



**Subsecretaría de Educación Superior
Dirección General de Educación Superior Tecnológica
Instituto Tecnológico de la Zona Maya**

**ELABORACIÓN Y GESTIÓN DE UN PROYECTO DE
INVERSIÓN PARA LA CREACION DE UN GIMNASIO
COMUNITARIO PARA MUJERES EN CARLOS A. MADRAZO,
QUINTANA ROO**

**Informe Técnico de Residencia Profesional que
presenta la C.**

Alumno Lizbeth Cante Avilés

N° de Control 10870037

Carrera: Ingeniería en Gestión Empresarial

Asesor Interno: LIC. ANGEL MAY AVILA

Juan Sarabia, Quintana Roo

Diciembre 2014



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA ZONA MAYA

El comité para la Residencia Profesional de la estudiante de la carrera INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL, Lizbeth Cante Avilez aprobado por la Academia del Instituto Tecnológico de la Zona Maya integrado por, el asesor LIC:ANGEL MAY AVILA, el asesor externo el LIC MIGUEL ANGEL RIVERO ACOSTA habiéndose reunido a fin de evaluar el ELABORACIÓN Y GESTIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN "GIMNASIO COMUNITARIO" PARA MUJERES EN CARLOS A. MADRAZO, QUINTANA ROO que representa como requisito parcial para acreditar la signatura de Residencia Profesional de acuerdo al Lineamiento vigente para este plan de estudios, dan fe de la acreditación satisfactoria del mismo y firman de conformidad.

ATENTAMENTE

Asesor Interno



LIC. ANGEL MAY AVILA

Asesor Externo



LIC. MIGUEL ANGEL RIVERO ACOSTA

Jose Sanchez, Quintana Roo, Diciembre 2014

INDICE DE CONTENIDO

INDICE DE FIGURAS	iv
INDICE DE CUADROS	vi
I INTRODUCCION	1
II OBJETIVOS	3
2.1 Objetivo general	3
2.2 Objetivos específicos	3
III PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	4
3.1 Misión	4
3.2 Visión	4
3.3 Análisis FODA	5
3.3.1 Fortalezas	5
3.3.2 Oportunidades	5
3.3.3 Debilidades	6
3.3.4 Amenazas	6
3.3.5 Estrategias	6
IV ESTUDIO DE MERCADO	8
4.1 Definición del producto	8
4.2 Análisis de la demanda	13
4.2.1 Demanda histórica	14
4.2.2 Crecimiento Poblacional	15
4.2.2.1 Economía y calidad de vida en Carlos A. Madrazo	17
4.2.2.2 Población de Carlos A. Madrazo	18
4.2.3 Demanda Específica	18
4.2.3 Conclusiones de la demanda específica	27
4.4 Análisis de la oferta	27
4.5 Balance de la Oferta y Demanda	28
4.6 Análisis de Precios	29
4.7 Canales de la Comercialización	30
4.8 Normatividad del Proyecto	33
V ESTUDIO TÉCNICO	38

5.1 Macrolocalización	38
5.1.2. Población de Carlos A. Madrazo	39
5.3. Descripción del Medio	40
5.3.1 Clima	40
5.4 Tamaño del Proyecto	41
5.5 Proveedores de materia prima	43
5.6 Proceso de Servicio	43
5.6.1 Descripción de las Etapas de servicio	43
VI ASPECTOS ORGANIZATIVOS	48
6.1 Datos de la empresa	48
6.2 Figura legal	48
6.3 Organigrama de la Empresa	50
6.3 Descripción y análisis de puestos	51
6.3.1 Socios	51
6.3.2. Contador	52
6.3.3 Instructores	53
VII ESTUDIO FINANCIERO	54
7.1 Inversión Presente	54
7.2 Presupuesto de inversión	54
7.2.1 Inversión en activos fijos diferidos y capital de trabajo	55
7.2.2 Depreciación de los activos fijos y diferidos	58
7.3 ingreso por ventas	60
7.4 Gastos y costos de operación	61
7.5 gastos de venta	63
7.6 Gastos de administración	64
7.7 Capital de trabajo	65
7.8 Estado de resultados	66
7.9 Punto de equilibrio	68
7.10 Flujo neto de efectivo	69
VIII EVALUACIÓN FINANCIERA	71
8.1 Valor actual neto (VAN)	71
8.2 Relación beneficio/costo	72
8.3 Tasa interna de Retorno	74

IX CONCLUSIONES	76
X RECOMENDACIONES	78
XI ANEXOS	79
XII BIBLIOGRAFIA	82

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Gráfico de conocimiento acerca de la mejora en su salud	19
Figura 2 Gráfico de conocimiento si han utilizado los servicios de un gimnasio	20
Figura 3 Tipo de servicio que brinda el gimnasio que ha utilizado	21
Figura 4 Grafico de conocimiento de que es lo que mas le atrae de un gimnasio	21
Figura 5 Grafico de conocimiento si en Carlos A Madrazo existe un gimnasio comunitario que brinde estos servicios	22
Figura 6 Grafico de conocimiento si le gustaria asistir a un gimnasio	22
Figura 7 Grafico de conocimiento por cuales motivos asistiria a un gimnasio	23
Figura 8 Grafico e conocimiento con que frecuencia acudiria a un gimnasio	24
Figura 9 Grafico de conocimiento en que horario asistiria al gimnasio comunitario	24
Figura 10 Grafico de conocimiento cuanto gastaria en promedio mensual para mantenerse bien fisicamente	25
Figura 11 Grafico de conocimiento por que no asiste o dejaria de asistir al gimnasio	25
Figura 12 Grafico si ha escuchado o recibido publicidad de algun gimnasio	26

Figura 13 Gráfico comparativo acerca del número de habitantes existentes en el período 1990-2000, así como en el año 2010 en el municipio de Othón P. Blanco	29
Figura 14 . Diagrama de flujo de los canales de comercialización	31
Figura 15 Mapa de localización de Carlos A Madrazo.	39
Figura 16 Croquis de la ubicación del Gimnasio comunitario en la comunidad de Carlos A Madrazo	40
Figura 17 flujos del proceso de producción	47
Figura 18 Estructura Organizativa del gimnasio comunitario de Carlos A. Madrazo, Quintana Roo.	50

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Crecimiento poblacional en el estado de Quintana Roo y en el municipio de Othón P. Blanco, durante el periodo de 1990 al 2010	16
Cuadro 2 . Principales empresas dedicadas al servicio de gimnasios en la ciudad de Chetumal, Q Roo	28
Cuadro 3 Objetivos promocionales	32
Cuadro 4 Los principales proveedores que abastecerán de materia prima al gimnasio	43
Cuadro 5 Porcentaje de participación del proyecto para la instalación del gimnasio comunitario	55
Cuadro 6 . Conceptos de inversión por aportación por parte de los socios del proyecto del Gimnasio Comunitario del poblado de Carlos A. Madrazo.	56
Cuadro 7 Conceptos de inversión por financiamiento por parte de los socios del proyecto del “Gimnasio comunitario del poblado de Carlos A. Madrazo.	57
Cuadro 8 Depreciación y Amortización de los activos fijos y diferidos del proyecto del Gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.	59
Cuadro 9 Ingresos por venta	60
Cuadro 10 ingresos anuales	61
Cuadro 11 Costos variables y fijos en un periodo de cuatro años en el proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.	62

Cuadro 12 Resumen de costos fijos y variables a un año en el proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo	63
Cuadro 13 Gastos anuales de venta del proyecto gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.	64
Cuadro 14 . Gastos anuales de administración el proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.	64
Cuadro 15 Capital de Trabajo anual del proyecto del gimnasio comunitario del poblado de Carlos A Madrazo	65
Cuadro 16 Estado de Resultados del proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.	67
Cuadro 17 Punto de equilibrio del proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.	68
Cuadro 18 Flujo neto de efectivo	70
Cuadro 19 VAN del proyecto del gimnasio comunitario	72
Cuadro 20 Relación beneficio costo de la propuesta de inversión para la el Gimnasio comunitario en Carlos A Madrazo.	74
Cuadro 21 Tasa interna de retorno propuesta para el proyecto del gimnasio comunitario.	75

I INTRODUCCION

En la actualidad las personas se han dado cuenta que es muy importante realizar una actividad física acompañada de una verdadera alimentación saludable para prevenir enfermedades y tener un mejor nivel de vida.

Se preocupan por tener y conservar una buena salud, por lo cual se ven en la necesidad de buscar un lugar el cual les brinde todas las comodidades que requieren, un gimnasio es el lugar perfecto para liberarse del estrés cotidiano, además de satisfacer todas las necesidades requeridas por los clientes. Estos centros deportivos brindan diversos servicios de calidad.

El realizar una actividad física dentro de un gimnasio se ha convertido en un nuevo modo de vida para sentirse mejor, como un hobby, elevar el ánimo y tener una mejor apariencia física.

Se sabe que el ejercicio ayuda a mejorar la salud y desempeño diario de las personas, especialmente cuando se tiene una buena preparación con respecto a rutinas y a dietas, puesto que así se estimulan los músculos y en si a todo el cuerpo, lo cual va a permitir llevar una vida más saludable.

Es por eso que las microempresas dedicadas al deporte han experimentado un crecimiento notable dentro del mercado, ya que las personas vivimos en un sistema de sedentarismo, y esto los microempresarios aprovechan para crear este tipo de negocios.

Al constituir estas microempresas que brindan servicios de acondicionamiento físico es necesario que se complementen con un buen control administrativo y contable.

Por ello el desarrollo de mi trabajo, para que el gimnasio lleve un registro y control adecuado de sus operaciones diarias.

II OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Establecer un Gimnasio (Gym) comunitario que proporcione los servicios de clases de zumba, aparatos de ejercicio y spinning para mujeres en Carlos A. Madrazo, Municipio de Othón P. Blanco Quintana Roo

2.2 Objetivos específicos

- Ofertar servicios de ejercicios aeróbicos como clases de zumba, aparatos de ejercicio y spinning
- Ofertar servicios de un GYM a mujeres de los poblados de Carlos A. Madrazo y Ucum, Quintana Roo.
- Generar ingresos por venta de servicios de GYM en clases de zumba, aparatos de ejercicio y spinning.

III PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

3.1 Misión

Ser el primer Gimnasio comunitario en la población de Carlos, A Madrazo Quintana Roo que garantiza la calidad de vida de las mujeres de las zonas rurales y Promover entre los habitantes el fortalecimiento de conciencia sobre los índices de obesidad que afecta nuestro país, brindándoles un buen servicio a un precio accesible para los habitantes y a si dar a la sociedad gente con una mejor forma de vida, fomentando el ejercicio y una alimentación sana y balanceada para llegar al bienestar de la ciudadanía.

3.2 Visión

Brindar un servicio de calidad, totalmente comprometido e interesado en mejorar la calidad de vida de los habitantes de la comunidad de Carlos, A Madrazo y a sus alrededores, que se caracterizará por ayudar a la población a mejorar su salud, brindando un ambiente cálido, agradable y familiar teniendo e implementando equipos de gimnasio adecuados y de última tecnología.

3.3 Análisis FODA

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como la evaluación externa.

3.3.1 Fortalezas

- Ser el único gimnasio comunitario de la población.
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de las mujeres de la zona.
- Alta demanda por los servicios de un GYM de las mujeres en el poblado de Carlos A. Madrazo, Quintana Roo.
- Posee un terreno urbano de 600 m² que por su ubicación favorece la implementación de un GYM.

3.3.2 Oportunidades

- Aprovechar los programas gubernamentales y fuentes de financiamiento
- No existe competencia en el poblado de Carlos A. Madrazo
- Existe elevada demanda para el gimnasio comunitario por parte de la población.

3.3.3 Debilidades

- No se cuenta con el local donde se establecerá el GYM
- Los aparatos y equipos de ejercicio para poder implementar los servicios de clases de zumba, aparatos de ejercicio y spinning no existen
- No se cuenta con el capital de trabajo necesario para el inicio del proyecto.
- Los socios del proyecto están operando como grupo de trabajo y no se encuentran legalmente constituidos como una figura legal.

3.3.4 Amenazas

- El estatus socioeconómico de la población demandante de servicios de GYM puede limitar el consumo.
- La presencia de fenómenos naturales como huracanes que amenacen la integridad de las instalaciones y equipo.
- La falta de un transporte adecuado entre las comunidades aledañas a Carlos A. Madrazo no permiten que todas las mujeres tengan la posibilidad de llegar hasta las instalaciones del gimnasio

3.3.5 Estrategias

- Gestionar un programa de financiamiento para la construcción del Gimnasio comunitario.

- La identificación de clientes potenciales en un mercado para la colocación de los servicios.
- Acceder a las fuentes de financiamiento, para ellos es necesario considerar la constitución y registro de la sociedad como figura legal y ante el Sistema de administración tributaria (SAT).

IV ESTUDIO DE MERCADO

El proyecto se encuentra enfocado hacia el desarrollo financiero y social de la sociedad ya que en el poblado de Carlos, A. Madrazo no hay un gimnasio, por lo tanto este segmento de mercado esta desatendido.

El objetivo de la investigación de mercado es poder demostrar que hay un mercado no utilizado, además que se puede conocer sus preferencias, gustos y necesidades primordiales, el precio que estaría dispuesto a pagar por este servicio de gimnasio. Lo más importante que esté dispuesto a utilizarlos para así mejorar su condición de vida llegando a tener una vida sana.

4.1 Definición del producto

En el poblado de Carlos A. Madrazo al igual que muchas comunidades y ciudades es necesario la existencia de empresas que prestan servicio de entrenamiento y programas de ejercicio dirigido para todo tipo de edades de las personas, y en ciudades las empresas que están prestando este servicio tratan de satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes ya que en estos momentos se está tratando de llevar una forma de vida saludable, light en todos los aspectos de dieta balanceada y saludable la gente está haciendo conciencia de que por tener una vida sedentaria existen muchos problemas de obesidad, diabetes e hipertensión arterial.

El gimnasio ofrecerá los siguientes servicios:

Zumba es una disciplina *fitness* de origen colombiano, enfocado por una parte a mantener un cuerpo saludable y por otra a desarrollar, fortalecer y dar flexibilidad al cuerpo mediante movimientos de baile combinados con una serie de rutinas aeróbicas. La zumba utiliza dentro de sus rutinas los principales ritmos latinoamericanos, como lo son la salsa, el merengue, la cumbia, el reggaetón y el samba. En cada sesión de Zumba, se pueden llegar a quemar 1500 calorías.

La zumba se puede practicar a cualquier edad y en cualquier momento, ya que existe, Zumba Kids, Zumba gold, Zumba Basic, Zumba step, Zumba Toning, Agua Zumba, Zumba sentado, entre otros.

Aerobics

El término aerobico se utiliza para designar específicamente a algunos tipos de clases de gimnasia o de baile que se basan en el movimiento continuo del cuerpo de modo completo (a diferencia de lo que sucede con algunos deportes o ejercicios que se focalizan sobre el movimiento sólo de la parte superior o de la parte inferior del cuerpo). El aerobico se ejecuta normalmente bailando al son de un determinado tipo de música que guía el ritmo y establece los pasos a seguir. Las clases aeróbicas son siempre las más elegidas en los gimnasios y centros de ejercicios porque son las que permiten quemar una mayor cantidad de calorías a través del movimiento continuo. Estas clases pueden ser de bailes

específicos (como de rock, salsa, swing y otras) o si no simplemente la construcción de rutinas de movimiento.

Sin embargo, el aerobio no es solamente un tipo de clase o disciplina si no que encontramos ejercicios aeróbicos en casi todos los deportes así como también en muchas actividades físicas ya que la mayoría de ellas suponen pasar de un estado de reposo a uno de movimiento. Caminar, correr, andar en bicicleta, nadar o algunos tipos de deporte específico como el fútbol, el vóley o el hockey son todas actividades que implican ese movimiento y por consiguiente un continuo gasto de energía.

Spinning

Es un término que no forma parte del diccionario de la Real Academia Española (RAE). Se trata de un concepto que permite nombrar al entrenamiento aeróbico que se desarrolló sobre una bicicleta estática, al ritmo de la música. El spinning, también conocido como indoor cycling, fue creado por el ciclista sudafricano Jonathan Goldberg a comienzos de la década de 1990 con la intención de promover un ejercicio integral y grupal.

Hay que subrayar que este deporte se va realizando en intervalos. Con esto nos referimos a que durante cada clase, al frente de la cual se haya un entrenador, se van realizando cambios tanto de velocidad de pedaleo como de intensidad. De ahí que la persona que practique spinning en cada sesión pedaleará como si fuera por un terreno llano, como si estuviera haciendo una subida o una bajada, como si tuviera que hacer frente a una curva pronunciada...

Esta práctica aporta muchos beneficios al cuerpo, ya que ayuda a quemar calorías y colesterol, fortalece los músculos de los miembros inferiores, refuerza el sistema cardiovascular y el sistema respiratorio, disminuye la presión arterial, mejora la distribución de la sangre y tonifica los glúteos.

A todos esos beneficios citados del spinning, habría que añadir otros igualmente significativos que son los que hacen que cada vez más personas apuesten por esta disciplina deportiva para mantenerse en forma:

- Ayuda a mejorar tanto la fuerza como la resistencia.
- Se trata de una actividad muy completa, ya que con ella no sólo se mejoran lo que son las piernas sino también los glúteos, los brazos y las dorsales, entre otras partes del cuerpo.
- Se consiguen eliminar toxinas.
- Es una actividad especialmente recomendada para ponerle fin a problemas de estrías, celulitis o piel de naranja.
- Ayuda a disminuir el colesterol.
- Es un perfecto aliado para ponerle fin a cuadros de estrés, ya que permite liberar endorfinas.
- No menos importante es destacar que el spinning se convierte en un deporte ideal para poder tener en perfecto equilibrio lo que es la mente y el cuerpo.

- Contribuye a ponerle fin a problemas de insomnio.
- Indudablemente consigue mejorar la autoestima de quien practica este deporte.
- Ayuda a corregir lo que es la postura corporal.

Una ventaja importante del spinning es que no requiere de gran capacidad de equilibrio ni de coordinación, a diferencia de otras prácticas aeróbicas. El spinning, además, puede hacerse en grupo, ya que las bicicletas son fijas. Por lo general la práctica es liderada por un entrenador que sugiere la velocidad y los movimientos.

Es importante destacar que la posibilidad de lesiones en el spinning es muy baja, lo que le convierte en un ejercicio apto para todas las edades.

Máquinas de Gimnasio

Las máquinas de gimnasio nos facilitan los movimientos trabajando de forma adecuada cada parte de nuestro cuerpo, ya que poseen las estructuras adecuadas para hacerlo.

Las máquinas de gimnasio nos brindan la posibilidad de realizar diferentes tareas y ejercicios, entre ellos ejercitar abdominales, cinturas, piernas, caderas, brazos, espalda, hombros, etc.; mediante sus sistemas podemos tonificar la

mayor parte de nuestro cuerpo, pero al hacerlo debemos ser instruidos por profesores o entrenadores que nos enseñen a utilizar estas máquinas como se debe. Un mal uso de las máquinas de gimnasio puede derivar en serios problemas musculares tales como lumbalgia, desgarros, torceduras, esguinces y hasta quebraduras.

Además, el uso de este tipo de máquinas no es para todo el mundo, los gimnasios deben seguir varios términos legales no negociables, entre ellos: los exámenes médicos. Cada nuevo miembro de un gimnasio debe realizar con anticipación un examen médico que le permita saber al entrenador si la persona se encuentra en condiciones de realizar toda clase de ejercicios. Conocer el peso del miembro es fundamental, ya que existen distintos tipos de máquinas de gimnasio que pueden ser utilizadas únicamente por personas de gran envergadura muscular.

4.2 Análisis de la demanda

En la actualidad los gimnasios ofrecen una variedad de servicios para todos los gustos de las personas en ellos podemos mencionar: Aeróbicos, zumba, pesas y máquinas de acondicionamiento físico.

Una variedad de factores influyen en la cantidad demandada de un producto o servicio, dependiendo de sus características. En cuanto a los servicios del “gimnasio comunitario”, su demanda se verá afectada por los gustos y preferencias de las personas que cambian de manera constante, partiendo de

esto en la actualidad uno de los cambios más significativos se presenta en la preocupación de las personas por verse y sentirse bien, ya sea por salud o por estética.

4.2.1 Demanda histórica

Los usuarios de este servicio, son personas que están comprendidas entre los 15 y 65 años de edad, y en la actualidad son practicados por ambos géneros. Se trata de grupos poblacionales que poseen o no estudios superiores. Las personas buscan realizar actividad física dependiendo de situaciones específicas en el año, siendo los meses de temporada playera y los previos a la Navidad, los más altos.

El acelerado ritmo de vida en la actualidad, hace que las personas salgan de sus trabajos a llenar los espacios deportivos, usar las pistas de baile y sudar en las caminadoras y demás máquinas cardiovasculares mientras se enfocan en un solo objetivo, se desestresan y olvidan de esta manera el costo que han asumido por aquello.

Muchas personas acuden a los gimnasios además del beneficio de realizar actividad física, por beneficio psicológico, los cuales son variados dependiendo de cada persona. Los principales beneficios son los siguientes: conocer gente, conversar, sentirse más ágil, conseguir mejor figura, lucir vestimenta, sentirse miembro de un grupo, volverse a sentir joven y lo principal mejorar su salud.

En consecuencia, los móviles de acción que motivan a una persona a buscar un gimnasio son:

POR SALUD, la obesidad es una de las enfermedades modernas que cobran más vidas a nivel mundial. Un obeso es vulnerable a varias enfermedades como: hipertensión, diabetes, infartos, entre otros. Una persona obesa no necesariamente debe ser gorda, basta con medir el porcentaje de grasa que tiene en su cuerpo, es así que hasta alguien que luce delgado podría ser obeso.

POR ESTÉTICA, tal vez la principal, ya que en actualidad la sociedad nos impone un prototipo de “cuerpo perfecto” el cual todos quisiéramos tener para sentirnos aceptados dentro de un mundo superficial.

POR MODA, las mujeres buscan lucir delgadas y con curvas perfectas, mientras que para los hombres es importante lucir músculos definidos y torsos amplios.

4.2.2 Crecimiento Poblacional

Según las estadísticas preliminares, Quintana Roo cuenta actualmente con un total de 1 millón 324 mil 257 personas y hace cinco años, es decir en el censo 2005, se contabilizaban un millón 135 mil 309 personas. En Quintana Roo de acuerdo al censo 2010 hay 188 mil 948 habitantes de más que en el año 2005, de acuerdo a los resultados preliminares del censo general de población y vivienda 2010 dados a conocer por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática(INEGI). Así, Quintana Roo es la segunda entidad más poblada de la Península de Yucatán, detrás del estado de Yucatán, que registra 1 millón 953 mil 27 habitantes, y por encima de Campeche, que tiene 822 mil 1

habitantes. En este último censo, salió a relucir que la entidad es el segundo estado que tiene mayor cantidad de hombres por cada cien mujeres.

El Estado de Quintana Roo de acuerdo al INEGI (2000) ha presentado un crecimiento sostenido en el período comprendido del año 1990 al 2010 como se puede observar en el cuadro 1. Así se observa que para el año 1990 la población en esta entidad federativa era de 493,277 habitantes. Para el año 2010 existió una tasa de crecimiento anual del 5.94% de tal forma que después de veinte años la población era de 1, 325,578 habitantes (INEGI, 2010)

Cuadro 1 Crecimiento poblacional en el estado de Quintana Roo y en el municipio de Othón P. Blanco, durante el periodo de 1990 al 2010

AÑOS	QUINTANA ROO	OTHÓN P. BLANCO
1990	493,277	172,563
1991	522,578	175,859
1992	553,619	179,859
1993	586,504	182,641
1994	621,342	186,129
1995	658,250	189,684
1996	697,350	193,307
1997	738,772	197,000
1998	782,655	200,762
1999	829,142	204,597
2000	874,963	208,164

2005	1,135,309	219,763
2010	1,325,578	244,553

En lo que se refiere al crecimiento poblacional del municipio de Othón P. Blanco presento una tasa de crecimiento de 1.91% anual, de manera que para el año 1990 la población que existía en este municipio era de 172,563 habitantes y después de diez años para el año 2010 la población era de 244,533 habitantes.

4.2.2.1 Economía y calidad de vida en Carlos A. Madrazo

Hay un total de 434 hogares en Carlos A. Madrazo. De estos hogares 425 son casas normales o departamentos. 17 hogares tienen piso de tierra y 46 consisten en un cuarto solo. En Carlos A. Madrazo hay 399 viviendas que cuentan con instalaciones sanitarias, 386 viviendas que están conectado a la red pública y 416 viviendas tienen acceso a la luz eléctrica. De las hogares en Carlos A. Madrazo aproximadamente 23 tienen una o más computadoras, 323 cuentan por lo menos con una lavadora y 367 viviendas tienen uno o más televisores. La información sobre Carlos A. Madrazo está basada en el Censo del 2005 efectuado por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI, 2005).

4.2.2.2 Población de Carlos A. Madrazo

En Carlos A. Madrazo viven 1769 personas de las cuales 894 son masculinos y 875 femeninos. Hay 1078 ciudadanos que son mayores de 18 años, 113 personas de ellos tienen 60 años o más de edad. Los habitantes de Carlos A. Madrazo visitan un promedio de 4 años la escuela y 218 personas mayores de 15 años tienen educación post básica. Entre las personas de 15 años o más de edad se encuentran unos 113 analfabetas

4.2.3 Demanda Específica

4.2.3.1 Variables a medir sobre la demanda

Se hace un informe sobre las variables que fueron tomadas en las encuestas aplicadas en la comunidad de Carlos A Madrazo Se mencionan a continuación las variables.

- Competencia
- Precio
- Gustos de los consumidores sobre qué tipo de acondicionamiento físico les gustaría obtener.

4.2.3.2 Tabulación de datos

Como en el proyecto se requiere una información estadística para conocer el mercado que se pretende explotar, fue necesario realizar un análisis para conocer la demanda, de los servicios que pretendemos ofertar.

Otro de los motivos por el cual se realizó este estudio es para conocer si existen competidores y diseñar las posibles destrezas que lleven al triunfo al Gimnasio comunitario.

A continuación se presenta la encuesta que fue aplicada a la comunidad de Carlos A Madrazo, Quintana Roo

¿Considera usted que realizar alguna actividad física mejoraría su salud?

Como se indica en la figura 1, el 100% de la población encuestada tiene conocimiento de los beneficios de realizar alguna actividad física.

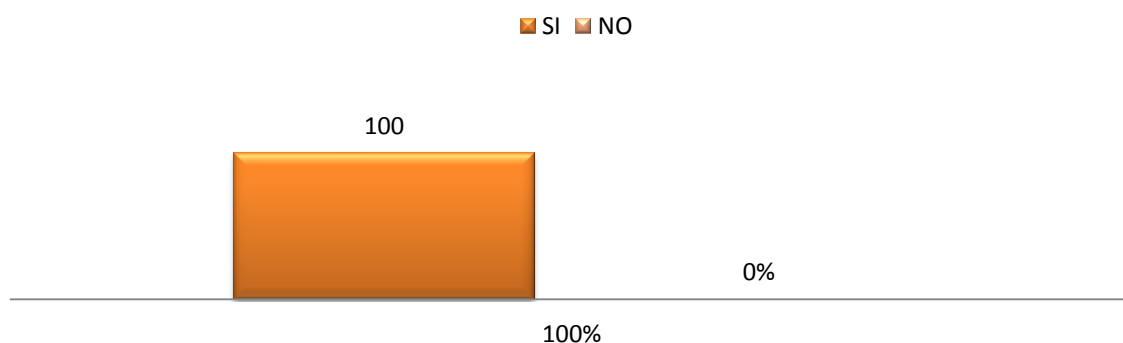


Figura 1 Gráfico de conocimiento acerca de la mejora en su salud

¿Ha utilizado alguna vez los servicios de un gimnasio?

Como se indica en la figura 2, el 80% de la población encuestada dijo no haber utilizado nunca los servicios de un gimnasio, mientras que el 20% restante si ha utilizado los servicios alguna vez en su vida.

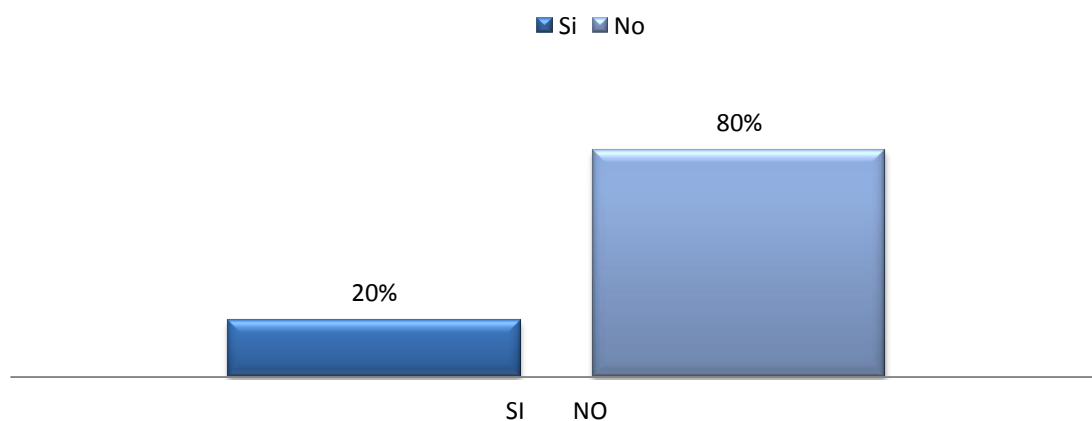


Figura 2 Gráfico de conocimiento si han utilizado los servicios de un gimnasio

Si su pregunta fue SI, ¿cuáles de los siguientes servicios que brinda un Gimnasio que ha utilizado?

Como podemos observar en la siguiente grafica podemos ver que los gimnasios donde las personas han acudido cuentan con aeróbicos en un 9%, pesas con 18% y máquinas de acondicionamiento físico con un 5%.

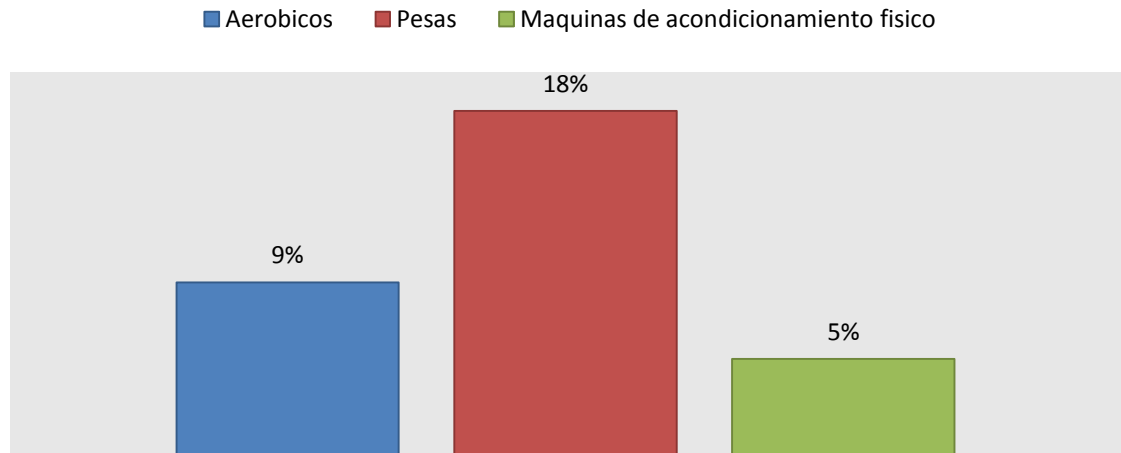


Figura 3 Tipo de servicio que brinda el gimnasio que ha utilizado

¿Qué es lo que más le atrae de un gimnasio?

En el siguiente grafico observamos que a la gente le atrae más un ambiente agradable con un 40% mientras que con un 30% le gusta la variedad en servicios y con un 20% un buen servicio y tan solo con un 10% el precio.

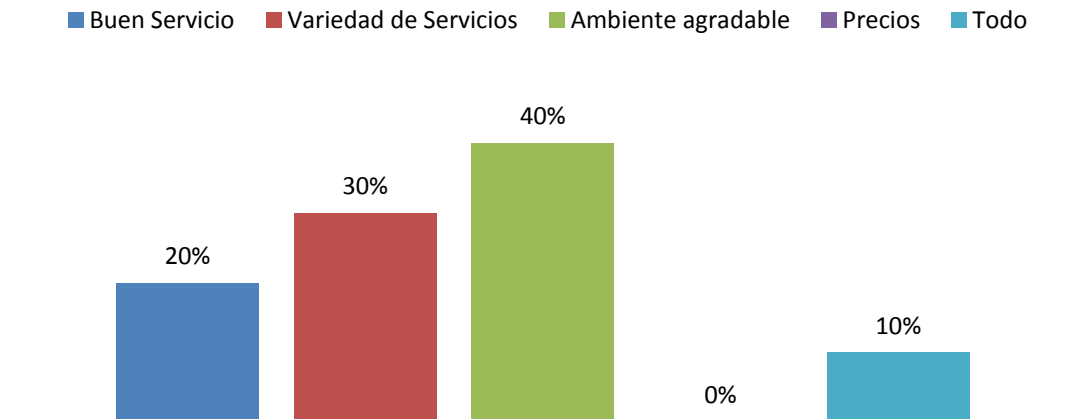


Figura 4 Grafico de conocimiento de que es lo que mas le atrae de un gimnasio

¿Conoce si en la en Carlos A Madrazo existe un gimnasio comunitario que brinde estos servicio?

Como se indica observar en la figura 5 el 80% de las personas ignoran conocer alguna empresa que brinde estos servicios en la comunidad de Carlos A Madrazo, mientras que el otro 20% dicen si conocer donde brinda estos tipos de servicio.

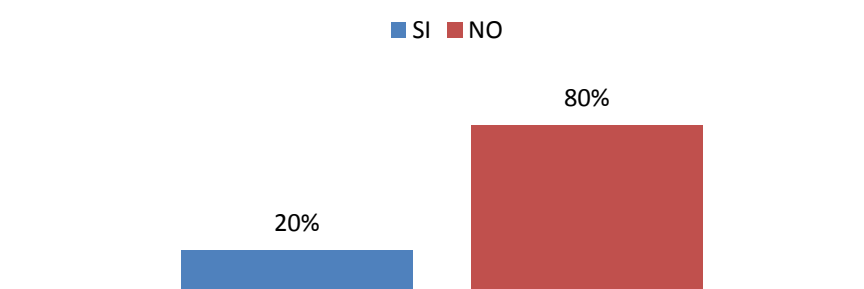


Figura 5 Grafico de conocimiento si en Carlos A Madrazo existe un gimnasio comunitario que brinde estos servicios

¿Le gustaría asistir a un gimnasio?

El 70% de las personas encuestadas dicen que si les gustaría asistir a un gimnasio, mientras que el otro 30% no les gustaría

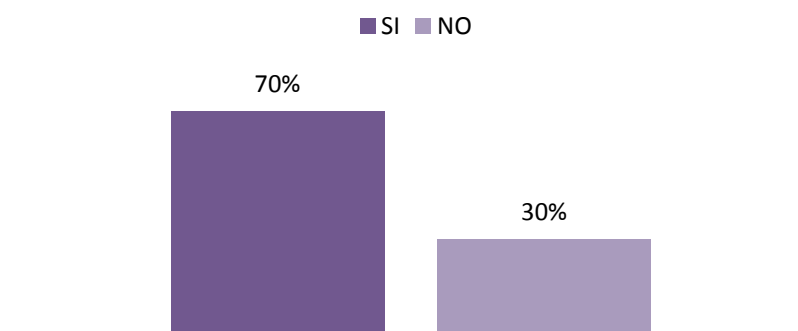


Figura 6 Grafico de conocimiento si le gustaria asistir a un gimnasio

¿Por cuáles de los siguientes motivos acudiría a un gimnasio?

En esta grafica podemos observar que el 50% de las personas encuestadas acudiría a un gimnasio para mantenerse en forma, mientras que el otro 40% restante asistiría por salud y solo un 10% asistiría para eliminar el estrés.

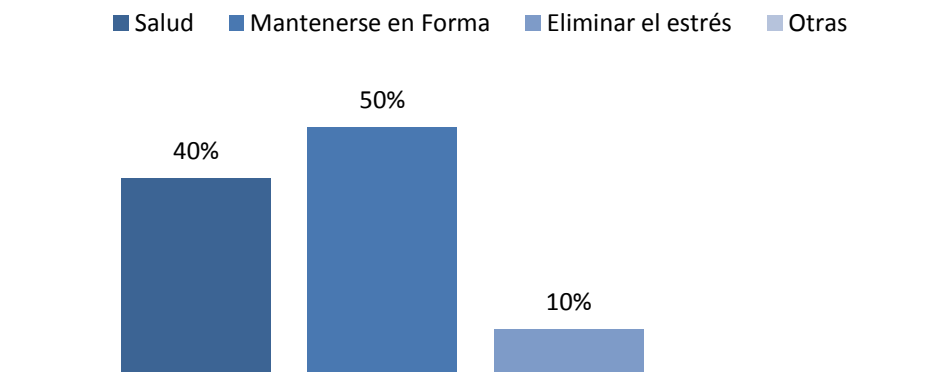


Figura 7 Grafico de conocimiento por cuales motivos asistiría a un gimnasio

¿Con que frecuencia acudiría al gimnasio comunitario?

En el siguiente grafica vemos que un 80% de las personas acudirían diariamente al gimnasio mientras que un 20% asistiría dos o más veces a la semana

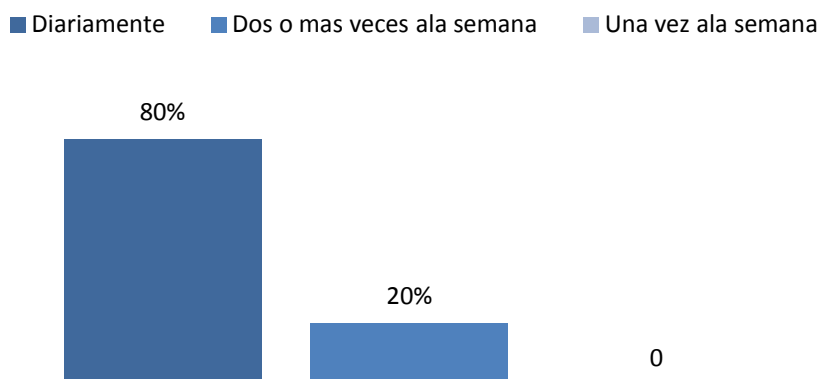


Figura 8 Grafico e conocimiento con qué frecuencia acudiría a un gimnasio

¿En qué horario asistiría al gimnasio comunitario?

Como podemos observar en la figura 9 el 70% de las mujeres les gustaría asistir en el horario de la 5:00 p.m. porque en las tardes les queda un poco más de tiempo para ellas, mientras que el otro 20% prefiere en las noches y un 10% prefiere en las mañanas.

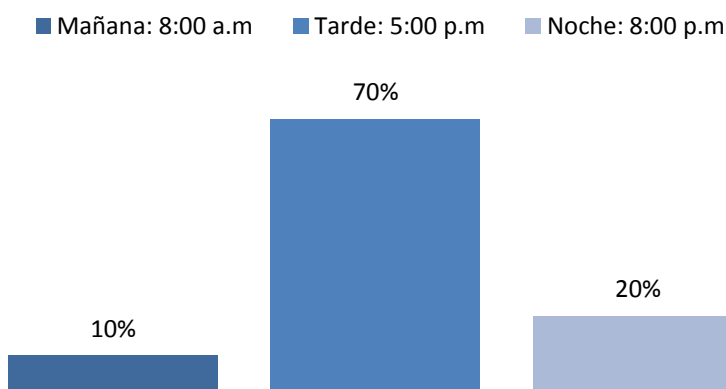


Figura 9 Grafico de conocimiento en que horario asistiría al gimnasio comunitario

¿Cuánto gastaría en promedio mensual para mantenerse bien físicamente?

Este grafico nos muestra que un 20% de las personas están dispuestas a gastar unos 100 pesos mensuales para mantenerse en forma, mientras que un 60% está dispuesta a pagar 200 pesos mensuales para verse y sentirse bien ejercitándose, mientras que el otro 20% pagaría hasta 300 pesos por mantenerse en forma.

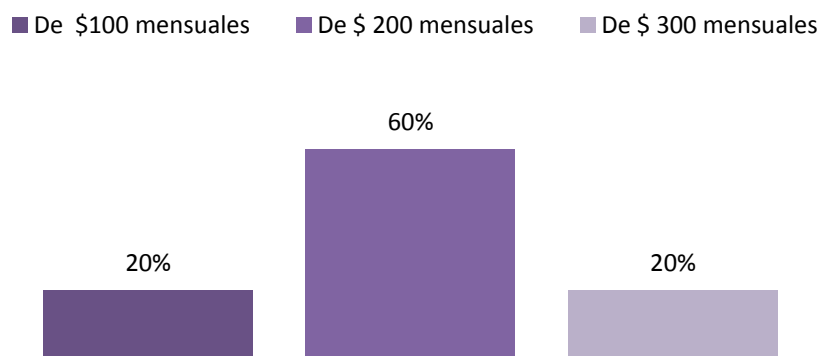


Figura 10 Grafico de conocimiento cuanto gastaría en promedio mensual para mantenerse bien físicamente

¿Porque no asiste o dejaría de asistir al gimnasio?

El 80% de los encuestados manifiestan que dejarían de asistir o no asisten al gimnasio-spa por falta de tiempo, y el 20% porque no le interesa. Estos porcentajes nos indican que las mujeres de la comunidad se dedican mucho al trabajo, de la casa y no se preocupan por mantenerse saludables.

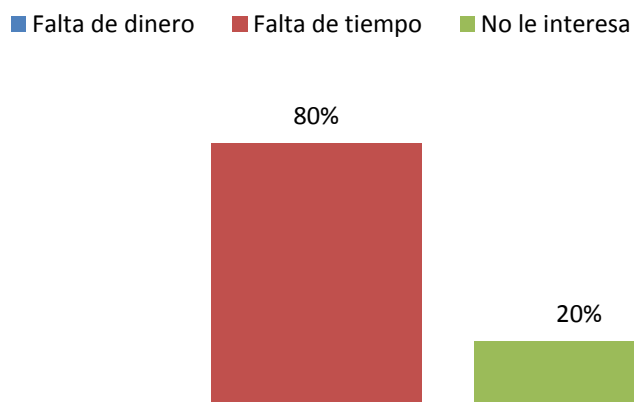


Figura 11 Grafico de conocimiento por que no asiste o dejaria de asistir al gimnasio

¿Ha escuchado o recibido publicidad de algún gimnasio?

El 40% de los encuestados sí han escuchado o recibido publicidad de algún gimnasio, mientras que el 60% nunca han recibido publicidad.

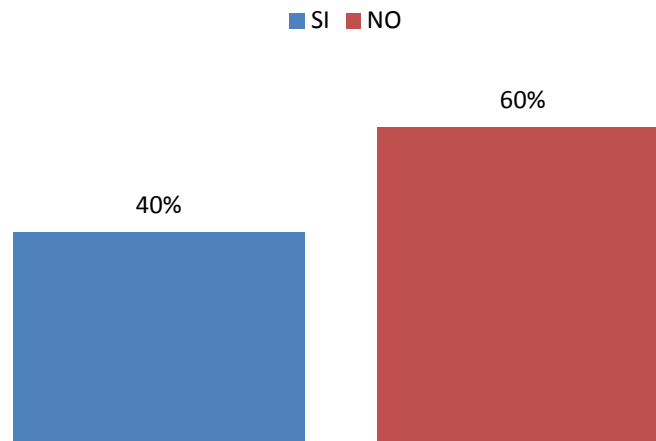


Figura 12 Grafico si ha escuchado o recibido publicidad de algun gimnasio

4.2.3 Conclusiones de la demanda específica

De acuerdo con los resultados obtenidos existe una amplia disponibilidad por parte de los habitantes del poblado Carlos A Madrazo, del Estado de Quintana por utilizar los servicios del Gimnasio comunitario.

Con base en los resultados obtenidos, en caso de existir un Gimnasio en la comunidad de Carlos A Madrazo que oferte sus servicios, existirá un alto índice del consumo.

Los diferentes precios que el mercado está dispuesto a pagar por los servicios ofertados son de \$ 100 a 300 pesos mensuales

Existe una alta aceptación por parte de las mujeres de esta comunidad por tener un lugar donde puedan hacer ejercicios para mejorar su salud.

4.4 Análisis de la oferta

En la comunidad de Carlos A Madrazo existen dos lugares donde imparten clases de zumba pero las instalaciones no son aptas para impartirlas les falta equipamiento y muchos aparatos todo esto es a falta de capital. Su mayor competencia son los gimnasios que se encuentran ubicados en las diferentes partes de la ciudad de Chetumal (cuadro 2)

Cuadro 2 . Principales empresas dedicadas al servicio de gimnasios en la ciudad de Chetumal, Q Roo

Empresa	Dirección	Localidad
Royal Gym	AV. José María Morelos	Chetumal
Géminis Gym	Calle: Juan José Siordia	Chetumal
Gimnasio Chetumal	Calle: Lázaro Cárdenas	Chetumal
Golden Gym	Col: Magisterial	Chetumal
The Row	Sucursal 1 Av. Venustiano Carranza entre Roma Sucursal 2 Chetumal con Maxuxac	Chetumal
Chi'cs	Calle: Primero de julio	Carlos A. Madrazo

4.5 Balance de la Oferta y Demanda

Es importante para este proyecto realizar un balance entre la oferta y la demanda esto es posible realizarlo a través de un análisis sobre el crecimiento poblacional del Municipio de Othón P. Blanco, de los cuales se infiere que existe demanda por más empresas que den servicio de gimnasios, se observa el crecimiento poblacional del **Municipio de Othón P. Blanco**

Donde se puede observar un crecimiento paulatino

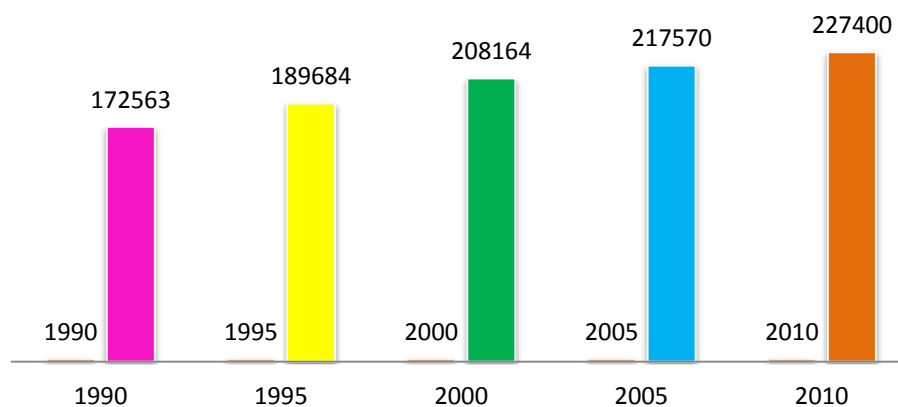


Figura 13 Gráfico comparativo acerca del número de habitantes existentes en el período 1990-2000, así como en el año 2010 en el municipio de Othón P. Blanco

En conclusión, la demanda de un Gimnasio comunitario es mayor que la oferta, debido al crecimiento poblacional, a que los servicios de gimnasio que se ofertan en el poblado de y Calos A. Madrazo, no son los adecuados en calidad y diversidad de servicios, por lo que la población está dispuesta a consumir este tipo de servicios debido a que se quiere sentir y ver bien a través de una actividad física que beneficia su salud.

4.6 Análisis de Precios

El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio en términos monetarios, que el comprador debe pagar el goce y uso del servicio. El precio de un servicio se puede establecer por debajo o por encima de la competencia o ser igual.

El precio de un servicio se determina a través del costo de las materias primas, las remuneraciones para el personal ocupando, los costos y gastos indirectos y el margen de utilidad. Obteniendo el precio, y al final se evalúa respecto de los precios de la competencia y la situación de oportunidad (oferta-.demanda).

La comercialización es la actividad que permite al a empresa hacer llegar un bien o servicio al consumidor final con los beneficios de tiempo y lugar. Ya que es la parte fundamental para el funcionamiento de esta. Se puede estar produciendo el mejor producto o servicio y al mejor precio. Pero si no cuenta con los medios para que lleguen al cliente en forma eficiente, esa empresa puede fracasar.

Analizando los precios que manejan las diferentes empresas dedicadas a este mismo giro comercial, se puede observar que el precio más bajo que existe en el mercado es de \$ 250.00 pesos mensuales y el más elevado es de \$800.00 pesos únicamente por mencionar algunos, dando un margen para poder estar en competencia.

4.7 Canales de la Comercialización

Es muy importante promocionar los servicios del gimnasio comunitario con el fin de proporcionar a los clientes las descripciones como el precio, el buen servicio, ambiente agradable con la finalidad de que ellos adquieran el servicio que se les brindara. De esta forma se debe tomar en cuenta que las estrategias de promoción de los servicios del gimnasio, sean de forma directa, para evitar un mal aprovechamiento del potencial del mercado.

Objetivo: Diseñar un canal alternativo para la distribución de la información acerca del gimnasio y sus servicios.

Estrategia:

Contratar un agente de ventas con conocimientos en el área de marketing y que conozca de los diferentes servicios de un gimnasio para que informe sus beneficios, precios, alternativas de realizar alguna actividad física y sobre todo de cómo va a aportar el hacer ejercicio a su salud llegando de esta manera a más personas en la comunidad y también se utilizará la técnica para obtener una fuente de mercado que consiste en pedir tres referencias de amigos o familiares que pudieran estar interesadas en ingresar al gimnasio.

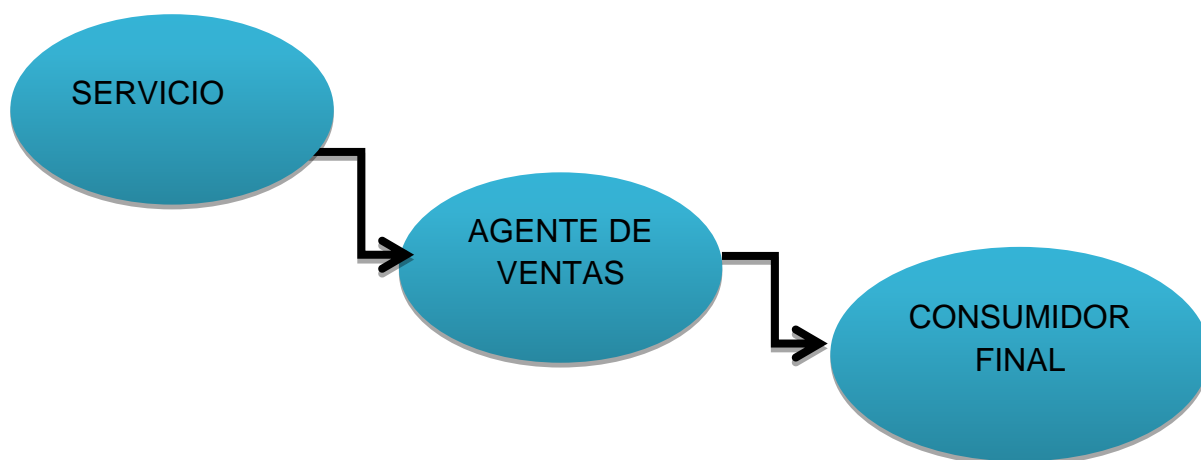


Figura 14 . Diagrama de flujo de los canales de comercialización

Promoción

La promoción es una ventaja temporal de la empresa sobre la competencia que a través de comunicar las cualidades de sus servicios a los usuarios actuales y potenciales, los estimula a ser uso de sus instalaciones.

Determinar los objetivos promocionales.

- Crear conciencia, es decir asegurarse de que el gimnasio comunitario sea reconocido por la comunidad de Carlos A. Madrazo
- Crear entendimiento y comprensión al dar información, es decir suministrará un mensaje claro acerca de las promociones, paquetes y beneficios del gimnasio.
- Entregar algún tipo de incentivo a los usuarios del gimnasio.
- Posicionar el gimnasio mediante una ventaja diferencial.
- Debido a que el gimnasio comunitario no cuenta con un posicionamiento se establece la necesidad de fomentar una imagen y percepción en los Clientes a la vez se procede a desarrollar en este negocio.

Luego se buscara brindar una imagen para el Gimnasio Comunitario

IMAGEN	¿Cómo se lograra?
Excelente calidad	Un local adecuado donde se note la preocupación de tener unas instalaciones en buen estado, acorde a lo que el usuario requiere para su entrenamiento diario sintiéndose que es importante.
Buen servicio	Atención eficiente, profesional a los usuarios del Gimnasio comunitario con el compromiso seguro de obtener lo que deseen y se sientan satisfechos.

Cuadro 3 Objetivos promocionales

4.8 Normatividad del Proyecto

Se constituyen las presentes normas, que deberán ser cumplidas por los beneficiarios de los espacios asignados en el “Gimnasio Comunitario para mujeres- para armonizar y organizar las actividades que se desarrollen en el citado inmueble, y clarificar los derechos y responsabilidades de cada cesionario en relación con los derechos y responsabilidades de la Cámara y de los demás cesionarios.

Artículo 1. Descripción del Gimnasio comunitario.

La descripción del gimnasio comunitario se incluye en el anexo III del pliego regulador de la concesión otorgada por el ayuntamiento a favor de la cámara

Artículo 2. Disposiciones generales

A.) El uso de los espacios, máquinas de acondicionamiento físico y de las partes de uso común, del gimnasio, queda sujeto a lo dispuesto en los reglamentos, y demás disposiciones municipales, así como a las presentes normas.

B.) Los cesionarios deberán respetar todas las sujeciones que puedan gravar el inmueble, sean de origen contractual como legal, civil o administrativo.

C.) Los cesionarios deberán permitir todas las sujeciones existentes que sean exigidas o impuestas por los servicios y suministros públicos y especialmente las que estén motivadas por razones de seguridad, salubridad, vigilancia y orden público. Asimismo deberán soportar las obras que se puedan derivar de la adecuación o remodelación del Gimnasio comunitario o de sus instalaciones

Artículo 3. Administración y gestión del Gimnasio comunitario.

A). La Cámara adoptará todas las decisiones que estime necesarias para la buena marcha y funcionamiento del gimnasio, las cuales obligarán a todos los cesionarios, previa notificación de las mismas.

B). La cámara podrá designar un administrador, facultado para dirigir la organización, administración, policía y seguridad del Centro.

Artículo 4. Prohibiciones y limitaciones

A). Las siguientes actividades están expresamente prohibidas para los cesionarios u ocupantes del gimnasio comunitario:

a) Realizar en los espacios cedidos actividades consideradas molestas o insalubres desde el punto de vista legal, sin disponer de las correspondientes autorizaciones municipales y autonómicas para su puesta en marcha.

b) La práctica de cualquier profesión, comercio o actividad no previstos en los acuerdos de cesión.

c) La distribución de propaganda de cualquier tipo fuera de las superficies cedidas. Con carácter general, los cesionarios no deben perturbar en forma alguna, el ambiente del centro mediante ruidos, vibraciones, olores, temperaturas o cualquier otra causa que pueda afectar o producir molestias a los restantes ocupantes.

d). Cada cesionario deberá tramitar las autorizaciones administrativas necesarias para el desarrollo de la actividad que proyecte ejercer en el espacio que se le asigne.

e). Cada cesionario, en el momento de formalización del oportuno documento de cesión, entregará a La Cámara una fianza por la cuantía especificada, como

garantía del cumplimiento de las condiciones de la cesión. La fianza será devuelta o cancelada al finalizar la cesión y siempre que hayan cumplido las obligaciones derivadas de la misma.

Artículo 5. Acceso de visitantes

La cámara se reserva el derecho a denegar la admisión al Gimnasio de cualquier persona cuya presencia pueda ser considerada perjudicial para la seguridad, reputación e intereses del mismo, de la propiedad o de los ocupantes. Los cesionarios deberán colaborar en esta acción cuando sean requeridos para ello.

Artículo 6. Horario de la apertura del Gimnasio

El Gimnasio permanecerá abierto durante los doce meses del año, en días laborales, en el siguiente horario:

De lunes a viernes:

- De 8,00 am hasta 9:00 pm.

Sábados

- Por las mañanas: de 8:00 a 14,00 horas.

Los usuarios y ocupantes del Gimnasio desarrollarán su actividad en el mismo dentro del horario establecido.

El personal asignado por la cámara al Gimnasio será el responsable de la apertura y cierre de las instalaciones.

Fuera del horario de apertura establecido estará prohibido el acceso a toda persona, sea o no usuario del gimnasio, salvo autorización expresa y excepcional de la cámara

Artículo 7. Rótulos

No estará permitida la colocación en la fachada del Gimnasio, sus muros exteriores o en las zonas comunes, de rótulos distintos a los aprobados por la cámara previa conformidad del ayuntamiento.

Artículo 8. Mantenimiento y limpieza

A) Los cesionarios y ocupantes deberán mantener en todo momento sus espacios asignados en buenas condiciones, para su buen funcionamiento y presentación.

B) Los daños o desperfectos que la actividad del cesionario cause en los elementos estructurales del Gimnasio, en las instalaciones generales, en las zonas de uso común, o espacios cedidos, serán reparados por la propiedad a costa del cesionario causante de los mismos.

C) Los espacios asignados y máquinas de acondicionamiento físico se mantendrán siempre en perfecto estado de limpieza. Los términos y condiciones para la limpieza de los fijados por La cámara deberán ser respetados, con especial atención a lo referente a la evacuación de basuras.

Artículo 9. Salubridad y seguridad contra incendios

A) Los cesionarios y ocupantes del gimnasio deberán observar y respetar las normas y reglamentos de salubridad y seguridad vigentes en cada momento.

B) No podrán introducirse al Gimnasio materiales que estén prohibidos por las normas legales o administrativas, las disposiciones en materia de seguridad y/o las pólizas de seguro del Gimnasio.

C) Las griferías, sanitarios e instalaciones y electricidad del Gimnasio deberán ser mantenidos en buen estado de funcionamiento, procurando la cámara su rápida reparación con objeto de evitar cualquier daño a los clientes y trabajadores del .Gimnasio.

D) Cada cesionario será responsable del equipamiento necesario contra incendios o de cualquier otro tipo según condiciones de ventilación salubridad y uso, en atención a la actividad desarrollada, debiendo velar, además por su adecuado mantenimiento. Los equipos comunes y pertenecientes a las instalaciones de uso exclusivo por cada cesionario preexistentes (sistemas anti-incendios, cuadros eléctricos, etc.), deberán mantenerse accesibles en todo momento.

Artículo 10. Seguridad y vigilancia

A) La cámara contratará la existencia de un equipo de seguridad y vigilancia del centro, a través de una central de alarmas.

B) Los cesionarios deberán cumplir estrictamente y hacer cumplir todas las normas en materia de seguridad.

Artículo 11. Seguros

A) La cámara contratará el seguro correspondiente para la cobertura de daños ocasionados en el Gimnasio.

B) En el caso de los espacios cedidos, los cesionarios estarán obligados a contratar un seguro que cubra la responsabilidad civil y los riesgos derivados de su actividad y que dé cobertura al contenido existente en dichas instalaciones.

V ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo del estudio técnico es determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción y comercialización del servicio. Por tal motivo, para la realización del proyecto es necesario verificar la posibilidad técnica para llevar a cabo la producción y comercialización del gimnasio comunitario, así como también se tiene que analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptima requerida para realizar dicho proyecto. Por tal motivo el estudio técnico ofrece un panorama amplio del lugar, el volumen, el tiempo.

5.1 Macrolocalización

La localidad de Carlos A Madrazo es una comunidad del estado de Quintana Roo, se ubica en el municipio Othón P Blanco coordenadas geográficas latitud

18.502222 y longitud -88.522500 a una mediana altura de 40 metros sobre el nivel del mar (msnm).

5.1.2. Población de Carlos A. Madrazo

En Carlos A. Madrazo viven 1769 personas de las cuales 894 son masculinos y 875 femeninos. Hay 1078 ciudadanos que son mayores de 18 años, 113 personas de ellos tienen 60 años o más de edad. Los habitantes de Carlos A. Madrazo visitan un promedio de 4 años la escuela y 218 personas mayores de 15 años tienen educación post básica. Entre las personas de 15 años o más de edad se encuentran unos 113 analfabetas.



Figura 15 Mapa de localización de Carlos A Madrazo.

5.2 Microlocalización

El gimnasio se encontrara ubicado en la calle Álvaro Obregón entre Adolfo Ruiz Cortines.

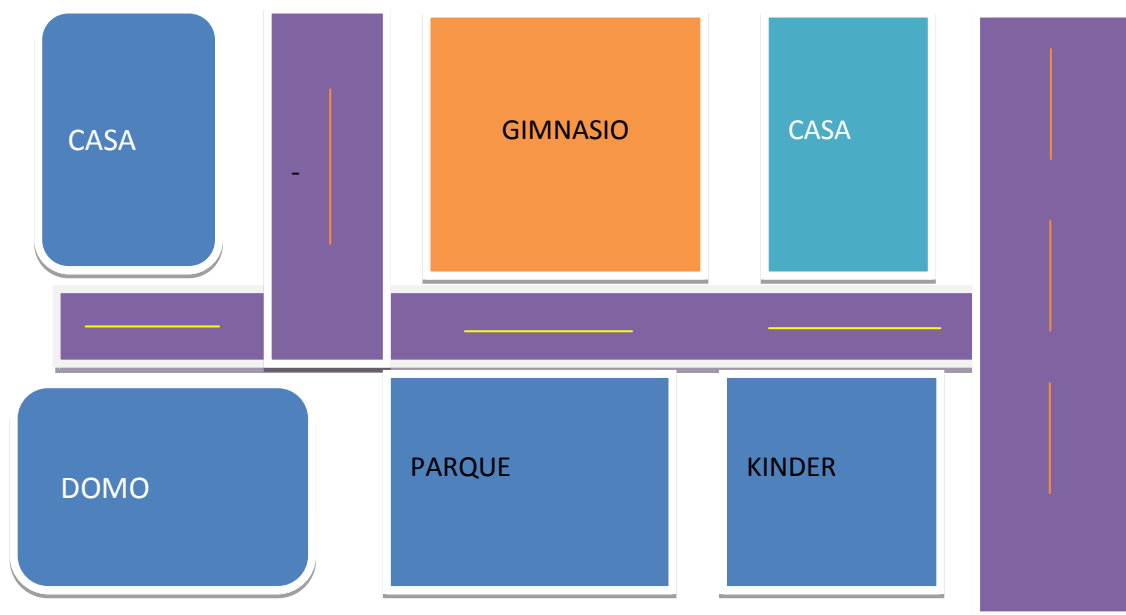


Figura 16 Croquis de la ubicación del Gimnasio comunitario en la comunidad de Carlos A Madrazo

5.3. Descripción del Medio

5.3.1 Clima

El clima de la totalidad del territorio del municipio de Othón P. Blanco se clasifica como Cálido subhúmedo con lluvias en verano,⁷ y las temperaturas promedio anuales se registran en tres grandes bandas, la primera de ellas que incluye toda su costa, la rivera del Río Hondo y el extremo nororiental del municipio registra temperaturas superiores a 26 °C, mientras que una amplia banda central del territorio municipal registra temperaturas inferiores a este nivel.⁸ La precipitación promedio anual en el territorio de Othón P. Blanco se

encuentra definida en varias zonas, la mayor precipitación se da en la zona costa del Mar Caribe, donde el promedio es superior a los 1,500 mm, una siguiente franja de territorio localizada al oeste de la zona anterior y al este de la Bahía de Chetumal tiene un promedio entre 1,300 y 1,500 mm al año, una tercera sección formada por territorios del sur, el interior y la zona costera de la Bahía de Chetumal tiene una precipitación de 1,200 a 1,300 mm, otras tres diferentes zonas formadas por el centro del territorio, su extremo sur y su extremo noroeste tienen un promedio entre 1,100 y 1,200 mm y finalmente un pequeño sector de la zona central de la franja anterior, junto a la Laguna de Bacalar, registra un promedio entre 1,000 y 1,100 mm.⁹

5.4 Tamaño del Proyecto

El gimnasio comunitario ofrecerá para sus clientes el Acondicionamiento Físico: El acondicionamiento Físico es el campo de la actividad física que promueve el desarrollo corporal y el bienestar de cada persona. Busca mejorar la suma de los patrones motores más las cualidades físicas lo que lleva a planificar el entrenamiento cuyo objetivo final es mejorar en forma individual los diferentes parámetros de cada cliente del gimnasio.

Personal Training: Es el sistema de entrenamiento supervisado por un profesor certificado para esa actividad. Este profesor, es la persona que motiva, incentiva y enseña el entrenamiento que corresponde a cada cliente para obtener los resultados deseados en un menor tiempo.

Aeróbica: La aeróbica es un tipo de ejercicio físico eficaz que se realiza al ritmo de la música, generalmente música disco. Además de aumentar la energía, se entrena la fuerza, la flexibilidad, la coordinación, y el tacto. La aeróbica es muy popular entre las mujeres. El ritmo de las sesiones de aeróbica varía en función de la edad del público que lo practica. Las canciones utilizadas en cada sesión marcan la intensidad en cada momento de la clase. La aeróbica son una forma de ejercicio aeróbico, pero no el único ya que existen otras modalidades de este deporte como la practicada en el medio acuático aqua-aeróbico la combinación de ejercicios aeróbicos con tonificación de los músculos, también llamado Full Training.

Bailoterapia: Esta entretenida clase combina pasos simples de baile y aprendizaje de los mismos a través de pequeñas coreografías de salsa, merengue, mambo, rock and roll y ritmos de moda, con ejercicios ligeros para mejorar el balance, fuerza, coordinación y flexibilidad de los participantes.

5.5 Proveedores de materia prima

Cuadro 4 Los principales proveedores que abastecerán de materia prima al gimnasio

Proveedores	Ubicación	Insumo/Equipo
Sport fitness	Anatoli franco 123 col. Polanco Miguel Hidalgo Distrito Federal	Equipos
Gima portas	Guadalajara; Jalisco	Equipos
EHD Equipo Deportivo	Álvaro obregón 3 col. Esperanza Iztapalapa, Distrito Federal, México	Equipos

5.6 Proceso de Servicio

5.6.1 Descripción de las Etapas de servicio

A continuación, se presenta una explicación del proceso productivo

Registro: El cliente al llegar a las instalaciones (10 minutos antes de iniciar la clase) debe presentar su gafete o credencial que le hace acreedor a tomar las clases en ese horario y en esa fecha. El encargado de la recepción recoge su credencial y le proporciona una ficha para recogerla al final de la clase; así

mismo le presta un candado para que guarde su maleta en un locker si así lo requiere el cliente.

Cambio de ropa: En el vestidor, el cliente puede ponerse la ropa adecuada para trabajar cómodamente (pants, shorts, leo, mayones, bandas para el cuello o muñequeras, ropa de algodón o licras y tenis); la licra por tener una mayor elasticidad hace que el músculo tenga una mayor compresión; el algodón absorbe en cierta medida los olores y guarda la temperatura para evitar enfriamientos, y los tenis son indispensables para practicar aerobics ya que evita sufrir lesiones en tobillos, rodillas y cintura. Esto es opcional porque algunos clientes ya vienen con su cambio de ropa puesta.

Materiales: De acuerdo al calendario previo de rutinas asignadas por el instructor, se escogen los materiales a utilizar en el día que pueden ser pelotas de gel, mancuernillas, ligas, ula-ula o bastones, mismos que se pueden combinar de acuerdo a las rutinas.

Calentamiento: El cliente inicia el calentamiento trotando alrededor del salón de clases moviendo brazos y cuello de manera circular para evitar posibles calambres a lo largo de la clase.

Distribución: Los clientes se deben distribuir de acuerdo al espacio del salón: De acuerdo al número de personas que van a tomar la clase se colocan con un espacio aproximado de 2m^2 por persona para poder trabajar con comodidad y con vista hacia el instructor que supervisa los movimientos de los usuarios mediante espejos colocados alrededor o en ciertas partes del salón.

Música: El instructor (a) se encarga de seleccionar la música para lograr una mayor motivación de las personas por la clase. El ritmo más usado es música moderna en inglés muy activa con una duración de aproximadamente 40 minutos para tener una rutina efectiva sin interrupciones. Al finalizar las rutinas más pesadas de alto impacto, el instructor (a) pone música más suave para relajar los músculos o para los ejercicios de abdomen y cintura.

Rutina: El instructor (a) inicia la clase con la rutina de diario, que generalmente inicia con el uso del banco (subir y bajar con ritmos y estilos diferentes durante 30 ó 40 minutos efectivos) y se pueden combinar con el uso de materiales; estas combinaciones para finalizar o alternar las clases pueden ser:

1. Hacer rutinas con banco combinando el uso de mancuernillas para fortalecer los músculos del brazo.
2. Iniciar (o terminar) la rutina con el uso de pelotas de gel que se colocan en las piernas (recostada previamente la persona) para ejercitar los músculos de las piernas y el abdomen, para luego trabajar en el banco.
3. Iniciar con el uso del bastón para hacer cintura y combinarlo con la práctica de sentadillas. Iniciar con ejercicios de elasticidad para pasar a las rutinas del banco.
4. Ejercitar los músculos de las piernas y los brazos mediante el uso de ligas y luego trabajar en las rutinas del banco.
5. Realizar pasos de coreografía para practicar la coordinación en los ejercicios.

Estas técnicas se combinan según las necesidades del cliente, ya sea para fortalecer los músculos o para quemar la grasa de ciertas partes como el abdomen, las piernas, glúteos y los brazos.

Relajamiento: Acabadas las rutinas de alto impacto, se termina la clase con la práctica de sentadillas, abdominales y un poco de elasticidad para bajar el ritmo cardiaco. Se regula la respiración (inhalar, exhalar) y se hace uso de una música más tenue.

Fin de la clase: Con un aplauso se termina la clase y se colocan los materiales en su lugar si fueron tomados de las instalaciones. En el gimnasio existirán lockers o un estante adecuado donde se colocaran estos para evitar su pérdida o su maltrato.

Vestidores: Una vez finalizada la clase, el usuario pasa a los vestidores para cambiarse, presentando al encargado de los vestidores la ficha correspondiente para evitar robos y posteriormente abandonar las instalaciones.

Recepción y Salida: El usuario recoge la credencial entregando la ficha y el candado que le dieron al registrarse y se retira de las instalaciones.

Flujo del proceso de producción:

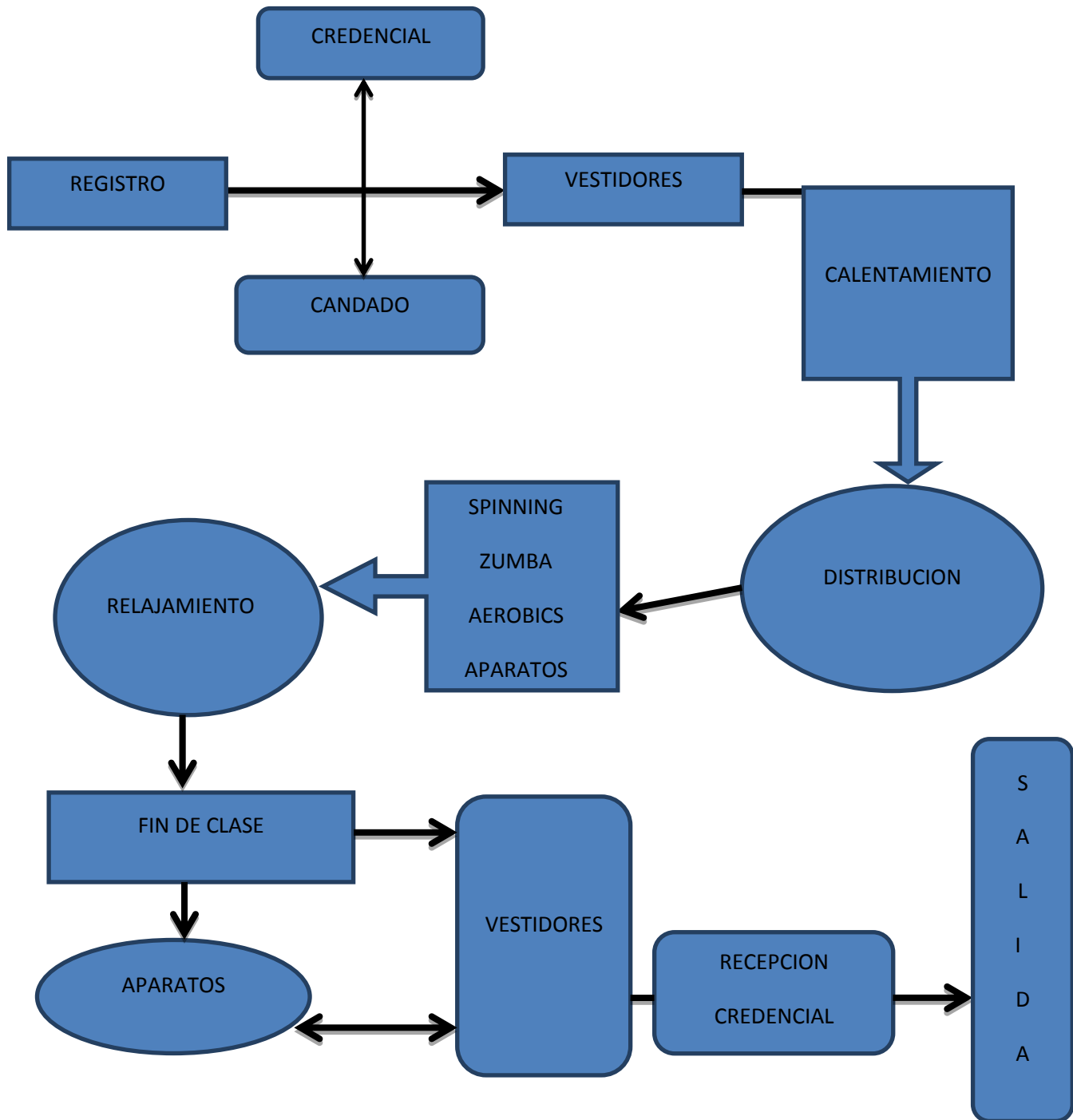


Figura 17 flujos del proceso de producción

VI ASPECTOS ORGANIZATIVOS

La estructura organizacional de una empresa es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.

6.1 Datos de la empresa

En el poblado de Carlos A Madrazo, municipio de Chetumal, Quintana Roo, se inicia un proyecto para la construcción de un Gimnasio Comunitario para mujeres con domicilio: Álvaro Obregón entre Adolfo Luis Cortines sin número.

6.2 Figura legal

Esta empresa se organiza y constituye como grupo social para brindar servicio a la comunidad principalmente a las mujeres de este sector.

Para evitar malos entendidos posteriores, todo lo que se ha acordado debe ponerse por escrito, de preferencia con ayuda de un abogado. La importancia de un acuerdo de la sociedad por escrito debe tenerse muy presente. Sin dicho documento, la corte puede resolver cualquier disputa que se presente, pero el resultado puede ser no favorable. Alguna información que debe estar en el acuerdo de la sociedad es:

- Responsabilidades y autoridad de cada socio
- Alcance de las obligaciones de cada socio
- Cantidad de capital que cada socio invierte en la empresa
- Cómo se repartirán las utilidades y las pérdidas
- Cómo se resolverán las disputas entre los socios
- Arreglos para el retiro o admisión de socios
- Cómo se distribuirán los activos en caso de que la empresa se liquide.

Para el normal funcionamiento del negocio hay que realizar las pertinentes gestiones en las siguientes instituciones como lo son:

Trámite federal

- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes..

Trámite estatal

- Registro Estatal de Causantes (REC). En cada entidad federativa hay un Módulo de Asistencia al Contribuyente para orientarlo al respecto.

Trámite municipal

- Solicitud de Licencias de Uso de Suelo, Edificación y Construcción ante el municipio correspondiente.
- Aviso de Declaración de Apertura o licencia de funcionamiento (según el caso): La Declaración de Apertura no tiene vigencia. Mientras el establecimiento no cambie de giro no es necesario renovar este documento, sin embargo, cuando se va a cerrar se tiene que dar aviso de que se cierra o traspasa.

- Inscripción del Registro Empresarial ante el IMSS: La inscripción debe hacerse dentro de un plazo no mayor de cinco días de iniciadas las actividades.
- Apertura de Establecimiento ante la Secretaría de Salud
- Inscripción en el Sistema de Información Empresarial Mexicano SIEM ante la Secretaría de Economía, con lo cual brindara la oportunidad de aumentar sus ventas, acceder a información de proveedores y clientes potenciales, obtener información sobre los programas de apoyo a empresas y conocer sobre las licitaciones y programas del gobierno.

6.3 Organigrama de la Empresa

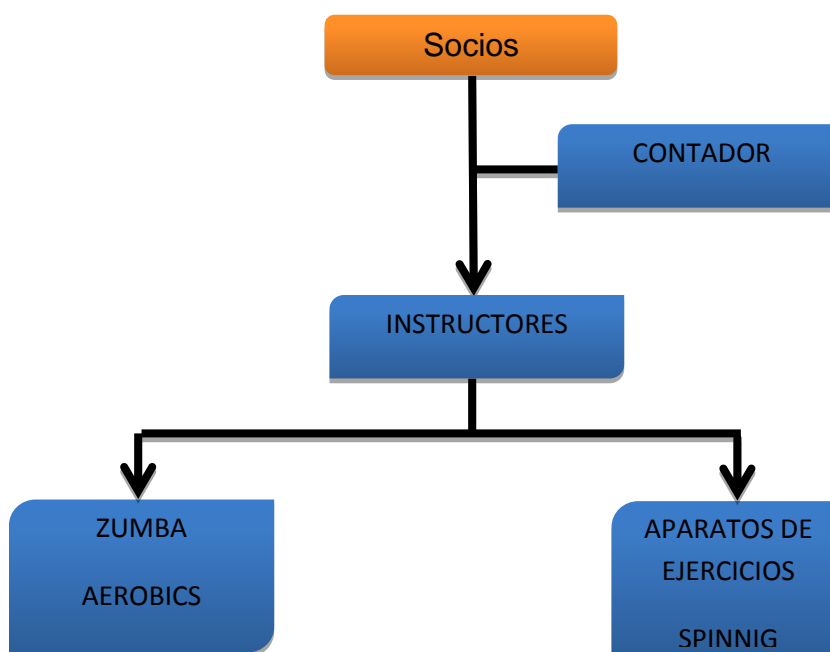


Figura 18 Estructura Organizativa del gimnasio comunitario de Carlos A. Madrazo, Quintana Roo.

6.3 Descripción y análisis de puestos

6.3.1 Socios

6.3.1.1 Objetivo del puesto

Realizará las gestiones necesarias y las políticas en las diferentes áreas del gimnasio, tanto en las compras de los equipos para el funcionamiento del mismo, así como en la toma de decisiones en los asuntos que favorezcan a la empresa.

6.3.1.2 Descripción del puesto

- Mantener el correcto funcionamiento de las áreas del gimnasio
- Realizar estrategias para llevar a cabo todas las metas propuestas del gimnasio.
- Establecer y hacer cumplir las normas y políticas del gimnasio.
- Delegar los puestos y responsabilidades del personal que laboraran en las diferentes áreas del gimnasio.

6.3.1.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento del manejo de un gimnasio(tratos con los clientes)
Conocer las normas de calidad que se requieren para poder

6.3.2. Contador

6.3.2.1 Objetivo del puesto

Analizar la información contenida en los documentos contables generados del proceso de contabilidad en el gimnasio, verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos.

6.3.2.2 Descripción del puesto

- Mantener el correcto funcionamiento de su área de trabajo.
- Examinar y analizar la información que contienen los documento que le sean asignados.
- Llevar el control de las cuentas por pagar.
- Llevar el control bancario de los ingresos del gimnasio.
- Realizar una pequeña nomina para el pago de los empleados.

6.3.2.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento en el puesto.
- Ser responsable
- Buen desempeño bajo presión.
- Aptitud para la comunicación con otras áreas del trabajo.

6.3.3 Instructores

6.3.3.1 Objetivo del puesto

El papel de un instructor tiene como objetivo analizar y corregir los movimientos y dar explicaciones para permitir a cada persona una progresión técnica segura y confiable para cada cliente.

6.3.3.2 Descripción del puesto

- Serán quienes asesoren a los usuarios en sus rutinas de ejercicios y lleven un control de cada uno de las personas a su cargo.
- Acudir puntualmente a impartir su rutina de ejercicios.
- Llevar a cabo las sesiones de ejercicios.

6.3.3.3 Análisis del puesto

- Conocimientos en rutina de gimnasia
- Actitud de servicio

VII ESTUDIO FINANCIERO

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

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

7.1 Inversión Presente

Se considera el desembolso inicial requerido para iniciar un proyecto. Se considera negativo dado que implique una erogación por parte del inversionista. Generalmente, es inversión en capital de trabajo y activos fijos (Molina, 2004).

7.2 Presupuesto de inversión

Para poder llevar a cabo este proyecto se tiene una inversión total de **\$323,382.00** del cual aportará el grupo social al proyecto **\$125,260.00** lo que resta representa un 56%, la otra parte será por financiamiento por la cantidad de **\$98.122.00** que equivale al 44% de la inversión (Cuadro 5)

TOTAL DE APORTACIÓN	\$	125,260.00	56%
TOTAL DE FINANCIAMIENTO	\$	98,122.00	44%
TOTAL DE INVERSIÓN	\$	223,382.00	100%

Cuadro 5 Porcentaje de participación del proyecto para la instalación del gimnasio comunitario

7.2.1 Inversión en activos fijos diferidos y capital de trabajo

Los costos de inversión son bienes y servicios necesarios para la realización de un proyecto (Canelos, 2000).

Dentro de los principales conceptos que comprenden la aportación se encuentran el terreno, bicicletas spinning, computadoras y equipo de sonido todo ellas son herramientas para el desarrollo del gimnasio comunitario lo cual da una cantidad \$125,260.00 representando un 68 % de la inversión total del proyecto (Cuadro 6).

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	ACTIVO FIJO	VALOR DIFERIDO	CAPITAL DE TRABAJO
APORTACIONES						
Terreno	m ²	1250	\$ 80.00	\$ 100,000.00		
Bicicleta spinning	Unidad	3	\$ 3,490.00	\$ 10,470.00		
Computadora	Unidad	1	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00		
Equipo de sonido	Unidad	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00		
Cholchonetas	pza	10	\$ 169.00	\$ 1,690.00		
Mancuernas	pza	20	\$ 170.00	\$ 3,400.00		
Bandas elasticas	pza	10	\$ 40.00	\$ 400.00		
silla	pza	1	\$ 300.00	\$ 300.00		
Subtotal de aportación			\$ 13,249.00	\$ 125,260.00	\$ -	\$ -
SUBTOTAL DE APORTACIÓN				\$ 125,260.00	\$ -	\$ -
TOTAL DE APORTACIÓN				\$ 125,260.00		

Cuadro 6 . Conceptos de inversión por aportación por parte de los socios del proyecto del Gimnasio Comunitario del poblado de Carlos A. Madrazo.

De igual forma el financiamiento comprende el monto de \$ 98,122.00 necesario para realizar el proyecto del Gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo. (Cuadro 7)

FINANCIAMIENTO					
Bicicleta spinning	pza	4	\$	3,490.00	\$ 13,960.00
Escaladoras	pza	3	\$	4,000.00	\$ 12,000.00
Caminadoras	pza	2	\$	3,999.00	\$ 7,998.00
Aparato p/espalda con apalancamiento	pza	1	\$	16,200.00	\$ 16,200.00
Aparato p/pecho o pec dec balanceo perfecto	pza	1	\$	7,600.00	\$ 7,600.00
Piso laminado	obra	1	\$	20,000.00	\$ 20,000.00
Espejos	pza	5	\$	1,000.00	\$ 5,000.00
Lastres	pza	10	\$	170.00	\$ 1,700.00
Steps de madera	pza	10	\$	350.00	\$ 3,500.00
Impresora	pza	1	\$	1,100.00	\$ 1,100.00
Refrigerador	pza	1	\$	3,299.00	\$ 3,299.00
Telefono	pza	1	\$	1,385.00	\$ 1,385.00
Escritorio	pza	1	\$	3,950.00	\$ 3,950.00
Capital de trabajo		1	\$	430.00	\$ 430.00
Subtotal de financiamiento				\$ 97,692.00	\$ - \$ 430.00
TOTAL DE FINANCIAMIENTO				\$ 98,122.00	

Cuadro 7 Conceptos de inversión por financiamiento por parte de los socios del proyecto del “Gimnasio comunitario del poblado de Carlos A. Madrazo.

7.2.2 Depreciación de los activos fijos y diferidos

La depreciación de activos fijos refleja la pérdida de valor de las maquinarias, equipos, herramientas y vehículos como consecuencia de la utilización de los mismos (Castañeda, 1996).

Amortización. Es la disminución gradual o extinción total de cualquier deuda durante un periodo de tiempo establecido (Mason, 2002).

Valor de Rescate. El valor a que se toman los activos fijos tangibles cuando estos son servibles o están destruidos parcia o totalmente (Mason, 2002).

Vida Útil de un Activo Fijo. Período en el que puede ser utilizado para producir o vender otros activos o servicios (Caviedes, 2003).

Las depreciaciones y amortizaciones se lleva acabo aplicando un formato que indica los activos, aplicando un porcentaje de depreciación y amortización tomando en cuenta el tiempo de vida útil de cada activo durante la vida económica del proyecto.

El costo de depreciación anual de los activos fijos del proyecto es de \$ 15,521.15 por otra parte no existe amortización por lo tanto; obtenemos un total de depreciaciones y amortizaciones por \$ 15,521.15, con un valor residual de \$224,358.22 en un período de 4 años.

CONCEPTO	VIDA UTIL	% DEP.	ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	VALOR RESCATE
Terreno	20	0%	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 100,000.00
bicicleta spinning	5	17%	\$ 10,470.00	\$ 1,821.78	\$ 1,821.78	\$ 1,821.78	\$ 1,821.78	\$ 3,182.88
Computadora	3	29%	\$ 4,000.00	\$ 1,160.00	\$ 1,160.00	\$ 1,160.00	\$ 1,160.00	\$ 4,000.00
Equipo de sonido	3	29%	\$ 5,000.00	\$ 1,450.00	\$ 1,450.00	\$ 1,450.00	\$ 1,450.00	\$ (800.00)
Escaladoras	5	17%	\$ 4,000.00	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 1,216.00
caminadoras	5	17%	\$ 3,999.00	\$ 695.83	\$ 695.83	\$ 695.83	\$ 695.83	\$ 1,215.70
Aparato p/espalda con apalancamiento	5	17%	\$ 16,200.00	\$ 2,818.80	\$ 2,818.80	\$ 2,818.80	\$ 2,818.80	\$ 4,924.80
Aparato p/pecho o pec dec balanceo perfecto	5	17%	\$ 7,600.00	\$ 1,322.40	\$ 1,322.40	\$ 1,322.40	\$ 1,322.40	\$ 2,310.40
piso laminado	5	17%	\$ 20,000.00	\$ 3,480.00	\$ 3,480.00	\$ 3,480.00	\$ 3,480.00	\$ 6,080.00
espejos	5	17%	\$ 1,000.00	\$ 174.00	\$ 174.00	\$ 174.00	\$ 174.00	\$ 304.00
lastres	5	17%	\$ 170.00	\$ 29.58	\$ 29.58	\$ 29.58	\$ 29.58	\$ 51.68
esteps de madera	5	17%	\$ 350.00	\$ 60.90	\$ 60.90	\$ 60.90	\$ 60.90	\$ 60.90
Colchonetas	5	17%	\$ 169.00	\$ 29.41	\$ 29.41	\$ 29.41	\$ 29.41	\$ 29.41
mancuernas	5	17%	\$ 170.00	\$ 29.58	\$ 29.58	\$ 29.58	\$ 29.58	\$ 29.58
Bandas elasticas	5	17%	\$ 40.00	\$ 6.96	\$ 6.96	\$ 6.96	\$ 6.96	\$ 6.96
Impresora	5	17%	\$ 1,100.00	\$ 191.40	\$ 191.40	\$ 191.40	\$ 191.40	\$ 191.40
Refrigerador	5	17%	\$ 3,299.00	\$ 574.03	\$ 574.03	\$ 574.03	\$ 574.03	\$ 574.03
Silla	5	17%	\$ 300.00	\$ 52.20	\$ 52.20	\$ 52.20	\$ 52.20	\$ 52.20
Telefono	5	17%	\$ 1,385.00	\$ 240.99	\$ 240.99	\$ 240.99	\$ 240.99	\$ 240.99
Escritorio	5	17%	\$ 3,950.00	\$ 687.30	\$ 687.30	\$ 687.30	\$ 687.30	\$ 687.30
TOTAL DE DEPRECIACIONES				\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 124,358.22
AMORTIZACIÓN								
TOTAL AMORTIZACIONES				0	0	0	0	\$ -
TOTAL DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES				\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 124,358.22

Cuadro 8 Depreciación y Amortización de los activos fijos y diferidos del proyecto del Gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.

7.3 ingreso por ventas

Se considera ingresos por venta, cuando consecuentemente se realizan la venta de productos o servicios lo cual da como resultado el aumento de las utilidades en efectivo (Guzmán, 2006).

El nivel de ingresos del Gimnasio comunitario, dependerá del número de socios o usuarios que acudan a realizar actividad física en las diferentes rutinas de ejercicios que se ofertarán y que contratarán los servicios mediante membresía mensual.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INSCRIPCIONES	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00
TOTAL MENSUAL	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00
TOTAL ANUAL		ç										\$ 21,900,000.00

Cuadro 9 Ingresos por venta

En el cuadro 9 muestra los ingresos del gimnasio comunitario determinados a un año teniendo un monto de \$21,900.00 anuales.

De igual manera se indica los ingresos anuales del Gimnasio comunitario por los servicios durante un período de cuatro años, como se puede apreciar los ingresos no varían ya que los porcentajes y los ciclos son eficientes (Cuadro 9).

INGRESOS ANUALES				
AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INGRESOS ANUALES	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00

Cuadro 10 ingresos anuales

7.4 Gastos y costos de operación

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto (Corcoran, 2008).

Los costos fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción (Corcoran, 2008).

El costo variable es importante, puesto que se permite maximizar los recursos de la empresa, puesto que esta sólo requerirá de los costos que estrictamente requiera la producción, según su nivel (Corcoran, 2008).

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
MANTENIMIENTO DE LOCAL \$	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00	2,100.00
MANTENIMIENTO DE APARATOS \$	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
MANTENIMIENTO DE EQUIPO \$	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	3,840.00
SUELDOS Y SALARIOS \$	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
TOTAL MENSUAL C. FIJOS \$	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	7,845.00	94,140.00

Cuadro 12 Resumen de costos fijos y variables a un año en el proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo

7.5 gastos de venta

Son los relacionados con la operación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas o que se hacen para el fomento de éstas, tales como comisiones de agentes y sus gastos de viajes, costos de los muestrarios y exposiciones, gastos de propaganda, servicios de correo, teléfono y telégrafo del área de ventas, etc. Para los estados financieros suelen separarse cada uno de los gastos y se registran en cuentas individuales, pero que son de igual modo registros avalados con sus respectivos montos y certificados de los mismos. (Álvarez, 2000).

Dentro de los gastos de venta considerados en el proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo se consideró únicamente la publicidad para dar a conocer el gimnasio comunitario”. Como se puede apreciar en el cuadro 12 el monto anual es de \$7,200.00

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
GASTOS DE VENTA	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00

Cuadro 13 Gastos anuales de venta del proyecto gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.

7.6 Gastos de administración

En el cuadro 13 se denotan los gastos de administración que se realizarán, siendo de \$ 1000 al mes, de los cuales \$ 200 corresponden para material de oficina, 300 para el pago del teléfono y \$ 500 que corresponden al pago del contador. Dando un total de \$ 12,000 anual.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00

Cuadro 14 . Gastos anuales de administración el proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.

7.7 Capital de trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos, e implica manejar de la mejor manera sus componentes de manera que se pueda convertir en liquidez lo más pronto posible, (Del Río, 1997).

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
TOTAL INGRESOS	\$ 8,160.00	\$ 10,200.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00	\$ 26,400.00
TOTAL COSTOS	\$ 10,145.00	\$ 8,645.00	\$ 10,145.00	\$ 8,645.00	\$ 10,145.00	\$ 8,645.00	\$ 10,145.00	\$ 8,645.00	\$ 10,145.00	\$ 8,645.00	\$ 10,145.00	\$ 8,645.00
SALDO	\$ (1,985.00)	\$ 1,555.00	\$ 16,255.00	\$ 17,755.00	\$ 16,255.00	\$ 17,755.00	\$ 16,255.00	\$ 17,755.00	\$ 16,255.00	\$ 17,755.00	\$ 16,255.00	\$ 17,755.00
SALDO ACUMULADO	\$ (1,985.00)	\$ (430.00)	\$ 15,825.00	\$ 33,580.00	\$ 49,835.00	\$ 67,590.00	\$ 83,845.00	\$ 101,600.00	\$ 117,855.00	\$ 135,610.00	\$ 151,865.00	\$ 169,620.00

Cuadro 15 Capital de Trabajo anual del proyecto del gimnasio comunitario del poblado de Carlos A Madrazo

7.8 Estado de resultados

Se define como el estado financiero que muestra los ingresos y los egresos de una empresa en un periodo determinado. Determina la utilidad o pérdida neta así como la identificación de sus componentes, muestra la confrontación de ingresos contra los costos y gastos de producción. Sirve básicamente para evaluar la rentabilidad del proyecto o de la empresa, estimar su potencial crediticio, evaluar el desempeño de una empresa y repartir dividendos que demuestren las ganancias o pérdidas.

En el cuadro 15 se indica en el estado de resultados la utilidad neta por \$52,938.75 en el primer año, alcanzando una utilidad mayor en los últimos años.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Ingresos Totales	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	
Costos y gastos totales	\$ 112,740.00	\$ 117,448.71	\$ 112,617.04	\$ 126,990.90	
Utilidad bruta	\$ 106,260.00	\$ 101,551.29	\$ 106,382.96	\$ 92,009.10	
Gastos de administración	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	
Gastos de Venta	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	
Utilidad de operación	\$ 87,060.00	\$ 82,351.29	\$ 87,182.96	\$ 72,809.10	
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Depreciaciones y amortizaciones	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	
Utilidad antes de impuestos	\$ 71,538.85	\$ 66,830.15	\$ 71,661.81	\$ 57,287.95	
ISR	\$ 11,446.22	\$ 10,692.82	\$ 11,465.89	\$ 9,166.07	
PTU (10%)	\$ 7,153.89	\$ 6,683.01	\$ 7,166.18	\$ 5,728.80	
Utilidad Neta	\$ 52,938.75	\$ 49,454.31	\$ 53,029.74	\$ 42,393.08	
Utilidad Repartible	\$ 52,938.75	\$ 49,454.31	\$ 53,029.74	\$ 42,393.08	
Utilidad de Grupo	\$ 41,164.11	\$ 4,972.33	\$ 12,472.64	\$ 5,760.87	
Pago intereses	\$ 11,774.64	\$ 11,774.64	\$ 7,849.76	\$ 3,924.88	
Pago a institucion(capital)	\$ -	\$ 32,707.33	\$ 32,707.33	\$ 32,707.33	\$ 98,122.00
Pago acumulado	\$ 11,774.64	\$ 44,481.97	\$ 77,189.31	\$ 109,896.64	
Capital(deuda)	\$ 98,122.00	\$ 65,414.67	\$ 32,707.33	\$ -	
% de participacion d financiamient	44%	29%	15%	0%	
Capital grupo aportacion	\$ 125,260.00	\$ 157,967.33	\$ 190,674.67	\$ 223,382.00	
% de part. Grupo	\$ 0.56	71%	85%	100%	
	100%	100%	100%	100%	

Cuadro 16 Estado de Resultados del proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.

7.9 Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio (PE) se define como la cantidad de producto en la cual el proyecto iguala sus ingresos totales a sus costos totales, niveles superiores a esta producción implica ganancias y niveles inferiores pérdidas, (Arciniega, 1998).

Como se puede apreciar en el presente proyecto de inversión el punto de equilibrio varía de acuerdo a los costos variables dando como resultado en el primer año 94,140.00 con un índice de absorción del 46.98% anual. Por otra parte, los índices de absorción para el segundo es de 48.11%, el tercero es de 46.95% .

AÑOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	VENTAS TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)	ÍNDICE DE ABSORCIÓN (%)
1	\$94,140	\$18,600	\$112,740	\$219,000	\$102,878	46.98%
2	\$94,140	\$23,309	\$117,449	\$219,000	\$105,353	48.11%
3	\$94,140	\$18,477	\$117,449	\$219,000	\$102,814	46.95%

Cuadro 17 Punto de equilibrio del proyecto del gimnasio comunitario en el poblado de Carlos A. Madrazo.

7.10 Flujo neto de efectivo

Es aquel donde los ingresos por ventas se restan los costos totales, inversión fija y diferida, capital de trabajo. A este flujo hay que sumarle en el último año el valor de rescate (VR) de los activos.

En el cuadro 17 se presenta el flujo neto de efectivo (FNE) en un periodo de cuatro años considerando el año cero que es cuando se realiza las inversiones en activos fijos por \$ 124,358.22 y un capital de trabajo por \$ 430.00 siendo un total de inversión de \$124,788.22 de manera que para el año cero los flujos son negativos, a partir del primer año son positivos los flujos, debido a que los ingresos por servicios son sustantivos. Para el año cuatro presenta un flujo por \$ 188,431.25 debido a los ingresos y el valor rescate que se suman en el último año del horizonte del proyecto, (cuadro 17).

AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
CONCEPTO					
INVERSION					
(-) FIJA	\$ 222,952.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) CAPITAL DE TRABAJO	\$ 430.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) VALOR DE RESCATE					
(+) INVERSION FIJA Y DIFERIDA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 124,358.22
(+) CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 430.00
(=) INGRESOS					
(+) VENTAS		\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00	\$ 219,000.00
(+) OTROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EGRESOS (COSTOS)					
(-) DE PRODUCCION		\$ 112,740.00	\$ 117,448.71	\$ 112,617.04	\$ 126,990.90
(-) DE VENTAS		\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00
(-) DE ADMINISTRACION		\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
(-) OTROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) DEPRECIACION		\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15
(=) FLUJOS ANTES DE IMPUESTOS					
(-) IMPUESTOS		\$ 11,446.22	\$ 10,692.82	\$ 11,465.89	\$ 9,166.07
(=) FLUJO DESPUES DE IMPUESTOS					
(+) DEPRECIACION		\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15	\$ 15,521.15
(=) FLUJO NETO DEL PROYECTO	\$ (223,382.00)	\$ 75,613.78	\$ 71,658.47	\$ 75,717.07	\$ 188,431.25

Cuadro 18 Flujo neto de efectivo

VIII EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1 Valor actual neto (VAN)

Es la suma de flujos netos actualizados incluyendo la inversión inicial. El proyecto de inversión según este criterio se acepta cuando el valor presente neto es positivo, dado que agrega capital a la empresa, (Molina, 2004).

Si el valor actual de las entradas de dinero es mayor que el valor de las salidas de dinero de un proyecto dicho proyecto es rentable. Si el valor actual de las entradas es menor que el valor actual de las salidas de dinero del proyecto no es rentable. Por rentabilidad entendemos el cambio porcentual entre riqueza inicial (cantidad de dinero disponible al empresario al inicio del proyecto) y la riqueza final o cantidad de dinero disponible al empresario al término de la vida económica del proyecto, (Arciniega, 1998).

Se define como ingreso neto lo que obtendrá la empresa en valores actualizados, el cual puede ser positivo o negativo. Del cálculo de él VAN no se obtiene un resultado en términos de tasa de interés, esta debe ser seleccionado previamente (tasa de descuento). El VAN de un proyecto se obtiene sumando sus beneficios netos anuales a una tasa determinada. Bajo este indicador un proyecto debe ser considerado variable.

Si el VAN es positiva o cuando menos igual a cero, esto indica que es favorable y debe ser aceptado. Si su VAN es negativo esto indica que el proyecto no es conveniente y debe ser rechazado.

El cuadro 19 indica el VAN del proyecto el gimnasio comunitario por \$74,901.38 Este indicador financiero indica que este VAN es positivo porque arroja beneficios económico de \$74,901.38 una vez pagada la inversión total del proyecto. Por lo que existe factibilidad económico de este proyecto con relación al VAN.

AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJO NETO ACUALIZADO
0	\$ (223,382.00)	1.0000	-\$ 223,382.00
1	\$ 75,613.78	0.8929	\$ 67,512.31
2	\$ 71,658.47	0.7972	\$ 57,125.69
3	\$ 75,717.07	0.7118	\$ 53,893.91
4	\$ 188,431.25	0.6355	\$ 119,751.46
TASA DE ACTUALIZACIÓN	<u>12%</u>	VAN	<u>\$ 74,901.38</u>

Cuadro 19 VAN del proyecto del gimnasio comunitario

8.2 Relación beneficio/costo

Este indicador se define como la relación entre los beneficios y costos de un proyecto generalmente a valores actuales. La relación entre beneficios y costos autorizan el indicador de la ganancia obtenida por cada peso aplicado en el

proyecto, superando una tasa de oportunidad propuesta. La relación beneficio costo de un proyecto de inversión está dada por el cociente que hay entre el valor actual neto, (VAN) y el valor actual neto de inversión. El criterio de aceptación o rechazo es el siguiente:

Si $R - B/C$ es mayor o igual que uno. El proyecto debe aceptarse.

Si $R - B/C$ es menor que uno el proyecto debe rechazarse.

La relación beneficio costo del proyecto para la comercialización del gimnasio comunitario es de \$1.87 valor superior a la unidad monetaria, por lo que cada peso gastado se obtendrá un beneficio económico por \$ 87 centavos por este margen de beneficio este proyecto presenta una factibilidad económica y financiera, (Cuadro 19).

AÑOS	INGRESOS POR VENTA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS Y GASTOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTOS ACTUALIZADOS
0	\$ -	1.000	\$ -	\$ -	1.000	\$ -
1	\$ 219,000.00	0.893	\$ 195,535.71	\$ 112,740.00	0.893	\$ 100,660.71
2	\$ 219,000.00	0.797	\$ 174,585.46	\$ 117,448.71	0.797	\$ 93,629.39
3	\$ 219,000.00	0.712	\$ 155,879.87	\$ 112,617.04	0.712	\$ 80,158.59
4	\$ 219,000.00	0.636	\$ 139,178.46	\$ 126,990.90	0.636	\$ 80,705.01
			TOTAL \$ 665,179.51			TOTAL \$ 355,153.70

RELACIÓN B/C	\$ <u>665,179.51</u> = \$	1.87
	\$ 355,153.70	

Cuadro 20 Relación beneficio costo de la propuesta de inversión para la el Gimnasio comunitario en Carlos A Madrazo.

8.3 Tasa interna de Retorno

Es el método que proporciona una medida de la rentabilidad de la inversión en un proyecto. La TIR de un proyecto equivale a la tasa de interés que dicho proyecto le va dar a quien invirtió en él. Dado que el criterio de selección a través de este indicador, es aceptar todos los proyectos cuya TIR sea igual o mayor que la tasa de interés aplicada, en este caso se acepta el proyecto.

En este caso la TIR es de 0.25% que supera a la tasa de actualización aplicada que es un 12% anual, por lo tanto el proyecto es factible de ser financiado (cuadro 23).

AÑOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR A UNA TASA DE DESCUENTO MENOR	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FACTOR A UNA TASA DE DESCUENTO MAYOR	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
0	\$ (223,382.00)	1.0000	\$ (223,382.00)	1.0000	\$ (223,382.00)
1	\$ 75,613.78	0.8929	\$ 67,512.31	0.8015	\$ 60,604.08
2	\$ 71,658.47	0.7972	\$ 57,125.69	0.6424	\$ 46,033.00
3	\$ 75,717.07	0.7118	\$ 53,893.91	0.5149	\$ 38,984.90
4	\$ 188,431.25	0.6355	\$ 119,751.46	0.4127	\$ 77,760.03
			VAN 1 \$ <u>74,901.38</u>		VAN 2 \$ -
TIR	\$ 0.25				

Cuadro 21 Tasa interna de retorno propuesta para el proyecto del gimnasio comunitario.

IX CONCLUSIONES

- El gimnasio comunitario será el único de la población Carlos A. Madrazo, mismo que contribuirá a mejorar la calidad de las mujeres que demandan este servicio. Lo anterior genera una oportunidad de poder tener acceso a los programas gubernamentales y fuentes de financiamiento.
- Dentro de las debilidades no se cuenta con infraestructura, equipo, no existe capital de trabajo y no existe una constitución legal del grupo. A partir de lo anterior se establecen estrategias de poder considerar dentro de los conceptos de inversión del proyecto la infraestructura, equipo para implementar las sesiones de gimnasio, como activos fijos, así como diferidos lo que se refiere a la constitución legal del grupo.
- Existe factibilidad técnica en lo que se refiere a la localización y acceso del gimnasio, así como los servicios con que cuenta la comunidad. El proceso de ingeniería del proyecto queda bien establecido desde el registro, cambio de ropa, materiales, calentamiento, distribución, música, rutina, y relajamiento por medio de instructores calificados.
- De acuerdo con los resultados obtenidos existe una amplia disponibilidad por parte de los habitantes del poblado Carlos A Madrazo, del Estado de Quintana por utilizar los servicios del Gimnasio comunitario.
- Con base en los resultados obtenidos, en caso de existir un Gimnasio en la comunidad de Carlos A Madrazo que oferte sus servicios, existirá un alto índice del consumo.

- Los diferentes precios que el mercado está dispuesto a pagar por los servicios ofertados son de \$ 100 a 300 pesos mensuales
- Existe una alta aceptación por parte de las mujeres de esta comunidad por tener un lugar donde puedan hacer ejercicios para mejorar su salud.
- El estudio de económico indica a través de un estado de resultados preforma que es un balance de pérdidas y ganancias, presenta una utilidad neta del año 1 de \$ 52,938.75 a sí mismo una utilidad neta de 42,393.08 en el año 4. Este proyecto de inversión de gimnasio presenta un horizonte de 4 años a partir de los cuales se amortiza y liquida la deuda por financiamiento de \$ 98,122.00.
- Los flujos netos de efectivo del proyecto durante los 4 años del horizonte que presenta, son positivos durante 4 años que presenta el proyecto de manera que para el año 4 son por 188,431.25.
- La evaluación financiera indica que el valor actual neto es de 74,901.00 que son los beneficios económicos después de 4 años de operación del proyecto, una TIR del 24.77% que duplica la tasa de actualización que se maneja que es del 12% de igual manera la relación Beneficio-Costo es de 1.87 pesos lo que indica beneficio de 87 centavos por cada peso gastado

X RECOMENDACIONES

Este tipo de servicio se está abriendo hueco poco a poco en el mercado, aunque para alcanzar cuotas relevantes, hay que tomar estrategias de las cuales mencionamos algunas de ellas:

- Mejora de las condiciones de los servicios en los diferentes eslabones de la cadena.
- Mejora del conocimiento de este tipo de servicios por parte del consumidor.
- Acciones coordinadas entre la secretaria de salud y las Comunidades Autónomas que incluyan una mejora y armonización de la normativa y un impulso y apoyo a la comercialización de los servicios que brindara el Gimnasio Comunitario

XI ANEXOS

ANEXO 1.

Instituto Tecnológico de la Zona Maya

Objetivo: Realizar un estudio de la demanda de los servicios que oferta un gimnasio comunitario y determinar la factibilidad para la creación de una empresa que brinde dichos servicios

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.
- Marque con una X en los paréntesis, según corresponda su respuesta.
- Si su respuesta tiene varias alternativas selecciones máximo dos.

Gimnasio: Es un lugar que permite realizar deporte y ejercicio en un recinto cerrado.

Cuestionario:

1. ¿Considera usted que realizar alguna actividad física mejoraría su salud?

Si () No ()

2 ¿Ha utilizado alguna vez los servicios de un gimnasio?

SI () NO ()

2.1 ¿Si su respuesta anterior fue SI, cuáles de los siguientes servicios que brinda un gimnasio ha utilizado?

Aeróbicos () Pesas () Máquinas de acondicionamiento físico

2.2 ¿Si su respuesta a la pregunta 2 fue SI, escoja lo que más le atrae del gimnasio?

Buen servicio () Variedad en servicios () Ambiente agradable () Precios cómodos () Ubicación () () Profesionalismo del personal

3 ¿Conoce si en Carlos A madrazo existe un gimnasio comunitario que brinde estos servicios?

SI () NO ()

4 ¿Le gustaría asistir a un gimnasio?

SI () NO ()

4.1 Si su respuesta a la pregunta 4 fue SI, responda:

4.1.1 ¿Por cuáles de los siguientes motivos acudiría al gimnasio

comunitario? Salud () Mantenerse en forma () Eliminar el stress ()

Otras () Cuáles?

4.1.2 ¿Con qué frecuencia acudiría al gimnasio comunitario?

Diariamente () Una vez a la semana () Dos o más veces a la semana ()

4.1.3 ¿En qué horario asistiría al gimnasio comunitario?

Escriba la hora. Mañana () Tarde () Noche ()

4.1.4 ¿Cuánto gastaría en promedio mensualmente para mantenerse bien físicamente?

De \$0 a \$ 20 () De \$21 a \$50 () De \$51 a \$100 () De \$101 en adelante ()

4.1.4 ¿Por qué no asiste o dejaría de asistir a un gimnasio?

Falta de dinero () Falta de tiempo () No le interesa ()

5. ¿Ha escuchado o recibido publicidad de algún gimnasio?

SI () NO ()

5.1 Si su respuesta anterior es SI, escoja la forma de publicidad:

Prensa () Radio () TV () Hojas volantes ()

Gracias por su colaboración

XII BIBLIOGRAFIA

- 1.) Fischer L. 1995 mercadotecnia, segunda edición, McGRAW HILL, pág. 106.
- 2.) Aakel David Noel. Contabilidad Administrativo. Ed McGrawHill 3era edición.
- 3.) Gabriel Baca Urbina. 2001 evaluación de proyectos, cuarta edición, McGraw Hill, Pág. 86.
- 4.) <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/perspectivas/perspectiva-qr.pdf>
- 5.) <http://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/consulta.asp?p=17118&c=27769&s=est#>
- 6.) maps.google.com.mx/maps
- 7.) [http://es.wikipedia.org/wiki/Oth%C3%B3n_P._Blanco_\(municipio\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Oth%C3%B3n_P._Blanco_(municipio))
- 8.) INEGI. Vivienda y Población, Censos. Quintana Roo, 1995-2010.
Página web
http://www.inegi.org.mx/sistemas/consulta_resultados/iter2005.aspx?c=27436&s=est
- 9.) *www.zonaeconomica.com* › *Diccionario de Economía*