el cliente objetivo y el mercado, es importante definir el segmento de mercado que estén acorde a las necesidades y que a su vez sea rentable.

1.2 Antecedentes investigativos del servicio

Fundamentación del Servicio

Según los expertos, los adultos mayores deben estar tan activos como sea posible. Si es un adulto mayor, el ejercicio puede ayudarlo a vivir una vida más larga y saludable. (Rice, 2022) Rice, A. (2022).

En los adultos mayores, ejercitarse tiene muchos beneficios, que incluyen:

- Mejora la fuerza. Ayuda a ser independiente.
- Mejora el equilibrio. Previene caídas.
- Otorga más energía.
- Previene o demora la aparición de enfermedades, como las cardiopatías, la diabetes o la osteoporosis.
- Puede mejorar el humor y lucha contra la depresión.
- Puede mejorar las funciones cognitivas (el funcionamiento del cerebro).

Tabla de características del servicio

El servicio está conformado por atención fisioterapéutica para que los adultos mayores puedan ser atendidos y mejoren sus capacidades físicas; así también se realizaran rutinas personalizadas enfocadas en adultos mayores tal como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. *Características del servicio*

| CARACTERÍSTICAS | VENTAJAS | OBJETIVOS |
|---------------------------|--|---|
| Atención fisioterapéutica | Tendrán la facilidad de recibir fisioterapia los adultos mayores inscritos en el gimnasio. | Mejorar las capacidades físicas de los pacientes. |
| Rutinas personalizadas | Se logrará una mejor atención enfocándose en las debilidades. | Trabajar los miembros que tengan más dificultad para la movilidad. |
| Bailoterapia | Área recreativa donde los adultos mayores aparte de hacer ejercicio se divertirán. | Realizar ejercicio cardiovascular sin tener un impacto invasivo a las extremidades. |

1.3 Mercado

Público objetivo de su servicio

Este plan de negocios va dirigido exclusivamente para adultos mayores, ya sean hombres y mujeres que pasen los 60 años.

Se enfocará en los adultos mayores que vivan en la Zona Norte de Quito, en la parroquia La Concepción, ya que es el lugar en donde se aplica el estudio.

Categorización de sujetos

Determinar a los clientes con los que la empresa se relacionara de manera directa e indirecta.

Hay que categorizar a los clientes de la siguiente manera:

- Comprador: Adultos mayores entre 60 y 95 años.
- Decidor: Adultos mayores entre 60 y 95 años.
- Usuario: Adultos mayores entre 60 y 95 años.
- Influyente: Recomendaciones y opiniones de los adultos mayores que asistan para personas del exterior.

Tabla 2. *Categorización de sujetos*

| CATEGORÍA | SUJETO |
|----------------|---|
| ¿Quién compra? | Adultos mayores entre 60 y 95 años |
| ¿Quién usa? | Adultos mayores entre 60 y 95 años |
| ¿Quién decide? | Adultos mayores entre 60 y 95 años |
| ¿Qué influye? | Recomendaciones entre amigos y familiares |

Estudio de Segmentación

El mercado objetivo se encuentra ubicado en el Norte de la Ciudad de Quito en la Parroquia La Concepción, la cual se observa en la Figura 1.

Figura 1. *Ubicación de la Parroquia La Concepción*



Fuente: (Google Maps, 2023)

Dentro de la dimensión conductual el tipo de necesidad que existe es seguridad y social, el tipo de compra es por comparación, va a existir una relación con la marca y la actitud frente al servicio es positiva tal como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. *Dimensión conductual*

| VARIABLE | DESCRIPCION |
|------------------------------------|-------------------|
| TIPO DE NECESIDAD: | SOCIAL, SEGURIDAD |
| TIPO DE COMPRA: | COMPARACION |
| RELACION CON LA MARCA: | SI |
| ACTITUD FRENTE AL SERVICIO: | POSITIVA |

En las tablas 4 y 5 se define la dimensión demográfica por el cual se enfoca el plan de negocios y se determina que en la Parroquia “La Concepción” hay 1,936 habitantes entre hombres y mujeres de 60 años en adelante.

Tabla 4. Dimensión Demográfica

| VARIABLE | DESCRIPCION | No HABITANTES |
|--|--------------------|--------------------------|
| PAÍS | Ecuador | 18.275.867 |
| REGIÓN | Sierra | 7.847.136 |
| CIUDAD URBANA Y RURAL | Quito | 2.879.791 |
| PARROQUIA | La concepción | 32,269 |
| HABITANTES DE 60 AÑOS EN ADELANTE | La concepción | 1,936 |

Fuente: INEC

Tabla 5. Dimensión Demográfica

| VARIABLE | DESCRIPCION | No HABITANTES |
|-----------------|----------------------|--------------------------|
| EDAD | 60 años en adelante | 1,936 |
| SEXO | Masculino – Femenino | 1,936 |

Fuente: INEC

Plan de muestreo

El gimnasio para adultos mayores dispondrá del espacio en el Norte de la Ciudad de Quito, en la Parroquia La Concepción. La muestra nos permitirá conocer cuántos individuos de la población serán estudiados, por lo cual la muestra debe ser representativa.

Fórmula para conocer el número de personas a encuestar:

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

Ecuación 1. Población finita

Simbología

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza

P= Probabilidad a favor
Q= Probabilidad en contra
N= Población o universo
e= Error de la muestra

Aplicación de la fórmula

$$n = \frac{(1936 * 1,96^2 * 0,50 * 0,50)}{(0,05^2 * (1936 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{1859}{6}$$

$$n = 321$$

Al aplicar la fórmula de población finita para lograr determinar la muestra del objetivo de estudio, nos da como resultado que se realizará 321 encuestas para la muestra.

Instrumentos para recopilar información

El instrumento que se ha utilizado para recopilar la información ha sido mediante la encuesta ya realizada, ayudando así a conseguir una información de manera óptima.

A continuación, se detalla los principales objetivos que ayudarán para el desarrollo del plan de negocios.

1. Conocer la demanda de servicios similares.
2. Determinar el mercado potencial.

Para cumplir con el objetivo estratégico se detallan necesidades para conocer la demanda en servicios similares, tal como se muestra en la tabla 6.

Tabla 6. Métodos de Recolección

Objetivo estratégico: Conocer la demanda en servicios similares.

| Necesidades de información | Tipo de información | Fuentes | Instrumentos |
|--|----------------------------|----------------|---------------------|
| Conocer la frecuencia del uso del servicio | Primaria | Encuesta | Encuesta |
| Conocer la acogida que tendrá el servicio | Primaria | Encuesta | Encuesta |

Para cumplir con el objetivo específico se determina algunas necesidades que ayudarán a definir el mercado potencial, tal como se muestra en la tabla 7.

Tabla 7. Métodos de Recolección

Objetivo Específico: Determinar el mercado potencial.

| Necesidades de información | Tipo de información | Fuente | Instrumentos |
|---|----------------------------|--------------------------|---------------------|
| Determinar la población en Ecuador | Secundaria | INEC – Ecuador en cifras | Base de datos |
| Determinar la población en Quito | Secundaria | INEC – Ecuador en cifras | Base de datos |
| Determinar la población adulto mayor en el Sector “La Concepción” | Secundaria | INEC – Ecuador en cifras | Base de datos |
| Determinar cuántos adultos mayores asistirían a un gimnasio | Primaria | Encuesta | Encuesta |

Diseño y recolección de información.

Se aplicó el diseño de encuesta con 10 preguntas las cuales fueron formuladas específicamente para la información de este, preguntas acerca de intereses, disponibilidad.

Desarrollo de instrumentos

Información Secundaria

Como principales necesidades se tiene primero, determinar el mercado potencial, es decir, determinar la población para quién será dirigido el plan de negocios.

Como segunda necesidad es el conocer la demanda en servicios similares, esto se determinará en base a las encuestas a realizarse para conocer la frecuencia, el interés y la acogida que puede llegar a tener el plan de negocios.

Y como última necesidad, conocer a los principales competidores ya posicionados en el mercado, identificar fallas o debilidades para así poder ofrecer un mejor servicio del ya brindado.

• SERVICIO AGRUPADOS

○ Necesidad 1

Principales Competidores

En el mercado se ha podido detectar una alta amenaza de competidores ya posicionados que no requieren de cambios ni

publicidad.

Figura 2. *Corazones de María Centro Geriátrico*



Fuente: (Adulto mayor | Centro Geriátrico Corazones de María | Quito, s. f.)

Misión: “Atención encaminada al mejoramiento de la calidad de Vida del adulto mayor, con programas dirigidos en atención y asistencia personalizada, en un ambiente cálido y cuidando con amor, para mantener una atención integral y efectiva.

Visión: Brindar al adulto mayor respeto a su dignidad, proporcionando bienestar y calidad de vida a través de asistencia integral, fomentando su salud en la preservación de su funcionalidad autónoma.

Servicios brindados: Terapia física, terapia ocupacional, alimentación balanceada, atención de médico geriátrico y auxiliares de enfermería, guardería y cuidado las 24 horas.

INFORMACION PRIMARIA

○ ENCUESTA

Tabla 8. *Diseño de la encuesta*

1. Seleccione su género.

- a. Masculino
- b. Femenino

2. Seleccione su rango de edad.

- a. 60 – 65 años
 - b. 66 – 70 años
 - c. 71 – 75 años
 - d. 75 años o más
-

3. ¿Ha asistido a un gimnasio tradicional o personalizado?

- a. Sí
- b. No

4. Actualmente realiza algún tipo de ejercicios como:

- a. Fisioterapia
- b. Bailoterapia
- c. Ludoterapia

5. Le gustaría asistir a un gimnasio personalizado que le brinde una mejor calidad de vida a través de actividades como fisioterapia, bailoterapia y ludoterapia.

- a. Sí
- b. No

6. Tiene alguna limitación física para hacer ejercicio.

- a. Sí
- b. No

7. Con qué frecuencia asistiría al gimnasio.

- a. 1 a 2 veces por semana
- b. 3 a 4 veces por semana
- c. 4 veces o más por semana

8. Qué tiempo le gustaría realizar los ejercicios.

- a. Durante 30 minutos
- b. Durante 45 minutos
- c. Durante 1 hora
- d. Durante 1 hora y 30 minutos

9. Para asistir al gimnasio, usted podría realizarlo:

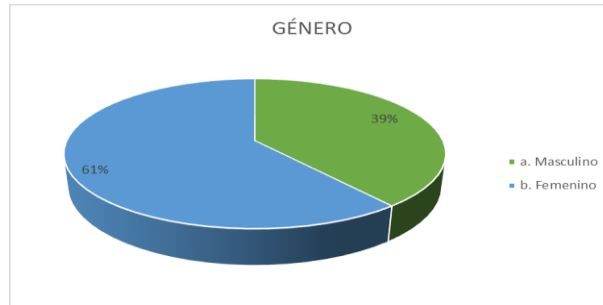
- a. Solo
- b. Requiere acompañante
- c. Requiere movilización especial

10. Cuánto estaría dispuesto a pagar por suscripción mensual.

- a. De \$5 a \$10
 - b. De \$11 a \$15
 - c. De \$16 a \$20
 - d. Más de \$20
-

Análisis e Interpretación

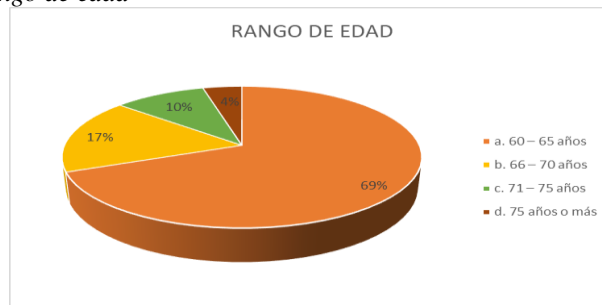
Figura 3. Seleccione su género



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 3 el 61% corresponde a género femenino y 39% corresponde al género masculino.

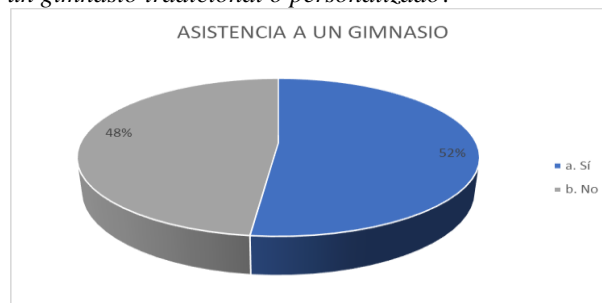
Figura 4. Seleccione su rango de edad



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 4 se determina que el 69% están en un rango de edad de 60 – 65 años, el 17% están en el rango de 66 – 70 años, 10% en el rango de 71 – 75 años y el 4% es de 75 años o más.

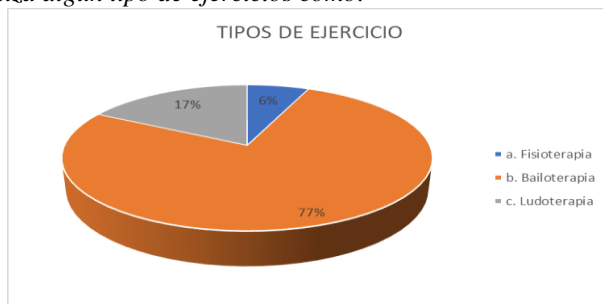
Figura 5. ¿Ha asistido a un gimnasio tradicional o personalizado?



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 5 se observa que el 52% de las personas encuestadas sí han asistido a un gimnasio tradicional o personalizado y el 48% no han asistido a un gimnasio tradicional o personalizado.

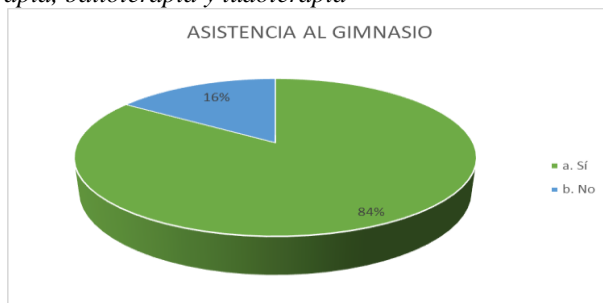
Figura 6. Actualmente realiza algún tipo de ejercicios como:



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 6, el 77% de las personas encuestadas realizan ejercicios como bailoterapia, el 17% realiza ejercicios de ludoterapia y el 6% realiza ejercicios de fisioterapia.

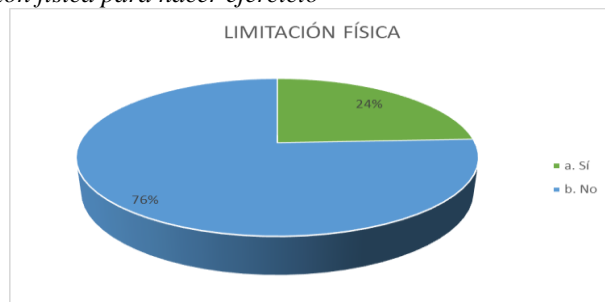
Figura 7. Le gustaría asistir a un gimnasio personalizado que le brinde una mejor calidad de vida a través de actividades como fisioterapia, bailoterapia y ludoterapia



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 7 el 84% de la población encuestada sí asistiría a un gimnasio personalizado y el 16% no asistiría a un gimnasio personalizado.

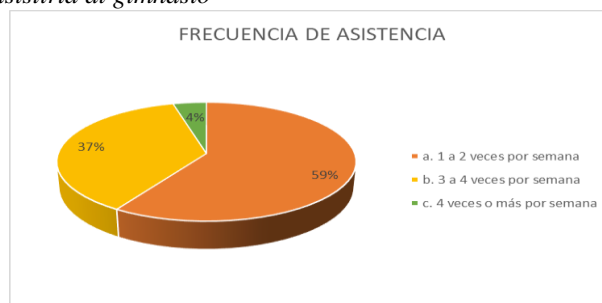
Figura 8. Tiene alguna limitación física para hacer ejercicio



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 8 se observa que el 76% de la población encuestada no tienen limitación física para hacer ejercicio y el 24% sí tienen limitación para hacer ejercicio.

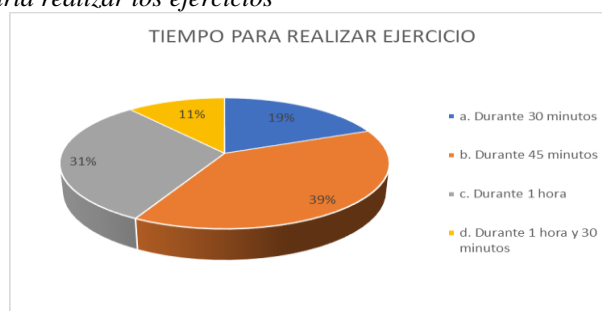
Figura 9. Con qué frecuencia asistiría al gimnasio



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 9 se observa que el 59% asistiría de 1 a 2 veces por semana, el 37% asistiría de 3 a 4 veces por semana y el 4% asistiría 4 veces o más por semana.

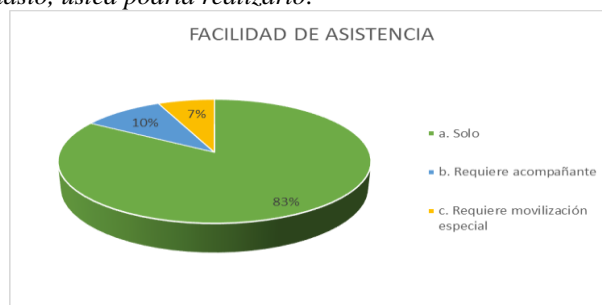
Figura 10. Qué tiempo le gustaría realizar los ejercicios



Fuente: Encuesta

Análisis: Se observa en la figura 10 que el 39% de la población realizaría los ejercicios durante 45 minutos, 31% realizaría ejercicios durante 1 hora, 19% realizaría ejercicios durante 30 minutos y el 11% realizaría ejercicios durante 1 hora y 30 minutos.

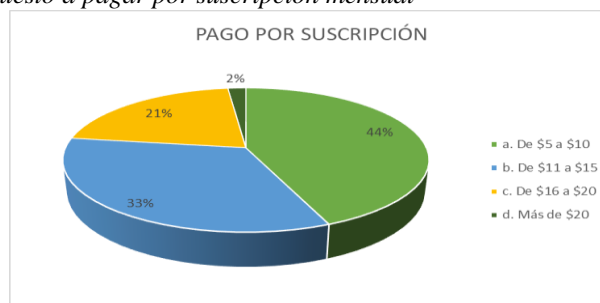
Figura 11. Para asistir al gimnasio, usted podría realizarlo:



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 11 se observa que el 83% puede asistir al gimnasio solo, el 10% de la población requiere acompañante y el 7% requiere movilización especial.

Figura 12. *Cuánto estaría dispuesto a pagar por suscripción mensual*



Fuente: Encuesta

Análisis: En la figura 12 se observa que el 44% de la población encuestada estaría dispuesto a pagar \$5 a \$10, el 33% pagarían de \$11 a \$15, el 21% pagaría de \$16 a \$20 y el 2% pagaría más de \$20.

1.4 Demanda Potencial

En la tabla 9 se detalla la demanda en personas, demanda en servicios, demanda en meses y demanda en días con una tasa de crecimiento poblacional de adultos mayores del 12,00%, a 5 años.

Tabla 9. *Tendencia de la Demanda*

| | Años | Demanda personas | TCP | Demanda en servicios | Demanda meses | Demanda días |
|-----------|------|------------------|--------|----------------------|---------------|--------------|
| Encuestas | 2023 | 1549 | | 80.548 | 6.712 | 221 |
| | 2024 | 1735 | | 90.214 | 7.518 | 247 |
| | 2025 | 1943 | 12,00% | 101.039 | 8.420 | 277 |
| | 2026 | 2176 | | 113.164 | 9.430 | 310 |
| | 2027 | 2437 | | 126.744 | 10.562 | 347 |

Fuente: INEC

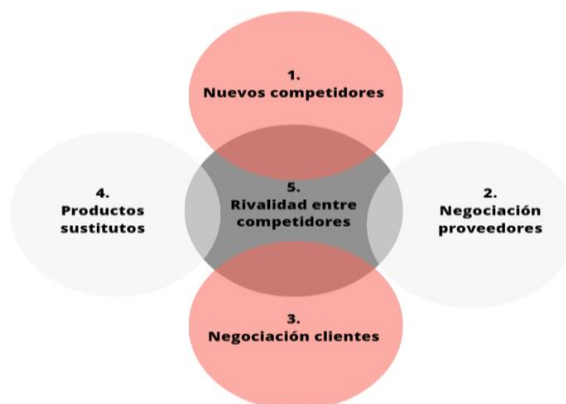
1.5 Análisis del Micro y Macro ambiente

Análisis del micro ambiente

El análisis micro ambiente permite conocer si el plan de negocios ganará clientes o no, se analizará ciertos factores que generen conveniencia para el desarrollo y crecimiento de la empresa, tales como: competencia, clientes o proveedores.

Se tomará en cuenta las 5 fuerzas de Porter donde se analizarán nuevos competidores, negociaciones con proveedores, como se muestra en la figura 13.

Figura 13.5 Fuerzas de Porter



Nuevos competidores (Medio)

En el sector de La Concepción, lugar de estudio, existen 5 gimnasios que no están enfocados en ofrecer el servicio a adultos mayores; pero con el pasar del tiempo, se pueden posicionar nuevos competidores y tocará implementar estrategias de marketing y publicidad para mantener clientes y atraer muchos más.

Negociación con proveedores (Alto)

Es fundamental tener una buena cartera de proveedores porque eso determinará la calidad de las máquinas que se tendrá, los mantenimientos y el buen servicio que se brindará para los adultos mayores.

Negociación con clientes (Alto)

Los clientes son la parte fundamental y principal de un negocio, en base la cartera de los clientes vaya aumentando habrá mayor demanda para el servicio que se brindará. Se implementarán ofertas, seguimiento a los clientes.

Servicios sustitutos (Bajo)

Es un servicio muy poco común como para ser reemplazado por otro, claramente hay muchos otros gimnasios que ofrecen el servicio de actividades físicas más fuertes de lo que un adulto mayor pueda llegar a hacer, tomando en cuenta que también se ofrecerá el servicio de ludoterapia, musicoterapia, artes y manualidades.

Rivalidad entre competidores (Medio)

Habrá un nivel mínimo de rivalidad porque mi servicio está enfocado a adultos mayores, no adultos jóvenes ni adolescentes.

Análisis del macro ambiente

Figura 14. Análisis PESTEL



Proyección de la oferta.

En la tabla 10 se observa la proyección de oferta para 5 años con una tasa de crecimiento en la industria de gimnasios la cual es el 6,4%.

Tabla 10. Proyección de Oferta

| AÑOS | TCS | OFERTA SERVICIOS | OFERTA MESES |
|------|------|------------------|--------------|
| 2023 | | 1200 | 100 |
| 2024 | | 1277 | 106 |
| 2025 | 6,4% | 1359 | 113 |
| 2026 | | 1445 | 120 |
| 2027 | | 1538 | 128 |

Fuente: INEC

1.6 Demanda Potencial Insatisfecha

Es el resultado de la diferencia entre la demanda y la oferta, se debe tomar en cuenta que para realizar el cálculo debe estar expresado en la misma unidad de medida, tal como muestra en la tabla 11.

Tabla 11. Demanda Potencial Insatisfecha

| AÑOS | DEMANDA SERVICIOS | OFERTA SERVICIOS | DPI |
|------|-------------------|------------------|--------|
| 2023 | 80548 | 1200 | 79348 |
| 2024 | 90214 | 1277 | 88937 |
| 2025 | 101039 | 1359 | 99681 |
| 2026 | 113164 | 1445 | 111719 |
| 2027 | 126744 | 1538 | 125206 |

1.7 Diseño de marca (branding)

El gimnasio para adultos mayores tendrá una apertura de lunes a viernes en un horario de 06h30 hasta las 11:30 y desde las 15:30 hasta las 18h30.

- Nombre de la marca
Gimnasio Integral Golden Point
- Logotipo

Figura 15. Logotipo del Gimnasio



Fuente: Smashinglogo

- Eslogan
Energía dorada para ti.
- Percepción y posicionamiento
El Gimnasio Integral Golden Point será reconocido y diferenciado por el servicio que brindará. Su color dorado significa la experiencia, sabiduría y conocimiento que adquieren con el paso de los años.
- Diferenciación: Hablar de gimnasio integral, es hablar de actividades físicas, mentales, sensoriales, sociales que permitirán mayor y mejor equilibrio para el desarrollo de las actividades cotidianas.

1.8 Estrategias de marketing

Figura 16. Marketing Mix



1.9 Plan de comunicación

Tabla 12. *Plan de Comunicación*

Objetivo: Demostrar la calidad del servicio

| OBJETIVO | ESTRATEGIA | PROYECTOS ESTRATEGICOS | MEDIO PUBLICITARIO | PRESUPUESTO TIEMPO | RESPONSABLE | INDICADOR |
|--|------------------------|--|---|--------------------------------------|---------------|---|
| Demostrar el servicio y la calidad del gimnasio integral | Publicidad y marketing | Crear publicidades llamativas en donde se pueda observar la calidad del servicio que se brinda | Redes sociales (Tik Tok, Facebook y juntas emisoras nacionales) | \$30 mensuales en las 3 aplicaciones | Administrador | Número de publicidades publicadas en redes sociales / total de publicidad programadas |

Tabla 13. *Plan de Comunicación*

Objetivo: Resaltar los beneficios de la actividad física

| OBJETIVO | ESTRATEGIA | PROYECTOS ESTRATEGICOS | MEDIO PUBLICITARIO | PRESUPUESTO TIEMPO | RESPONSABLE | INDICADOR |
|---|------------------------|--|---|--------------------------------------|---------------|---|
| Conocer cuales son los beneficios de la actividad física en el adulto mayor | Publicidad y marketing | Realizar eventos o charlas informativos en lugares concurridos por adultos mayores | Redes sociales (Tik Tok, Facebook y juntas emisoras nacionales) | \$30 mensuales en las 3 aplicaciones | Administrador | Número de publicidades publicadas en redes sociales / total de publicidad programadas |

CAPITULO II

Operaciones

2.1 Objetivo del Capítulo

Determinar el proceso para ofrecer el servicio mediante el uso de mapa de procesos, tecnología, descripción de instalaciones, equipos y personas, de tal forma que se pueda sustentar la calidad del servicio.

2.2 Descripción del proceso

Figura 17. Mapa de procesos

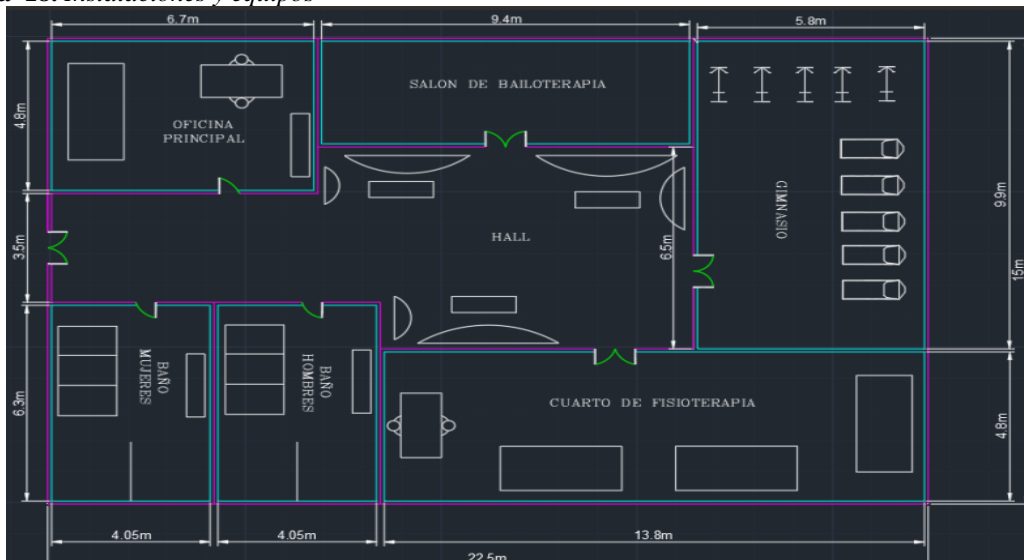


Para la descripción del proceso se realizó un mapa de procesos con el cual se ha determinado lo siguiente:

- Procesos estratégicos: Dentro de esta rama tenemos la gestión gerencial, la cual nos ayudará a definir e implementar las estrategias requeridas para llegar al objetivo.
- Procesos misionales: Aquí tenemos la gestión de promoción y ventas; y la gestión de acondicionamiento físico.
- Procesos de apoyo: Como primera instancia tenemos la gestión administrativa financiera ya que es importante un buen manejo financiero y en la gestión de mantenimiento es importante para una larga vida útil a los implementos o máquinas.

Descripción de instalaciones, equipos y personas.

Figura 18. Instalaciones y equipos





En la figura 18 se puede observar las instalaciones del gimnasio y como se distribuirá con los equipos y el personal.

Tiene una medida total de 337,5m² el cual está dividido para tener el área del gimnasio, salón de bailoterapia, el cuarto de fisioterapia, baños para hombres y mujeres, la oficina principal y un hall o recepción.

En la tabla 14 se detallan los equipos que se usarán, su descripción, función y costo:

Tabla 14. Descripción de Equipos

| Actividad (etapa de producción) | Equipo | Características (ver ficha técnica) | Costos |
|------------------------------------|---|--|--------|
| Bastones |  | Bastón de 120 cm de largo y 22 mm de diámetro. Su función será ejercicios de movilidad articular. | \$3,00 |
| Bandas elásticas |  | Bandas elásticas de resistencia para la rehabilitación y el entrenamiento. Con unas medidas de 14,5cm x 1,5m. Trabaja fuerza muscular. | \$6,00 |

Pelota Fitness



Material: 100% PVC.
Diámetro: 18 cm.
Peso: 180 gramos.
La pelota es un accesorio perfecto para cualquier entrenamiento funcional, yoga, pilates, entre otros.
Ayudará al equilibrio y flexibilidad.

\$3,50

Pesas para muñecas y tobillos



Se trata de unas pesas para tobillos de tela de nylon. \$10,00

Estas pesas vienen además con velcros largos y se ajustarán de manera eficiente a las necesidades de cada usuario.

Fortalecimientos de extremidades.

Discos



Compacto y adaptable a \$15,00

diferentes barras. Pesos desde 2,5 Lbs a 45 Lbs. Posee un borde sobresaliente para fácil agarre. Diámetro 50 mm. Funcionan junto con las barras.

Trampolín



Marco de base de 6 patas de acero resistente. \$40,00

Mango ajustable que se puede ajustar 3 palancas diferentes de altura (hasta 78 pulgadas). Trabaja cardio y resistencia.

Barras



Las barras de Body pump miden \$20,00

130 cm y están hechas de hierro recubierta de caucho.

Tan solo pesa 2 kilos y aguanta un máximo de 50 kg. Fortalecimiento muscular.

Bicicleta estática



Medidas (mm): L: 1060 A: 533 \$300,00

H1: 1222. **Área de Seguridad:** L

3120, A 2520. **Capacidad:** 1 persona. **Peso:** 24 KG. Ejercicios de cardio y resistencia con fortalecimiento inferior.

Escalera eléctrica



Dimensiones: Largo: 135 cm. \$300,00

Ancho: 72 cm. Alto: 191 cm.

Peso: 135 kgs

Capacidad de Peso: 136 kgs

Agilidad y resistencia, aparte de coordinación.

Colchonetas



Modelo pvc medidas \$5,00
173x61cm.
- Modelo fomix medidas
1,80X60cm.
Su función será acolchonar el
área donde se realizan los
ejercicios.

Electroestimulador



Frecuencia de Pulso: 50uS ~ \$100,00
300us, 10uS/paso. Tiempo de
Contracción: 2 ~ 90 segundos.
Tiempo de Relajación: 2 ~ 90
segundos. Masajes en
contracturas.

Tensiómetro



Sus partes principales \$30,00
son: brazalete, manómetro,
válvula, bomba o pera, vía o
manguera y estetoscopio.
Toma y control de presión.

Tanque de compresas
calientes



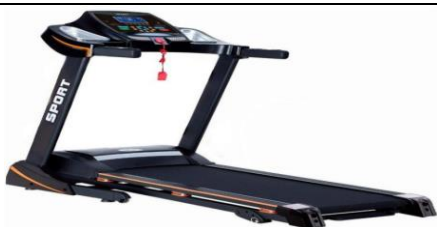
Medidas: altura 38 cm., ancho: \$500,00
25,5 cm., profundidad: 29, 5 cm.
Peso: 2,5 kg
Mantener las compresas
calientes.

Camillas terapéuticas



Tamaño: 197*61*125cm \$75,00
Altura: 64cm
Peso: 40kg
Carga: 160kg
Para atender a las personas
que reciban fisioterapia.

Caminadoras



Largo:152 cm. \$350,00
Ancho:78 cm.
Alto:126 cm.
Tamaño Plegado: Largo:152cm. -
Ancho:78cm. - Alto:36cm.
Peso del producto: 45 kg
Peso del usuario Capacidad: 100
kg. Cardio y resistencia.

Se detalla las actividades, el personal que será necesario y sus horas de trabajo al día, tal como se muestra en la tabla 15.

Tabla 15 Horas – Hombre

| Actividad | Tiempo (por actividad) | No. Personas | Horas- hombre |
|------------------|-----------------------------------|---------------------|----------------------|
| Administrador | 8 horas | 1 | 8 horas |
| Entrenador | 1 hora | 2 | 8 horas |
| Fisioterapeuta | 1 hora | 1 | 8 horas |

Tecnología a aplicar

Para que las máquinas tengan una vida a largo plazo se realizará el mantenimiento respectivo cada que sea necesario, y con el tiempo ir actualizando las máquinas.

Factores que afectan las operaciones

Las máquinas en mal estado, el desinterés y poco profesionalismo de los trabajadores, mal servicio al cliente.

2.3 Capacidad Operacional

La capacidad operacional será de 144 personas diarias, las cuales serán las mismas durante el mes por motivo que se mantendrá turnos para realizar todas las actividades con da persona inscrita y al año será un total de 1,728 personas atendidas, tal como se muestra en la tabla 16.

Tabla 16. Capacidad Operacional

| | DÍA | MES | AÑO |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|
| FISIOTERAPISTA | 24 | 24 | 288 |
| ENTRENADOR DE BAILOTERAPIA | 80 | 80 | 960 |
| ENTRENADOR DE EJERCICIOS | 40 | 40 | 480 |

Capacidad Operacional futura

La capacidad operacional futura con una proyección de 5 años tendrá un crecimiento de atenciones de 2,215 anual para el quinto año con un ingreso de \$66.440,29 tal como se muestra en la tabla 17.

Tabla 17. Capacidad operacional futura

| | SERVICIO | CANTIDAD MENSUAL | CANTIDAD ANUAL | PRECIO DE VENTA | INGRESO MENSUAL | INGRESO ANUAL |
|-------|-----------------|------------------|----------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| AÑO 1 | uso de gimnasio | 144 | 1728 | \$ 30,00 | \$ 4.320,00 | \$ 51.840,00 |
| | TOTAL | 144 | 1.728 | \$ 30,00 | \$ 4.320,00 | \$ 51.840,00 |
| AÑO 2 | uso de gimnasio | 153 | 1839 | \$ 30,00 | \$ 4.596,48 | \$ 55.157,76 |
| | TOTAL | 153 | 1.839 | \$ 30,00 | \$ 4.596,48 | \$ 55.157,76 |
| AÑO 3 | uso de gimnasio | 163 | 1956 | \$ 30,00 | \$ 4.890,65 | \$ 58.687,86 |
| | TOTAL | 163 | 1.956 | \$ 30,00 | \$ 4.890,65 | \$ 58.687,86 |
| AÑO 4 | uso de gimnasio | 173 | 2081 | \$ 30,00 | \$ 5.203,66 | \$ 62.443,88 |
| | TOTAL | 173 | 2.081 | \$ 30,00 | \$ 5.203,66 | \$ 62.443,88 |
| AÑO 5 | uso de gimnasio | 185 | 2215 | \$ 30,00 | \$ 5.536,69 | \$ 66.440,29 |
| | TOTAL | 185 | 2.215 | \$ 30,00 | \$ 5.536,69 | \$ 66.440,29 |

2.4 Definición de Recursos Necesarios para la Producción

Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

Se detalla la materia prima para el plan de negocios y se define el grado de sustitución de cada uno, como muestra en la tabla 18.

Tabla 18. Recursos para el servicio

| Materia prima | Grado de sustitución |
|-------------------------------|----------------------|
| Bastones | Medio |
| Bandas elásticas | Medio |
| Pelota Fitness | Bajo |
| Pesas para muñecas y tobillos | Medio |
| Juego de Discos | Medio |
| Trampolín | Bajo |
| Barras | Bajo |
| Bicicleta estática | Bajo |
| Escalera eléctrica | Bajo |
| Colchonetas | Medio |
| Electro estimulador | Bajo |
| Tensiómetro | Bajo |
| Tanque de compresas calientes | Bajo |
| Camillas terapéuticas | Bajo |
| Caminadoras | Bajo |

2.5 Calidad

Método de Control de Calidad.

En la tabla 19 se detalla métodos de control de calidad, la cual se ha determinado como encuestas de calidad para conocer el punto de vista del cliente, si está conforme o hay que mejorar.

Tabla 19. *Control de calidad*

| | |
|---------------------------|--|
| Encuesta de calidad | Escoja del 1 al 5, siendo 1 malo y 5 excelente |
| Encuesta de satisfacción | Escoja del 1 al 5, siendo 1 poco satisfecho y 5 muy satisfecho |
| Encuesta de recomendación | Escoja del 1 al 5, siendo 1 no recomendado y 5 muy recomendado |

2.6 Normativa y Permisos que afectan la Instalación del negocio

Tabla 20. *Riesgos laborales y medidas de prevención*

| RIESGOS LABORALES | MEDIDAS DE PREVENCIÓN |
|--|---|
| Lesiones musculoesqueléticas | Asegurarse de que tengan un conocimiento acerca del calentamiento, estiramiento y vuelta a la calma que se debe realizar. |
| Caídas y resbalones | Incluir uso de alfombras antideslizantes. |
| Lesiones por objetos punzantes o cortantes | Uso de equipos y protección del personal. |
| Lesiones por uso incorrecto de equipos | Proporcionar capacitación adecuada para evitar lesiones al momento del uso de equipos. |
| Riesgos eléctricos | Realizar un mantenimiento constante de equipos. |

CAPITULO III

Organización y Gestión

3.1 Objetivo del capítulo

Definir el personal que se dispondrá en cada área y las funciones que cada uno desempeñará.

3.2 Análisis Estratégico y Definición de Objetivos

Visión de la Empresa

Llegar a ser un gimnasio que promueva la salud y bienestar de adultos mayores aportando a la calidad de vida, con un servicio de alta calidad.

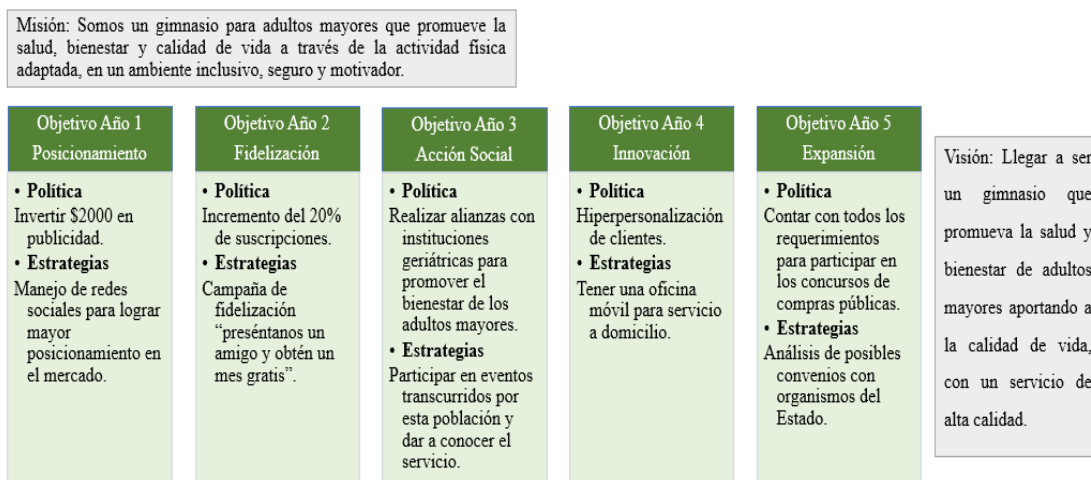
Misión de la Empresa

Somos un gimnasio para adultos mayores que promueve la salud, bienestar y calidad de vida a través de la actividad física adaptada, en un ambiente inclusivo, seguro y motivador.

Objetivos y estrategias

En la figura 19 se detalla los objetivos estratégicos que se emplearán cada año para un excelente cumplimiento con la misión y la visión.

Figura 19. *Objetivos Estratégicos*



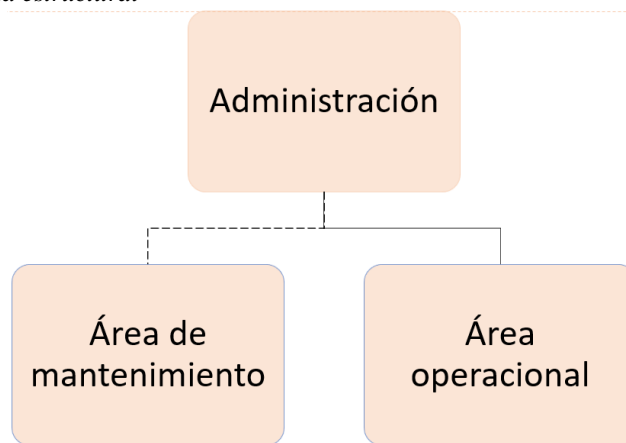
3.3 Organización Funcional de la Empresa

Organización Interna

EMPRESA “GIMNASIO INTEGRAL GOLDEN POINT”

En las tablas 18 y 19 se observa el organigrama estructural y el organigrama funcional que se tendrá en la empresa. Contará con un Administrador y Área Operacional, dentro de esta área estarán los entrenadores y fisioterapeuta. El área jurídica y el área de marketing son áreas de apoyo, no tienen relación de dependencia con la empresa.

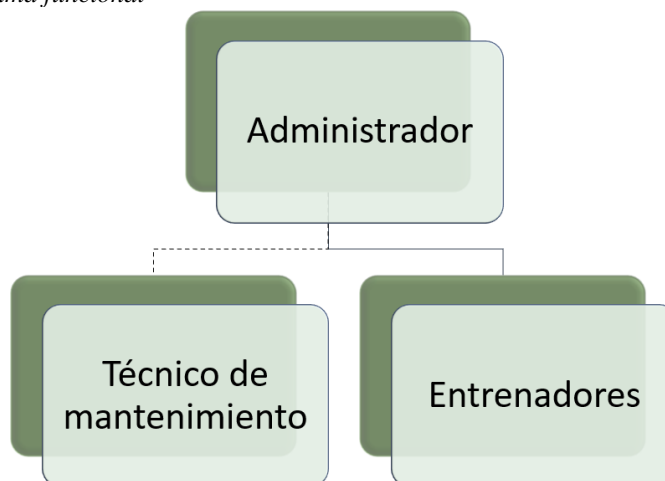
Figura 20. Organigrama estructural



EMPRESA “GIMNASIO INTEGRAL GOLDEN POINT”

Organigrama Funcional

Figura 21. Organigrama funcional



3.4 Descripción de puestos.

Tabla 21. Descripción del Puesto

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: Administrador
Jefe inmediato superior: No aplica
Supervisa a: Área operacional y área de mantenimiento

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Dirigir, organizar, planificar, controlar, tomar decisiones para la mejora de la empresa.

III FUNCIONES

Mantener un seguimiento constante de las cosas que se están realizando en la empresa.
Elección del personal.
Organizar la estructura de la empresa, tales como funciones y cargos.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Licenciado/a en Administración de Empresas o afines.
Experiencia: Mínimo de 2 años en cargos afines.
Habilidades: Toma de decisiones, trabajo bajo presión, ser un líder, conocimiento sobre el manejo de una empresa.
Formación: Licenciado/a en administración de empresas, economía, marketing y negocios internacionales, contabilidad y auditoría.

Tabla 22. Descripción del Puesto

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: Técnico de mantenimiento
Jefe inmediato superior: Administrador
Supervisa a: No aplica

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Realizar el mantenimiento respectivo de las máquinas.

III FUNCIONES

Revisión y mantenimiento de máquinas.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Tecnólogo/a en Electricidad
Experiencia: Mínimo de 1 año.
Habilidades: Conocimiento y agilidad en reparación y mantenimiento de máquinas.
Formación: Tecnólogo/a en electricidad.

Tabla 23. Descripción del Puesto

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: Instructor
Jefe inmediato superior: Administrador
Supervisa a: No aplica

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Dar técnicas y rutinas de ejercicios al usuario.

III FUNCIONES

Atención al usuario

Enseñar rutinas de ejercicios

Dar técnicas y tips para un buen calentamiento y estiramiento

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Tecnólogo/a deportivo

Experiencia: Mínimo de 6 meses en cargos afines.

Habilidades: Capacidad de enseñar, trato excelente al usuario/cliente.

Formación: Tecnólogo/a en ciencias de la actividad física y el deporte.

Tabla 24. Descripción del Puesto

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: Instructor

Jefe inmediato superior: Administrador

Supervisa a: No aplica

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Realizar coreografías enfocadas en el adulto mayor.

III FUNCIONES

Armar coreografías

Baile con cardio y bajo impacto

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Tecnólogo/a deportivo

Experiencia: Mínimo de 6 meses en cargos afines.

Habilidades: Capacidad de enseñar, trato excelente al usuario/cliente.

Formación: Tecnólogo/a en ciencias de la actividad física y el deporte.

Tabla 25. Descripción del Puesto

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: Fisioterapeuta

Jefe inmediato superior: Administrador

Supervisa a: No aplica

II OBJETIVO DEL PUESTO:

Atención al usuario para brindar rehabilitaciones

III FUNCIONES

Rutina de ejercicios

Seguimiento y evaluación del usuario

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Licenciado/a en Fisioterapia

Experiencia: Mínimo de 2 años en cargos afines.

Habilidades: Conocimiento y destreza en su área.

Formación: Licenciado/a en Fisioterapia.

3.5 Control de Gestión

Indicadores de gestión

Tabla 26. *Indicadores de Gestión*

| AREAS | INDICADOR | FÓRMULA |
|------------------|---------------------|--|
| Administrador | Gestión financiera | Ingresos/Presupuesto |
| | Lealtad de clientes | 3% de incremento de clientes sobre el total de clientes del año anterior |
| Área Operacional | Eficiencia | Agendas de actividades programadas y realizadas |

Necesidades De Personal

En una proyección a 5 años, el personal que se necesitará es un administrador, un fisioterapeuta y dos instructores, tal como se muestra en la tabla 27.

Tabla 27. *Necesidad de Personal*

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ADMINISTRADOR | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| FISIOTERAPISTA | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| INSTRUCTOR | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

CAPITULO IV

Jurídico Legal

4.1 Objetivos del capítulo

Establecer la forma jurídica por la cual se implementará la empresa, con el objetivo de mantener una mejor solvencia.

4.2 Determinación de la forma jurídica

Se elegirá la Compañía SAS (Sociedad por Acciones Simplificadas), ya que no tiene un capital mínimo requerido y puede ser conformado por una varias personas naturales o jurídicas.

A continuación, las obligaciones para la implementación de la empresa son:

Requisitos para Constituir una S.A.S.

- Reserva de denominación (ver trámite en línea Reserva de Denominación).
- Acto o contrato constitutivos.
- Nombramiento(s) de Representante Legal.

Petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema, esto es: Tipo de solicitante, Nombre completo, Número de identificación, Correo electrónico, Teléfono convencional y/o teléfono celular, Provincia, Ciudad, Dirección, Copia(s) de cédula o pasaporte. (*Constitución de sociedades por acciones simplificadas | Ecuador - Guía Oficial de Trámites y servicios, s. f.*)

4.3 Registros de marcas

Para el registro y la patente de la empresa Gimnasio Integral Golden Point, es necesario realizar un proceso en la SENADI el cual nos brindará protección de la propiedad intelectual.

Este proceso tiene un costo de \$208,00 con una duración de 10 años y puede ser renovable de manera inmediata, se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses

de la fecha de vencimiento.

A continuación, se detallarán los pasos que se deben realizar para el registro de marca en el SENADI:

Registro de Marca

- Ingresar a la página web institucional www.derechosintelectuales.gob.ec.
- Seleccionar el botón de SENADI en Línea de la página principal.
- Si ya cuenta con casillero registrado en el SENADI, ingresar a la opción: Iniciar Sesión Mi Casillero Virtual.

Se desplegará un formulario que debe completar con el usuario y contraseña que haya establecido cuando generó su casillero en SENADI (Ex IEPI).

En caso de no contar con un casillero de SENADI, ir desde el menú a la opción:

- Crear Cuenta en Mi Casillero Virtual.

Se desplegará el siguiente formulario:

- Llenar la Solicitud del Casillero Virtual con los datos requeridos. Al momento de Ingresar su información cumpla con todos los campos obligatorios.
- Se recibirá un mensaje a través del correo electrónico registrado en su solicitud, con el usuario y contraseña para acceder al sistema. Retornar a la página web institucional del SENADI www.derechosintelectuales.gob.ec.
- Ir a la opción de Servicios en Línea.
- Ingresar a la opción Iniciar Sesión Mi Casillero Virtual.
- Introducir el usuario y contraseña recibidos en el mensaje de correo antes mencionado.

La primera vez que ingrese al sistema Casillero Virtual se solicitará cambiar su contraseña como acción de seguridad. Luego de esta acción, usted ha creado un casillero virtual, por lo que, puede ya cerrar la aplicación. Recuerde que en este casillero recibirá todas las notificaciones generadas por los trámites ingresados.

- Ingresar nuevamente a la pestaña Solicitudes en Línea, del menú lateral ubicado a la parte izquierda del portal.
- Introducir el usuario y contraseña que usted registró y obtuvo de la aplicación de Casilleros Virtuales.
- Seleccionar el tipo de solicitud que desea ingresar.

- Ingresar la información requerida considerando los campos obligatorios.

Toda la información para registrar debe ser clara y bajo los formatos establecidos en el formulario. Recuerde que la información ingresada por usted es la que será registrada en su trámite, si requiere un cambio de datos por alguna razón deberá hacerlo como un trámite de alcance o modificación al registro.

- Una vez completa la información, generar la vista previa de la solicitud.
- Si no existen cambios u observaciones a la solicitud, ingresar nuevamente a la misma con el botón de Editar y Generar Comprobante de Pago.
- Imprimir el comprobante de pago y acercarse a cualquier agencia del Banco del Pacífico para realizar el pago por el servicio.
- Una vez realizado el pago, ingresar nuevamente al módulo de Solicitudes en Línea.
- Identificar en la parte inferior la solicitud guardada y seleccionar el botón Iniciar Proceso. – Ingresar el número de Depósito/Comprobante/CUR que se encuentra registrado en el comprobante de pago.
- Escanear el comprobante de pago o el registro de pago correspondiente, y adjuntarlo en formato PDF.
- Seleccionar aceptar.

Requisitos para la Obtención de RUC:

- Para personas no obligadas a llevar contabilidad, Formulario de la declaración de la patente municipal llena correctamente.
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia de registro único de contribuyentes.

Requisitos para la Obtención de la Patente Municipal:

- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
- Permiso de bomberos.
- Permiso ambiental (inspección).
- Permiso de uso de suelo.
- Impuesto predial del año en curso.
- Formulario de declaración inicial de la actividad económica.

- Inspección de la patente municipal.

Requisitos para la Obtención del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos:

- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
- Copia del impuesto predial del año en curso.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Informe de inspección del negocio.
- Plan de evacuación con las respectivas señaléticas de emergencia.
- Extintor de 10 lbs. De polvo químico seco pqs (abc), uno por cada 50 m2. Debe instalarse a una altura de 1.53 mts. Del piso al soporte, debidamente señalizados ya sea del tipo reflectivos o foto luminiscente.
- Lámparas de emergencia que estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida. – Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación, es decir, de adentro hacia afuera. Se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.

Requisitos para la Obtención de Calificación Patronal en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS):

- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal de la empresa.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia de cédula de identidad de los empleados.
- Llenar el formulario de Inspección patronal que se encuentra en la página web del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

CAPITULO V Evaluación Financiera

5.1 Objetivos del capítulo

Determinar la inversión y la capital de trabajo para la implementación de la empresa.

5.2 Plan de inversiones

La inversión inicial del negocio con un capital de trabajo de 3 meses será **\$14.143,20**, se está tomando en cuenta los activos fijos y los activos diferidos, tal como se muestra en la tabla 28.

Tabla 28. *Plan de Inversiones*

| PLAN INVERSIÓN | | | |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | TOTAL (USD) |
| ACTIVOS FIJOS | | | \$ 3.271,00 |
| Muebles y enseres | | | \$ 2.128,00 |
| Bastones | 5 | \$ 3,00 | \$ 15,00 |
| Bandas elásticas (caja de 5) | 1 | \$ 6,00 | \$ 6,00 |
| Pelota Fitness | 2 | \$ 3,50 | \$ 7,00 |
| Pesas para muñecas y tobillos (par) | 2 | \$ 10,00 | \$ 20,00 |
| Juego de discos (5) | 1 | \$ 15,00 | \$ 15,00 |
| Trampolín | 1 | \$ 40,00 | \$ 40,00 |
| Barras | 5 | \$ 20,00 | \$ 100,00 |
| Bicicleta estática | 1 | \$ 300,00 | \$ 300,00 |
| Escalera eléctrica | 1 | \$ 300,00 | \$ 300,00 |
| Colchonetas | 10 | \$ 5,00 | \$ 50,00 |
| Electroestimulador | 1 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Tensiómetro | 1 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Tanque de compresas calientes | 1 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |
| Camillas terapéuticas | 3 | \$ 75,00 | \$ 225,00 |
| Caminadora | 1 | \$ 350,00 | \$ 350,00 |
| Parlante | 2 | \$ 35,00 | \$ 70,00 |
| Equipos de Computación | | | \$ 200,00 |
| Lenovo Chromebook | 1 | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| Equipos de Oficina | | | \$ 210,00 |
| Repetidor router Wi-Fi | 1 | \$ 60,00 | \$ 60,00 |
| Kit de camaras de seguridad | 1 | \$ 150,00 | \$ 150,00 |
| ACTIVOS DIFERIDOS | | | \$ 733,00 |
| Gastos de Constitución | | | \$ 733,00 |
| Registro de marca | 1 | \$ 208,00 | \$ 208,00 |
| Patente Municipal | 1 | \$ 25,00 | \$ 25,00 |
| Constitución SAS | 1 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |

| | |
|-------------------------------------|---------------------|
| Capital de trabajo (3 meses) | \$ 10.139,20 |
| TOTAL | \$ 14.143,20 |

El capital de trabajo enfocado en 3 meses es de 10.139,20 tomando en cuenta gastos administrativos y de venta, tal como se detalla en la tabla 29.

Tabla 29. Capital de Trabajo

| CAPITAL DE TRABAJO | | |
|-------------------------------|----------------------|-------------------------|
| DESCRIPCIÓN | VALOR MENSUAL | VALOR TRIMESTRAL |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | \$ 10.049,20 |
| Suministros de Oficina | \$ 20,00 | \$ 250,00 |
| Sueldos y Salarios | \$ 3.231,40 | \$ 9.694,20 |
| Gastos Servicios Básicos | \$ 35,00 | \$ 105,00 |
| GASTOS DE VENTA | | \$ 90,00 |
| Publicidad | \$ 30,00 | \$ 90,00 |
| TOTAL | \$ 3.316,40 | \$ 10.139,20 |

5.3 Cálculo de Costos y Gastos

Mano de Obra

En la tabla 30 se detalla la mano de obra de los trabajadores, tomando en cuenta todos los beneficios necesarios y el costo final a pagar.

Tabla 30. Mano de Obra

| No | Cargo | No. D.T. | Sueldo Base | Décimo 3er Sueldo | Décimo 4to. Sueldo | Aportes IESS | Vacaciones | Costo |
|--------------|----------------|----------|----------------|-------------------|--------------------|---------------|--------------|----------------|
| 1 | Fisioterapista | 20 | 700,00 | 58,33 | 37,50 | 78,05 | 39,03 | 932,91 |
| 2 | Entrenador | 20 | 450,00 | 37,50 | 37,50 | 50,175 | 25,09 | 620,26 |
| 3 | Entrenador | 20 | 450,00 | 37,50 | 37,50 | 50,175 | 25,09 | 620,26 |
| TOTAL | | | 1600,00 | 133,33 | 112,50 | 178,40 | 89,20 | 2173,43 |

Depreciación

Se determina una depreciación anual de \$300,46, tal como se muestra en la tabla 31.

Tabla 31. Depreciación

| DESCRIPCIÓN | VALOR | % DEPRECIACIÓN | VALOR DEP. AÑO 1° |
|-------------------------------|--------------|-----------------------|--------------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 2.128,00 | 10% | 212,80 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 200,00 | 33,33% | 66,66 |
| EQUIPO DE OFICINA | 210,00 | 10% | 21,00 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | | | 300,46 |

Proyección de la depreciación

Se detalla que los primero 3 años habrá una depreciación en los activos fijos de **\$300,46** y en los últimos 2 años la depreciación será de **\$233,80**, tal como se muestra en la tabla 32.

Tabla 32. Proyección de la Depreciación

| DESCRIPCIÓN | VALOR | % DEPRECIACIÓN | VALOR DEP. AÑO 1° | VALOR DEP. AÑO 2° | VALOR DEP. AÑO 3° | VALOR DEP. AÑO 4° | VALOR DEP. AÑO 5° |
|-------------------------------|----------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 2.128,00 | 10% | 212,80 | 212,80 | 212,80 | 212,80 | 212,80 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 200,00 | 33,33% | 66,66 | 66,66 | 66,66 | | |
| EQUIPO DE OFICINA | 210,00 | 10% | 21,00 | 21,00 | 21,00 | 21,00 | 21,00 |
| TOTAL DEPRECIACIONES | | | 300,46 | 300,46 | 300,46 | 233,80 | 233,80 |

Detalle de Costos

En la tabla 33 se observa el detalle de los costos anuales que será de 21.328,00.

Tabla 33. Detalle de Costos - Servicios

| Descripción del producto | Unidad de medida | Cantidad mensual requerida | Costos unitarios | Costo mensual | Costo anual |
|-------------------------------------|------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| Materiales y suministros | | | \$ 1.792,50 | \$ 2.128,00 | \$ 2.128,00 |
| Bastones | Unidad | 5 | \$ 3,00 | \$ 15,00 | \$ 15,00 |
| Bandas elásticas (caja de 5) | Paquete | 1 | \$ 6,00 | \$ 6,00 | \$ 6,00 |
| Pelota Fitness | Unidad | 2 | \$ 3,50 | \$ 7,00 | \$ 7,00 |
| Pesas para muñecas y tobillos (par) | Par | 2 | \$ 10,00 | \$ 20,00 | \$ 20,00 |
| Juego de discos (5) | Paquete | 1 | \$ 15,00 | \$ 15,00 | \$ 15,00 |
| Trampolín | Unidad | 1 | \$ 40,00 | \$ 40,00 | \$ 40,00 |
| Barras | Unidad | 5 | \$ 20,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Bicicleta estática | Unidad | 1 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 |
| Escalera eléctrica | Unidad | 1 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 |
| Colchonetas | Unidad | 10 | \$ 5,00 | \$ 50,00 | \$ 50,00 |
| Electroestimulador | Unidad | 1 | \$ 100,00 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Tensiómetro | Unidad | 1 | \$ 30,00 | \$ 30,00 | \$ 30,00 |
| Tanque de compresas calientes | Unidad | 1 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |
| Camillas terapéuticas | Unidad | 3 | \$ 75,00 | \$ 225,00 | \$ 225,00 |
| Caminadora | Unidad | 1 | \$ 350,00 | \$ 350,00 | \$ 350,00 |
| Parlante | Unidad | 2 | \$ 35,00 | \$ 70,00 | \$ 70,00 |
| Mano de Obra | | | \$ 1.150,00 | \$ 1.600,00 | \$ 19.200,00 |
| Fisioterapeuta | Dólares | 1 | \$ 700,00 | \$ 700,00 | \$ 8.400,00 |
| Entrenador | Dólares | 2 | \$ 450,00 | \$ 900,00 | \$ 10.800,00 |
| TOTAL | | | \$ 2.942,50 | \$ 3.728,00 | \$ 21.328,00 |

Detalle de Gastos

En la tabla 34 de detalla los gastos con un valor anual de **\$39,796,80**.

Tabla 34. Detalle de Gastos

| Detalle | Unidad de medida | Valor unitario | Frecuencia mensual del gasto | Valor mensual | Valor anual |
|-------------------------------|------------------|----------------|------------------------------|--------------------|---------------------|
| Gastos Administrativos | | | | \$ 3.286,40 | \$ 39.436,80 |
| Suministros de Oficina | Dólares | \$ 20,00 | 1 | \$ 20,00 | \$ 240,00 |
| Sueldos y Salarios | Dólares | \$ 3.231,40 | 1 | \$ 3.231,40 | \$ 38.776,80 |
| Gastos Servicios Básicos | Dólares | \$ 35,00 | 1 | \$ 35,00 | \$ 420,00 |
| Gastos de Venta | | | | \$ 30,00 | \$ 360,00 |
| Publicidad | Dólares | \$ 30,00 | 1 | \$ 30,00 | \$ 360,00 |
| TOTAL GASTOS | | | | \$ 3.316,40 | \$ 39.796,80 |

Proyección Gastos

En la tabla 35 de proyección de gastos, se determina un valor de **\$40.890,36** a 5 años.

Tabla 35. Proyección de Gastos

| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR AÑO 1 | VALOR AÑO 2 | VALOR AÑO 3 | VALOR AÑO 4 | VALOR AÑO 5 |
|-------------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | |
| Suministros de Oficina | \$ 20,00 | 240,00 | 241,63 | 243,28 | 244,93 | 246,59 |
| Sueldos y Salarios | \$ 3.231,40 | 38.776,80 | 39.040,48 | 39.305,96 | 39.573,24 | 39.842,34 |
| Gastos Servicios Básicos | \$ 35,00 | 420,00 | 422,86 | 425,73 | 428,63 | 431,54 |
| TOTAL | \$ 3.286,40 | \$ 39.436,80 | \$ 39.704,97 | \$ 39.974,96 | \$ 40.246,79 | \$ 40.520,47 |
| GASTOS DE VENTA | | | | | | |
| Publicidad | \$ 30,00 | 360,00 | 362,45 | 364,91 | 367,39 | 369,89 |
| TOTAL | \$ 30,00 | \$ 360,00 | \$ 362,45 | \$ 364,91 | \$ 367,39 | \$ 369,89 |
| TOTAL GASTOS | \$ 3.316,40 | \$ 39.796,80 | \$ 40.067,42 | \$ 40.339,88 | \$ 40.614,19 | \$ 40.890,36 |

5.4 Plan de Financiamiento

Forma de financiamiento

El plan de financiamiento se ha optado para realizarlo con recursos propios, habrá solo un aportador o socio el cual invertirá el valor de **\$14.143,20** en efectivo para la implementación y los gastos que surgirán en la implementación del plan de negocios, tal como se muestra en la tabla 36.

Tabla 36. Plan de Financiamiento

| DESCRIPCIÓN | SUBTOTAL | % SOCIOS | TOTAL USD |
|-----------------------------|-----------|-------------|------------------|
| Recursos Propios | | | |
| Aportación de Socios | | | 14.143,20 |
| Socio 1 Administrador | 14.143,20 | 100% | |
| TOTAL | | 100% | 14.143,20 |

5.5 Cálculo de Ingresos

La decisión de cubrir el mercado insatisfecho con el servicio ofrecido luego del estudio de mercado, se establecerá el nivel de ingresos del mismo, para lo cual es necesario establecer el precio unitario del producto y las cantidades proyectadas para vender, de esta manera se pueden fijar valores para el año uno y utilizando un criterio de crecimiento en ventas, se podrán proyectar para los años siguientes.

En la tabla 37 se determina el precio de venta unitario en un valor de **\$30,00**, obteniendo así un margen de utilidad de **26%**.

Tabla 37. Determinación del Precio de Venta Unitario

| SERVICIO | COSTO TOTAL (MENSUAL) | MARGEN DE UTILIDAD | | INGRESOS MENSUALES | SERVICIOS MENSUALES | PRECIO DE VENTA UNITARIO |
|-----------------|-----------------------|--------------------|-----|--------------------|---------------------|--------------------------|
| | | \$ | % | | | |
| Uso de gimnasio | \$ 22,22 | 7,78 | 26% | \$ 4.320,00 | 144 | \$ 30,00 |

El ingreso anual que se obtendrá con 144 servicios brindados será de \$51.840,00, tal como se muestra en la tabla 38.

Tabla 38. Cálculo de Ingreso Anual

| | SERVICIO | CANTIDAD MENSUAL | CANTIDAD ANUAL | PRECIO DE VENTA | INGRESO MENSUAL | INGRESO ANUAL |
|-------|-----------------|------------------|----------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| AÑO 1 | uso de gimnasio | 144 | 1728 | \$ 30,00 | \$ 4.320,00 | \$ 51.840,00 |
| | TOTAL | 144 | 1.728 | \$ 30,00 | \$ 4.320,00 | \$ 51.840,00 |

Proyección de Ingresos

En la tabla 39 se observa una proyección de ingresos a 5 años; el cual, en este caso se ha tomado en consideración la tasa de crecimiento de la industria de gimnasios del **1,064%**, que ha dado para el quinto año un incremento a **185** servicios mensuales con un ingreso total de **\$66.440,29**.

Tabla 39. Proyección de Ingresos

| | SERVICIO | CANTIDAD MENSUAL | CANTIDAD ANUAL | PRECIO DE VENTA | INGRESO MENSUAL | INGRESO ANUAL |
|-------|-----------------|------------------|----------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| AÑO 1 | uso de gimnasio | 144 | 1728 | \$ 30,00 | \$ 4.320,00 | \$ 51.840,00 |
| | TOTAL | 144 | 1.728 | \$ 30,00 | \$ 4.320,00 | \$ 51.840,00 |
| AÑO 2 | uso de gimnasio | 153 | 1839 | \$ 30,00 | \$ 4.596,48 | \$ 55.157,76 |
| | TOTAL | 153 | 1.839 | \$ 30,00 | \$ 4.596,48 | \$ 55.157,76 |
| AÑO 3 | uso de gimnasio | 163 | 1956 | \$ 30,00 | \$ 4.890,65 | \$ 58.687,86 |

| | | | | | | |
|--------------|-----------------|------------|--------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| | TOTAL | 163 | 1.956 | \$ 30,00 | \$ 4.890,65 | \$ 58.687,86 |
| AÑO 4 | uso de gimnasio | 173 | 2081 | \$ 30,00 | \$ 5.203,66 | \$ 62.443,88 |
| | TOTAL | 173 | 2.081 | \$ 30,00 | \$ 5.203,66 | \$ 62.443,88 |
| AÑO 5 | uso de gimnasio | 185 | 2215 | \$ 30,00 | \$ 5.536,69 | \$ 66.440,29 |
| | TOTAL | 185 | 2.215 | \$ 30,00 | \$ 5.536,69 | \$ 66.440,29 |

5.6 Punto de equilibrio

Es importante calcular el punto de equilibrio para cualquier plan de negocios, ya que esto permite conocer y determinar el nivel de ventas que serán necesarias para de esta manera, poder cubrir los costos fijos y variables.

Las fórmulas para calcular el punto de equilibrio son:

Ecuación 2. Punto de equilibrio

$$Q_e = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costos Variables Unitario}}$$

$$Q_e = \frac{38777}{30}$$

$$Q_e = 1312$$

Se puede observar que, con la fórmula aplicada, la cantidad de equilibrio (Q_e) es un total de **2075** servicios.

$$I_e = \text{Cantidad de equilibrio} * \text{Precio Venta Unitario}$$

$$I_e = 1312 * 30$$

$$I_e = 39369$$

A continuación, se observa que el Ingreso de equilibrio (I_e) en dólares es de **\$39369**.

Finalmente, los resultados de la aplicación de estas fórmulas deberán demostrarse gráficamente, a continuación, se presenta una muestra de su obtención:

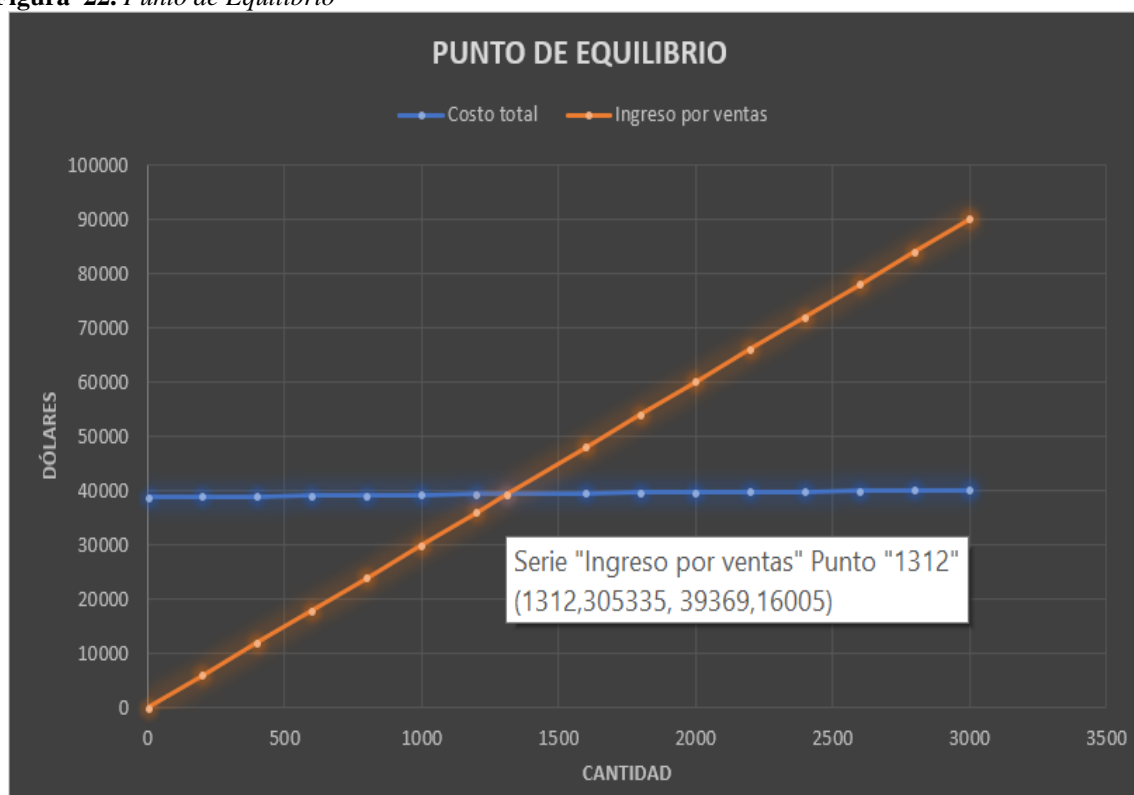
Tabla 40. Punto de Equilibrio

| Unidades vendidas | Costo total | Ingreso por ventas | Costo Fijo | Costo Variable |
|-------------------|-------------|--------------------|------------|----------------|
| 0 | 38777 | 0 | 38777 | 0 |
| 200 | 38867 | 6000 | 38777 | 90 |
| 400 | 38957 | 12000 | 38777 | 181 |
| 600 | 39048 | 18000 | 38777 | 271 |
| 800 | 39138 | 24000 | 38777 | 361 |

| | | | | |
|------|-------|-------|-------|------|
| 1000 | 39228 | 30000 | 38777 | 451 |
| 1200 | 39318 | 36000 | 38777 | 542 |
| 1312 | 39369 | 39369 | 38777 | 592 |
| 1600 | 39499 | 48000 | 38777 | 722 |
| 1800 | 39589 | 54000 | 38777 | 813 |
| 2000 | 39680 | 60000 | 38777 | 903 |
| 2200 | 39770 | 66000 | 38777 | 993 |
| 2400 | 39860 | 72000 | 38777 | 1083 |
| 2600 | 39950 | 78000 | 38777 | 1174 |
| 2800 | 40041 | 84000 | 38777 | 1264 |
| 3000 | 40131 | 90000 | 38777 | 1354 |

En la figura 22 se muestra el punto de equilibrio ya graficado, dando exactamente en **1312** servicios vendidos con un ingreso de **\$39369** anual.

Figura 22. Punto de Equilibrio



5.7 Estado de Resultados Proyectado

En la tabla 41 se puede observar que una proyección de cinco años, el primer año con una utilidad neta de **\$7.677,54** y para el quinto año la utilidad neta sería de **\$16.288,08**.

Tabla 41. Estado de Resultados proyectados

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS | 51.840,00 | 55.157,76 | 58.687,86 | 62.443,88 | 66.440,29 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | 51.840,00 | 55.157,76 | 58.687,86 | 62.443,88 | 66.440,29 |
| (-) GASTOS OPERACIONALES | 39.796,80 | 40.067,42 | 40.339,88 | 40.614,19 | 40.890,36 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 39.436,80 | 39.704,97 | 39.974,96 | 40.246,79 | 40.520,47 |
| GASTOS DE VENTAS | 360,00 | 362,45 | 364,91 | 367,39 | 369,89 |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL | 12.043,20 | 15.090,34 | 18.347,98 | 21.829,69 | 25.549,92 |
| (-) 15% Participación trabajadores | 1.806,48 | 2.263,55 | 2.752,20 | 3.274,45 | 3.832,49 |
| (=) UTILIDAD POST PARTICIPACION TRABAJADORES | 10.236,72 | 12.826,79 | 15.595,78 | 18.555,24 | 21.717,43 |
| (-) 25% Impuesto a la Renta | 2.559,18 | 3.206,70 | 3.898,95 | 4.638,81 | 5.429,36 |
| (=) UTILIDAD NETA | 7.677,54 | 9.620,09 | 11.696,84 | 13.916,43 | 16.288,08 |

5.8 Flujo de Caja

En la tabla 42 de flujo de caja que se tiene un valor de flujo neto de caja al primer año de **\$5.804,57** y se obtiene al quinto año un valor de flujo neto de caja de **\$14.348,44**.

Tabla 42. Flujo de Caja

| DESCRIPCIÓN | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| A INGRESOS OPERACIONALES | | 51.840,00 | 55.157,76 | 58.687,86 | 62.443,88 | 66.440,29 |
| Ingresos por venta | | 51.840,00 | 55.157,76 | 58.687,86 | 62.443,88 | 66.440,29 |
| B EGRESOS OPERACIONALES | | 41.970,23 | 42.240,85 | 42.513,31 | 42.787,62 | 43.063,80 |
| Gastos Administrativos | | 39.436,80 | 39.704,97 | 39.974,96 | 40.246,79 | 40.520,47 |
| Mano de Obra Directa | | 2.173,43 | 2.173,43 | 2.173,43 | 2.173,43 | 2.173,43 |
| Gastos De Venta | | 360,00 | 362,45 | 364,91 | 367,39 | 369,89 |
| C FLUJO OPERACIONAL (A-B) | | 9.869,77 | 12.916,91 | 16.174,55 | 19.656,26 | 23.376,49 |
| D INGRESOS NO OPERACIONALES | 14.143,20 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Recursos propios | 14.143,20 | | | | | |
| E EGRESOS NO OPERACIONALES | | 4.365,66 | 5.470,25 | 6.651,14 | 7.913,26 | 9.261,85 |
| Pago de participación de utilidades | | 1.806,48 | 2.263,55 | 2.752,20 | 3.274,45 | 3.832,49 |
| Pago 25% Impuesto a la Renta | | 2.559,18 | 3.206,70 | 3.898,95 | 4.638,81 | 5.429,36 |
| F FLUJO NO OPERACIONAL (D-E) | 14.143,20 | -4.365,66 | -5.470,25 | -6.651,14 | -7.913,26 | -9.261,85 |
| G FLUJO NETO GENERADO (C-F) | -14.143,20 | 5.504,11 | 7.446,66 | 9.523,40 | 11.743,00 | 14.114,64 |
| (+) DEPRECIACIONES | | 300,46 | 300,46 | 300,46 | 233,8 | 233,8 |
| J FLUJO NETO DE CAJA | -14.143,20 | 5.804,57 | 7.747,12 | 9.823,86 | 11.976,80 | 14.348,44 |

5.9 Evaluación financiera

Para poder determinar si las cantidades presentadas en los numerales anteriores han servido para que el proyecto se sustente financieramente a lo largo de su planeación y ejecución, debemos utilizar los instrumentos que la técnica de Evaluación Financiera nos propone. Los necesarios y más importantes los detallamos a continuación:

Indicadores

En la tabla 43 se observa el Valor Actual Neto (VAN), tomando en cuenta los valores y proyecciones de 5 años.

Como Valor Actual Neto tenemos un valor final de **24.652,29** dólares, con esto podemos determinar que habrá una ganancia de **10.509,09** dólares lo cual afirma que el plan de negocios es viable.

Valor Actual Neto (VAN)

Tabla 43. Valor Actual Neto (VAN)

| | | | | | | |
|-----|------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| VAN | \$ | 5.804,57 | 7.747,12 | 9.823,86 | 11.976,80 | 14.348,44 |
| = | -14.143,20 | (1+0,0007647056) ¹ | (1+0,0007647056) ² | (1+0,0007647056) ³ | (1+0,0007647056) ⁴ | (1+0,0007647056) ⁵ |
| VAN | - | | | | | |
| = | 14.143,20 | 5.392,07 | 6.685,17 | 7.874,81 | 8.918,35 | 9.925,09 |
| VAN | | | | | | |
| = | 24.652,29 | | | | | |

VALOR DE TMAR

$$\text{TMAR} = 7,65\%$$

Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$\text{TIR} = \text{AÑO 1} + \text{AÑO 2} + \text{AÑO 3} + \text{AÑO 4} + \text{AÑO 5}$$

$$\text{TIR} = 51\%$$

Beneficio Costo

En la tabla 44 se tiene una sumatoria de ingresos proyectados para cinco de años con un total de **235.253,12** dólares.

Tabla 44. Sumatoria Ingresos Proyectados

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|-----------|-----------|-----------|------------|
| 51.840,00 | 55.157,76 | 58.687,86 | 62.443,88 | 66.440,29 |
| 1,08 | 1,16 | 1,25 | 1,34 | 1,45 |
| 48.156,06 | 47.596,89 | 47.044,21 | 46.497,94 | 45.958,02 |
| SUMATORIA DE INGRESOS PROYECTADOS ACTUALIZADOS | | | | 235.253,12 |

En la tabla 45 tenemos la sumatoria de egresos proyectados a cinco años, el cual me da un valor de **171.166,20 dólares.**

Tabla 45. Sumatoria Egresos Proyectados

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-----------|-----------|-----------|------------|
| 41.970,23 | 42.240,85 | 42.513,31 | 42.787,62 | 43.063,80 |
| 1,08 | 1,16 | 1,25 | 1,34 | 1,45 |
| 38.987,68 | 36.450,59 | 34.078,68 | 31.861,19 | 29.788,06 |
| 63.446,75 | 59.325,65 | 55.472,31 | 50.204,35 | 48.500,44 |
| SUMATORIA DE EGRESOS PROYECTADOS ACTUALIZADOS | | | | 171.166,20 |

Una vez ya determinado los ingresos y egresos proyectados a cinco años, se saca el valor de relación beneficio de costo que da 1,37.

Período de Recuperación

En la tabla 46 observa que el periodo de recuperación proyectado al tercer año, el cual será un valor de 5.808,85 dólares y la proyección a cinco años, se recuperará 24.652,29 dólares.

Tabla 46. Periodo de Recuperación

| PERIODO DE RECUPERACIÓN | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|------------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|
| | 0,00 | 5.804,57 | 7.747,12 | 9.823,86 | 11.976,80 | 14.348,44 |
| (1+i) ⁿ | | 1,08 | 1,16 | 1,25 | 1,34 | 1,45 |
| FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO | | 5.392,07 | 6.685,17 | 7.874,81 | 8.918,35 | 9.925,09 |
| FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO | -14.143,20 | -8.751,13 | -2.065,96 | 5.808,85 | 14.727,20 | 24.652,29 |

En la tabla 47 se detalla con más profundidad el periodo de recuperación que será de tres años con 10 meses y 7 días.

Tabla 47. Periodo de Recuperación

| | | |
|----------|------|----------|
| 5.808,85 | 0,85 | 10 MESES |
| 10,22 | 0,22 | 7 DÍAS |

BIBLIOGRAFÍA

- *Adulto mayor / Centro Geriátrico Corazones de María / Quito.* (s. f.-b). Corazones de María. <https://www.corazonesdemaria.com/>
- *Constitución de sociedades por acciones simplificadas / Ecuador - Guía Oficial de Trámites y servicios.* (s. f.). <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-sociedades-acciones-simplificadas#%C2%BFQu%C3%A9%20Necesito%20para%20hacer%20El%20tr%C3%A1mite?>
- Rice, A. (2022). El ejercicio en adultos mayores. *familydoctor.org*.
<https://es.familydoctor.org/el-ejercicio-en-adultos-mayores/>
- Trámites y citas Ecuador. (2022). ▷ Trámites y permisos para abrir un negocio en Ecuador. *Trámites y citas Ecuador*.
<https://tramitesycitas.online/supercias/permisos-negocio-ecuador/#%C2%BFQu%C3%A1les%20Son%20Los%20Requisitos%20Y%20Permisos%20para%20Abrir%20Un%20Negocio%20en%20Ecuador?>