



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS

MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO

Previa a la Obtención del Título de
MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TEMA:

Fitnees Sport Club S.A.

AUTORES:

Lorena Auria Lecaro
Josué Alarcón Tello

DIRECTOR:

Nayeth Solórzano de Nan, MBA

Guayaquil - Ecuador

Noviembre 2010



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

FITNEES SPORT CLUB S.A.

AUTORES:

**Lorena Auria Lecaro
Josué Alarcón Tello**

DIRECTOR:

Nayeth Solórzano de Nan, MBA

**GUAYAQUIL-ECUADOR
Noviembre-2010**

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

XII PROMOCIÓN

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los cuatro días del mes de noviembre de 2010, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **SPA, GYM Y CENTRO DE ESTÉTICA (FITNESS SPORT CLUB S.A.)** la Srta. **LORENA ARACELLY AURIA LECARO**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Nayeth Solórzano**, **Jacqueline Mejía** y **Sonia Zurita** quienes firman a continuación:


JACQUELINE MEJÍA L.


SONIA ZURITA E.


NAYETH SOLÓRZANO A.
TUTORA

- 1. RESUMEN EJECUTIVO..... 1
- 2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO 3
- 2.1. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DEL NEGOCIO..... 4
- 3. ESTUDIO DE MERCADO 6
- 3.1. ESTADO Y TENDENCIA DEL SECTOR..... 6
- 3.2. ANÁLISIS DEL MERCADO 7
- 3.3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA..... 19
- 4. ANÁLISIS FODA..... 21
- 5. PLAN DE MARKETING..... 22
- 5.1 OBJETIVO 22
- 5.2 ESTRATEGIA GLOBAL..... 22
- 6. ANÁLISIS TÉCNICO 30
- 6.1. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO 30
- 6.2 PROCESO OPERATIVO DEL SERVICIO..... 33
- 6.3 PRESENTACIÓN DE LOS SERVICIOS Y ELABORACIÓN DE TRATAMIENTOS 37
- 6.4 COSTOS DE SERVICIOS Y TRATAMIENTOS..... 37
- 6.5 CONTROL DEL PROCESO..... 39
- 6.6 TAMAÑO DE LA PLANTA 40
- 6.7 NECESIDADES DE INFRAESTRUCTURA 41
- 6.8 EQUIPOS Y MAQUINARIAS 48
- 6.9 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 50
- 6.10 PERSONAL, EQUIPOS Y MANTENIMIENTO..... 51
- 7. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO 54
- 7.1. GRUPO EMPRESARIAL..... 54
- 7.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 54
- 7.3. DIRECCIÓN ORGANIZACIONAL..... 57
- 7.4. PERSONAL EJECUTIVO..... 59
- 7.5. EMPLEADOS 60
- 7.6. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL 62
- 7.7. ORGANIZACIONES DE APOYO 63
- 8. ANÁLISIS LEGAL 64
- 8.1. ASPECTOS LEGALES..... 64
- 8.2. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA 66
- 9. ANÁLISIS AMBIENTAL Y SOCIAL 68
- 9.1. MANEJO DE DESPERDICIOS 68

9.2. RIESGOS DEL TRABAJO	69
9.3. IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO	71
10. ANÁLISIS ECONÓMICO	72
10.1. INVERSIÓN TOTAL.....	72
10.2. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	72
10.3. GASTOS PRE-OPERATIVOS.....	73
10.4. INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	75
10.5. POLÍTICAS FINANCIERAS	76
10.6. PRESUPUESTOS DE INGRESOS	76
10.7. PRESUPUESTO DE INSUMOS.....	78
10.8. PRESUPUESTO DE PERSONAL	80
10.9. PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS.....	81
10.10. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	81
11. ANÁLISIS FINANCIERO.....	85
11.1. BALANCE GENERAL INICIAL	85
11.2. BALANCE GENERAL	86
11.3. ESTADO DE RESULTADOS	88
11.4. FLUJO DE CAJA.....	89
12. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	90
13. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO	91
13.1. TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR) DE LOS ACCIONISTAS	91
13.2. ESTRUCTURA DEL CAPITAL PARA EL AÑO 1	91
13.3. EVALUACIÓN SIN APALANCAMIENTO	92
13.4. EVALUACIÓN CON APALANCAMIENTO.....	92
13.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	93
13.6. ANÁLISIS DE ESTRUCTURA FINANCIERA	93
13.7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	94
14. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE NEGOCIO.....	95
15. FUENTES DE INFORMACIÓN	96

DEDICATORIA

Dedicado a las tres personas más especiales de mi vida, a ellos que han sido mi ayuda durante todo este tiempo. Manuel mi esposo, mi eterno amor (q.e.p.d.) que fue mi apoyo incondicional, a mi princesa Melanie Anahi que es mi razón de ser, quien me inspira a seguir luchando y a mi amada madre Úrsula por su amor y paciencia en los momentos más difíciles de mi vida. Definitivamente, Dios no se equivocó al enviarme a estas personas tan especiales para que sean parte de mi corazón, de mi familia.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios por sobre todas las cosas ya que sin EL no sería nada. Al Ing. Juan José García principal motivador y gestor de esta importante maestría, a mi compañero Josué Alarcón, creador de la idea del negocio y a nuestra tutora Nayeth Solórzano de Nan.

Lorena Auria Lecaro

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a la memoria de mi querida madre Marianita, que hoy está en la presencia de Dios por todo su amor y cariño que siempre me prodigó, a mi queridísimo hijo Joshua, el cuál me inspira cada día a esforzarme y mi amada esposa Cristina, por su comprensión y paciencia en todos estos días de ausencia en casa.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, el dueño de mí ser por todas sus bendiciones, la vida, la salud y las fuerzas que me dio para terminar esta meta en mi vida profesional. A mi Padre y hermanos por su apoyo. A mí estimada compañera de tesis Lorena Auria por todo su esfuerzo y paciencia y a la directora de tesis Nayeth por su ayuda y dirección en la ejecución de la tesis.

Josué Alarcón Tello

1. RESUMEN EJECUTIVO

Estrés y frenesí son dos elementos característicos de nuestra cotidianidad y nuestras ciudades son lugares en lo que es muy difícil encontrar espacios y momentos para el cuidado del cuerpo y del espíritu. El tráfico, el ruido y el caos generalizado condicionan e invade nuestras vidas. En nuestra vida diaria apresurada y distraída, hay pequeños placeres a los que no les damos la debida importancia, y que se pierde para siempre porque no los consideramos prioritario. Los centros de bienestar son los lugares ideales para evadirse del frenético ritmo diario y encarnan el deseo natural del hombre de olvidar el malestar que caracteriza este rápido vivir cotidiano.

Hoy en día la demanda de bienestar proviene de las más variadas tipologías sociales. No solo los jóvenes o los profesionales de clases acomodadas reclaman este tipo de servicio, sino también personas de mediana edad y familias de clase media que intentan escapar de la rutina de las grandes ciudades.

La industria del turismo, deporte y salud crece en el mundo y se está convirtiendo en un verdadero fenómeno en las grandes ciudades. Y a su vez la demanda de centros de estética, gimnasios y centros recreacionales va en aumento.

Fitness Sport Club es una Compañía Sociedad Anónima que dará una cobertura a un mercado potencial pero que se encuentra disperso, hay un gran porcentaje de mujeres que acuden periódicamente a un centro de estética para tratamientos de belleza, existen una cantidad importante de hombres que acuden a los gimnasios, de la misma forma un gran número de personas que asisten los fines de semana a los centros recreacionales para disfrutar de las piscinas, canchas, etc. Nuestra finalidad es juntar a estos tres servicios y que sean atendidos en una sola empresa.

La estrategia será ofrecer una membresía mensual que ofrezca los tres servicios a un precio de \$84, que es un precio a nivel medio con lo que existirían más consumidores potenciales, brindando una entrada rápida al mercado y una acogida inmediata. Este precio incluye el servicio de gimnasio, una limpieza e hidratación facial al mes, y acudir los fines de semana y feriados a los complejos recreacionales.

En la estrategia de ventas, se utilizarán mecanismos de network-marketing o redes de negocios, en la cual cada cliente se convierte en un vendedor potencial de nuestros servicios, y la promoción del producto será de persona a persona, esta es una de las razones por las cuales nuestros precios serán más ventajosos que la competencia basándonos en la gran cantidad de personas que se afilien, a parte de los excelentes servicios que se darán, también habrá una oportunidad de negocios para cada miembro que le generará ingresos extras y residuales. Una de las estrategias de mercadeo es hacer de este negocio un gran club formado por personas que aparte de buscar su belleza, bienestar físico y salud también tengan la oportunidad de generar ingresos a su economía personal.

El club tendrá una ubicación geográfica estratégica en la ciudadela Kennedy Norte de fácil localización. El área que utilizaremos en el gimnasio y Spa será de 1500 M²; El terreno es de propiedad de la Junta de Beneficencia, se firmará un contrato de arriendo del terreno a 10 años plazo y con la cláusula de renovación al mismo plazo del primero. El complejo recreacional se encontrará ubicado en el Km 8.5 de la vía a Playas-Data en un área de 30.000m² al pie del mar, el cual ha sido creado para satisfacer las necesidades y requerimientos más exigentes de nuestros socios; el terreno de Playas es de Propiedad de la Corporación Alarcón se firmará un contrato de comodato a 20 años plazos.

La **inversión inicial de este proyecto es de \$1,600,000.00**, de los cuales el 86.46% representa Activos fijos compuesto por Construcción del SPA, Centro Recreacional y Gimnasio, el 2.91% en Gastos iniciales de Puesta en Marcha y el 10.63% en Capital de Trabajo, el financiamiento de este proyecto es otorgado el 87.50% con un Préstamos de la Corporación Alarcón a una tasa del 12% a 5 años y el 12.50% con recursos propios de los mismos accionistas. Se proyecta ingresos de 1'400.000 en el primer año, la utilidad neta de impuestos representa el 2,61% de las ventas, al segundo año se proyecta un margen de resultado neto de impuesto del 20% lo que cumple con las expectativas de los accionistas, según la meta planteada en el capítulo cinco.

En la Estructura del Balance General al término del primer año se visualiza un Apalancamiento del 85% lo que irá disminuyendo al término de los 5 años, tiempo en que se termina la cancelación del Préstamo a la Corporación Alarcón.

El proyecto genera un VAN de \$ 948.481.70, considerando el endeudamiento y una TIR del 27.72% con apalancamiento, lo que hace factible el proyecto.

Como resultado de la evaluación financiera efectuado en el capítulo 12 se puede concluir que el Proyecto es **significativamente atractivo**, aun considerando una baja del presupuesto de ingresos en un 10%; lo que se espera no ocurra por la fortaleza de nuestro producto y las estrategias del marketing mix que se implementarán.

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO

Fitnees Sport Club; será una empresa pionera en Ecuador especialista en una nueva forma de entender al deporte, la belleza y la sana diversión, en las instalaciones, ofrecerá los productos más novedosos del mercado, servicio y productos que gracias a la formación de nuestros profesionales son los más sencillos y eficaces.

Fitnees Sport Club, tiene como finalidad integrar los servicios de un centro de estética, un gimnasio y un centro recreacional. El gimnasio y el centro de estética estará ubicado es un mismo lugar en el norte de la ciudad de Guayaquil, en un gran espacio de 1.500 mts² que dispone de la tecnología e instalaciones idóneas para convertir la práctica del deporte y la belleza en un privilegio.

Siempre atendido por los mejores profesionales y con equipamiento en permanente actualización,

En **Fitnees Sport Club,** se dará mucho cuidado hasta el último detalle para poner a la disposición de los socios todo lo necesario para alcanzar el bienestar físico y mental a través del ejercicio, relax y cuidado del cuerpo. Este es el lugar perfecto en donde poner en forma cuerpo y mente.

Las instalaciones del centro recreacional estarán ubicadas fuera de la ciudad de Guayaquil en un area de 30.000 mts² Y es la combinación perfecta entre un club de campo tradicional y un centro de Fitnees urbano, el espacio estará dedicado a un gran número de disciplinas deportivas, bienestar, belleza y distracción, un lugar donde disfrutar en familia, entre amigos y al aire libre.

El propósito de esta empresa es satisfacer una necesidad que debido al acelerado ritmo de vida que se presenta en las grandes ciudades su demanda va en aumento, cada vez es más frecuente escuchar que las personas tienen problemas de salud debido al stress y que además se ven reflejados en su estado físico y mental. La sensación de estar bien con uno mismo, el cuidado del equilibrio psicofísico, la relajación, son las principales motivaciones que empujan al hombre y la mujer a visitar estos lugares.

El ejercicio físico y los obsesivos cuidados estéticos del cuerpo, han dado paso a una nueva tendencia en la que el bienestar no es exclusivamente físico, y se han adoptado unas series de estrategias encaminadas a potenciar la armonía física y mental. La atención se centra en los cuidados globales del cuerpo y se asiste al desarrollo de un conjunto de técnicas alternativas a la gimnasia tradicional.

Fitness Sport Club, es un negocio enfocado no solamente al bienestar físico, la belleza y bienestar emocional, sino que también será una oportunidad de negocio para cada persona que adquiere una membresía; atenderá a un público de estrato social medio, a pesar de que en la industria de la salud y el bienestar no existe distinción de clase social ya que todos, tantos hombres como mujeres queremos vernos bien, con buena salud y disfrutar el tiempo libre en familia.

Cuerpo y mente, mente y cuerpo: es la nueva propuesta de una relación íntima donde la mente o mejor aún, el poder de la mente, ocupa un gran espacio. Un espacio que buscamos incluso en los lugares que consideramos que deben satisfacer no solamente al efímero aspecto estético o físico, sino sobre todo al ser en todas sus facetas.

2.1.Aspectos estratégicos del negocio

Visión.- Ser la primera empresa en el país que brinda al público un servicio de bienestar y belleza integral.

Misión.- Ofrecer al público una propuesta nueva e innovadora de salud, belleza y bienestar contando con personal especializado y la más alta tecnología.

Valores corporativos.- Podemos mencionar los siguientes:

LEALTAD

Alcanzar un compromiso serio entre la empresa, los clientes y la comunidad para beneficio de todos.

HONESTIDAD:

Presentar compostura, moderación y honradez en las acciones que realice la empresa.

PUNTUALIDAD

Cumplir los compromisos, tareas y diligencias, eficaz y efectivamente en los plazos y tiempos fijados.

INTEGRIDAD

Desarrollar nuestras aptitudes y destrezas considerando la satisfacción del cliente como eje fundamental.

RESPECTO AL SER HUMANO

Brindar un servicio de calidad especialmente en lo que se refiere al buen trato de los clientes. Forjar en los empleados la importancia del servicio íntegro a nuestros clientes.

INNOVACION

Modificar e implementación nuestra gama de servicios cada determinado tiempo. Ampliando así nuestra introducción en el mercado.

PROFESIONALISMO

Direccionar comportamientos y actitudes hacia las normas preestablecidas del respeto, la mesura, la objetividad y la efectividad en la actividad que se desempeñe.

DESARROLLO TECNOLÓGICO

Contar con la más alta tecnología orientada al bienestar de los clientes, además de mantenerlas en constante actualización cada determinado tiempo.

ENFOQUE AL CLIENTE

Conquistar, mantener y ampliar la base de clientes. La importancia de anteceder a las necesidades que se les presenten.

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Estado y tendencia del sector

El sector económico analizado para el proyecto ha sido el correspondiente al cuidado personal y de salud en lo que corresponde al spa, gimnasio y el de turismo para el centro recreacional.

En la actualidad las posibilidades de crecimiento del sector son excelentes debido a la Ley del deporte y Actividad física lanzada por el gobierno y que pretende bajar los niveles de sedentarismo en la población ecuatoriana. Para adelgazar, los ecuatorianos aun prefieren la clásica formula de la fuerza de voluntad, las dietas estrictas y el ejercicio diario, y alrededor del la idea del cuerpo perfecto, hay un crecimiento económico importante generado por la gran cantidad de gimnasios y salas de Pilates que ahora funcionan en cada barrio; sin embargo en su gran mayoría no cuentan con suficiente personal y el cliente debe en algunos casos averiguar qué tipo de ejercicios realizar lo que ocasiona el descontento de los clientes.

Este tipo de negocio tiene una existencia real de clientes que demandan el servicio. Y en el medio esta desarrollado solo en un 20%. ¹El Municipio de Guayaquil registra 117 espacios dedicados al cuidado del cuerpo, de estos cerca de 52 se ubican en el rango de clase media alta, 4 de los cuales son los más reconocidos en donde el costo oscila entre los \$40 y \$105 dólares mensuales, en algunos hay que pagar adicional por la inscripción que para el usuario vale la pena, pues asegura contar con excelentes instalaciones y servicios adicionales. En lo referente al centro de estética 4 son los más reconocidos, en una ciudad de casi 3'000.000 de habitantes donde más del 60% de habitantes son mujeres y por ser un producto que va dirigido a la belleza, salud y bienestar existe una gran demanda. Uno de los puntos positivos en cuanto al entorno político es que no se hallan restricciones para este tipo de negocios, siempre y cuando se mantengan las medidas de seguridad y sanitarias necesarias para operar. Adicionalmente, las tendencias sociales y culturales que afectan a este sector se encuentran en auge, gracias al apoyo de la sociedad médica en mejora de la salud física y mental de la población, y al boom actual de sostener una apariencia física aceptable por el común de la gente, acorde a estereotipos de prensa, cine y televisión.

En lo referente al Centro Recreacional el sector donde se desenvuelve es el Turístico, el turismo es un área que se le está dando gran importancia en los últimos años, tratando de explotar la riqueza cultural y de historia que tiene el Ecuador así como su diversidad de climas, paisajes y playas que podrían compararse con los mejores del mundo. De acuerdo con la información provista por el Ministerio de Turismo, ² el mismo se incrementará en los próximos meses en más de 2 puntos porcentuales en base al plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible.

¹ <http://www.expreso.ec/semana/html/notas.asp?codigo=20090329114927>

² <http://www.turismo.gob.ec/>

3.2. Análisis del mercado

3.2.1. Especificaciones del servicio

El servicio que oferta Fitnees Sport Club es un nuevo concepto de membresía que permitirá tener acceso ilimitado a un gimnasio completamente equipado, garantizando una atención personalizada y en constante actualización, entrada los fines de semana al centro recreacional ubicado en Playas y una limpieza facial e hidratación en el spa una vez al mes.

El precio del servicio en forma mensual es de \$84 más impuestos.

Adicional se contará con algunos servicios que no incluyen el costo de esta membresía que se detallan a continuación:

SPA

Tratamientos Corporales

Depilación

Masajes

Cuidado Masculino

Manicuras y Pedicuras

Centro Recreacional

Servicios de Restaurant

Gimnasio

Servicio de Cafetería.

3.2.2. Análisis de Clientes

Para analizar a los clientes se realiza un estudio de mercado, el cual genera información importante para agregar al modelo de negocio y la definición del concepto de negocio, así como la estrategia del posicionamiento en el mercado. Se detallan a continuación los aspectos más relevantes del estudio realizado.

3.2.2.1. Objetivos del estudio de preferencias de los clientes

Objetivo General

El objetivo general de la investigación es el identificar y caracterizar el mercado del Gimnasio y Spa, que se ubicará en la Ciudad de Guayaquil y el Complejo Recreacional en Playas. Además, determinar si la presencia de la empresa podrá satisfacer las necesidades actuales del cliente y por lo tanto si será lo suficientemente rentable para justificar la decisión de inversión.

Objetivos Específicos

- Analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) para el plan de negocios del FITNEES SPORT CLUB.
- Definir el mercado meta.
- Determinar la viabilidad de establecer un FITNEES SPORT CLUB en Guayaquil con todos los requerimientos que necesita.
- Conocer la demanda y la oferta del mercado que requiere los servicios del spa, centro recreacional y gimnasio.
- Contar con información necesaria para determinar las características del servicios a ofrecer, ofreciendo al mercado un producto diferenciador capaz de satisfacer las necesidades insatisfechas

Necesidades de información:

- Conocer el tipo de servicios de SPA más demandados por los futuros consumidores.
- Determinar las características esperadas del servicio que se ofrecerá.
- Conocer los problemas que enfrentan actualmente las empresas que ofrecen servicios similares a los del FITNEES SPORT CLUB.
- Conocer información acerca de la competencia.

Justificación

Esta investigación permitirá evaluar la necesidad que existe en el mercado de establecer un FITNEES SPORT CLUB en Guayaquil y de esta forma cubrir las necesidades de los clientes.

Un plan de negocios sirve, precisamente, para trazar un mapa detallado que lleve al proyecto al éxito, y saber si el proyecto va a ser rentable y va a funcionar analizando las características de dicho mercado y competencia.

Alcances

- Se enfocará a un plan de negocios de un FITNEES SPORT CLUB en la ciudad de Guayaquil.

- Se describirán los elementos que tiene un FITNEES SPORT CLUB.
- El sector que se investigará es el de servicios.
- Se desarrollara la parte financiera del negocio.

Limitaciones

- No se involucrará la descripción técnica del funcionamiento del equipo.
- De este sector sólo se abarcaran los SPA, clínicas de belleza, gimnasios y centros recreacionales.
- Este plan de negocios no puede ser utilizado para otra empresa.

3.2.2.2. Diseño de la Investigación y Fuentes de Información

El diseño de investigación para este trabajo será de tipo concluyente; por lo tanto, la información que se obtendrá servirá para definir si la creación de este nuevo negocio es válida para satisfacer las necesidades del mercado actual, y de ser así, indicar la estrategia de mercadotecnia que se necesitará para penetrar en el nuevo mercado.

Fuentes primaria

- Encuestas realizadas a los clientes que forman parte del grupo objetivo
- Encuestas realizadas a la competencia

Fuentes secundarias

- INEC, información variada, datos demográficos

3.2.2.3. Metodología

a. Población

La población objetivo para este estudio de mercado se detalla a continuación:

1. Elemento: Hombres y Mujeres de 20-60 años
2. Unidades de muestreo: Hombres y Mujeres de 20-60 años
3. Filtro de Encuesta: Personas que asisten a gimnasios
4. Alcance: Ciudad de Guayaquil
5. Sectores Socioeconómicos: A , B y C

Los elementos de la población son hombres y mujeres de 20-60 años quienes tendrán acceso a los servicios del FITNEES SPORT CLUB. Es decir, hombres y mujeres que

realizan la toma de decisiones con respecto a recibir o no los servicios ya que cuentan con el poder adquisitivo para tal efecto.

Las unidades de muestreo son las personas que cumplan con las calificaciones mencionadas en los elementos de la población. El alcance del estudio será la Ciudad de Guayaquil ya que es el lugar donde se planea la instalación del FITNEES SPORT CLUB y en donde se encuentra. De acuerdo al marco muestral, este proyecto se basará en la siguiente información para seleccionar el mercado meta:

Población por Sexo, tasa de Crecimiento
En relación con Guayas y la ciudad de Guayaquil³

POBLACIÓN DEL CANTÓN GUAYAQUIL			
CENSO 2001			
ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.039.789	999.191	1.040.598
URBANA	1.985.379	970.662	1.014.717
RURAL	54.410	28.529	25.881

Tamaño del mercado Objetivo

Genero	Total Población	Población Comprendida entre 20-60 años	Estimación de la Población del año	Alto (A/B)	Medio ©	Medio Bajo (d)	Bajo E	Total
Hombres	999,191	518,519	676,550	46,682	192,817	274,003	163,048	676,550
Mujeres	1,040,598	547,714	714,643	49,310	203,673	289,430	172,229	714,643
Totales	2,039,789.00	1,066,233.00	1,391,192	95,992	396,490	563,433	335,277	1,391,192

Sectores Socioeconómicos

Guayaquil	%	Ingreso Familiar
Alto (A/B)	6.90%	\$2800 a \$ 5000
Medio ©	28.50%	\$920 a \$ 2800
Medio Bajo	40.50%	\$380 a \$ 920
Bajo	24.10%	Menor a \$ 380
Total	100.00%	

Mercado de Fitnees Sport Club

Niveles	Cantidad	%
Alto (A/B)	95,992	9.00%
Medio ©	396,490	37.19%
Total	492,482	46.19%

Tabla 3.1: Tamaño del mercado Objetivo
Elaboración: Los Autores

Fuente: Mind Marketing
Fuetes: INEC

³ <http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicio>

En base a este análisis se concluye que el Mercado Objetivo de Fitnees Sport Club es 492.482 potenciales clientes lo que representa en 35.40% del Total de la Población de la ciudad de Guayaquil entre los 20 a 60 años de edad.

b. Tamaño de muestra

Con base a los datos de la población de interés 492.482, se calculo el tamaño de la muestra, tomando en consideración un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, Se utilizó para el cálculo de tamaño de muestra para poblaciones finitas y se determinó que el tamaño de muestra es de 384 unidades muestrales.

Se recopilaron los datos a través de un cuestionario aplicado en forma directa, mediante el método de comunicación, ya que se interroga personalmente a los encuestados.

3.2.2.4. Selección de la Encuesta

El modelo de la encuesta, que se observa en el Anexo-A1 fue utilizado como investigación para determinar la demanda de los servicios, del spa, gimnasio y centro recreacional

3.2.2.5. Análisis de los gustos y preferencias del grupo objetivo

Las encuestas realizadas mostraron importantes resultados y permitieron conocer con mayor profundidad las preferencias de nuestros posibles clientes.

A continuación un resumen detallado:

a. Variables demográficas y económica de la muestra

El mayor porcentaje de la muestra representa las edades entre 26 y 35 años con el 50,74%, seguido del 23,53% con las edades entre 36 a 45 años

Su edad está comprendida en

Edad	Porcentaje
18 a 25	11.76%
26 a 35	50.74%
36 a 45	23.53%
46 en adelante	13.97%
Totales	100.00%

Tabla 3.2 de Distribución de Edades de los encuestados

Elaboración: Los Autores

En tanto al estado civil de los encuestados se determinó que son casados el 50.74%, divorciados el 21.32%, y solteros el 20.59% y el 7.35% responden a otro estado civil.

Estado civil	Porcentaje
Soltero	20.59%
Casado	50.74%
Divorciado	21.32%
Otro	7.35%
Totales	100.00%

Tabla 3.3 Distribución de Estado Civil

Elaboración: Los Autores

Como filtro de la encuesta se realizó la pregunta, de la frecuencia a este tipo de lugares lo que se pudo observar que el 89.97% asisten a un SPA y el 100% al Gimnasio y el 86.03% a un Centro Recreacional. Se dió prioridad a seguir con la encuesta a la Respuesta positiva del Gimnasio.

**Frecuenta estos
Lugares**

Respuesta	Spa	Gimnasio	Centro Recreacional
SI	88.97%	100.00%	86.03%
NO	11.03%	0.00%	13.97%
Totales	100.00%	100.00%	100.00%

Tabla 3.4 Distribución Frecuencia a estos Lugares

Elaboración: Los Autores

Otro factor importante que muestran las encuestas son los ingresos que poseen los encuestados. Determinando que el 27.21% reciben menos de \$2.000 mensuales, el 33.09% tienen un ingreso de \$3.000 a \$4.000, y el 39.71% reciben más de \$4.000 mensuales.

Ingresos Familiares

Nivel de Ingresos	Porcentaje
Menos de \$ 2.000	27.21%
Entre \$ 2.000 y \$ 3.000,00	33.09%
Más de \$ 4.000,00	39.71%
Totales	100.00%

Tabla 3.5 Distribución de nivel de Ingresos

Elaboración: Los Autores

El 72.06% de los encuestados viven en el Norte de la ciudad seguido por el 16.91% que viven en la Vía a Samborondon.

Sector	Porcentaje
Centro	0.00%
Norte	72.06%
Vía a la Costa	11.03%
Vía a Samborondon	16.91%
Totales	100.00%

Tabla 3.6 Distribución de Ubicación de Sectores de Residencia

Elaboración: Los Autores

Nota: No se considera dentro de nuestro mercado objetivo la población que vive en el sur de la ciudad por lo que se rechazó dentro de nuestro marco muestral.

b Gustos y preferencias

Para conocer el tiempo en el que preferirían visitar el centro de belleza integral se les preguntó que a qué hora del día acudirían, a lo que contestaron en un 33.07% luego del trabajo, en la mañana antes de ir al trabajo en un 26.77% y un 14.96% los fines de semana.

¿En qué momentos del día usted acudiría a un centro Belleza Integral?

Tiempo	Porcentaje
En la mañana antes de ir al trabajo	26.77%
Por las tardes	25.20%
Luego del trabajo	33.07%
Los Fines de Semana	14.96%
Totales	100.00%

Tabla 3.7 Distribución de Frecuencias de Visitas

Elaboración: Los Autores

c. Prueba del concepto del negocio

Frecuencia	Spa	Gimnasio	Centro Recreacional
15 a 30	36.36%	30.86%	35.63%
31 a 50	33.33%	48.15%	26.44%
51 a 100	30.30%	20.99%	37.93%
Totales	100.00%	100.00%	100.00%

Tabla 3.8 Distribución Valor que gastan mensualmente

Elaboración: Los Autores

Para conocer directamente el atractivo que tiene el tipo de servicios que se brindará, se decidió preguntar si les gustaría contar con un Club integral Fitness a lo que respondieron afirmativamente el 71.32% Si y el 28.68% que no.

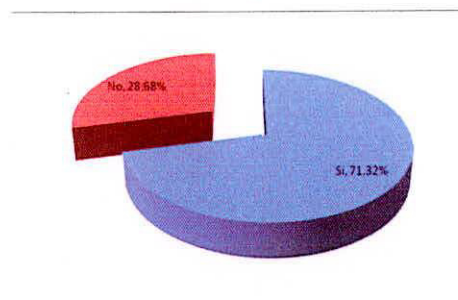


Gráfico 3.1 Distribución preferencia de contar con un servicio integral
Elaboración: Los Autores

De la pregunta abajo detallada da como resultado que el 40.0% está dispuesto a gastar \$70 y el 45. % a gastar \$80

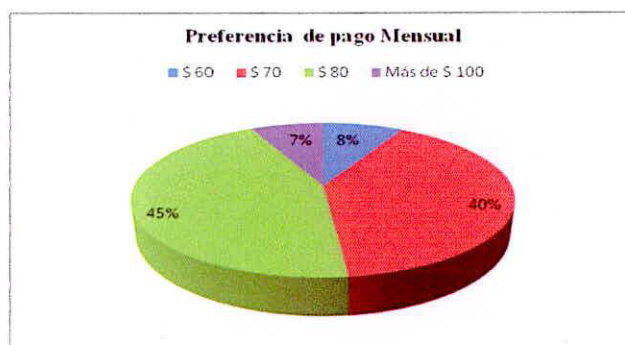


Gráfico 3.2: de Preferencia de Costo del Producto
Elaboración: Los Autores

¿Qué servicios cosméticos ha requerido en sus visitas a centros de estética? (escoja una sola opción, la más importante)

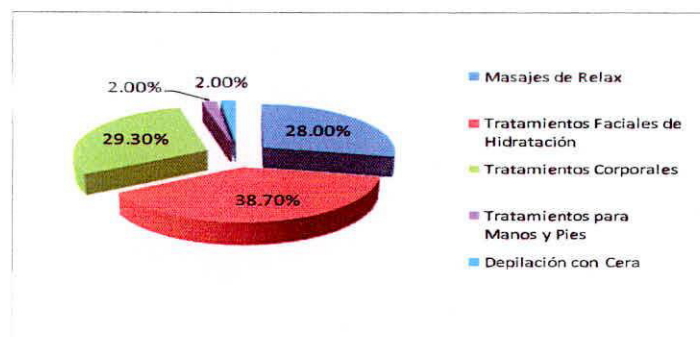


Gráfico 3.3.: Preferencia de Servicios cosméticos.
Elaboración: Los autores

Los Tratamientos faciales representa el mayor porcentaje de la muestra con el 38.70%, en segundo lugar los tratamientos corporales, y en el tercer lugar con el 28% los masajes de Relax.

3.2.2.6. Perfil del cliente

Todo tipo de persona actual que tenga la necesidad de explorar nuevos métodos de relax y confort.

Edad entre 20 y 60 años

Ingresos mensuales promedio \$1000

Residentes en el sector norte de la ciudad

Visitan los Spa mensualmente, gimnasios diariamente y centro recreacionales los fines de semana

El gasto promedio en un spa es de \$51 a \$ 100 mensuales.

En un gimnasio es de \$31 a \$50 mensuales.

En un centro recreacional es de \$15 a \$30 mensuales.

Suelen visitar este tipo de negocio en la noche, luego del trabajo

3.2.3. Análisis de la Competencia

3.2.3.1. Objetivos del estudio

Determinar los niveles de precio y la oferta que existe actualmente en el mercado.

Saber las ventajas con las que contamos y determinar nuestras posibles amenazas.

3.2.3.2. Fuentes de Información

Fuentes primarias

Encuestas realizadas a la competencia

Fuentes Secundaria

Observación general

Revisión en sitios web

3.2.3.3. Metodología

Para el estudio de la competencia se visitó a locales dedicados a la misma rama del negocio. Se decidió visitar a cinco gimnasios de la ciudad. Tres de ellos de una categoría superior y los dos restantes de un nivel medio. Adicional se realizó el mismo procedimiento para los spa cinco muestras y tres centros recreacionales el modelo de encuesta utilizado se lo encuentra en el Anexo A2.

3.2.3.4. Hallazgos de la investigación

Los centros recreacionales, de belleza y bienestar en la ciudad de Guayaquil presentan una variada gama de instalaciones que sirven como distracción familiar, cuidado físico y estético. Están conformados por diferentes áreas como son los spa, gimnasios y centros recreativos. Estos lugares a pesar de captar el mismo público objetivo, tienen diferencias marcadas basadas en relación a su temática y su concepto de negocios.

Los lugares con mayor rango de presencias en medios, franquicias nacionales, por niveles de ingresos estimados y por ser muy reconocidos son: El spa y escuela de cosmetología Esperanza Ferra Soto, el gimnasio Gold Gym, y el centro recreativo Guayaquil Tennis Club

Como resultado de la investigación de la competencia se identificaron varias razones por las cuales las personas muchas veces deciden ir a un lugar de mayor costo que son: La localización del lugar, el ambiente, la calidad de servicio brindado que es aceptado, y de fácil recomendación. El grupo objetivo de la competencia está claramente segmentado de acuerdo a los servicios que brindan, es decir, los gimnasios dirigidos a personas cuyas edades están entre los 18 a 45 años; los Spa a mujeres de 25 a 46 años y los centros recreativos a familias enteras.

Entre los aspectos por mejorar de la competencia se ha identificado lo siguiente, por referencia de clientes frecuentes:

- Largo tiempo de espera para la atención.
- Falta de demostración sobre los diferentes servicios brindados.
- Presentación no innovadora del lugar.

En base a la información recabada, se ha procedido a definir ciertos lineamientos que serán comunicados frecuente y efectivamente a todo el personal de dichos lugares con menores clientes.

- Entrenar al personal para que la atención sea más rápida
- Preparar diferentes promociones para brindar mayor servicio al cliente.
- Capacitar constantemente al personal en temas de servicio al cliente, con el objetivo principal de que el trato sea cordial, personalizado y capaz de cumplir con las necesidades de los clientes.

3.2.3.5. Análisis de Precios

Según los estudios dependiendo de las encuestas realizadas los precios del Gold Gym que es el líder en tanto a los gimnasios se refiere el valor a cancelar por la membresía mensual es de \$72,00 mensuales; trimestral, \$308,00; semestral \$446,00 y anual \$560,00.

Por otro lado los Spa tiene un método diferente al momento de la cancelación, lo común en este tipo de negocios es que se oferten combos, en el Spa Esperanza Ferra Soto, uno de los más populares de la ciudad, lo combos con diferentes productos están entre los \$120,00 y \$180,00.

El Guayaquil Tennis Club, por ser un club tipo A llevan tarifas que van desde \$11,26 mensuales en el caso de niños y \$73,40 por los adultos pero este valor es un valor adicional a lo que se debe cancelar para acceder a la membresía.

3.2.3.6. Esquema de venta, distribución.

De acuerdo a los datos que se obtuvieron principalmente bajo el método de la observación se conoce que el proceso de venta utilizado en los gimnasios consiste en que los interesados visitan las instalaciones antes de acceder a membresías temporales. En los Spa de igual forma, se les ofrece ciertos combos integrados por varios servicios bajo un mismo concepto. Los centros recreativos usualmente son visitados por el mismo grupo objetivo, en este caso familias de clase media.

3.2.3.7. Capacidad de Producción

La capacidad de producción del Golds Gym como representante de los gimnasios es de 700 personas diarias, esta cantidad varía de acuerdo a los días de la semana y a la temporadas de mayor fluencia, cuentan con un total de 42 empleados, entre instructores, personal administrativo y de limpieza. Obviamente sobre quien recae la capacidad de producción es sobre entrenadores, lo que tienen horarios rotativos es decir están presentes en el gimnasios en grupos de 15.

En el caso del Spa, tomando como ejemplo Esperanza Ferra Soto este negocio tiene diversos establecimientos la capacidad de producción aumenta y se divide a la vez.

3.2.3.8. Evaluación de la dificultad o facilidad para competir

Será difícil competir con los principales negocios posesionados en la ciudad, pues cuentan esencialmente con el reconocimiento de sus clientes en tanto a marca y calidad del servicio pero por separado pues como sabemos en la ciudad no existe un centro integral que acoja todas las ramas de la belleza y diversión bajo un mismo sistema de administración y en este

caso bajo la misma membresía. Es decir, se tratará en dar a conocer los servicios extras con los que contarían sin invertir mayor cantidad de la que invierten visitando algún centro de ejercicios, estético o de recreación.

Además la propuesta de convertir a los mismos clientes en socios futuros y así garantizar la publicidad de socio a socio.

3.2.4. Tamaño del mercado objetivo

3.2.4.1. Estimación de oferta

La facturación anual de los cuatro principales competidores, según la información obtenida por parte de los administradores y gerentes del local son las siguientes:

Gimnasios

Gold's Gym= \$ 1.2 millones

Hyper Gym= \$ 720.000

Spa

Dharma Spa= \$ 430.000

Vital Spa = \$ 350.000

La competencia directa conjunta tiene una facturación anual de \$ 2.7 millones al año.

3.2.4.2. Estimación de la demanda

Para estimar el tamaño del mercado se consideró los resultados de la última elección del año 2009 en donde a la parroquia Tarqui (Norte de la ciudad) acudieron a votar 461.479 personas.

Según la empresa de investigación de mercados Mind Marketing los segmentos A (Alto), B (Medio Alto) y C (Medio) de la población representan el 35.40%, por lo que el tamaño del mercado objetivo de Fitnees Sport Club es de 163,364 personas, sin embargo del levantamiento en campo realizado en las encuestas a consumidores se detecta que solo el 40% de los mismos acuden a un gimnasio, spa o centro recreacional, haciendo que el mercado real sea de 65,345 habitantes.

Para estimar el tamaño en dólares se toma de la información de la encuesta realizada por los autores, en donde aproximadamente, gastan mensualmente en un gimnasio un promedio de \$55, en un Spa \$45 y en un Centro recreacional \$10 mensuales; sumados esto

tres valores da un promedio de \$110 dando como resultado que el mercado en dólares estimado en \$ 86' 255, 962, oo

En la tabla 3.12 se observa los cálculos que sustentan las cifras

Datos	Cálculos
Porcentaje de los encuestados que asisten este tipo de lugares	40%
Promedio de Gastos	\$ 110
Habitante de la Parroquia Tarqui PEA Segmento A-B-C	288,834.12
	461,479.00
	100.00%
	461,479.00
	35.40%
	163,363.57
Mercado Objetivo Número de Personas	65,345.43
Tamaño de Mercado en USD Mensual	7,187,996.90
Tamaño de Mercado en USD Anual	86,255,962.85

Tabla 3.12 Distribución: Tabla de Distribución del Mercado Objetivo

Elaboración: Los Autores

3.3. Análisis de la industria

Como herramienta de Análisis de la industria utilizaremos las 5 fuerzas, creado por Porter (1985). La tabulación y detalle de los resultados tomados como base del análisis del mercado.

La rivalidad entre los competidores podría ser considerada

Se considera medio porque en el sector no se encuentra un grupo financiero fuerte atrás de este tipo de negocio sin embargo si existe un número importante de negocio en forma dispersa, tanto a nivel de centros de salud y belleza, así como ciertos lugares de recreación en las afueras de la ciudad.

El poder de los proveedores se lo ha evaluado como

Bajo, mientras exista el capital necesario se lo puede comprar

El poder de los compradores

Media, los precios son asequibles a ciertos niveles sociales de ingresos medios según lo determinan las encuestas realizadas.

La fuerza de los sustitutos se considera

Alto, porque no existe una empresa que ofrezca los tres servicios en forma unida.

Con respecto a la amenaza de nuevos ingresos

Alto, por el elevado monto de inversión y la capacidad instalada.

Como resultado de este análisis podemos concluir que la industria es **Atractiva**

4. ANÁLISIS FODA

A realizar el análisis de la propuesta de **Fitness Sport Club S.A** se identificaron las siguientes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1.-Es un modelo de Negocio, Nuevo, único que contiene tres servicios, de salud, belleza y recreación. 2.-La industria del bienestar va en crecimiento, ya que la gente cada vez es más consciente de la importancia que tiene el cuidado físico para su salud. 3.- Un producto que va dirigido a la Belleza. 4.-Producto que va dirigido a la recreación y unión familiar 5.-Mercadeo en red. 6.-Las barreras de entrada de los competidores son altas por el nivel de inversión.	1.- El producto no está sustentado por una marca reconocida internacionalmente. 2.- No es un producto de primera necesidad. 3.- Es un producto dirigido a personas con niveles de ingresos medio. 4.- El desempleo en el país va en aumento y estos ha originado que el nivel de ingresos en las familias disminuya.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1.- Ser la primera empresa que brinda estos tres servicios en un mercado que va en crecimiento. 2.- Explotar las nuevas tendencias en la industria del bienestar. 3.- Gestionar el sistema de tarjetas de membresías para tener clientes cautivos. 4.- Brindar a los clientes una oportunidad de negocio a través de nuestros servicios. 5.-Lograr Ingresos adicionales por Publicidad como alquiler de Góndolas, Espacios publicitarios, etc. 6.- Lograr Ingresos Adicionales en el Centro Recreacional (Alquiler del Club, realizar campamentos para niños, etc) de acuerdo a la Planeación Estrategia anual de la empresa.	1.- Que otras cadenas reconocidas incluyan los otros servicios. 2.- Inestabilidad política y económica del país con incidencia en el nivel de inversión privada debido a la incertidumbre. 3.- Cambios en las políticas tributarias. 4.-Los diferentes negocios dispersos.

Grafico 4.1 Análisis Foda

Elaboración: Los Autores

En función de lo analizado se implementa la estrategia de marketing mix que se llevará a cabo para lograr los objetivos de posicionamiento del negocio.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Objetivo

5.1.1. Objetivos de Ventas

Dentro de su objetivo a largo plazo, lograr una participación de la población económicamente activa de los segmentos Alto (A/B) y medio © (65.345) del 10%, al término de los cinco primeros años, como objetivo secundario lograr la captación de otros sectores élites de la ciudad.

Fitnees Sport Club, aspira captar la venta de 2.817 membresías al primer año y tener un crecimiento del 30% anual en los tres primeros años. Utilizando el sistema de mercadeo en red o multinivel, los recursos económicos y humanos necesarios, que permitan aplicar las herramientas de marketing mix de la manera más eficiente.

5.1.2. Objetivo de Posicionamiento

Ser la primera y pionera empresa en este negocio con la mayor cantidad de miembros, luego de dos años de haber empezado el negocio, a través de la comercialización en redes (multinivel), uso de medios de comunicación, relaciones públicas y puntos publicitarios ubicados en sitios estratégicos dentro de la ciudad.

5.1.3. Objetivo de Rentabilidad o Margen

Mantener un margen de rentabilidad neta por encima del 20% permitiendo cumplir con el objetivo de los accionistas.

5.2 Estrategia Global

Para poder captar el mercado planificado, **Fitnees Sport Club** deberá enfocarse en dar a conocer el servicio que brinda y las ventajas de pertenecer a un club que encierra belleza, salud y distracción. El enfoque principal será el cliente ya que es la mejor publicidad que se puede contar, teniendo al socio contento, no existe la menor duda que éste recomendará nuestro establecimiento por su propia cuenta, generando nuevos socios a través del mercadeo en red. Es al cliente al que debemos ofrecerle mejor calidad de servicio día tras día y sorprenderlo continuamente para diferenciarnos del resto.

5.2.1 Estrategia del Producto

La industria actualmente ofrece estos servicios individualmente, gimnasio, spa y centros recreacionales pero por separado. **Fitness Sport Club** se orientará a satisfacer ésta demanda que existe en la industria del bienestar ofreciendo los tres servicios bajo una misma membresía y además cada uno de sus miembros no solamente podrán beneficiarse de sus excelentes servicios sino que tendrán la oportunidad de generar ingresos económicos extras por invitar a otras personas a adquirir una membresía.

5.2.1.1 Atributo de diferenciador: Programa personalizado y seguimiento constante

El socio debe saber la importancia que tiene la actividad física y también el por qué de cada ejercicio que realiza a fin de lograr sus objetivos, por esta razón cada socio podrá contar con un servicio personalizado que a continuación detallamos:

- Una buena estrategia comienza en la recepción del gimnasio los profesores son el principal recurso para el negocio ya que la relación que desarrollarán con los clientes les permitirá detectar problemas y realizar correctivos, que va más allá de modificar el programa de entrenamiento, sino también lograr nuevos estímulos que generan confianza para el socio.
- Darle un lugar de importancia, saber escucharlo y aprender de nuestros errores.
- Asesoría Profesional y seguimiento constante, hacer sentir al cliente que es atendido y que no desista de continuar con la suscripción.
- Actualización. Renovarnos continuamente y esforzarnos por buscar opciones para brindarle al cliente, en cuanto al servicio. Únicamente así se logra incrementar no sólo la cantidad sino también la calidad de socios.

En la actualidad, el común de los gimnasios actúa de manera reactiva: el cliente pide y la empresa ejecuta. Pero una buena prestación de servicios tiene que ser proactiva, hay que ir al encuentro de los deseos y anticipar los pedidos o reclamos de los socios.

5.2.2 Estrategia de precio

En base al análisis de mercado e investigaciones de la competencia **Fitness Sport Club** tiene un precio sugerido de \$84 dólares mensuales que incluye el servicio de gimnasio, una limpieza e hidratación mensual en el Spa y hacer uso de las instalaciones del centro recreacional.

5.2.3 Plaza o Distribución

5.2.3.1 Plaza

Fitnees Sport Club, estará ubicado el Gimnasio y Spa en la Cdla. Kennedy Norte Av. 2 Orrantia, sitio de de fácil acceso, escogido por la amplitud del terreno y su ubicación estratégica.

EL Centro Recreacional tendrá su ubicación en el Km 8.5 Vía Payas Data; se seleccionó la ciudad de Playa porque es uno de los lugares turísticos más promocionados en la provincia del Guayas, después de que Salinas dejó de pertenecer a la Provincia, además la Unesco⁴ declaró que el clima de Playa es el segundo mejor del mundo y en este sector se están desarrollando varios proyectos de viviendas, hoteles, hosterías y cabañas. Cabe recalcar que el Municipio de Playas con su alcalde, está dando total apoyo a todos estos proyectos turísticos ya que ellos han entendido que al momento no tienen una capacidad turística para recibir a todos sus visitantes. El mismo que seguirá en crecimiento una vez que esté terminado la autopista de 6 carriles que une Progreso con Playas.

Las oficinas administrativas estarán ubicadas en el Centro empresarial Colon Oficinas 105.

5.2.3.2 Plan de compensación para Distribuidores

Revender el gimnasio todos los días

Fitnees Sport Club, utilizará el sistema de Multinivel o Mercadeo en red para la comercialización y distribución de sus productos considerando que la clave para garantizar el crecimiento de la empresa radicarán en lograr que los mismos clientes compren su servicio una y otra vez, se mantengan activos y que además busque nuevos socios que deseen pertenecer al club y de esta forma beneficiarse del plan de compensación que tiene la empresa.

El plan de Compensación contempla cuatro niveles, coordinador, bronce, plata y oro.

Coordinador: Un miembro es coordinador cuando adquiere la membresía y desde ese momento se convierte en un distribuidor independiente del servicio y tendrán las siguientes compensaciones: El 5% de comisión por todos los socios reclutados directamente en su primer nivel, el 10% de comisión en su segundo nivel y el 8% de comisión por los socios de su tercer nivel.

⁴ <http://www.vivaplayas.com/conoce-playas>

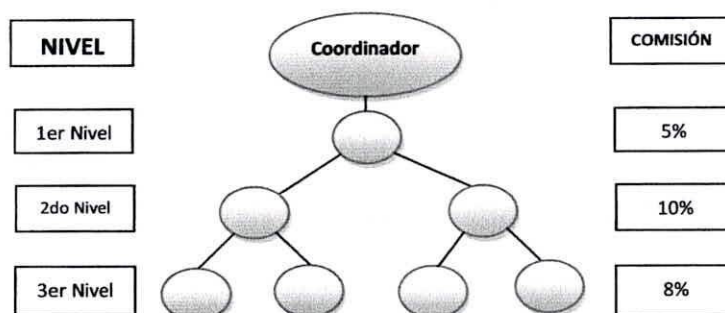


Grafico 5.1 Coordinador
Elaboración: Los Autores

Bronce: los coordinadores que logren desarrollar y promover tres coordinadores en su primer nivel calificarán para el rango de bronce y obtendrán los siguientes beneficios: El 7% de comisión por todos los socios reclutados directamente en su primer nivel, el 10% de comisión en su segundo nivel, el 8% de comisión por los socios de su tercer nivel, además obtendrá el 6% de comisión por todos los socios que estén del cuarto al sexto nivel.

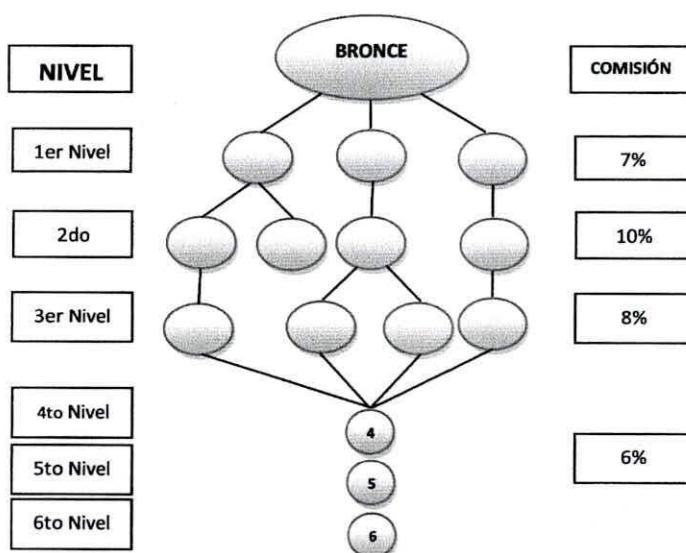


Grafico 5.2 Coordinador Bronce
Elaboración: Los Autores

Plata: los coordinadores PLATA necesitan desarrollar y promover cinco coordinadores en su primer nivel. Y obtendrán los siguientes beneficios: El 10% de comisión por todos los socios reclutados directamente en su primer nivel, el 10% de comisión en su segundo nivel,

el 8% de comisión por los socios de su tercer nivel, además obtendrá el 9% de comisión por todos los socios que estén del cuarto al sexto nivel.

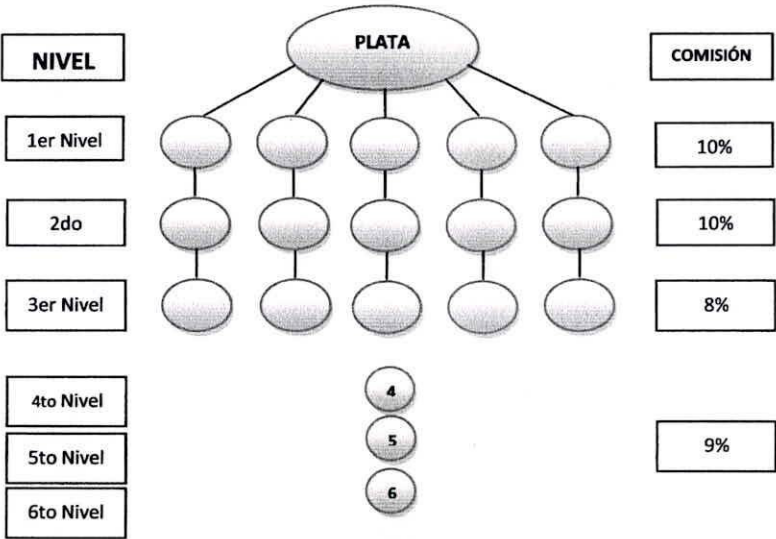


Grafico 5.3 Coordinador Plata
Elaboración: Los Autores

Oro: los coordinadores ORO necesitan desarrollar y promover diez coordinadores en su primer nivel. Y obtendrán los siguientes beneficios: El 12% de comisión por todos los socios reclutados directamente en su primer nivel, el 10% de comisión en su segundo nivel, el 8% de comisión por los socios de su tercer nivel, además obtendrá el 12% de comisión por todos los socios que estén del cuarto al sexto nivel.

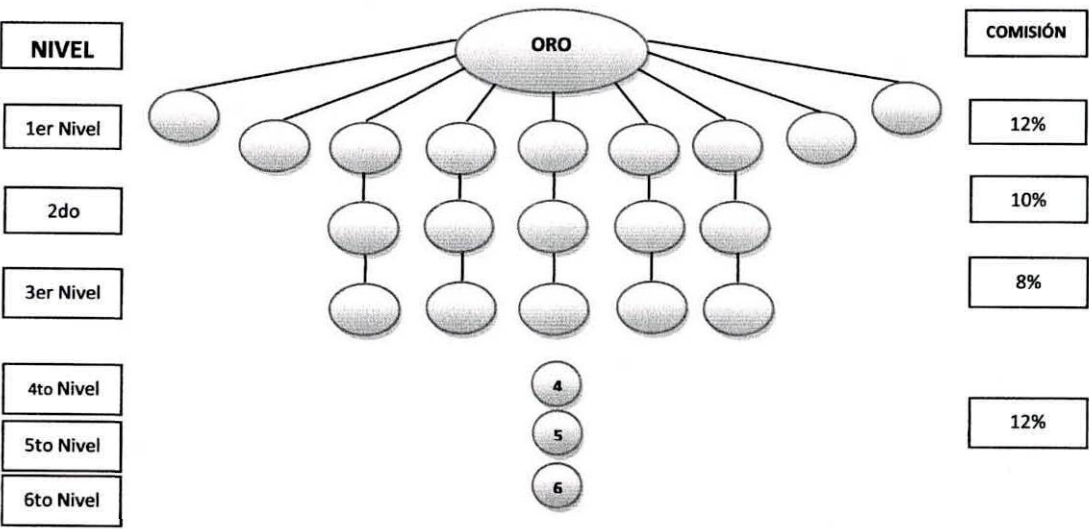


Grafico 5.4 Coordinador Oro
Elaboración: Los Autores

El porcentaje destinado a este plan de compensación nos da como resultado promedio el 33.25% En la tabla 5.1.Se detalla la obtención del porcentaje establecido para la comisión del Plan de mercadeo en red.

Niveles	Comisiones	% Comisión
COBRE	5%	23%
	10%	
	8%	
BRONCE	7%	31%
	10%	
	8%	
	6%	
PLATA	10%	37%
	10%	
	8%	
	9%	
ORO	12%	42%
	10%	
	8%	
	12%	
TOTAL - Comisión promedio		33.25%

Tabla: 5.1 Porcentaje de Comisión Promedio para Comisionistas
Elaboración: Los Autores

Este porcentaje será canjeado por los socios comisionistas por medio de gift card, órdenes de consumo y viajes.

5.2.4 Estrategia Promocional y Ventas

5.2.4.1 Evento de Introducción

Fitness Sport Club será promocionado con el slogan “Haga el Fitness parte de su vida”.

- La primera estrategia para dar a conocer el producto será a través de Relaciones públicas y pases de cortesía que aseguren la visita de clientes potenciales con los principales medios de comunicación.
- Realizaremos la emisión de 10,000 pases de cortesía por inauguración del gimnasio, con una validez de 7 días, dirigido a personas de NSE alto, medio alto y medio típico. Para este propósito se contratará una empresa de marketing directo para realizar comunicación y entrega de pases segmentados a los sectores antes mencionados.
- Cada vez que un socio haga uso de su pase de cortesía se lo registrará en la base de datos para posterior seguimiento y comunicación directa vía tele mercadeo, emailing y

entrega directa en domicilio. Esta base será alimentada con datos como procedencia, ingresos mensuales, si el socio es soltero o asistirá en familia.

- Se realizará un evento de inauguración a cual se invitarán a principales medios de comunicación y clientes Vip

El costo total para el Evento de Introducción es de \$5.400, oo el detalle se lo muestra en el capítulo 10 Análisis económico.

Dos semanas posteriores al lanzamiento se realizará comerciales y menciones de 20" en televisión por un mes en los siguientes canales en segmentos de farándula:

- Teleamazonas, Desayunos con María Josefa
- RTS: Programa El Club De La Mañana

También se entregarán pases de cortesía para los principales conductores de farándula para que asistan al gimnasio y hagan uso de los servicios de spa y gimnasio.

5.2.4.2 Promoción y Publicidad

Dado que es un Club Fitness con un concepto de servicio orientado 100% a las necesidades del cliente, es importante utilizar los medios correctos para comunicar en el target este atributo diferenciador.

Se realizará un comercial de 20" donde se ilustre la asesoría profesional que recibe cada cliente y adicional imágenes de diferentes personas haciendo uso del servicio de SPA, Gimnasio y Centro Recreacional.

Los comerciales se transmitirán en los principales canales de TV en los espacios de revistas matutinas y programas de farándula, se comprarán cupos completos en estos espacios con el objetivo de lograr menciones y entrevistas en los programas con participación de los principales conductores.

Un mes posterior a la campaña de lanzamiento, realizaremos paquetes promocionales de servicios dirigidos a socios que nos recomienden a 4 amigos. Estos grupos podrán disfrutar de descuentos de 20% en tratamientos faciales y reducción de peso por 1 mes completo.

Se contratará una empresa de planificación de medios para negociar los valores de pautaaje con los diferentes canales de televisión y medios impresos. Mccann Ericson cobrará el 3% de comisión sobre el valor de pautaaje de cada plan.

Costo de campaña de promoción y publicidad estará al aire por dos semanas y la inversión total de pautaaje es \$12.931 en el capítulo 10.3.3 Inversión en Marketing encontraremos el detalle y costo.

5.2.4.1 Campaña de Mantenimiento

Para la campaña de mantenimiento se realizará pauta en prensa y redes sociales como facebook donde se comunicará los atributos y beneficios del Fitness Sport Club.

Se desarrolla una campaña en facebook por 5 meses, con 4000 clicks cuyo valor es de \$1.250. Incluido impuestos.

Se contratarán 4 avisos de prensa en La Revista de El Universo para comunicar las bondades del negocio. En el capítulo 10.3.3 encontraremos el detalle y costos de este rubro.

6. ANÁLISIS TÉCNICO

6.1.Descripción del Servicio

Fitnees Sport Club, se proyecta como la mejor opción para las personas que buscan conservar una buena salud, belleza y además disfrutar de una distracción sana junto a su familia. Estará atendido por los mejores profesionales y con un equipamiento en permanente actualización, en Fitnees Sport Club se ha cuidado hasta el último detalle para poner a disposición todo lo necesario para alcanzar el bienestar físico y mental a través del ejercicio, el relax y el cuidado del cuerpo. Este es el lugar perfecto donde poner en forma cuerpo y mente. Un club donde disfrutar del ocio en familia, entre amigos y al aire libre.

A continuación se detalla cada uno de los servicios que brindara la empresa

A.- SPA:

El SPA de Fitnees Sport Club y todos los tratamientos y servicios que este le ofrece están concebidos para hacer de su paso por las instalaciones una experiencia saludable y placentera capaz de mejorar su calidad de vida.

El centro de estética se enfocara en conservar y resaltar la belleza a través de los diferentes tratamientos tanto faciales como corporales, para realizar esto intervienen tres factores, el humano que en este caso son las cosmetólogas, los equipos de alta tecnología para realizar los diferentes tratamientos y además los productos de primera calidad cuyos resultados han sido comprobados en laboratorios franceses, alemanes y argentinos.

El local donde funcionara el SPA, será un ambiente enfocado al relax, cálido para esto se dará mucho énfasis en la música ambiental en la aromatización, climatización y acompañado de una completa pulcritud, que encarna un nuevo concepto de belleza integral. Es un espacio único y privilegiado donde provoca dejarse mimar y disfrutar de los mejores tratamientos de estética, un entorno que induce a la calma y al relax.

Los diferentes tratamientos del centro de estética son: faciales, tratamientos corporales, depilación, masajes, cuidado masculino, manicuras y pedicuras.

Los tratamientos faciales: Son multiactivos que ofrecen la ventaja de adaptarse a todo tipo de piel. Como tratamiento de belleza total resuelven los mayores desequilibrios de la epidermis, ofreciéndoles un coctel de vitaminas y proteínas, entre otros ingredientes activos. El concentrado de activos hidratantes y emolientes aporta suavidad, tersura y luminosidad.

Tratamientos corporales: Son tratamientos enfocados principalmente al cuidado del cuerpo. Programas intensivos de tratamientos reafirmantes, remodelantes, vientre plano, reductores, etc. Exfoliaciones para preparar y reparar al cuerpo antes y después del sol, o solo para dejarlo hidratado, luminoso y sedoso.

Depilación: La cera que se utiliza en la depilación es formulada sin componentes químicos y desechables. Se obtiene a partir de la mezcla de productos naturales de origen vegetal, animal y mineral combinados con sustancias extraídas de plantas y aceites vegetales.

Masajes: Una fusión de mente y cuerpo a través de las siguientes sensaciones: música, velas, el tacto humano, aromas de esencias puras. Antídoto contra la ansiedad y el estrés. Masajes descontracturantes, relajantes, sedantes y tranquilizadores que restauran la energía vital y mejora la circulación y sobre todo proporcionan bienestar.

Cuidado Masculino: Más y más hombres siguen buscando soluciones para combatir las señales de envejecimiento mientras otros empiezan a buscar productos para verse y sentirse mejor. Teniendo esta tendencia en cuenta y estudiando las necesidades específicas de la piel masculina, el spa cuida la piel de caballeros con productos desarrollados científicamente con ingredientes de la naturaleza que poseen múltiples propiedades.

Manicuras y Pedicuras: Básicas y de spa, que incluyen exfoliación, mascarillas hidratantes y se refrescan, revitalizan y se renuevan tanto las manos como los pies. Para él como para ella.

Además del Centro de Estética, el spa contará con sauna, baño turco, terma o baño de cajón, pileta de agua fría con cascada, piscina de hidromasaje, piscina polar y ducha nebulizada, detallaremos cada uno de estos servicios:

Sauna: El sauna o baño de calor seco es un lugar que se conserva a alta temperatura (de 75 a 95 grados) en un ambiente seco y una humedad relativa del 10%, favorece la eliminación de toxinas y aumenta las defensas.

Baño Turco: Baño de calor húmedo con una temperatura promedio de 40 a 50 grados y una humedad relativa del 90%. Somete al cuerpo a la acción del vapor de agua, mejorando la transpiración y la depuración de toxinas.

Terma: El terma o baño de cajón es un espacio con una temperatura de 70 a 80 grados y una humedad relativa del 70% donde se transpira abundantemente, hidrata la piel y purifica todo el organismo. Luego de este procedimiento se continua con la **Pileta de agua fría con cascada:** Después de un tratamiento de calor en la pileta se someta al cuerpo a un choque frío, para lograr una vasoconstricción.

Piscina de Hidromasaje: Circuito de agua caliente con diversos chorros a presión para los distintos grupos musculares. Ideal para aliviar las tensiones.

Piscina Polar: Revitalizante, el agua fría tiene una acción estimulante sobre los nervios periféricos. Se debe entrar de forma rápida y salir inmediatamente.

Ducha Nebulizada: Una lluvia fina de agua fría para contrarrestar y alternar los tratamientos de calor.

Cabe destacar que estos servicios son más solicitados por la féminas las cuales van en busca de los diferentes tratamientos faciales y reductores y en menor porcentaje los varones que se inclinan más hacia los masajes.

B.- Gimnasio

Las instalaciones y el equipamiento del gimnasio están concebidas para hacer realidad el sueño de cualquier deportista. Contará con suficiente espacio físico para darle facilidad a las diferentes rutinas de ejercicios, 1.200 mts² serán destinados para el gimnasio donde estarán ubicadas las diferentes maquinas de tonificación muscular de brazos, piernas, espalda, hombros y pectorales. Puesto de trabajo cardiovascular donde está el spinning, aeróbicos, Pilates, bailoterapia, etc. Áreas de estiramiento y abdominales. Todo esto con la asesoría de instructores que los guiaran con rutinas personalizadas.

Spinning: Una hora de entrenamiento cardiovascular sobre una bicicleta estática con música como elemento motivador, clase acta para todo tipo de persona ya que cada alumno regula el nivel de intensidad en función de sus capacidades.

Bailoterapia: Clase muy divertida y dinámica donde se trabaja distintos estilos de danza, descubre el ritmo que llevas dentro y mejora tu coordinación, fuerza y precisión del movimiento. Gasta muchas calorías mientras te diviertes.

Aeróbicos: Entrenamiento de resistencia, fuerza y flexibilidad en un formato sencillo en el que la música se utiliza como elemento motivador.

Bodytonic: Clase de tonificación muscular, combinando ejercicios de auto carga (trabajo con el cuerpo) con movimientos en los que se utilizan aparatos auxiliares: mancuernas, discos, gomas, etc.

Cardiobox: Actividad que combina el entrenamiento de resistencia con la técnica básica de boxeo sin contacto

Latín Sex o Cardio stripper: Es la unión de movimientos sensuales combinados con ejercicios cardiovasculares. No tienen movimientos fijos son ejercicios con tendencia a tonificar ciertas áreas del cuerpo, creando equilibrio, elasticidad y relajación para poder conseguir los resultados esperados. Se puede llegar a quemar de 450 a 500 calorías por sesión.

Espacios Complementarios

Además el local contará con un espacio reservado para los vestidores, casilleros y duchas. Habrá un espacio para un bar de comida y bebidas dietéticas el mismo que será tercerizado.

Los técnicos del apoyo para el área del gimnasio son profesionales calificados que tienen el cometido de proporcionar a los socios de actividades personalizadas, variadas y divertidas su meta es la consecución de resultados y la integración de las actividades físicas, que se diviertan entrenando.

C.- Centro Recreacional:

El centro Recreacional funcionará en un área de terreno de 30.000 mts², el mismo contará con las siguientes canchas deportivas: (3 canchas de fútbol 7, 3 canchas de tenis, 2 canchas vóley playa y 2 canchas de básquet); además de dos piscinas de adultos y una de niños con sus respectivos toboganes, salones de juego (de ping pong, billar), paseos a caballos, cabañas y un gran restaurante de comidas típicas.

D.- Consultorio Médico:

Fitnees Sport Club, contará con servicio médico, al inscribirse como socio se hará una presentación de los servicios, y se asignará un día en agenda para la cita con el nutricionista, luego se le asignará cita con el médico traumatólogo y físico-terapista, quien tomará la presión y hará el chequeo inicial, para poder asignarle una rutina adecuada junto al entrenador.

6.2 Proceso Operativo del Servicio

6.2.1 Vender y Administrar Membresías

El primer proceso operativo de la empresa consiste en la suscripción o venta de la membresía. Al inscribirse como socio se hará una presentación de los servicios, y se asignará un día en agenda para la cita con el nutricionista, luego se le fijará cita con el medio traumatólogo y físico-terapista, quien tomará la presión y hará el chequeo inicial, para poder asignarle una rutina adecuada junto al entrenador.

Se detalla a continuación las áreas que intervienen en el proceso de Vender y la administración de Membresías:

Asistente de Mercadeo

- 1.- Diseña Campaña publicitaria
- 2.- Pauta Promociones en los canales

Asistente de Ventas

- 3.- Visita a los potenciales clientes
- 4.- Cierra la venta de membresía
- Socio de la Membresía
- 5.- Llena y firma contrato de servicio (Socio de Membresía)

Asistente de Ventas

- 6.- Obtiene firmas de aprobación de contrato de servicio
- 7.- Activa la membresía en el sistema
- 8.- Acuerda cita para el diagnóstico médico.

Socio de Membresía

- 9.- Visita instalaciones del club

Médico

- 10.- Obtiene diagnóstico médico de membresía
- 11.- Actualiza la información en el sistema
- 12.- Asigna personal de soporte y asistencia
- 13.- Establece el plan de trabajo y dieta a seguir,
- 14.- Acuerda con socios la rutina de ejercicios y tratamiento
- 15.- Comunica a administradores y recepcionista el plan convenido con el socio.

Administrador/Recepcionista

- 16.- registra el plan específico definido para el socio
- 17.- coloca las citas en la agenda y con esto finaliza el proceso de venta de membresía.

En la tabla 10.1 se observa el proceso de vender y administrar las membresías

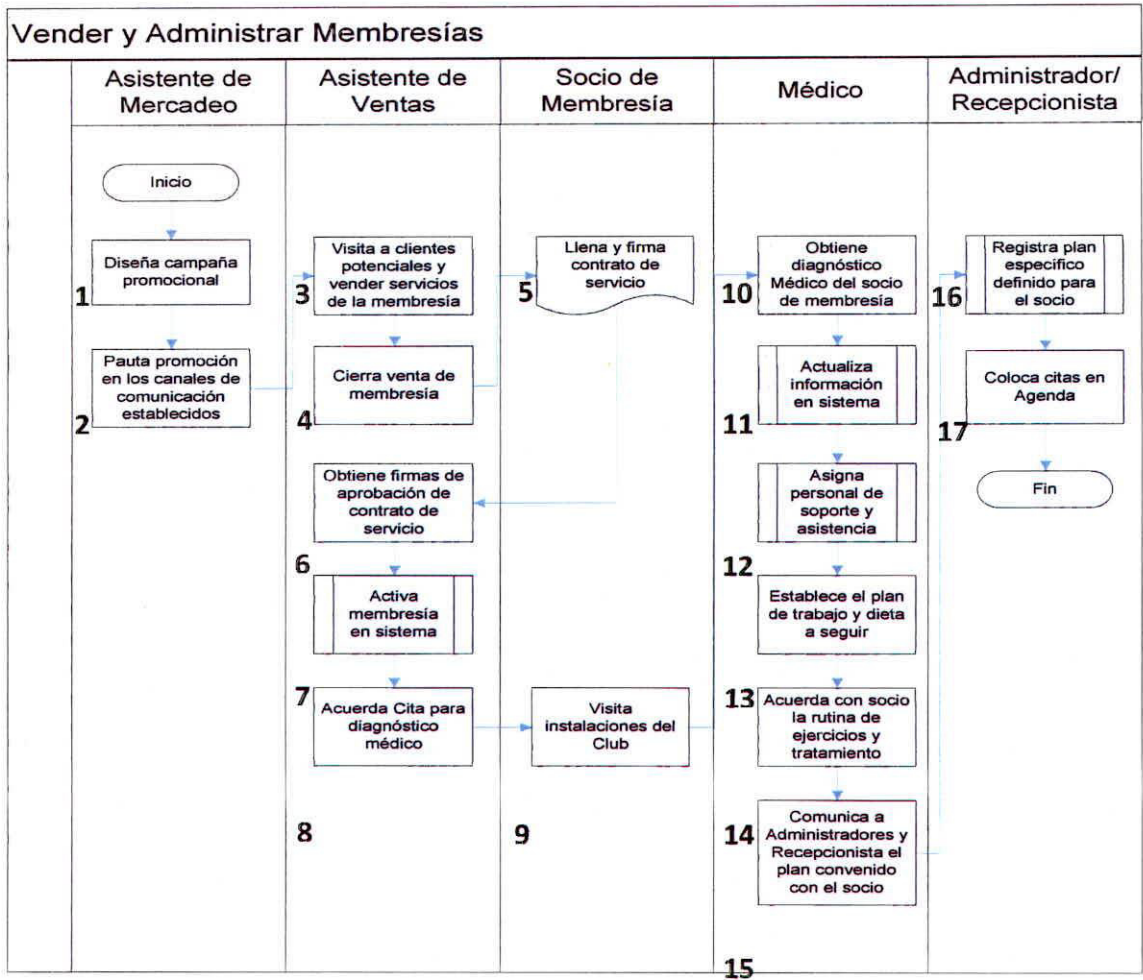


Tabla 6.1 Vender y Administrar Membresías
Elaboración: Los Autores

6.2.2 Utilizar servicios contratados en la Membresía

El servicio al cliente en el SPA, empieza desde la entrada de la persona al establecimiento y es recibida por la recepcionista, la misma que le da la bienvenida e inmediatamente le hace llenar una ficha técnica donde describe el historial del cliente. En el Gimnasio una vez que el socio se ha realizado todos los exámenes y su información ha sido ingresada en el sistema, es recibida por un entrenador el cual dará cumplimiento con el programa específico de ejercicios, clases o prácticas. En el Centro Recreacional el servicio al cliente se resume en el chequeo de la tarjeta de membresía o su huella digital y el acceso a las diferentes opciones de entrenamiento.

A continuación se detallan las diferentes áreas que intervienen en este proceso:

Recepcionista

SPA/GIMNASIO

- 1.- Llamar al socio de la membresía

Socio de la Membresía

- 2.- Confirmar o solicitar turno de atención
- 3.- Se acerca a las instalaciones según servicio a utilizar
- 4.- ¿Va al centro recreacional?

Recepcionista

SPA/GIMNASIO

- 5.- Recibe al socio en las instalaciones y autoriza el turno

Recepcionista Centro Recreacional (a)

- 6a.- ¿Tiene recomendaciones de medico?
- 7a.- Debe efectuar Cobro respectivo

Recepcionista

SPA/Gimnasio

- 8.- ¿Tiene recomendación de médico?
- 9.- Indica que visite al médico para evolución

Médico (b)

- 10b.- Observa evolución del tratamiento de recomendaciones
- 11b.- ¿Está dentro del trámite?
- 12b.- Replantea el tratamiento y acuerda con el socio
- 13b.- actualiza detalle de tratamiento en sistema
- 14b.- Da instrucciones a recepcionista para que proceda la coordinación interna

Cosmetóloga / Entrenador (c)

- 10c.- ¿Es servicio Spa/Gimnasio?
- 11c.- SPA.- Realiza tratamiento acorde con necesidades del socio y recomendaciones del médico. GIMANSIO.- Asesora en el uso de los equipos y las rutinas de ejercicios apropiados.
- 12c.- Informar a recepcionista el tratamiento o rutina para su registro-cobro.

Recepcionista

SPA/ GIMNASIO

- 13.- Actualiza en sistema la rutina de ejercicio o tratamiento del socio
- 14.- ¿Debe efectuar el cobro?
- 15.- Emite factura y realice cobro respectivo
- 16.- Registre en sistema próxima cita

En la tabla 6.2 se observa la interacción de los diferentes departamentos en el proceso de servicios contratados en la membresía.

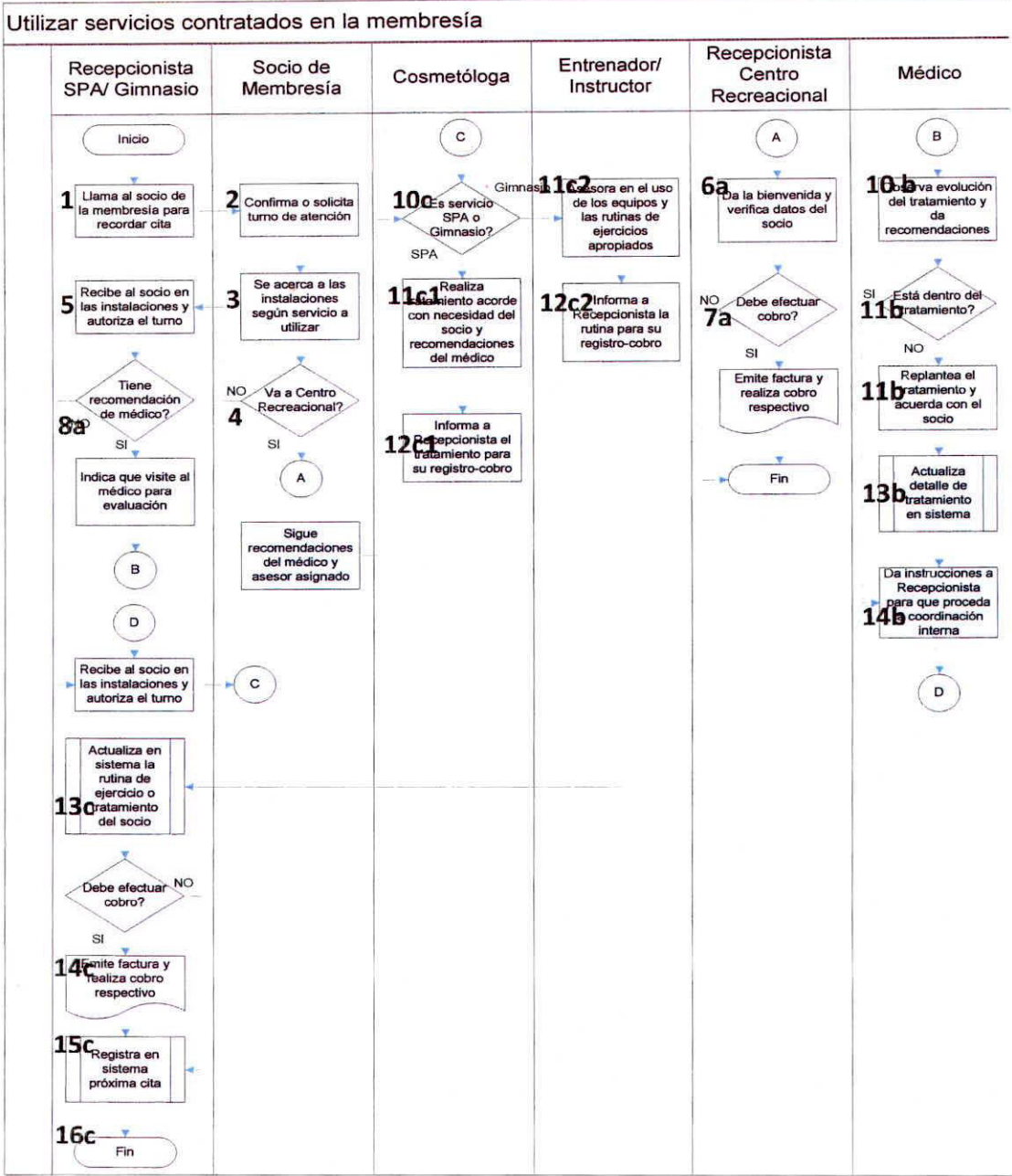


Tabla 6.2 Utilizar servicios contratados en la Membresía
Elaboración: Los Autores

6.3 Presentación de los Servicios y Elaboración de Tratamientos

Para la prestación del servicio en Fitnees Sport Club se utilizará un personal debidamente entrenado, con gran experiencia y mucha creatividad en las diferentes áreas que ofrece la empresa:

1.-Para el **Gimnasio** habrá entrenadores calificados y con licencias otorgadas por la Federación Deportiva, para que ellos guíen a las personas en las diferentes rutinas de ejercicios sin que se vea afectado su integridad física, esto es para el área de ejercicios de pesas donde se desarrolla la fuerza y la resistencia muscular, mejora la postura, previene la osteoporosis es un arma poderosa para las afecciones de estilo de vida sedentaria. Principiantes y no principiantes, jóvenes y no tan jóvenes, hombre y mujeres pueden compartir una hora de los mejores ejercicios de entrenamiento de musculación, adaptado y combinados con la mejor música.

Existen entrenadores para los diferentes ejercicios cardiovasculares como el caso del spinning, aeróbicos, bailoterapia, Pilates, etc.

Además se contará con un consultorio médico para ofrecer un servicio excelente en relación a la salud y la prescripción de ejercicios. El médico del deporte realizará reconocimientos de salud en relación a la práctica de actividad física para valorar su condición (fuerza, flexibilidad, condición aeróbica, función muscular) y luego dará una recomendación de ejercicios en función de los resultados obtenidos. El médico nutricionista elaborará un programa individualizado de control de peso corporal, bajo control médico, asociado a recomendación de ejercicios físicos.

2.- Para el **Centro Recreacional** estará asistido por personal calificado que están distribuidos estratégicamente en las diferentes áreas del complejo, como ejemplo el personal de salvavidas que estará en los alrededores de la piscina.

3.- Para el **SPA** se elaboran los tratamientos con materias primas de primera calidad de origen nacional e internacional, además con los diferentes equipos de alta tecnología, todo esto manejados por cosmetólogas con experiencia y altamente calificada que garantizan los mejores resultados en cada tratamiento.

En el **Anexo A-3** se muestra en forma detallada los diferentes tratamientos faciales y corporales al igual que sus costos

6.4 Costos de Servicios y Tratamientos

En la tabla 6.1 se describe el costo unitario de los insumos utilizados en la Limpieza de Cutis, servicio incluido en el costo de la membresía; los costos de los demás tratamientos utilizados en el SPA se incluyen en el **Anexo A-4**

Costo Tratamiento Limpieza e Hidratación

PRODUCTOS A UTILIZAR	VALOR
2 ml Jabón líquido facial	\$ 0,20
10 gr. Scrub facial	\$ 0,05
2 ml Tónico manzanilla o floral	\$ 0,50
5 gotas Hialurónico	\$ 1,70
5 gotas Citoquinas	\$ 1,70
10 gr. Gel Hidratante	\$ 0,70
10 gr. Crema hidratante	\$ 0,70
10 gr. Protector solar	\$ 1,12
20 gr. Mascarilla Descongestiva aclaradora	\$ 0,70
1 par guantes látex	\$ 0,07
15 gr. Algodón	\$ 0,06
15 gr. Gasa	\$ 0,05
1 Servilleta facial	\$ 0,05
Otros	\$ 0,30
TOTAL	\$ 7,90

Tabla 6.1 Costo Tratamiento Limpieza e Hidratación
Elaboración: Los Autores

6.4.2 Materia Prima.

El administrador del área de gimnasio junto al de cosmetología, se encargará de hacer un listado de insumos necesarios, junto con un cronograma de compras. Habrá un área de almacenaje de insumos para ambas áreas y de otros insumos necesarios para la limpieza. De acuerdo a la capacidad del área de almacenaje se planificará las compras.

Las compras se las hará con materia prima de alta calidad, contratando a los proveedores más importantes del medio local y procurando buscar auspiciantes para nuestro gimnasio y Spa mediante el canje y venta de publicidad en todas las áreas disponibles para exhibición del público. En la línea de productos importados, para el área de cosmetología, se planificará dos o tres compras en el año y de ser posible se planificarán realizar la importación directa, contactando a los fabricantes de productos Lidherma, Bruno Vassari.

6.4.3 Proveedor de Materia Prima.

Proveedor	Marca o Producto	Entrega a Domicilio
Inesfe	Lidherma	Si
Helen Vargas	Mascarillas	No
Bruno Vassari	Bruno Vassari	Si
Helen Vargas	Tónicos	No

Tabla 6.1 Lista de Proveedores de productos para SPA
Elaboración: Los Autores

Los productos se los adquirirá aprovechando un descuento en compras por volumen, en la tabla se puede observar la razón social del proveedor, la marca del producto que provee si lo distribuye a domicilio o no.

6.5 Control del proceso

Sistemas de control

Se lo hará por medio de un software especializado diseñado, no solo para llevar un estricto control administrativo de todas las áreas del negocio, permitiendo llevar un seguimiento detallado de todas las rutinas y tratamientos, mostrando gráficos de la evolución en los ejercicios y en la contextura física; la emisión de reportes administrativos y financieros por centros de costos ideal para la toma de decisiones. Su diseño estará a cargo de la empresa Dires S.A. y contará con los siguientes módulos:

Control de Clientes: Módulo principal del sistema donde se tendrá el control total del cliente de las cuotas y servicios, pagos, reportes, rutinas deportivas, del centro de estética, punto de ventas (facturación), casilleros (designación de los mismos), renovación automática de servicios, control de ingresos, Reportes (emisión de reportes básicos y para configurar)

Liquidación de Comisiones: Para el Control de las comisiones o puntos acumulados se diseñará una Herramienta para su liquidación tomando información de módulo de control de Clientes, adicional se creará en el portal web una herramienta de Control a los clientes el cual les permitirá monitorear los puntos acumulados y los canjes efectuados.

Compras: Permitirá llevar el control de la compra de los materiales y servicios necesarios para el buen desempeño de la operación del negocio.

Inventarios: Control de los inventarios de insumos, limpieza y materias primas en las diferentes áreas de la empresa. Control de los mínimos y máximos

Cuentas por Pagar: Control de los vencimientos de las facturación provenientes del módulo de Compras.

Recursos Humanos: Control de Horarios del personal en general, nomina, liquidaciones, reportes, etc.

Activos Fijos: Control de los Activos y Bienes de Control Administrativos en todas las áreas de la empresa.

Financiero- Contable : Módulo diseñado para la toma de decisiones gerenciales.

El sistema será integrado y la información procesada en tiempo real con el fin brindar el mejor servicio al socio al igual que la correcta emisión de los Estados Financieros.

El costo del sistema informático está considerado en \$25.000, oo

6.6 Tamaño de la planta

La capacidad instalada en el Gimnasio se determina que es de 4.000 personas por día, considerando 10 horas pico entre la mañana, tarde y noche y que en cada hora pico ingresan 400 personas distribuidas de la siguiente forma:

Turnos	Hora Pico	# de Personas por Horas Pico	Total Personal Diario
Mañana	4	400	1600
Tarde	1	400	400
Noche	5	400	2000
Totales	10	1200	4000

Tabla 6.2 Distribución de cantidad de personas en el Gimnasio
Elaboración: Los Autores

En el A-5 se determina la forma de cálculo.

En lo que respecta al SPA la capacidad instalada total se calcula tomando en consideración las 18 cabinas de faciales multiplicadas por las horas de atención tanto en la mañana y la tarde, luego este resultado por los días de atención lo que nos da como resultado la cantidad de personas en forma semanal y al mes da por resultado 4-752 personas, según lo muestra la tabla 6.3

Turnos	Cantidad de Cabinas	Horas de Atencion	# de Personas Diaria	Dias de Atencion Semanal	Total Semanal Capacidad Maxima	Total Mes Capacidad Maxima
Mañana	18	5	90	6	540	2160
Tarde	18	6	108	6	648	2592
Totales			198	12	1188	4752

Tabla 6.3 Calculo distribución de cantidad de personas en el SPA

Elaboración: Los Autores

En el **Anexo A-6** se puede observar la forma de cálculo.

En el Centro Recreacional existe una capacidad instalada de 2.510 personas diarias este resultado se obtuvo multiplicando la cantidad de áreas disponibles que se encuentran en el Centro Recreacional multiplicado por el numero personas según lo muestra la Tabla 6.4

Áreas	Cantidad de Áreas	# de Personas por Area	Cantidad de Personas
Canchas de Futbol 7	3	40	120
Canchas de Tennis	3	10	30
Canchas de Volley Playa	2	10	20
Canchas de Básquet	2	20	40
Áreas Verdes	1	600	600
Piscinas de Adultos	2	400	800
Piscinas de Niños	1	200	200
Salón de Juegos	1	300	300
Restaurant	1	400	400
Totales			2,510

Tabla 6.4 Calculo distribución de cantidad de personas en el Centro Recreacional

Elaboración: Los Autores

6.7 Necesidades de Infraestructura

Para el funcionamiento de **FITNESS SPORT CLUB**, se han diseñado planos detallados de cada una de las áreas tanto del gimnasio, spa y centro recreacional de manera que se asegure un correcto y optimo trabajo, tomando en cuenta la disposición de elementos decorativos, electrónicos e infraestructura.

En las tablas 6.5 y 6.6 se detallan las áreas y los metros cuadrados.

Áreas a Distribuir	Área m2
Gimnasio	
Recepción	45
Consultorios	27
Oficina de Administración	11
Salón General	641
Vestidores y Baños	108
Bodega	84
Bar Restaurant	84
Aeróbicos	150
Bailoterapia	150
Spinning	150
Área de Defensa Personal	150
Área Total Gimnasio	1600
SPA	
Recibidor	31
Consultorios	23
Baños y Vestidores	42
Lavanderías y Bodega	14
Cabinas Corporales	50
Área Húmeda	128
Zona de Relax	34
Oficina de Administración	13
Cafetería	17
Cabinas Faciales	84
Salón de Belleza	54
Área Total SPA	490
Parqueaderos	
Total Parqueadero	600
Total General	2690

Tabla 6.5 Área requerida y Tipo de Construcción para el Gimnasio y SPA

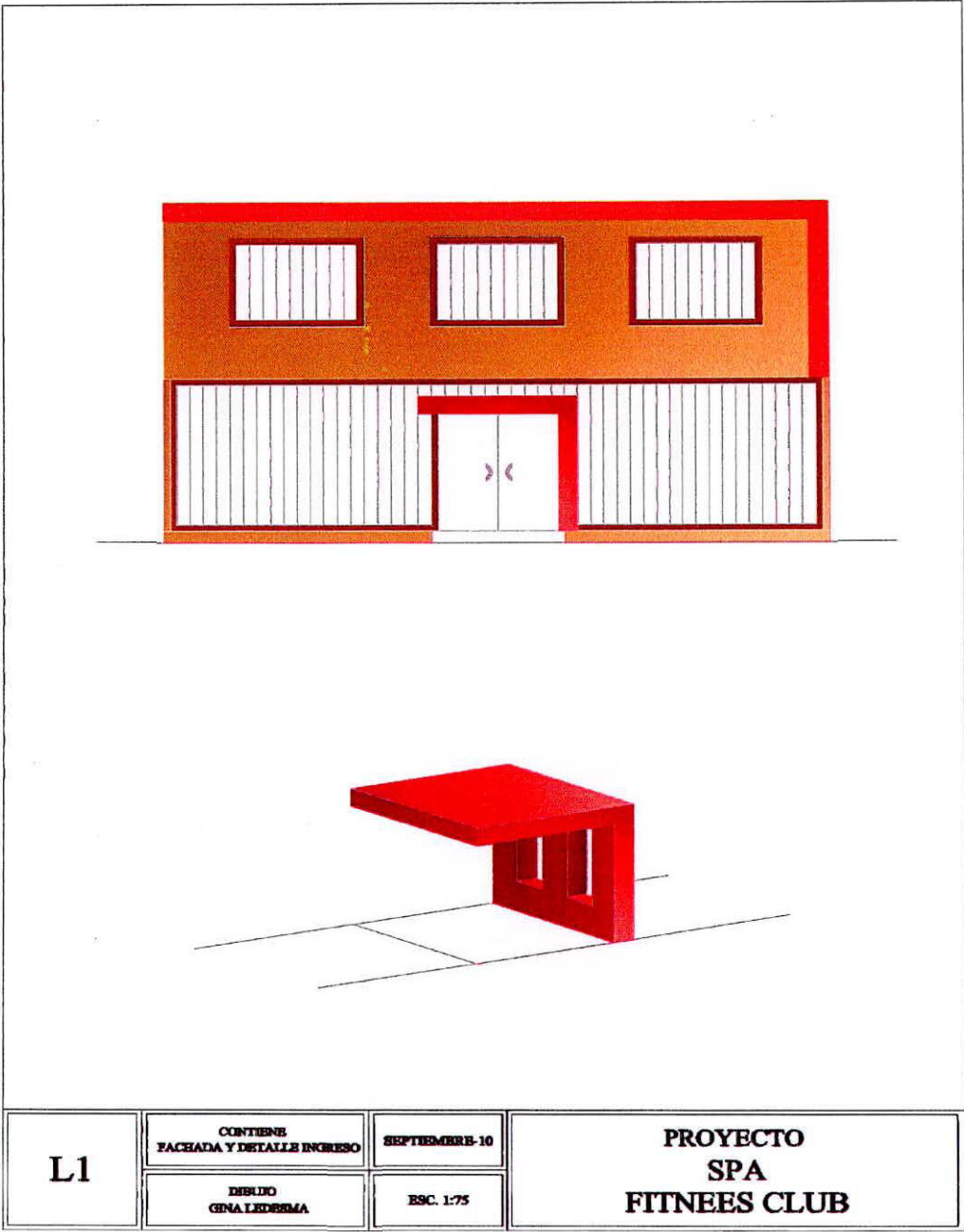
Elaboración: Los Autores

Áreas a Distribuir	Área m2
Centro Recreacional	
Recepción	160
Parqueaderos	2,820
Baños y Vestidores	140
Canchas Deportivas	5,600
Piscinas	780
Bar Restaurant	900
Salón de Juegos	600
Juegos Infantiles	300
Plazoleta	700
Áreas Verdes	18,000
Área Total Gimnasio	30,000

Tabla 6.6 Área requerida y Tipo de Construcción Centro Recreacional

Elaboración: Los Autores

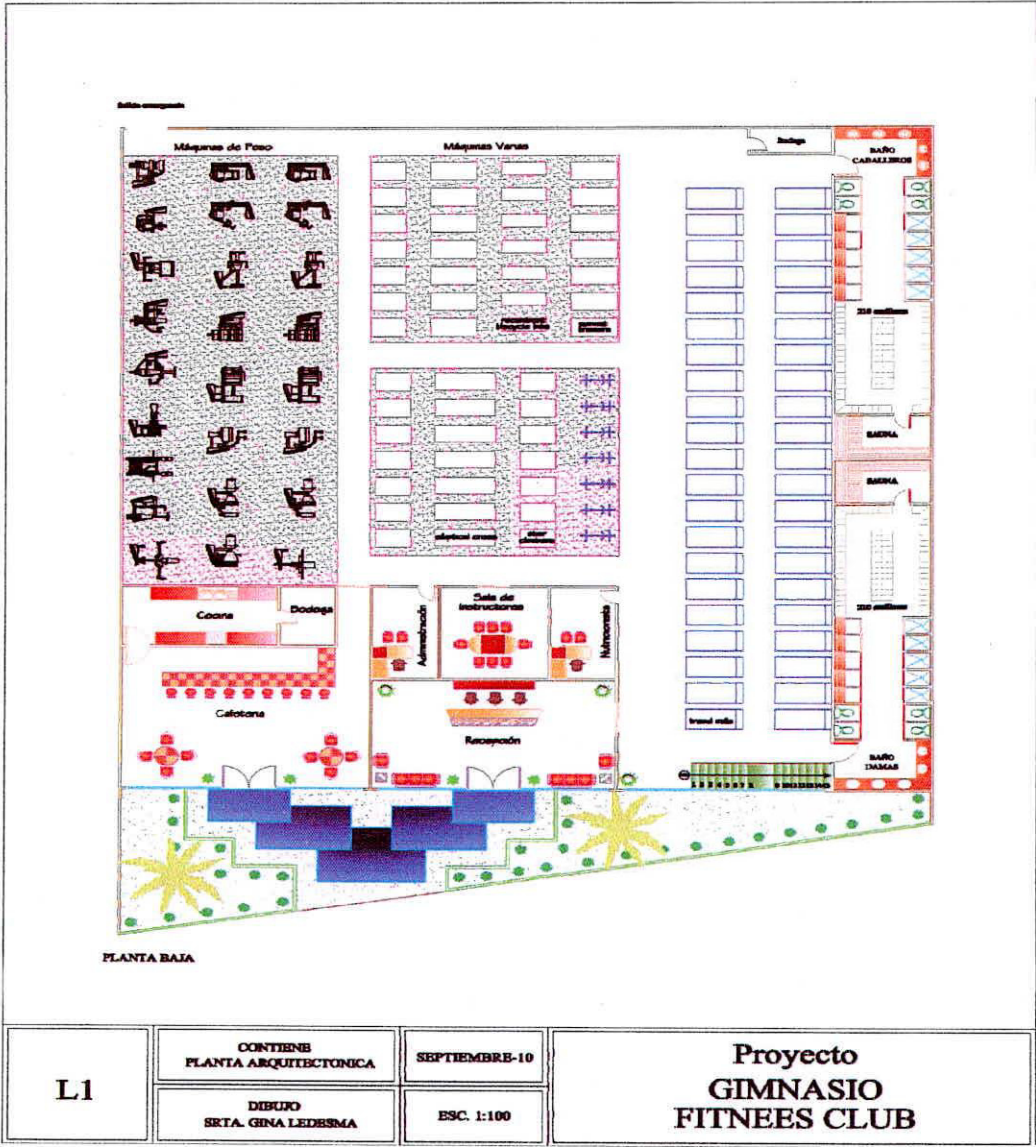
6.7.1 Distribución Spa Fachada



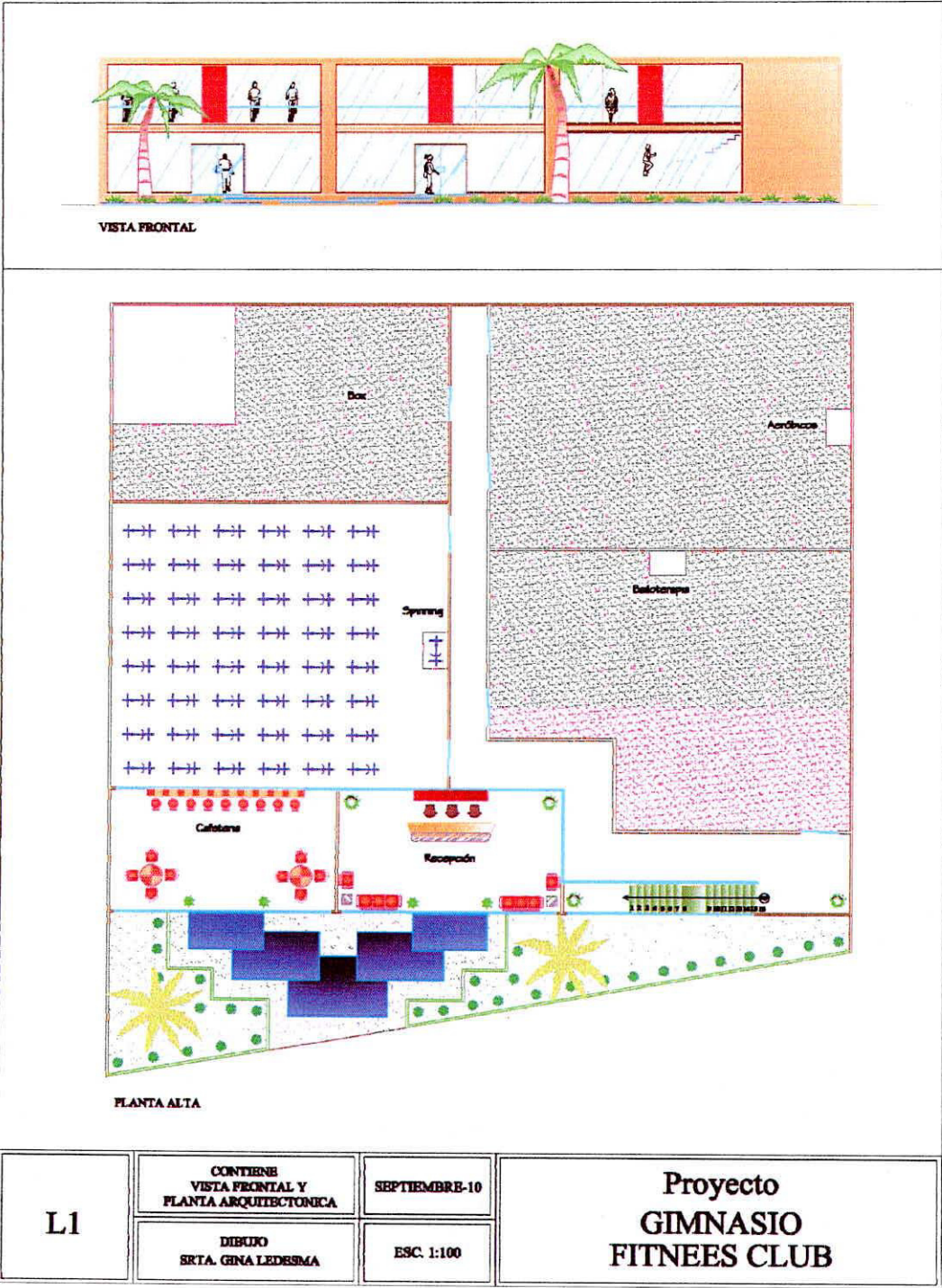
6.7.3 Distribución Gimnasio

La distribución del gimnasio presenta la siguiente propuesta.

6.7.3.1 Planta Baja Gimnasio



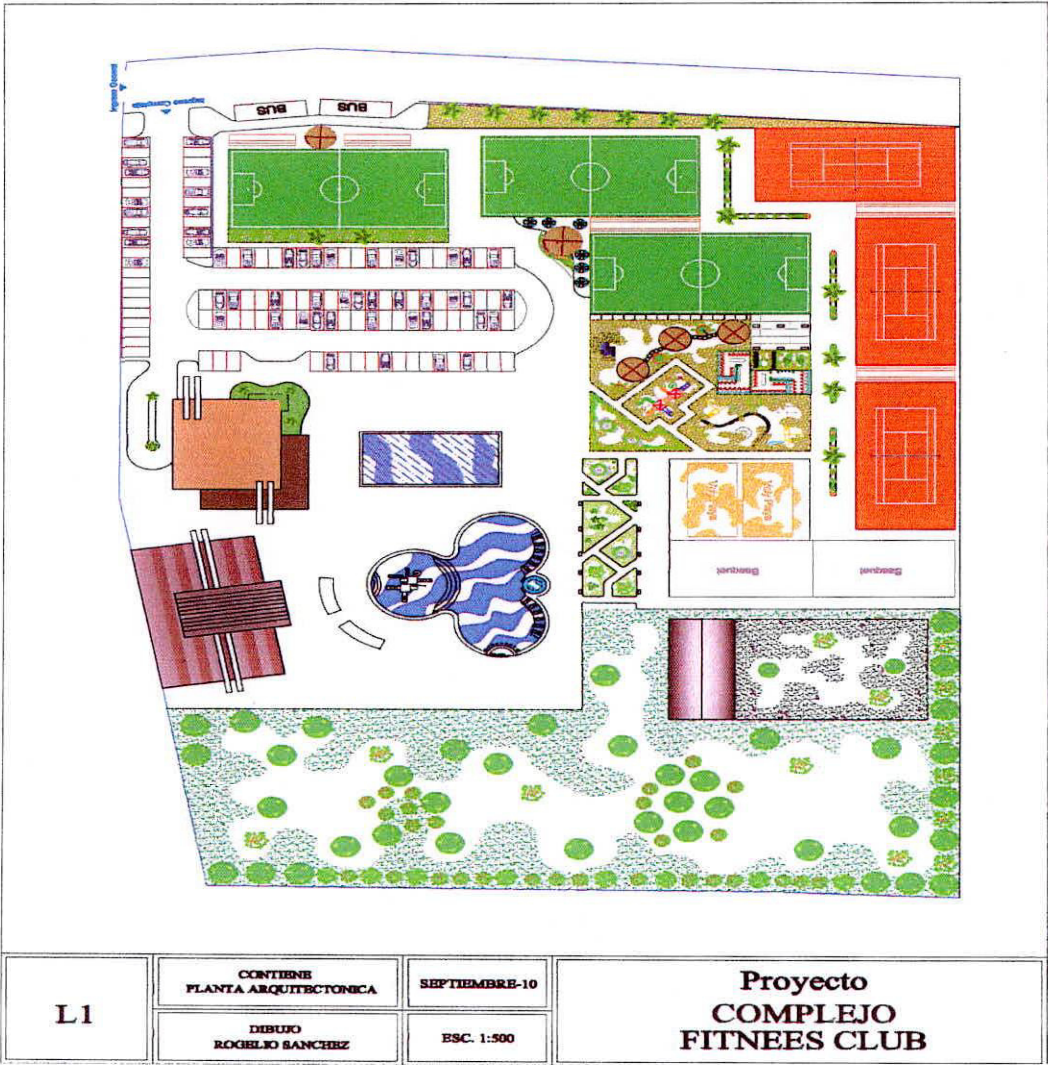
6.7.3.2 Gimnasio – Planta Alta



En el Anexo A-8 se presenta es forma más ampliada los planos del Gimnasio

6.7.4 Distribución del Centro Recreativo

La distribución del Centro Recreacional presenta la siguiente propuesta según se visualiza en la gráfica adjunta



En el Anexo A-9 se presenta el plano del Complejo Recreacional

6.8 Equipos y Maquinarias

6.8.1 Tipo de equipos y maquinarias

Se adquirirán equipos importados de óptima calidad y tecnología para todas las áreas sean del gimnasio, spa y centro recreacional.

En el spa se requiere:

Area de SPA		
Cantidad	Aparatología	Tipo
5	Carboxis Terapia	Aparatogia
5	Vacum Terapia	Aparatogia
5	Ultrasonido soundmaster	Aparatogia
5	Radio frecuencia plus	Aparatogia
5	Atalanta	Aparatogia
10	Camillas de Faciales	Enseres
8	Camillas de Corporales	Enseres

Tabla 6.7 de Distribución Cantidad de Aparatología y Enseres
Elaboración: Los Autores

Cantidad	Equipos, Maquinarias, Misceláneos
50	Bicicletas Estáticas
50	Steps
50	Bastones
50	Mancuernas
50	Colchonetas
30	Maquinas corredoras
30	Maquinas caminadoras
20	Elípticas
10	Maquinas de piernas
10	Maquinas de pechos
5	Maquinas de glúteos
10	Maquinas de espalda
5	Maquinas de pantorrilla
5	Bancos de abdominales
5	Maquinas de abdominales acostados
10	Maquinas de hombros acostados
10	Maquinas de Tríceps
10	Maquinas de Bíceps
5	Maquinas de Torsos y Cinturas
Misceláneos	Discos de Pesa, Mancuernas, Barras, Portadiscos
Misceláneos	Cinturones de Seguridad, Barras Zeta
Misceláneos	Barra Olímpicas

Tabla 6.8 Distribución Cantidad de Equipos y Maquinarias área del Gimnasio
Elaboración: Los Autores

En el Centro Recreacional se necesita:

Centro Recreacional	
Cantidad	Detalle
5	Mesas de Pin pong
5	Mesas de Billar
5	Futbolín

Tabla 6.9 Distribución Área del Centro Recreacional
Elaboración: Los Autores

6.8.2 Área de Recepción y Facturación
Para el Area de Recepción

Cantidad	Muebles y Enseres	Area
2	Computadores Completos	Gimnasio
1	Lector Biométrico de Huellas digitales	Gimnasio
1	Torniquete de paso	Gimnasio
1	Counter	Gimnasio
1	Muebles y Enseres	Gimnasio
1	Equipos de Música	Gimnasio
1	Software	Gimnasio
2	Computadores Completos	SPA
1	Counter	SPA
1	Muebles y Enseres	SPA
1	Equipos de Música	SPA
1	Software	SPA
2	Computadores Completos	Centro Recreacional
1	Muebles y Enseres	Centro Recreacional
2	Muebles de Caja	Centro Recreacional
1	Software	Centro Recreacional

Tabla 6.10 de Distribución Cantidad de Activos area Recepción
Elaboración: Los Autores

6.8.3 Insumos Varios Utilizados

En la tabla 6.7 se detallan los insumos varios utilizados en las diferentes áreas de Fitnees Sport Club.

Cantidad	Insumos
12 docenas	1 gruesa de bolas (12 docenas) 144 bolas
6	6 raquetas de tenis
15	Pelotas de Fútbol
15	Pelotas de Volley
15	Pelotas de Básquet
6	Net, para básquet y Volley, Tennis
53	Tachos de basura
21	Tachos para baños

Tabla 6.11 Distribución de Insumos Varios
Elaboración: Los Autores

6.9 Localización del Proyecto

6.9.1 Evaluación de alternativas

Como resultado de nuestra encuesta sabemos que el mayor porcentaje de nuestro mercado objetivo vive en el norte de la ciudad por lo que hemos considerado que una zona apropiada para poner en funcionamiento el Gimnasio y Spa es la ciudadela Kennedy Norte. Dentro del proyecto de **Fitness Sport Club** se descarto la posibilidad de compra de un bien inmueble terminado y se decidió construir una edificación para la puesta en marcha del proyecto en solares de propiedad de la Junta de Beneficencia de Guayaquil. En la siguiente tabla se puede observar la evaluación de los locales disponibles.

			Ubicación Elegida
Detalle	Local 1	Local 2	Terrenos
Ubicación	Mall del Sol	Paseo de la Av. Orellana	Kennedy Norte Av. 2 Orrantia
Superficie	700 m2	850 m2	2028 m2
Valor por m2	30	35	3
Valor alquiler	210000	29750	6084
Disponibilidad	Dic. 2010	Nov. 2010	Inmediata

Tabla 6. 12 Evaluación de alternativas
Elaboración: Los Autores

La disponibilidad de sectores o plazas que posean medidas óptimas para el funcionamiento del proyecto y que además posean facilidad de parqueo para dar la mejor atención a nuestro mercado objetivo es limitado y generalmente se encuentran en los centros comerciales cuyos costos por metros cuadrados son muy elevados y a estos se suma la inversión inicial del acondicionamiento de los locales, es por esta razón que nos decidimos

en alquilar los terrenos de la Junta de Beneficencia de Guayaquil a un plazo de diez años y con la cláusula de una renovación por el mismo período lo que garantice la permanencia en esta ubicación.

El centro Recreacional será construido en los terrenos pertenecientes a la Corporación Alarcón ubicados en el Km. 8.5 de la Vía Playa Data, se realizará la firma de un Contrato de Comodato a 20 años.

6.9.2 Facilidades del servicio

Según información provista por empleados de atención al cliente de las empresas INTERAGUA, VACHAGNON, CATEG y TELMEX, el terreno escogido posee todos estos servicios.

Recursos	Disponibilidad	
	Sector	Bien inmueble
Agua potable	40-50 PSI	40 PSI
Electricidad 110 VOLTIOS	SI	SI
Electricidad 220 VOLTIOS	SI	SI
	2 Veces por día	2 Veces por día
Recolección de basura		
Alcantarillado	Sector	SI
Telefonía	SI	SI

Tabla 6.13 Disponibilidad de recursos

Elaboración: Los Autores

6.9.3 Facilidades de Transporte

El lugar donde está situado el gimnasio y spa es de fácil acceso, a pesar que el grupo objetivo generalmente se moviliza en su propio automóvil, las vías de acceso en Kennedy norte son de primer orden, por este sector circulan gran cantidad de taxis y líneas de buses.

6.10 Personal, Equipos y Mantenimiento

6.10.1 Personal necesario

Se presenta un detalle del número del personal requerido para las diferentes áreas de nuestro negocio.

Cargo	Área	Cantidad
Administrador General	Gimnasio	1
Recepcionistas- Cajera	Gimnasio	2
Instructores	Gimnasio	4
Entrenadores	Gimnasio	15
Auxiliar de Mantenimiento	Gimnasio	4
Medico Nutricionistas	Gimnasio	1
Medico de Deportes	Gimnasio	1
Administrador General	SPA	1
Medico Dermatólogo	SPA	1
Recepcionistas- Cajera	SPA	2
Cosmetólogas	SPA	15
Auxiliar de Mantenimiento	SPA	3
Administrador General	Complejo Recreacional	1
Recepcionistas- Cajera	Complejo Recreacional	1
Jardinero	Complejo Recreacional	1
Auxiliar de Mantenimiento	Complejo Recreacional	5
Totales		58

Tabla 6.14 Personal Necesario Operativo

Elaboración: Los Autores

6.10.1 Formas de adquisición de equipos

La adquisición de maquinarias y equipo tanto para el gimnasio y spa, será realizada con fondos provenientes de la Corporación Alarcón a un plazo de 5 años a una tasa del 12%

6.10.2 Políticas de mantenimiento y repuestos.

Dentro de las principales políticas de mantenimiento, se elaborarán en base a un programa

Equipos	Revision	Mantenimiento
Gimnasio		
Cardiovascular	Semanal	Quincenal
Maquina de Fuerza	Quincenal	Mensual
Audivisuales	Semanal	Mensual
Climatizacion	Quincenal	Mensual
Cafeteria y Bar	Semanal	Mensual
Muebles y Enseres	Diario	Semanal
SPA		
Aparatologia	Quincenal	Mensual
Area Humeda (Sauna y Vapor)	Semanal	Quincenal
Cafeteria y Bar	Semanal	Mensual
Centro de Belleza		
Audio	Semanal	Mensual
Muebles y Enseres	Diario	Semanal
Centro Recreacional		
Fumigacion de instalacion	Bimensual	Bimensual
Mantenimiento de cisterna, cheque y bomba	Mensual	Trimestral
Piscinas	Semanal	Quincenal

Tabla 6.15 Periodicidad de Mantenimiento

Elaboración: Los Autores

7. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

7.1.Grupo Empresarial

Se describe en detalle los siguientes aspectos:

El grupo empresarial estará compuesto de 2 socios, Josué Alarcón Tello, accionista de la Corporación Alarcón, Ingeniero Civil, especializado en México en Construcción de Complejo Recreacionales y SPA, y con una especialización en la Argentina de Fitnees Management y Mercado Fitnees y Lorena Auria Lecaro. Contadora Pública Autorizada especialista en Finanzas, Costos, Auditoria y Administración de Empresas.; cuentan con un equipo asesor adecuado en cuanto a inversiones, tributación, legal y marketing. El nivel de participación en la Junta de Directiva sería totalitario. Y la distribución de utilidades sería anual de acuerdo a las políticas de dividendos.

La Junta Directiva estará conformada por los accionistas de la misma y un miembro del directorio será el Representante legal según convenga a los intereses por el lapso de 5 años.

La Junta General de Accionistas se reunirá, por lo menos una vez al año; quedando asentadas cualquier decisión en las actas respectivas.

7.1.2 Dietas de directorio

Los sueldos de los directores no serán superiores a \$2.000 y los incrementos serán anuales de acuerdo a las proyecciones realizadas.

7.1.3 Políticas de distribución de utilidades

La distribución de Utilidades será anual, pero debido a los altos niveles de inversión se proyecta que el retiro del 50 % de los dividendos se lo realice a partir del quinto año y el otro 50% se lo destine para reinvertir en negocios complementarios.

7.2.Estructura organizacional

Fitness Sport Club, contará con tres niveles de organización, Dirección, Control y Operativa y en su parte operacional tendrá una estructura central que gestionará el gimnasio, spa y centro recreacional de una forma unificada para asegurar con éxito las actividades y solides de la empresa.

Para cada posición se definen roles que incluirán su manual de funciones.

A continuación presentamos el Organigrama del Nivel 1

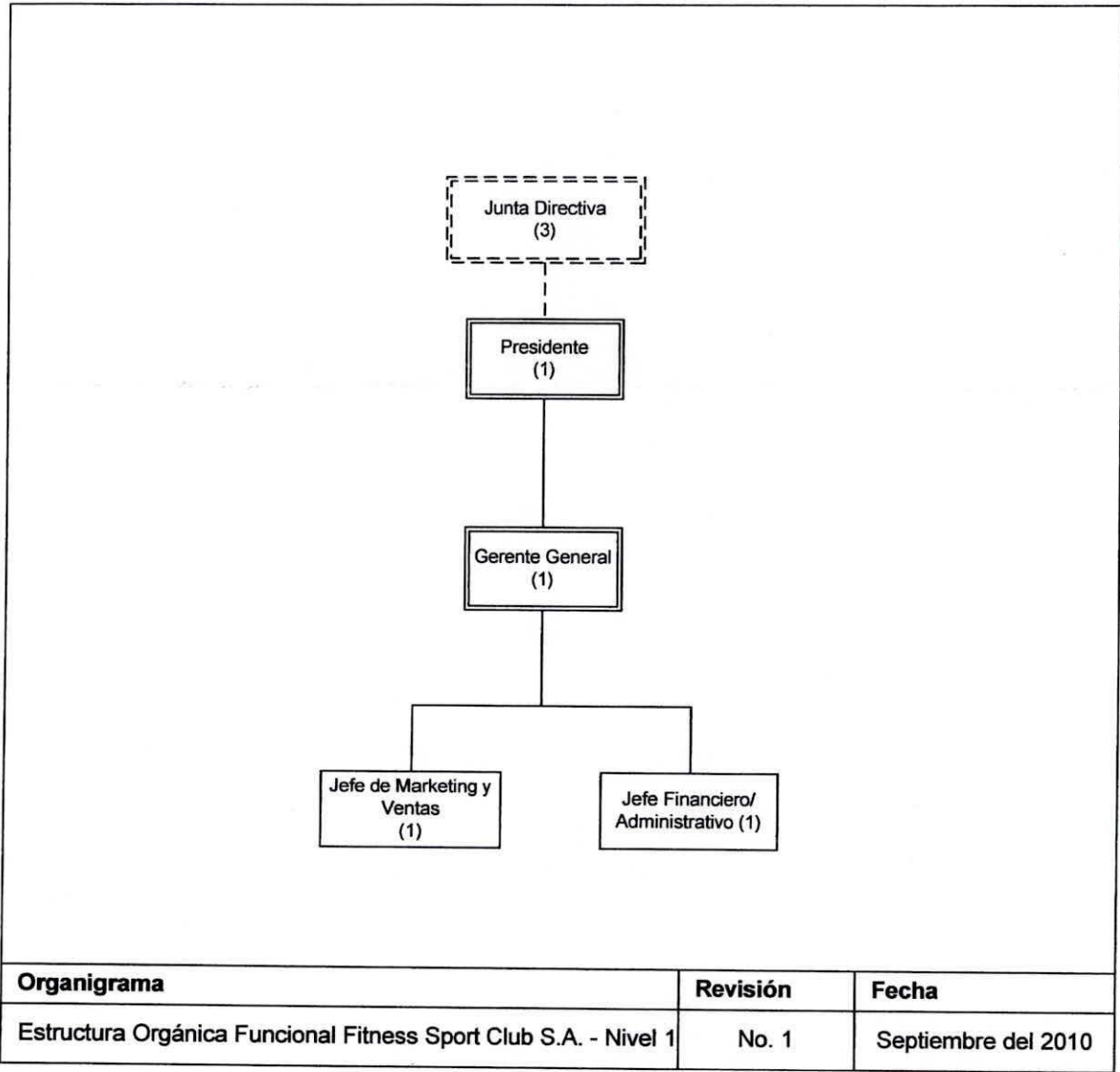


Grafico 7.1 Estructura Orgánica Funcional Nivel 1
Elaboración: Los Autores

El nivel 2

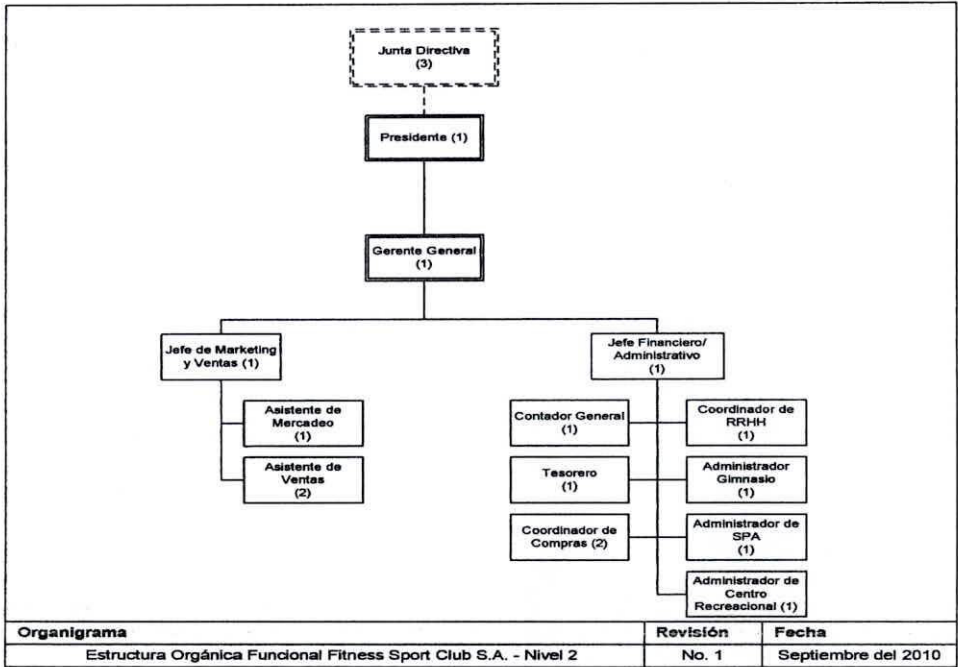


Grafico 7.2 Estructura Orgánica Funcional Nivel
Elaboración: Los Autores

El nivel 3 del Área de Marketing está liderada por el Jefe de Marketing y Ventas

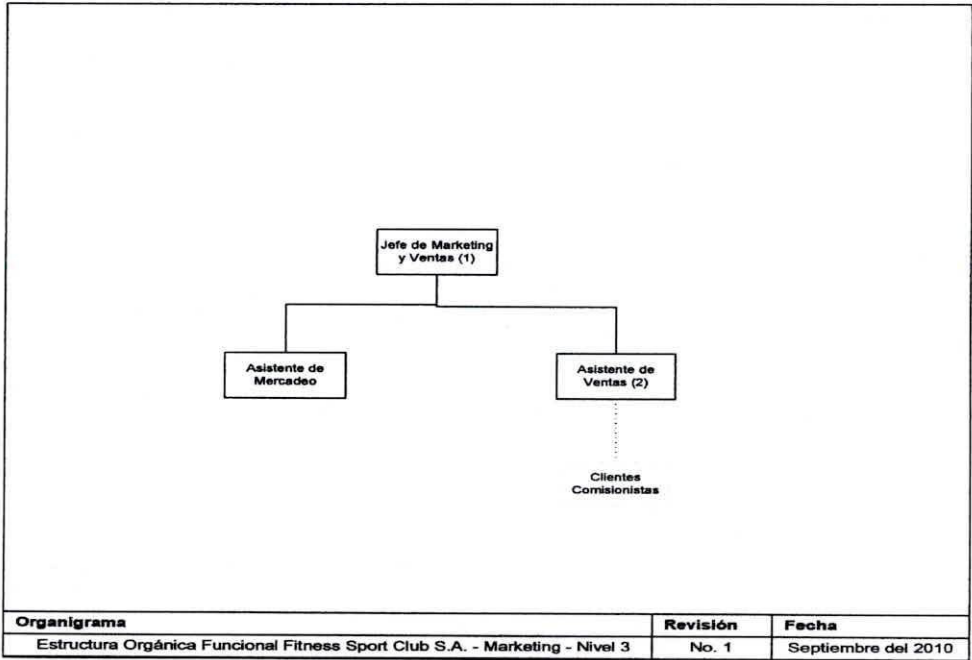


Grafico 7.3 Estructura Orgánica Funcional Marketing y ventas Nivel 3
Elaboración: Los Autores

El nivel 3 del Area Financiero está liderado por el Jefe Administrativo Financiero

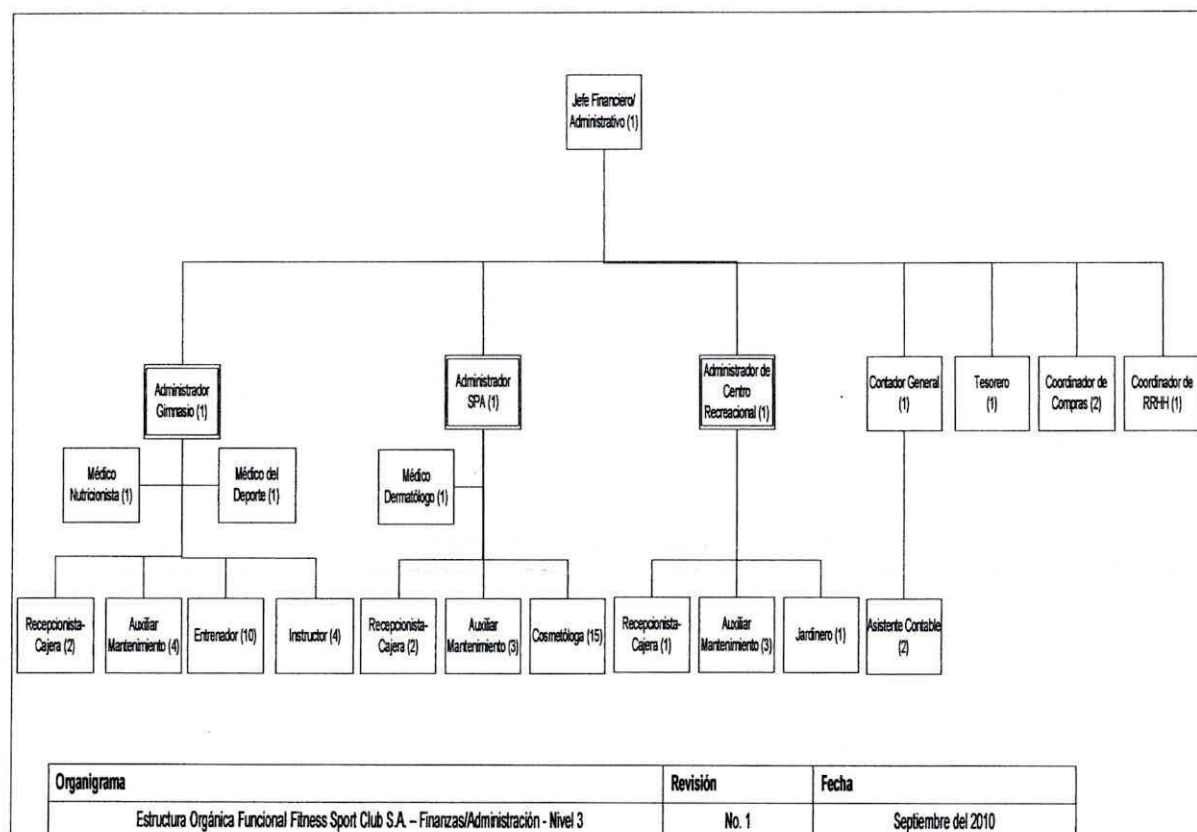


Grafico 7.4 Estructura Orgánica Funcional Finanzas Administración Nivel 3
Elaboración: Los Autores

7.3. Dirección Organizacional

7.3.1 Líneas de Autoridad

La Gerencia General tendrá a su cargo en forma directa al Jefe Administrativo Financiero y al Jefe de Marketing y Ventas.

El Jefe Financiero contará con el apoyo del Contador General, Tesorero, Coordinador de Recursos Humanos, el Asistente de Compras y para el control del Gimnasio, Spa, y Centro Recreacional contará con Administradores uno para cada área.

El Jefe de Marketing y Ventas tendrá a su cargo dos Coordinadores de Atención a Socios y un Coordinador de Publicidad.

7.3.2 Mecanismos de dirección y control

Fitnees Sport Club, será controlado por un sistema informático desarrollado por la empresa Dires S.A., tal como se lo describió en el Capítulo del Informe Técnico, garantizará el control y seguimiento del cliente y permitirá la obtención de los Estados Financieros en forma óptima y oportuna.

El área Financiera Contable llevará el control de la contabilidad, impuestos y finanzas, comunicando en forma oportuna a la Gerencia General.

La selección del personal y temas concernientes con el recurso humano está liderado por el Coordinador de Recursos Humanos.

7.3.3 Estilo de Dirección

El estilo de dirección será participativa, puertas abiertas, se fomentará el respeto al ser humano, comunicación clara y oportuna de las metas y objetivos.

El Facultamiento, trabajo en equipo serán lema de esta empresa.

7.3.4 Comité de Dirección

El gobierno de la compañía estará a cargo de la Junta General, la misma que constituye su órgano supremo. La administración de la compañía estará a cargo del Presidente y del Gerente General

El Gerente General de la compañía tendrá las más amplias facultades para administrarla y ejercer la Representación Legal, Judicial y extrajudicialmente de la compañía dentro de sus principales funciones.

7.3.5 Mecanismos de control Contable

El área contable estará liderada por el Jefe Financiero Administrativo, quien tendrá a cargo un Contador General y 2 asistentes contable. La presentación de los Estados Financieros serán en forma mensual; toda compra e inversión será analizada antes de efectuarse con el fin de asegurar los resultados presupuestados y la meta propuesta.

Todos los activos de la empresa se ingresarán en una póliza de seguro en forma anual, en caso de bajas se procederán a realizarlas con las actas respectivas.

Los cierres contables se harán cada fin de mes, dejando un lapso de 3 días para la preparación de los diferentes informes; la presentación de los mismos al Directorio se lo hará el 5 de cada mes.

Adicional para asegurar el correcto uso los fondos se contará con un Tesorero, que canalizará los cierres de cajas y los depósitos en forma diaria y notificará si existiera faltante de efectivo. La emisión de cheques y pagos serán canalizado por este mismo cargo.

7.4. Personal ejecutivo

7.4.1 Breve descripción de cargos

Se contará con un **Jefe de Marketing y Ventas**, con experiencia en sector y conocedor del sistema de comercialización en red o multinivel y marketing, el cual será responsable de cumplir con el Presupuesto de ingresos y las decisiones determinadas en el Plan Estratégico.

El **Jefe Financiero Administrativo**, velará por el correcto uso de los fondos de la empresa, la aplicación de las normas y leyes tributarias y contables al igual que la consecución del Presupuesto meta de la empresa determinada en el Plan Estratégico. En su parte Administrativa es responsable por la planificación, dirección, evaluación y control de los sistemas y procesos administrativos y de recursos humanos, alineándolos operativamente hacia el logro de los objetivos de la empresa.

7.4.2 Políticas de administración de personal

La Administración del personal está liderada por el Coordinador de Recursos Humanos y dentro de las políticas más importantes, tenemos las siguientes:

- Los contratos del personal serán a un año plazo, con renovación automática si ninguna de las partes, desea darlo por terminado.
- Los sueldos no deberán ser inferiores a lo mínimos vitales exigidos por ley y se cumplirán con el pago de todos los beneficios de ley, todos los empleados estarán afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social desde el primer día de labores, igual que se retendrá el Impuesto a la Renta si aplicare.
- Se darán oportunidades a personal discapacitados para emplearlos en área que aseguren su buen desenvolvimiento.
- Se dará cumplimiento a las leyes de Acuerdo al Código de Trabajo vigente.

7.5.Empleados

7.5.1 Necesidades cualitativas y cuantitativas

Todo el personal que forme parte de Fitnees Sport Club será especializado y rigurosamente seleccionado, la buena presentación, cordialidad, calidez e imagen del personal será clave de nuestra empresa;

Siendo uno de los factores la imagen del personal, se dotara de Uniformes para las diferentes áreas.

A continuación se detalla el cargo, áreas y cantidad de personal para la Dirección y Control de Fitnees Sport Club

Cargo	Area	Cantidad
Gerente General	Dirección	1
Jefe de Marketing y Ventas	Marketing y Ventas	1
Asistente de Mercadeo	Marketing y Ventas	1
Asistente de de Ventas	Marketing y Ventas	2
Jefe Administrativo Financiero	Administrativo Financiero	1
Coordinador de Recursos Humanos	Administrativo Financiero	1
Contador General	Administrativo Financiero	1
Asistentes Contables	Administrativo Financiero	2
Tesorero	Administrativo Financiero	1
Coordinador de Compras	Administrativo Financiero	1
Total		12

Tabla 7.5 Personal Necesario Administrativo y Dirección

Elaboración: Los Autores

En el caso del personal operativo se detalla la misma información que el cuadro anterior

Cargo	Area	Cantidad
Administrador General	Gimnasio	1
Recepcionistas- Cajera	Gimnasio	2
Instructores	Gimnasio	4
Entrenadores	Gimnasio	15
Auxiliar de Mantenimiento	Gimnasio	4
Medico Nutricionistas	Gimnasio	1
Medico de Deportes	Gimnasio	1
Administrador General	SPA	1
Medico Dermatólogo	SPA	1
Recepcionistas- Cajera	SPA	2
Cosmetólogas	SPA	15
Auxiliar de Mantenimiento	SPA	3
Administrador General	Complejo Recreacional	1
Recepcionistas- Cajera	Complejo Recreacional	1
Jardinero	Complejo Recreacional	1
Auxiliar de Mantenimiento	Complejo Recreacional	5
Totales		58

Tabla 7.6 Personal Necesario Operativo

Elaboración: Los Autores

Dentro de los perfiles principales se detalla los siguientes:

Jefe de Marketing y Ventas

Profesional en Administración, o Marketing

Mínimo 6 años de experiencia en posiciones similares.

Género masculino o femenino.

Edad de 30 a 45 años de edad

Alta orientación al Servicio al Cliente y metas a

No tener Antecedentes Penales o Judiciales.

Con Experiencia y conocedor del sistema de comercialización en red o multinivel y marketing

Excelente Presencia.

Jefe Administrativo Financiero

Profesional en Administración de Empresas, CPA o Economía.

Título en cuarto nivel en Finanzas o Administración de Empresas.

Mínimo 6 años de experiencia como Jefe Administrativo Financiero

Género masculino o femenino.

Edad de 30 a 45 años de edad.

Capacidad Analítica y Numérica

Alta orientación al Servicio al Cliente y Objetivos alcanzados

No tener Antecedentes Penales o Judiciales.

Excelente Presencia.

Administrador

Profesional en Administración con estudios concluidos.

Mínimo 3 años de experiencia como Administrador en empresas

Se tomara en cuenta haber trabajado en empresas afines a la nuestra (SPA, Gimnasio y Centros Recreacionales)

Género masculino o femenino.

Edad de 30 a 45 años de edad.

Disposición a trabajar por temporadas en turnos rotativos.

Alta orientación al Servicio al Cliente.

No tener Antecedentes Penales o Judiciales.

Conocimientos de Marketing y Ventas

Excelente Presencia.

Cosmetólogas

Profesional en Cosmetología.

Mínimo 3 años de experiencia en Centros Estéticos

Género Femenino.
 Edad 20 a 45 años de edad.
 Disposición a trabajar por temporadas en turnos rotativos.
 Alta orientación al Servicio al Cliente.
 Conocimientos en Técnicas de Ventas Básico
 No tener Antecedentes Penales o Judiciales.
 Excelente Presencia.

Entrenadores e Instructores

Profesional en Licenciatura de Educación Física
 Mínimo 3 años de experiencia en Gimnasio
 Género Masculino y Femenino.
 Edad 20 a 45 años de edad.
 Disposición a trabajar por temporadas en turnos rotativos.
 Alta orientación al Servicio al Cliente.
 Conocimientos en Técnicas de Ventas Básico
 No tener Antecedentes Penales o Judiciales.
 Excelente Presencia.

7.5.2 Mecanismo de selección, contratación y desarrollo

Se realizarán publicaciones en la prensa de mayor circulación en la ciudad, solicitando los servicios y se tomará en cuenta según los perfiles requeridos.

La selección estará a cargo por el Coordinador de Recursos Humanos, la aprobación por el jefe inmediato, con el visto bueno del Gerente General y Jefe Financiero.

Una vez que el personal se encuentre contratado se impartirá la inducción respectiva en lo concerniente a la estrategia, políticas y sus funciones en la empresa.

7.5.3 Programas de capacitación

Contaremos con un plan de Capacitación anual en las áreas especializadas, siendo de vital importancia para el buen desempeño de la empresa y avances tecnológicos.

7.6. Políticas de administración de personal.

Dentro de las principales políticas de administración se consideran las siguientes:

Los Contratos con el personal serán de acorde al Código de Trabajo vigente, con un tiempo de prueba de tres meses, Una vez concluida la etapa de prueba, el contrato pasara a ser indefinido y el trabajador tendrá la estabilidad que su desempeño en el puesto permita.

Los sueldos no serán inferiores a lo mínimos vitales. Se cumplirá con los pagos correspondientes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y demás pagos que determine la ley.

Todo movimiento de personal por promoción, ascenso o contratación externa debe realizarse bajo previa aprobación de la Requisición de personal para el cargo vacante.

Los aspirantes deben cumplir con los requisitos que exige el puesto en cuanto a:

- Estudios
- Competencias
- Experiencia
- Tiempo en la Compañía y su evolución (Desempeño).

7.7.Organizaciones de apoyo

Como entidades y personas de Apoyo para el buen funcionamiento del negocio tenemos los siguientes:

Recursos Humanos. Price Waterhouse
Bancos.- Banco del Pacifico

Financiero
Econ. Fausto Ortiz

Seguros.
Econ. Milena Navarrete
Ing. Cesar Campos

Legal.
Legal Civil Abg. Salomón Chávez
Legal Societario Abg. Karina Aguirre
Legal Laboral Abg. Xavier Mejia

Tributarios.
Dr. René Sánchez Garcia
Ing. Juan Lopez Guevara

Tecnología
Ing. Fausto Ruiz. MBA

8. ANÁLISIS LEGAL

8.1. Aspectos legales

8.1.1 Tipo de sociedad

Amparados por las disposiciones de la Súper de cías, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Los accionistas de Fitnees Sport Club, han unido sus capitales con el fin de constituir una Compañía Anónima.

EL capital inicial es de \$200.000, oo divididas en 200.000 acciones ordinarias y nominativas; repartidas en partes iguales para los dos socios.

El domicilio de Fitnees Sport Club será en la ciudad de Guayaquil.

8.1.2 Procedimientos para la conformación de la sociedad

- Para constituir la empresa se procederá a registrar el nombre de Fitnees Sport Club en la Superintendencia de Compañías, al igual que la patente en Instituto de Propiedad Intelectual.
- Los Estatutos de la Compañía, deberán incluir entre otros:
- Lugar y fecha de constitución
- Accionistas de la compañía y porcentajes de participación
- Objeto Social.- Prestación de servicios de belleza, actividades del deportes, recreativas, alimentación, bar restaurante, realización de eventos especiales relacionados a moda, salud y deporte. Otras actividades se incorporarán conforme sean éstas definidas con nuestros asesores legales.
- Nombre de la Compañía: Fitness Sport Club S.A.
- Capital Social: Será conforme a lo estipulado en la Ley de Compañías vigente y de acuerdo a las aportaciones de los accionistas para la puesta en marcha del negocio.
- Domicilio de la compañía.

Entre los pasos que debemos accionar tenemos los siguientes:

- Elaborar la carta al banco en el que solicita la apertura de cuenta de integración de capital.
- Ingresar los testimonios en la Superintendencia de Compañías.
- Elaborar y gestionar la publicación en la prensa del extracto de la constitución.
- Entregar un original del extracto, las escrituras inscritas en el registro mercantil con la correspondiente anotación marginal a la Superintendencia de Compañías.
- Emitir los títulos en el libro societarios: junta inaugural, libro de expediente, títulos, talonarios de acciones, libro de acciones y accionistas,

8.1.3 Costos estimados

Los costos estimados para la creación de la empresa serán de \$ 500, oo lo que incluyen movilización, inscripciones, gastos de constitución, extractos, Honorarios del Abogado y la Publicación en diario Expreso.

8.1.4 Junta de Accionistas

Se realizarán Juntas ordinarias y Extraordinarias de Accionistas y se cumplirán con los requisitos mínimos exigidos por la Superintendencia de Compañías. Las Juntas generales se llevarán a cabo en forma trimestral. Las Juntas Extraordinarias cuando unos de los miembros del Directorio lo soliciten y en pleno conocimiento de las partes.

8.1.5 Liquidación de la compañía

La compañía se liquidará conforme lo estipula la Ley de Compañías y por razones de liquidez o legales. Los Activos y Pasivos serán liquidados conforme a la ley y los accionistas serán los últimos en recibir el saldo correspondiente.

Los trámites para proceder a liquidarla son los siguientes:

- Tramitar la Disolución de la compañía
- Preparar la publicación en la prensa de “el aviso de acreedor”.
- Tramitar el ingreso de los documentos protocolizados en la Superintendencia de Compañías en el departamento de Liquidación y Disolución.

Solicitar la cancelación en el departamento de Liquidación y Disolución y gestionar el registro mercantil para lo cual debe ingresar las escrituras con la cancelación y realizar la cancelación de las tasas de registro.

Tramitar la desafiliación de la Cámara de Comercio de las compañías en liquidación y entregar una copia de los documentos de desafiliación a la Tesorera del Grupo.

Coordinar acciones para la anulación del RUC de la compañía liquidada.

Dar seguimiento a la cancelación del RUC para coordinar otros trámites con el municipio.

8.1.6 Administración y Representación de la compañía

La Representación Legal de la compañía será a cargo del Gerente General y en ausencia del mismo subroga al Presidente; ambos serán nombrados por el lapso de 5 años y elegido por medio de la Junta General de Accionistas.

8.2. Aspectos de legislación urbana

8.2.1 Dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio.

No existen barreras de entrada en este negocio; los trámites y permisos que se requieren se los detalla en el siguiente párrafo.

8.2.2 Trámite y permisos antes los organismos de gobierno

Para el funcionamiento de Fitnees Sport Club se requerirá los siguientes permisos:

Servicios de Rentas Internas.- Es uno de los primeros requisitos que se debe obtener para establecer el negocio así mismo se deberá abrir algunos establecimientos tanto para la parte Administrativa, Spa, Gimnasio y Centro Recreacional.

Municipio.- Se procederán a tramitar los diferentes permisos Municipales en Guayaquil y Playas; patentes, tasa anual de turismo y Tasa de Habilitación; necesarios para evitar clausuras del negocio.

Empresa de Agua Potable.- Trámites de medidores

Afiliación a la Cámara de Comercio de Guayaquil

Gobernación.- Permiso de la Intendencia.

De Salud.- Permisos de Salud correspondiente.

Benemérito Cuerpo de Bomberos.- Se requerirá el uso de extintores dependiendo del espacio de los locales.

Cámara de Turismo y Ministerio de Turismo.- Certificado de registro y declaración del 1 x 1000 de los Activos Fijos

Universidad de Guayaquil.- Aportación al sistema Hospitalario ya que es una compañía anónima

9. ANÁLISIS AMBIENTAL Y SOCIAL

9.1. Manejo de Desperdicios

Como procedimiento general para el manejo del Desperdicio la empresa con el afán de cuidar el medio ambiente realizará la separación de la misma en orgánicos e inorgánicos, ubicando en los espacios seleccionados para el efecto recipientes que permitan la separación.

En el Spa se tendrán sumo cuidado en manejar los desechos químicos utilizados en los diferentes tratamientos, se podrán en fundas plásticas destinadas para este tipo de químicos al igual que no se arrojarán en la basura normal; los productos químicos que se utilizan para la limpieza de piscinas, duchas, etc, tendrán el mismo procedimiento.

La limpieza del spa y gimnasio se realizará en forma diaria y la del centro recreacional en forma semanal.

El horario de recolección de Desperdicios donde se encuentra localizado el Gimnasio y Spa es de tres veces por semana de 18H00 pm a 19H00 pm, los desperdicios contarán con un área fuera del perímetro del local para evitar la contaminación y para ello se tendrá un Contenedor con capacidad de 2 metros cúbicos y tapa hermética para evitar emanaciones de malos olores, según se visualiza en la foto 1, en la foto 2 se aprecia el tipo de recipientes que se utilizarán distribuidos en los alrededores del local.



Foto 1 Tachos de Basura General para Spa y Centro Recreacional- Foto 2 Tachos de Basura ubicados en Spa y Centro Recreacional

En el Centro Recreacional se ubicarán contenedores en los sitios establecidos que permitan el reciclaje según se muestra en la foto 3. La recolección global de la basura se hará una vez a la semana los días lunes en el horario de 10 H 00 am a 11 H 00 am.



Foto 3 Recipientes de Basura Utilizadas en Centro Recreacional

9.2. Riesgos del Trabajo

El establecimiento de normas de seguridad e higiene en un spa, gimnasio y centro recreacional es muy importante para evitar que el personal desarrolle algún padecimiento o sufra accidentes. Los más comunes son los problemas del sistema músculo-esquelético y el sistema circulatorio, las alteraciones de la piel y las caídas. Como en todo ámbito laboral, la prevención de riesgos en la empresa debe ser muy estricta.

9.2.1. Riesgos Por Intoxicación química o Quemaduras

Para evitar riesgos por intoxicación de los productos químicos se recibirá Asesoría de parte del Proveedor el cual dará instrucciones específicas sobre el tratamiento de los mismos.

En labores de limpieza y desinfección. Los desinfectantes usados en un spa o piscinas en el centro recreacional pueden provocar quemaduras o irritación de la piel, por eso el uso de guantes, mascarillas y mandiles para evitar el contacto directo con los productos de limpieza es obligado.

Durante la aplicación de tratamientos faciales y corporales. Los productos cosméticos también pueden causar irritaciones de la piel. Por eso hay que poner atención cuando se observa irritación en las manos, además hay que tomar con una espátula desinfectada las cremas, desechar los sobrantes y no usar joyas o accesorios durante los tratamientos. También es importante poner mucha atención en la higiene de las manos, sobre todo cuando se observen alteraciones de la piel o heridas en el usuario, en este caso se aconseja el uso de guantes de látex y después lavarlas bien con gel antiséptico y fungicida.

9.2.2. Riesgos de Golpes, Torceduras y Musculares.

En varios momentos de la actividad de un spa, gimnasio y centro recreacional se está en riesgo de padecer este problema del sistema músculo-esquelético, por ejemplo:

Cuando se realiza el lavado y desinfección de las tinas o duchas. Para evitar lesiones se recomienda la siguiente postura: pies separados, rodillas en ligera flexión, pelvis movida hacia atrás y tronco flexionado.

Al realizar un masaje. Según los movimientos del masaje, éste puede provocar dolor de diferente intensidad y duración en la columna, tanto a nivel cervical, como dorsal o lumbar. Hay que adoptar una correcta postura, lo cual se aprende durante la formación del terapeuta corporal. También hay factores externos que pueden afectar esta práctica, mencionemos la altura de la camilla (que debe estar siempre al nivel de la articulación de la cadera), la temperatura de la sala (es ideal cuando está entre 22 y 26 C) y el calzado (que debe tener una suela de 2 ó 3 centímetros de alto).

En labores administrativas. El uso de sillas ergonómicas es básico para la higiene postural. Además, es importante recomendar al personal administrativo que no permanezca mucho tiempo sentado en la misma postura y que se levante más o menos cada dos horas para hacer algún ejercicio de estiramiento. En el caso específico del trabajo de recepción, cuando el personal atiende el teléfono la postura debe ser cómoda, evitando al máximo forzar o doblar la espalda.

9.2.3 Riesgos de caídas al mismo nivel

Se deberá tener especial cuidado en mantener los pisos libres de grasas, químicos o mojados, eliminando los derrames tan pronto como se produzcan. Cuando el personal de limpieza realice sus actividades se contara con señalizaciones que así lo indiquen.

Las cosmetólogas del spa realizan su labor en contacto permanente con el agua, por eso siempre deben llevar calzado con suelas antiderrapantes. Por otra parte y para finalizar, pensemos que las áreas húmedas de un spa son una parte fundamental de su concepto, de modo que los pisos tanto del spa y áreas de piscinas en el centro recreacional son elaborados con materiales antideslizantes recomendados para este tipo de espacios.

9.2.4 Riesgos de Sobreesfuerzos

En el caso del gimnasio el personal se deberá proteger con guantes y cinturones y deberá exigir a los clientes el uso de los mismos para evitar lesiones y contusiones.

9.2.5 Contactos eléctricos

Las diferentes instalaciones de la empresa están diseñadas para evitar posibles accidentes de este tipo ya que existen muchas áreas que están expuestas al contacto con agua, en

función de ello se controlara periódicamente el buen funcionamiento de los mismos, de acuerdo a las instrucciones de sus fabricantes e instaladores.

Adicional se garantiza que los trabajadores reciben una formación e información sobre posibles riesgos eléctrico en las diferentes áreas de la empresa.

9.2.6 Elementos de Protección Personal

A continuación se detallan los suministros básicos requeridos en las diferentes áreas de la empresa.

1. PROTECCION EN CABEZA Y ROSTRO

Gorro

2. PROTECCION RESPIRATORIA

Mascarillas

3. PROTECCION DE MANOS Y BRAZOS

Guantes de goma

Guantes de goma quirúrgicos

Guantes para jardinería

Guantes de látex

4. PROTECCION CORPORAL

Mandiles

Cinturones

5. PROTECCION CORPORAL

Calzado con suelas antiderrapantes

9.3. Impacto Social del Proyecto

El proyecto va a generar 70 puestos de trabajo, 58 en el area Operativa y 12 en la parte Administrativa; los sueldos en su gran mayoría sobrepasan los mínimos vitales, a través del cual se lograra integrar a la población económicamente activa (PEA) a un gran grupo humano con niveles salariales elevados, comparados con el sueldo promedio, con el cual se podrá aumentar el consumo y la generación de ingresos fiscales vía impuesto a la renta.

Adicional Como impacto social enfocado al cliente se menciona que el proyecto será una oportunidad de negocio para cada persona que adquiere una membresía, promueve la unión familiar y será un lugar exclusivo destinado para el cuidado del cuerpo y mente.

10. ANÁLISIS ECONÓMICO

10.1. Inversión Total

En base a los datos que se han recopilado, se ha determinado que la inversión total del negocio es de \$ 1'600.000.00, la cual está constituida por los siguientes conceptos:

Detalle de Inversión	Total USD
Inversión en Activos Fijos Equipos- Muebles -Otros	398,254.15
Inversión Activos (Construcción SPA. Gimnasio, Centro Recreacional)	985,044.97
Inversión (puesta en marcha)	46,549.39
Capital de Trabajo	170,151.49
Total	1,600,000.00

Tabla 10.1 Inversión Total

Elaboración: Los Autores

La inversión Total será financiada por dos fuentes: Aporte de los socios por el valor de \$200.000, oo y Prestamos a la Corporación Alarcón por el valor de \$ 1'400.000, oo con una tasa del 12% anual a 5 años; se firmara un contrato en donde estará estipulado los plazos y los dividendos a cancelar en forma mensual. En el **Anexo A-10** se detallan la tabla de Amortización del Préstamo.

10.2. Inversión en Activos Fijos

Como inversión en Activos Fijos se ha considerado aquellos bienes que están directamente relacionados con la Operación y la generación de ingresos. El total de la inversión fija asciende a **\$1'383.299,12**, la cual se divide en **\$ 398.254.15** en Muebles, Equipos para SPA, Equipos de computación, misceláneos, en la tabla 10.2 se detalle el resumen de estos Rubros

Inversión en Activos Fijos	Total USD
Inversión en Activos Fijos SPA	112,050.00
Inversión en Activos Fijos Gimnasio	227,992.50
Inversión en Activos Fijos Centro Recreacional	33,211.65
Sistema	25,000.00
Total	398,254.15

Tabla 10.2 Inversión en Activos Fijos, Muebles, Equipos, Otros

Elaboración: Los Autores

En el **Anexo-A-11** se detalla las cantidades y costos de los Activos Fijos

En la tabla 10.3 se visualiza el detalle de los Costos de Construcción de SPA, Centro Recreacional y Gimnasio que asciende a \$ **985.044,97**.

Inversión en Activos Fijos Construcción	Total USD
Inversión en Edificación en Propiedad Arrendada SPA	112,642.99
Inversión en Edificación en Propiedad Arrendada Gimnasio	266,567.73
Inversión en Activos Edificación en Propiedad Arrendada Centro Recreacional	605,834.25
Total	985,044.97

Tabla 10.3 Inversión en Activos Fijos Construcción

Elaboración: Los Autores

En el **Anexo A-12** se puede observar el Detalle de los Costos por Construcción de los Activos Fijos

En el **Anexo A-13** se puede observar el cuadro de Activos Fijos en forma total y el cálculo de la Depreciación por los próximos 5 años.

10.3. Gastos Pre-operativos

Los gastos pre-operativos en la inversión inicial de Fitnees Sport Club, ascienden a US \$ 46.549.39 los cuales tienen una naturaleza de cargos diferidos puesto que se amortiza su gastos en el periodo de tiempo que corresponde el cual es a 1 año plazo basándonos en las vigentes Normas Internacionales de Información Financiera, así como la Ley de Régimen Tributario Interno vigente y emitida por el Servicio de Rentas Internas.

10.3.1 Desembolsos para la puesta en Marcha

Rubros	US\$
Instalacion de Equipos SPA	2,000.00
Instalacion de Equipos Centro Recreacional	2,000.00
Instalacion de Equipos Gimnasio	2,000.00
1 gruesa de bolas (12 docenas) 144 bolas	140.00
Net red, para las mesas tenis	100.00
6 raquetas de tenis	180.00
Pelotas de Futbool	223.35
Pelotas de Volley	238.95
Pelotas de Basquet	255.00
Net, para basquet y volley, tennis	180.00
Tachos de basura	1,590.00
Tachos para baños	420.00
Total	9,327.30

Tabla 10.4 Desembolsos para la puesta en Marcha

Elaboración: Los Autores

En el **Anexo A-14** se puede observar el detalle de los Insumos utilizados para la puesta en Marcha

10.3.2 Gastos legales por permisos y por constitución

En función de las cotizaciones obtenidas de los organismos públicos se ha determinado que el monto para este rubro asciende a \$ 9.800, 00.

Rubros	US\$
Gastos de Constitución, inscripción en el registro mercantil y Superintendencia	500.00
RUC-SRI	
Tasa de Tratamiento de Desechos químicos	50.00
Verificación de Trampas de grasa	10.00
Ministerio de Salud Pública	1000
Permiso Municipales	5500
Permiso de Cuerpo de bomberos	400
Intendencia Provincial	200
Inscripción	140.00
Inscripcion de Fitnees Sport Club IEPI	800.00
Imprevistos	1,200.00
Total	9,800.00

Tabla 10.5 Gastos Legales

Elaboración: Los Autores

10.3.3. Inversión en Marketing

Como resultado del plan de Marketing se destina el valor de \$27.422,09 según lo muestra la tabla 10.6 Plan de Marketing

Rubros	US\$
Impresion de Folletos Publicitarios	300.00
Impresion de Pases de Cortesia	80.00
Obsequios para los medios	200.00
Catering	2,000.00
Luces y Sonidos	300.00
Otros	2,320.00
Plan de medios (Publicidad en Ecuavisa y Teleamazonas) Mccann Eric	11,815.75
Redes Sociales Mccann Ericson	1,250.00
Revista Diario El Universo	9,156.34
Total	27,422.09

Tabla 10.6 Plan de Marketing
Elaboración: Los Autores

En el **Anexo A-15** se puede observar el detalle de los Rubros por Inversión en Marketing

10.4. Inversión en Capital de Trabajo

Se estima de acuerdo a las estrategias de mercadeo y el mercadeo en red que la empresa podrá generar ingresos suficientes a partir del sexto mes de operación por lo que se ha determinado que el capital de trabajo es por el monto de \$ 170.151, 49

Caja - Capital de Trabajo	170,151.49	127,160.32	97,103.98	78,950.51	64,180.62	62,810.94	76,165.58
Detalle de Cuentas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
Total Ingresos	50,000.00	68,480.00	88,808.00	94,368.80	117,285.68	142,494.25	153,423.67
Gastos Operativos	78,991.17	84,707.77	93,306.03	95,658.11	105,351.41	116,014.03	120,636.92
Total Gastos Financieros	14,000.00	13,828.58	13,655.44	13,480.57	13,303.96	13,125.57	12,945.41
Flujo Mensual de la Operación	-42,991.17	-30,056.34	-18,153.47	-14,769.89	-1,369.68	13,354.64	19,841.35
Flujo Mensual	127,160.32	97,103.98	78,950.51	64,180.62	62,810.94	76,165.58	96,006.93

Tabla 10.7. Estructura del Capital de Trabajo para el año 1
Elaboración: Los Autores

10.5. Políticas Financieras

10.5.1. Políticas de cartera de clientes

Debido a que este negocio maneja cobros de contado en la venta de su producto principal Membresías. No se otorgará crédito a personas naturales ni jurídicas.

Los pagos serán en efectivo y con tarjetas de créditos, esto se recupera en promedio de 2 días.

10.5.2 Política de cartera a proveedores

Las compras a proveedores por servicios e insumos de la empresa se realizarán de acuerdo a la planificación de compra y mantenimientos varias, respetando el flujo proyectado; los tiempos de créditos que se manejarán serán de 30 a 45 días.

10.5.3 Política de efectivo

El dinero recaudado por las ventas del día, deberán ser depositado máximo al día hábil siguiente; se utilizará una caja chica para compras menores de \$500, oo. Se efectuarán arqueos de caja en forma sorpresiva por parte del personal de contabilidad. Toda compra mayor a \$100, oo lo deberá realizar el coordinador de compras y se emitirán transferencias a los proveedores; las respectivas retenciones en la fuente deberán ser retiradas en las oficinas administrativas.

10.5.4 Política de cubrimiento de pérdidas iniciales

Las pérdidas de la compañía serán cubiertas, por las reservas del Patrimonio o con nuevos aportes de los accionistas.

10.6. Presupuestos de Ingresos

Para la elaboración del Presupuesto de Ingreso del primer año de operación, se ha considerado todos los rubros de ingreso por venta de Membresías, ventas de tratamientos en spa y los ingresos adicionales por la Tercerización del bar y restaurant del gimnasio y centro recreacional respectivamente. En la Tabla 10.8 se puede observar el comportamiento por las Ventas de Membresías, principal producto de negocio; se toma como premisa principal los 10.000 pases de cortesías que se mencionaron en el capítulo 5 del Plan de Marketing y se utiliza el supuesto que se mantiene el precio de la membresía en \$ 84 en la proyección de los ingresos a 5 años.

Precio de Membresías Mensual

84

Primer Año	Cientes Obtenidos en Forma Mensual	Cientes Acumulados	Cantidad de Membresías Facturadas	Ventas en USD Mensuales
Mes 1	200.00	200.00	200.00	16,800.00
Mes 2	220.00	420.00	420.00	35,280.00
Mes 3	242.00	662.00	662.00	55,608.00
Mes 4	66.20	728.20	728.20	61,168.80
Mes 5	272.82	1,001.02	1,001.02	84,085.68
Mes 6	300.10	1,301.12	1,301.12	109,294.25
Mes 7	130.11	1,431.23	1,431.23	120,223.67
Mes 8	343.12	1,774.36	1,774.36	149,046.04
Mes 9	177.44	1,951.79	1,951.79	163,950.64
Mes 10	195.18	2,146.97	2,146.97	180,345.71
Mes 11	414.70	2,561.67	2,561.67	215,180.28
Mes 12	256.17	2,817.84	2,817.84	236,698.31
Totales Ingresos por Membresías Año 1			16,996.21	1,427,681.38

En el Anexo A-16 se visualiza la proyección de los Ingresos por Membresías para los próximos 5 años

En la Tabla 10.9 Se detalla los Ingresos originados por los diferentes tratamientos en la zona del SPA. Para que la proyección sea más ácida se utilizó el supuesto de que no hay incrementos ni de precios y en cantidades de tratamientos.

Tipo de Tratamientos	Cantidad de Tratamientos Según Especialistas Cristina	Precios U.S.D.	Cantidad de Tratamientos Anuales	Total Ingresos Año 1 en U.S.D.
Masajes de Relax	100.00	35.00	1,200.00	42,000.00
Masaje de Espalda	50.00	25.00	600.00	15,000.00
Masaje con Chocolates	50.00	40.00	600.00	24,000.00
Limpieza de Cutis	50.00	40.00	600.00	24,000.00
Peeling Facial Con Microdermoabrasion	50.00	55.00	600.00	33,000.00
Hidratacion con Velo de Colageno	50.00	45.00	600.00	27,000.00
Tratamiento con Mascarilla de Oro	50.00	45.00	600.00	27,000.00
Tratamiento Lifting con Radiofrecuencia	50.00	50.00	600.00	30,000.00
Rizado de Pestañas	50.00	30.00	600.00	18,000.00
Exfoliacion Corporal	40.00	25.00	480.00	12,000.00
Peeling Corporal	50.00	35.00	600.00	21,000.00
Baño de Cajon o Sauna Medicinal	50.00	10.00	600.00	6,000.00
Parafina de Manos y Pies	50.00	15.00	600.00	9,000.00
Depilacion con Cera	50.00	40.00	600.00	24,000.00
Carboxiterapia	50.00	20.00	600.00	12,000.00
Radiofrecuencia	50.00	40.00	600.00	24,000.00
Totales	840.00	550.00	10,080.00	348,000.00

Tabla 10.9 Presupuestos de Ingresos por Tratamientos Adicionales
Elaboración: Los Autores

En el Anexo A-17 se visualiza la Proyección de los Ingresos por Otros Tratamientos

En la tabla 10.10 se detalla los Ingresos Totales de Fitnees Sport Club, en el Caso de los ingresos Adicionales del Centro Recreacional y el Gimnasio se conforman por la Tercerización o Subarriendo de los espacios destinados del bar y restaurant por un valor de \$2.000, oo y 2. 200 mensuales respectivamente y con incrementos anuales del 30%.

Detalle de Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por Membresías	1,427,681.38	3,347,018.64	4,501,367.96	5,279,904.08	5,552,245.20
Ingresos Adicionales SPA	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00
Ingresos Adicionales Centro Recreacional	26,400.00	34,320.00	44,616.00	58,000.80	75,401.04
Ingresos Adicionales Gimnasio	24,000.00	31,200.00	40,560.00	52,728.00	68,546.40
Total Ingresos Operaciones	1,826,081.38	3,760,538.64	4,934,543.96	5,738,632.88	6,044,192.64

Tabla 10.10 Proyección de Ingresos totales por los 5 años
Elaboración: Los Autores

10.7. Presupuesto de Insumos

Los únicos insumos presupuestados por la empresa serán los consumidos por el SPA

En la Tabla 10.11 se puede observar el valor de los insumos utilizados en la Limpieza de cutis (único servicio de spa que se incluyen en el costo de la membresía)

Primer Año	Cliente Acumulado	Costos Totales U.S.D.
Mes 1	200.00	1,520.00
Mes 2	420.00	3,192.00
Mes 3	662.00	5,031.20
Mes 4	728.20	5,534.32
Mes 5	1,001.02	7,607.75
Mes 6	1,301.12	9,888.53
Mes 7	1,431.23	10,877.38
Mes 8	1,774.36	13,485.12
Mes 9	1,951.79	14,833.63
Mes 10	2,146.97	16,316.99
Mes 11	2,561.67	19,468.69
Mes 12	2,817.84	21,415.56
Total costo de Tratamiento		129,171.17

Tabla 10. 11 Presupuesto de insumos para Limpieza de Cutis Año 1
Elaboración: Los Autores

En el **Anexo A-18** se visualiza el costo proyectado por tratamiento de limpieza de cutis.
En la Tabla 10.12 se detallan el consumo de los insumos utilizados en los otros tratamientos del SPA, elaborado de acuerdo a la demanda planificada

		Costos de Tratamientos anuales en U.S.D.				
Tipo de Tratamientos	Costos por Tratamientos U.S.D	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Masajes de Relax	2.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Masaje de Espalda	1.55	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00
Masaje con Chocolates	6.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Limpieza de Cutis	10.92	6,552.00	6,552.00	6,552.00	6,552.00	6,552.00
Peeling Facial Con Microdermoabrasión	4.11	2,466.00	2,466.00	2,466.00	2,466.00	2,466.00
Hidratación con Velo de Colágeno	12.28	7,368.00	7,368.00	7,368.00	7,368.00	7,368.00
Tratamiento con Mascarilla de Oro	11.11	6,666.00	6,666.00	6,666.00	6,666.00	6,666.00
Tratamiento Lifting con Radiofrecuencia	6.02	3,612.00	3,612.00	3,612.00	3,612.00	3,612.00
Rizado de Pestañas	1.10	660.00	660.00	660.00	660.00	660.00
Exfoliación Corporal	5.01	2,404.80	2,404.80	2,404.80	2,404.80	2,404.80
Peeling Corporal	7.66	4,596.00	4,596.00	4,596.00	4,596.00	4,596.00
Baño de Cajón o Sauna Medicinal	0.50	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Parafina de Manos y Pies	4.04	2,424.00	2,424.00	2,424.00	2,424.00	2,424.00
Depilación con Cera	8.50	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
Carboxiterapia	0.79	474.00	474.00	474.00	474.00	474.00
Radiofrecuencia	1.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Totales	82.59	50,152.80	50,152.80	50,152.80	50,152.80	50,152.80

Tabla 10.12 Presupuestos de Insumos de Otros Tratamientos
Elaboración: Los Autores

En el **Anexo A-19** se detallan la composición y cálculo de los costos del los insumos al igual que los diferentes Tratamientos.

10.8. Presupuesto de Personal

El Presupuesto de Gasto de personal asciende a \$ 644.661,20 según se detalla en la Tabla adjunta

Cargo	Cantidad	Sueldos Año 1	Beneficios Años 1
Gerente General	1	24,000.00	6,176.00
Jefe de Marketing y Ventas	1	18,000.00	4,697.00
Asiste de Mercadeo	1	7,200.00	2,034.80
Asistente de Ventas	2	12,000.00	3,478.00
Coordinador de Recursos Humanos	1	8,400.00	2,330.60
Jefe Administrativo Financiero	1	18,000.00	4,697.00
Contador General	1	9,600.00	2,626.40
Asistentes Contables	2	12,000.00	3,478.00
Tesorero	1	7,200.00	2,034.80
Asistente de Compras	1	7,200.00	2,034.80
Administrador General	1	12,000.00	3,218.00
Recepcionistas- Cajera	2	8,400.00	2,590.60
Instructores	4	19,200.00	5,772.80
Entrenadores	15	72,000.00	21,648.00
Auxiliar de Mantenimiento	4	14,400.00	4,589.60
Medico Nutricionistas	1	4,800.00	1,443.20
Medico de Deportes	1	4,800.00	1,443.20
Administrador General	1	12,000.00	3,218.00
Recepcionistas- Cajera	2	8,400.00	2,590.60
Cosmetologas	15	178,456.18	47,889.45
Auxiliar de Mantenimiento	3	8,640.00	2,909.76
Dermatologo	1	4,800.00	1,443.20
Administrador General	1	9,600.00	2,626.40
Recepcionistas- Cajera	1	4,200.00	1,295.30
Jardinero	1	2,880.00	969.92
Auxiliar de Mantenimiento	5	14,400.00	4,849.60
Totales	70.00	502,576.18	142,085.03

Tabla 10.13 Presupuesto de Personal
Elaboración: Los Autores

En el Anexo A-20 se visualiza en forma detallada el Gasto de Personal de los próximos 5 años

10.9. Presupuesto de Otros Gastos

En la tabla 10.14 se detallan el Presupuesto de Otros Gastos, proyectados a 5 años se incluye el valor estimado por Canjes de Puntos para los comisionistas

Detalle de Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Otros Gastos					
Gastos Area de SPA, Gimnasio	141,448.00	142,032.00	142,632.51	143,250.29	143,886.15
6110401 Alimentacion - Hospedaje - Pasaje	1,200.00	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
6110701 Arrendamiento De Inmuebles	73,008.00	73,008.00	73,008.00	73,008.00	73,008.00
6110801 Agua Potable	18,000.00	18,090.00	18,180.45	18,271.35	18,362.71
6110802 Energia Electrica	14,400.00	14,472.00	14,544.36	14,617.08	14,690.17
6110803 Servicio Telefonico Cnt	2,400.00	2,412.00	2,424.06	2,436.18	2,448.36
6110805 Enlaces	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
6110901 Mantenimiento De Locales e Instalaciones	12,000.00	12,060.00	12,120.30	12,180.90	12,241.81
6111007 Revistas	1,200.00	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
6111101 Suministros De Oficina	1,200.00	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
6111103 Suministros De Limpieza	6,000.00	6,030.00	6,060.15	6,090.45	6,120.90
6111807 Uniformes	6,040.00	6,342.00	6,659.10	6,992.06	7,341.66
Gastos Administrativos y Ventas	484,004.06	1,122,666.70	1,507,012.19	1,766,444.99	1,857,617.39
6110701 Arrendamiento De Inmuebles	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
6111002 Canjes de Puntos Comisionistas	474,704.06	1,112,883.70	1,496,704.85	1,755,568.11	1,846,121.53
6111101 Suministros De Oficina	3,600.00	3,618.00	3,636.09	3,654.27	3,672.54
6111807 Uniformes	2,100.00	2,205.00	2,315.25	2,431.01	2,552.56
Total Otros Gastos	625,452.06	1,264,698.70	1,649,644.70	1,909,695.28	2,001,503.54

Tabla 10.11 Presupuesto de Otros Gastos
Elaboracion: Los Autores

10.10.Punto de Equilibrio

Para el Cálculo del Punto de Equilibrio se toma en consideración el cálculo por Unidades Vendidas y en dólares, el cálculo se lo efectúa en forma anual.

10.10.1 Calculo del Punto de Equilibrio por Cantidades de Membresías

Para este análisis se tomo como base de cálculo solo las membresías por considerarlo el producto principal y vital para el negocio, se observa que la empresa en el primer año de operación tiene una venta de 16.996 Membresías lo que origina un déficit de \$ 290.301 y alcanzaría el Punto de Equilibrio con la venta de 23.220 Membresías anuales, y en forma mensual 1.935, en la tabla 10.15 se puede observar los diferentes rubros que componen el cálculo

Detalle	Año 1
* Volumen de Membresías Anual	16,996
Cantidad de Membresías Mensuales	1,416
Precio	84
Ventas de Membresías Anuales	1,427,681
Costo variable	634,897
Contrib. Marginal	792,784
Costos fijos	1,083,085
Resultado	-290,301
variacion de utilidad	
Por unidad	
Precio	84.00
Costo variable	37.36
Margen cont. Unit.	46.64
PE Anual	23,220
PE Mensual	1,935

* Las membresias tienen la validez de un mes

Tabla 10.15 Cálculo Anual del Punto de Equilibrio en Unidades (Membresías)

Elaboración: Los Autores

En el Grafico 10.1 se puede observar en forma gráfica el comportamiento del Punto de Equilibrio por cantidad de Membresias vendidas para el año 1

Unidades Vendidas	Ventas	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Total	Utilidad/ Perdida
16,800	1,411,200	627,568	1,083,085	1,710,653	-299,453
21,800	1,831,200	814,344	1,083,085	1,897,429	-66,229
23,220	1,950,468	867,383	1,083,085	1,950,468	0
61,168	5,138,112	2,284,945	1,083,085	3,368,030	1,770,082
84,086	7,063,197	3,141,040	1,083,085	4,224,125	2,839,072

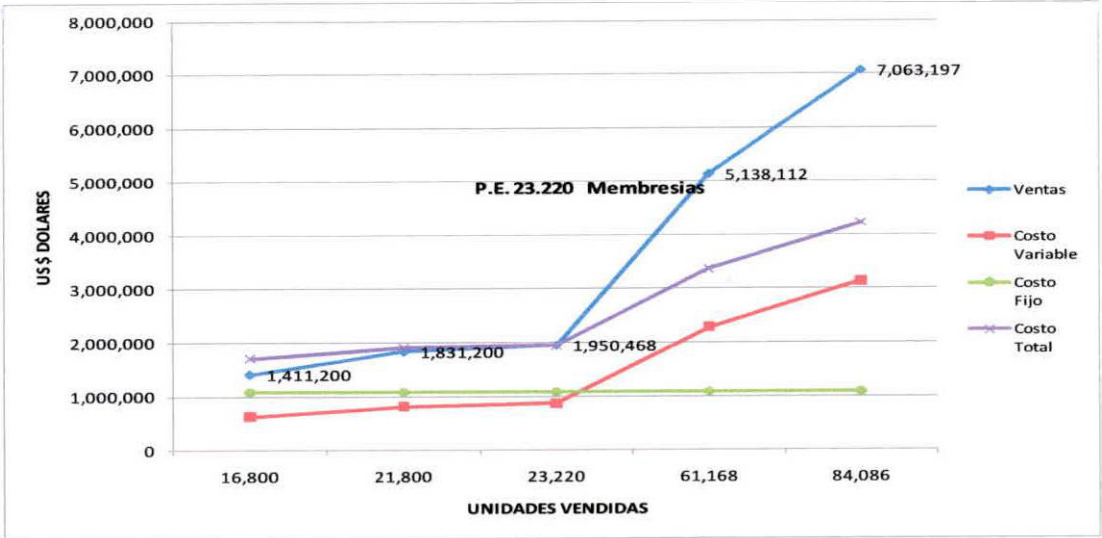


Grafico 10.1 Punto de Equilibrio en Unidades (Membresías) para el Año 1
Elaboración: Los Autores

10.10.2 Calculo del Punto de Equilibrio en dólares para el año 1

La Tabla 10.13 contiene el cálculo del punto de Equilibrio en valores en el año 1 se observa los ingresos totales que incluyen las ventas de Membresía, ingresos adicionales del spa (tratamientos) y subarriendo de local en la zona del gimnasio y centro recreacional que totalizan de \$ 1'826.081.38, un margen de contribución del 62.49% y una utilidad del antes de impuestos del 4.22%; el punto de Equilibrio en valores u.s.d se logra con una Venta de 1'733.345,06 anuales

Detalle de Cuentas	Año 1
VENTAS TOTALES	1,826,081.38
GASTOS VARIABLES	685,050.12
MARGEN CONTRIBUCION	1,141,031.26
% Margen Contribución	62.49%
GASTOS FIJOS TOTALES	1,083,084.75
Resultado antes de Impuestos	57,946.51
% Resultado antes de Impuestos	3.17%
PUNTO DE EQUILIBRIO VENTAS \$	1,733,345.06

Tabla 10.16 Cálculo Anual del Punto de Equilibrio en Dólares
Elaboración: Los Autores

En el Grafico 10.2 se presenta en forma Grafica el Punto de Equilibrio en dólares tomando en consideración las ventas totales de la empresa.

Ventas	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Total	Utilidad/ Perdida
600,000	225,089	1,083,085	1,308,173	-708,173
1,250,000	468,935	1,083,085	1,552,019	-302,019
1,733,345	650,260	1,083,085	1,733,345	0
2,200,000	825,325	1,083,085	1,908,410	291,590
2,900,000	1,087,928	1,083,085	2,171,013	728,987

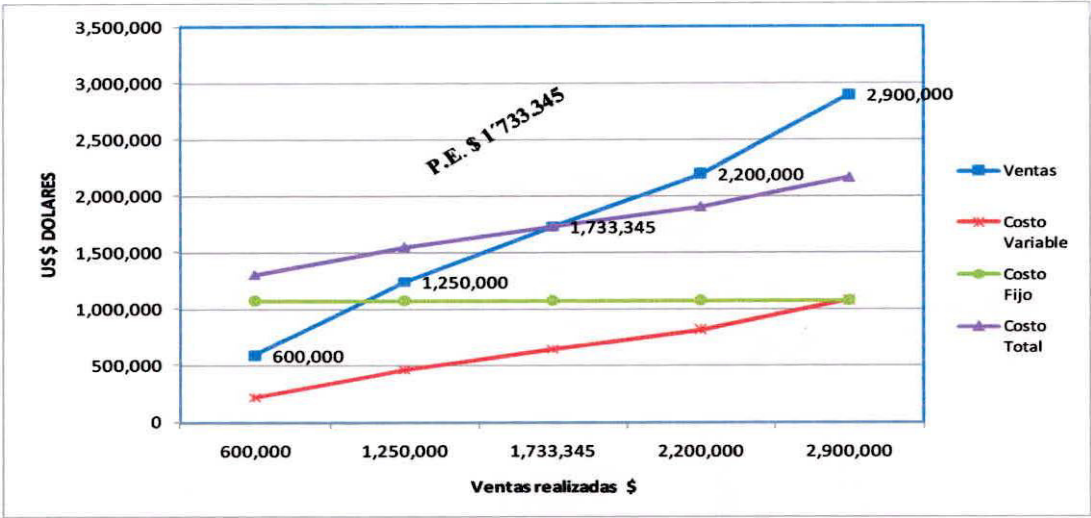


Grafico 10.2 Punto de Equilibrio en dólares para el Año 1
Elaboración: Los Autores

11. ANÁLISIS FINANCIERO

11.1. Balance General Inicial

Fitnees Sport Club S.A.
Balance Inicial

Detalle de Cuentas	Valores
Activos Corrientes	
Total Activo Corriente	1,600,000.00
Activos Fijos	
Total Costo Histórico	
Depreciaciones	
Total Activos Fijos	0.00
Activos Diferidos	
Total Activos Intangibles	0.00
Total Activos	1,600,000.00
Pasivos	
Total Pasivos a Corto Plazo	217,406.34
Pasivos a Largo Plazo	
Total Pasivos a Largo Plazo	1,182,593.66
Total Pasivos	1,400,000.00
Patrimonio	
Total Patrimonio	200,000.00
Total Pasivos mas Patrimonio	1,600,000.00

11.2. Balance General

Fitnees Sport Club S.A. Balance General al Inicio del Primer Año

Fitnees Sport Club	
Balance General	Al inicio del Primer Año
Detalle de Cuentas	Valores
Activos Corrientes	
Total Activo Corriente	170,151.49
Activos Fijos	
Total Costo Historico	1,383,299.12
Instalaciones	985,044.97
Equipos	334,519.15
Muebles y Enseres	32,735.00
Equipos de Computacion	6,000.00
Sistemas Operativos	25,000.00
Depreciaciones	
Total Activos Fijos	1,383,299.12
Activos Diferidos	
Total Activos Intangibles	46,549.39
Total Activos	1,600,000.00
Pasivos	
Total Pasivos a Corto Plazo	217,406.34
Pasivos a Largo Plazo	
Total Pasivos a Largo Plazo	1,182,593.66
Total Pasivos	1,400,000.00
Patrimonio	
Total Patrimonio	200,000.00
Total Pasivos mas Patrimonio	1,600,000.00

Fitnees Sport Club S.A.
Balance General al Final del Primer Año

Detalle de Cuentas	Valores u.s.d	%
Activos Corrientes		
Total Activo Corriente	145,149.66	10.14%
Activos Fijos		
Total Costo Historico	1,383,299.12	96.62%
Instalaciones	985,044.97	68.80%
Equipos	334,519.15	23.36%
Muebles y Enseres	32,735.00	2.29%
Equipos de Computacion	6,000.00	0.42%
Sistemas Operativos	25,000.00	1.75%
Depreciaciones	-96,720.57	-6.76%
Total Activos Fijos	1,286,578.55	89.86%
Activos Diferidos		
Total Activos Intangibles	0.00	0.00%
Total Activos	1,431,728.21	100.00%
Pasivos		
Total Pasivos a Corto Plazo	244,978.91	17.11%
Pasivos a Largo Plazo		
Total Pasivos a Largo Plazo	937,614.75	65.49%
Total Pasivos	1,182,593.66	82.60%
Patrimonio		
Total Patrimonio	249,134.55	17.40%
Total Pasivos mas Patrimonio	1,431,728.21	100.00%

En el Anexo A-21 se presenta en forma detallada el Balance General

11.3. Estado de Resultados

Fitnees Sport Club
Estado de Resultados Proyectado a 5 años

Detalle de Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por Membresías	1,427,681.38	3,347,018.64	4,501,367.96	5,279,904.08	5,552,245.20
Ingresos Adicionales SPA	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00
Ingresos Adicionales Centro Recreacional	26,400.00	34,320.00	44,616.00	58,000.80	75,401.04
Ingresos Adicionales Gimnasio	24,000.00	31,200.00	40,560.00	52,728.00	68,546.40
Total Ingresos Operaciones	1,826,081.38	3,760,538.64	4,934,543.96	5,738,632.88	6,044,192.64
Crecimientos en Ventas		105.93%	31.22%	16.30%	5.32%
Gastos					
Gastos Operacionales					
Total Gastos Operacionales	1,611,834.50	2,449,777.65	3,020,828.55	3,442,807.97	3,687,857.78
% Total Gastos Operacionales	88.27%	65.14%	61.22%	59.99%	61.01%
Utilidad Operacional	214,246.88	1,310,760.99	1,913,715.41	2,295,824.91	2,356,334.87
% de Utilidad Operacional	11.73%	34.86%	38.78%	40.01%	38.99%
Otros Gastos no Operacionales	156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
81101 Intereses	156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
Resultado antes de Impuestos	57,946.51	1,182,033.18	1,816,057.06	2,233,176.40	2,333,136.32
% Resultado antes de Impuestos	3.17%	31.43%	36.80%	38.91%	38.60%
15% Participacion de Trabajadores	8,691.98	177,304.98	272,408.56	334,976.46	349,970.45
Resultado antes de Impuesto a la Renta	49,254.53	1,004,728.20	1,543,648.50	1,898,199.94	1,983,165.87
25% Impuesto a la Renta	12,313.63	251,182.05	385,912.12	474,549.98	495,791.47
Utilidad Neta de Ejercicio	36,940.90	753,546.15	1,157,736.37	1,423,649.95	1,487,374.40
% Utilidad Neta de Ejercicio	2.02%	20.04%	23.46%	24.81%	24.61%

En el Anexo A-22 se presenta en forma detallada el Estado de Resultado Proyectado a 5 años

11.4. Flujo de Caja

Fitnees Sport Club
Flujo de Caja Proyectado a 5 Años

Detalle de Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIONES						
Equipos e Instalaciones	-1,383,299.12					
Gastos Puesta en Marcha	-46,549.39					
Capital de Trabajo	-170,151.49					
Total Inversiones	-1,600,000.00					
Ingresos						
Total Ingresos Operaciones		1,826,081.38	3,760,538.64	4,934,543.96	5,738,632.88	6,044,192.64
Gastos						
Total Gastos Operacionales		1,611,834.50	2,449,777.65	3,020,828.55	3,442,807.97	3,687,857.78
Gastos Financieros						
81101 Intereses		156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
8110103 Intereses Pagados A Terceros - Local		156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
Pago de Capital de Prestamos		217,406.34	244,978.91	276,048.37	311,058.21	350,508.17
Impuestos + Participacion de Trabajadores		21,005.61	428,487.03	658,320.68	809,526.44	845,761.92
Total Egresos		2,006,546.83	3,251,971.40	4,052,855.95	4,626,041.14	4,907,326.41
Flujos no Monetarios						
Amortizaciones		19,127.30	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciaciones		96,720.57	96,720.57	96,720.57	85,801.66	85,801.66
FLUJO NETO EFECTIVO	-1,600,000.00	-64,617.57	605,287.81	978,408.58	1,198,393.41	1,222,667.89
Flujo Neto de Efectivo	-1,600,000.00	-64,617.57	605,287.81	978,408.58	1,198,393.41	1,222,667.89
FLUJO NETO ACUMULADO		-64,617.57	540,670.24	1,519,078.82	2,717,472.23	3,940,140.12
Flujo sin Financiamiento		309,089.15	978,994.53	1,352,115.30	1,572,100.13	1,596,374.61

En el **Anexo A-23** se detallan el Estado de Flujo de Efectivo en forma detallado proyectado a 5 años

12. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

Existen varios riesgos que se corren a efectuar los pasos para poner en marcha o lanzar un nuevo producto al mercado que sea del gusto de la gente o el riesgo que la gente prefiera un producto sustituto a un precio más bajo

El análisis de riesgos e intangibles será considerado como un dato de entrada con respecto al entorno que rodea a la empresa y las tendencias que han sido expuestas en el capítulo 3 con relación al estudio del mercado, con esta información se realizará una evaluación integral de la empresa a través del análisis de sensibilidad.

El surgimiento de nueva competencia no es probable en el corto plazo; debido al monto de inversión, la diferenciación del producto y la estrategia de **Fidelizar** al cliente es clave en el negocio.

Con respecto a la inversión inicial es posible que existan demoras en los aportes de los socios, debido a que deben liquidar ciertos activos para poder invertirlos en el negocio.

13. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

13.1. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) de los accionistas

La TMAR planteada por los inversionistas es del 14% y ha sido determinada por los siguientes componentes: tasa de rendimiento real (tasa bancaria de rendimiento 4%) mas prima de inflación 4% (y prima de riesgo 6% (la prima de riesgo se lo determina con un porcentaje mayor a la tasa de rendimiento real en 2 puntos adicionales, a mayor riesgo más ganancias), el método del cálculo está basado en el libro de Administración Financiera⁵.

Factores Determinantes	%
+Tasa de Rendimiento Real	4
+Prima de Inflación	4
+ Prima de Riesgo	6
TMAR	14

Tabla 13.1 Tasa Mínima Aceptada de Rendimiento

Elaboración Los Autores

13.2. Estructura del Capital para el Año 1

Para la evaluación del proyecto se va a considerar la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) considerando el criterio del costo promedio ponderado del capital, el cual se basa en el cálculo de una tasa promedio ponderada del costo de financiamiento. El horizonte temporal de evaluación del proyecto es de 5 años, y no se espera valor de salvamento al final de este periodo.

Extrayendo información del Balance General luego del primer año se puede estimar el costo promedio ponderado del capital, considerando que la tasa de préstamo a la Corporación Alarcon es del 12% y la tasa que requieren los accionistas es del 14%. En la Tabla 13.2 se puede apreciar el método del cálculo.

Pasivos	Monto	%	Tasa
Deuda a Terceros Corto Plaz	244,978.91		
Prestamos a terceros	937,614.75		
Total Prestamos	1,182,593.66	83%	12%
Patrimonio			
Capital	200,000.00		
Utilidades del Ejercicio	36,940.90		
Utilidad Acumulada			
Total Patrimonio	236,940.90	17%	
Total Pasivo y Patrimonio	1,419,534.55		14%
Tasa Prestamos	12.00		
Tmar	14.00		
CPPC			12.33%

Tabla 13.2 Estructura del Capital para el Año 1

Elaboración: Los Autores

⁵ Administración Financiera de Stanley B. Block 11a. Edición, capítulo 10 "valuación y tasas de rendimiento"

Según el cuadro adjunto el costo promedio ponderado del capital es del 12.33%.

13.3. Evaluación sin Apalancamiento

Para este análisis se realiza el supuesto de que en los flujos no existen valores por pagos de capital e intereses. La tasa que se utiliza en esta evaluación es la Aceptada por los accionistas del 14%.

Periodo	Flujo Neto
0	-1,600,000.00
1	309,089.15
2	978,994.53
3	1,352,115.30
4	1,572,100.13
5	1,596,374.61
Tasa Mínima Aceptada	14.00%
TIR	48.79%
VAN	\$ 2,096,991.08

Tabla 13.3 Evaluación de Contado

Elaboración: Los Autores

Como se puede apreciar, la evaluación daría como resultado un VAN de \$2'096.991.08. Lo que demuestra que este proyecto está generando riqueza adicional a los accionistas. La TIR representa el 48.79% al final de los 5 años

13.4. Evaluación con Apalancamiento

En la tabla 13.4 se visualiza la Evaluación Financiera del negocio con apalancamiento, la tasa que se utiliza en este análisis es del 12.33% como resultado se obtiene un van positivo de \$948.481.70 y una tasa interna de retorno del 27.72%. Que comparada con la TMAR DEL 14% y el CPPC del 12.33% hacen factible el proyecto.

Periodo	Flujo Neto
0	-1,600,000.00
1	-64,617.57
2	605,287.81
3	978,408.58
4	1,198,393.41
5	1,222,667.89
CPPC	12.33%
TIR	27.72%
VAN	\$ 948,481.70

Tabla 13.4 Evaluación con Préstamo Bancario

Elaboración: Los Autores

13.5. Análisis de Sensibilidad

Para el Análisis de Sensibilidad se ha tomado un solo escenario la posibilidad de la baja del rubro de ingresos por las ventas de las Membresías, ya que la mayor parte de los gastos son fijos.

Detalle	Flujo Normal	Disminucion en Ventas / Gastos Variables en			
		10%	15%	20%	25%
Inversion	-1,600,000.00	-1,600,000.00	-1,600,000.00	-1,600,000.00	-1,600,000.00
Año 1	-64,618	-184,665.50	-241,717.07	-298,768.63	-355,820.19
Año 2	605,288	434,001	360,973	287,946	214,918.05
Año 3	978,409	777,545	682,660	587,775	492,890.34
Año 4	1,198,393	979,859	759,823	759,823	649,804.55
Año 5	1,222,668	1,005,347	773,176	773,176	657,090.56
VAN	948,481.70	305,445.06	-138,127.47	-313,723.48	-623,307.75
TIR	27.72%	17.49%	9.84%	6.73%	0.81%
CPPC	12.33%	12.33%	12.33%	12.33%	12.33%
Tasa Requerida por Accionistas	14%	14%	14%	14%	14%

Tabla 13.5 Analisis de Sensibilidad

Elaboración: Los Autores

Se han evaluado distintos escenarios tomando en consideración un no cumplimiento de la meta de ventas en porcentajes que fluctúan desde el 10% al 25%; en el escenario de un no cumplimiento en el 10% se observa un TIR del 17.49% y en los porcentajes de disminución desde el 15% al 25% se observa porcentaje de la TIR desde el 9.84% al 0.81% si ocurriera este supuesto en el proyecto dejaría de ser Atractivo para los Accionistas.

13.6. Análisis de estructura financiera

La estructura financiera de la empresa al final del primer año presenta un nivel de apalancamiento alrededor del 85%, sin embargo se muestra que este mismo financiamiento es otorgado por una compañía relacionada y no por el sistema financiero.

Activos	\$	%	Pasivos	\$	%
Total Activo Corriente	145,149.66	10%	Prestamos Corporacion Alarcón	1,182,593.66	85%
Total Activo Fijos	1,286,578.55	90%	Prestamos Bancarios	0	
			Total Pasivos	1,182,593.66	85%
			Patrimonio		
			Total Patrimonio	249,134.55	18%
Total Activos	1,431,728.21	100%	Total Activos y Pasivos	1,389,908.21	100%

Tabla 136 Estructura Financiera

Elaboración: Los Autores

13.7. Conclusiones y Recomendaciones

Analizando el Estado de Resultado proyectado a 5 años se puede establecer un porcentaje del resultado después de impuestos en el segundo año del 20.04% y al cierre del año 5 del 24.61% lo que vuelve atractivo el proyecto y cumple con las expectativas requeridas por los accionistas.

Las proyecciones de los ingresos son efectuados en un escenario moderado, adicional se pretende que este negocio tenga un posicionamiento importante en el mercado y con el transcurso de los años sea generador de otros Ingresos no operaciones en el Rubro de Marketing a través del Alquiler de Espacios Publicitarios de Importantes cadenas de bebidas, energizantes y productos destinados a la belleza. Es importante recalcar que no se los considero en la Proyección del Ingreso porque se espera primero el posicionamiento de la marca.

Como Conclusión Financiera La Tasa Interna de Retorno del negocio que marca la posibilidad de aceptación del proyecto considerando los préstamos bancarios es del 27.72%, adicional presenta un VAN positiva de \$ 948.481,70 lo que hace atractivo y válido el proyecto.

14. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE NEGOCIO

Actividad	MES							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Creación de la Compañía								
Firma de Contrato de Arrendamiento del Terreno								
Obtención de Permiso de Construcción								
Construcción de Centro Recreacional								
Construcción del SPAYGimnasio								
Adquisición de Activos Fijos								
Decoración y Montaje de Equipos								
Selección del Personal								
Entrenamiento del Personal								
Contratación del Personal								
Contratación de la Publicidad								
Puesta en Marcha del Negocio								

15. FUENTES DE INFORMACIÓN

A. Documentos Técnicos

Innovación Empresarial-Arte y Ciencia en la Creación de la Empresa, 3era. Edición, Rodrigo Varela

Administración Financiera, 11 ava. Edición, Stanley B. Block, Geoffrey. H. Hert.

Tesis, Espae Espol

B. Entrevistas y comunicaciones personales

Andrade, Diana Experta en Marketing, entrevista personal, Septiembre del 2010

Coll, Christian, Gerente de Negocios, entrevista personal, Septiembre del 2010

Forero, Cristina. Cosmetóloga, entrevista personal, Abril, del 2010

Ruiz, Fausto, Director de Sistema, entrevista personal, Agosto del 2010

Pisco, Efrain, Procesos, entrevista personal, Agosto del 2010

C. Páginas Web

www.reeboksportclub.com

www.inec.gov.ec

www.tse.gob.ec

ANEXOS

Anexo A-1 Encuesta Utilizada Investigación de Mercado

Modelo de Encuesta utilizada en la Investigación de Mercado

1 Frecuenta estos Lugares

SI
NO

Spa	Gimnasio	Centro Recreacional

Si la Respuesta es no realizar la pregunta dos
Si la Respuesta es si realizar el cuestionario Completo

Dar Prioridad al Gimnasio

2 Porque?

Montos Elevados
Mal Servicios
Falta de Tiempo

Spa	Gimnasio	Centro Recreacional

3 Sexo

Masculino
Femenino

4 Su estado civil

Soltero
Casado
Divorciado
Otro

5 Su edad esta comprendida entre:

18 a 25
26 a 35
36 a 45
46 en adelante

6 Sus ingresos familiares son:

Menos de \$ 2.000
Entre \$ 4.000 y \$ 3.000,00
Mas de \$ 5.000,00

7 En que sector de la ciudad Vive

Centro
Norte
Via a la Costa
Via a Samborondon

8 Con qué frecuencia visita usted estos Lugares?

Diario
Solo los fines de Semana
Cada quince dias
Mensual
Nunca

Spa	Gimnasio	Centro Recreacional

9 Cuanto dinero gasta mensualmente en estos lugares ?

15 a 30
31 a 50
51 a 100

Spa	Gimnasio	Centro Recreacional

10 Mencione el nombre de estos lugares que usted ha frecuentado en estos ultimos tres meses

Spa
Gym
Centro Recreacional

11 Le gustaria contar con estos tres servicios en forma integral?

SI
NO

12 ¿ Cuanto estaria dispuesto a cancelar mensualmente por un un lugar que le brinde estos tres servicios?

Acceso al Gimnasio 3 veces por semana bajo la tutoria y supervicion de Especialistas Nutricionales y Fisicos
Acceso al Spa con opcion a una Limpieza de Cutis 1 vez x mes (Limpieza facial e Hidratación)
Opcion de entrada los fines de semana al Complejo recreacionales
(Area de piscinas - Canchas deportivas - Toboganes - Salones de Juegos ,etc con su familia).

60	70	80	Mas de 100

13 En que momentos del día usted acudiría a un centro Belleza Integral

En la mañana antes de ir al trabajo
Por las tardes
Luego del trabajo
Los fines de semana

14 Que servicios cosméticos ha requerido en sus visitas a centros de estética?
(escoja una sola opción, la más importante?)

Tratamientos más utilizados	
Masajes de Relax	
Tratamientos Faciales de Hidratación	
Tratamientos Corporales	
Tratamientos para Manos y Pies	
Depilación con Cera	

A2 MODELO DE ENCUESTA UTILIZADA EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

A2.1 ENCUESTA GIMNASIOS

Nombre del Negocio:

Actividad del Negocio:

Tiempo de Funcionamiento:

Ubicación del negocio:

1.- ¿Cree usted que la situación política y económica del país ha afectado en algo la concurrencia de las personas al gimnasio? ¿En qué porcentaje?

2.- ¿En los últimos tres años la actividad del gimnasio ha aumentado, se ha mantenido o ha disminuido?

3.- ¿Cuántos establecimientos tiene el negocio?

4.- ¿Con cuántos miembros activos cuenta el gimnasio?

5.- ¿Cuáles son los servicios que brinda el gimnasio?

6.- ¿Cuánto es la tarifa mensual – trimestral - semestral - anual?

Mensual	Trimestral	Semestral	Anual

7.- ¿En promedio cuántas personas a diario asisten al gimnasio?

8.- ¿Cuáles son los días en los que hay mayor concurrencia en el gimnasio?

9.- Horario en el que con mayor frecuencia acuden los clientes

10.- ¿Cuáles son las temporadas de más fluencia para el negocio?

11.- ¿Con cuántos empleados cuenta el gimnasio?

Nombre del Negocio:
Actividad del Negocio:
Tiempo de Funcionamiento:
Ubicación del negocio:

1.- ¿Cree usted que la situación política y económica del país ha afectado en algo la concurrencia de las personas al Spa? ¿En qué porcentaje?

2.- ¿En los últimos tres años la actividad del Spa ha aumentado, se ha mantenido o ha disminuido?

3.- ¿Cuántas personas acuden con frecuencia al Spa?

4.- ¿Cuáles son los servicios que brinda el Spa?

5.- ¿Cuál es el tiempo promedio que un cliente tarda en hacerse un tratamiento?

6.- ¿Cuál es el valor promedio que gasta un cliente por tratamiento?

7.- ¿Cuántas personas acuden frecuentemente al Spa?

A2.2 ENCUESTA SPA

8.- ¿Cuáles son los días en los que hay mayor concurrencia en el spa?

9.- Horario en el que con mayor frecuencia acuden los clientes

10.- ¿Cuáles son las temporadas de más fluencia para el negocio?

11.- ¿Con cuántos empleados cuenta el spa?

A2. 3 ENCUESTA CENTROS RECREACIONALES

Nombre del Negocio:

Actividad del Negocio:

Tiempo de Funcionamiento:

Ubicación del negocio:

1.- ¿Cree usted que la situación política y económica del país ha afectado en algo la concurrencia de las personas a los centros recreacionales? ¿En qué porcentaje?

2.- ¿En los últimos tres años la actividad del centro recreacional ha aumentado, se ha mantenido o ha disminuido?

4.- ¿Cuáles son los servicios que brinda el centro recreacional?

6.- ¿Cuál es la tarifa diaria?

5.- ¿Cuántas personas acuden frecuentemente al centro recreacional?

6.- ¿Cuáles son los días en los que hay mayor concurrencia en el centro recreacional?

7.- Horario en el que con mayor frecuencia acuden los clientes

8.- ¿Cuáles son las temporadas de más fluencia para el negocio?

9.- ¿Con cuántos empleados cuenta el centro recreacional?

Anexo A-3 TRATAMIENTOS DEL SPA:

- **MASAJE RELAX (50 MIN):** Comprende Un masaje a todo su cuerpo para relajar y restaurar su energía vital. El estrés y la tensión acumulada desaparecerán con cada vez que la esteticista pase la mano suavemente, relajando músculos tensos y mejorando la circulación.



- **MASAJE ESPALDA (25 MIN):** Comprende un masaje restaurador que emplea varias técnicas, para lograr un profundo efecto terapéutico que reduce el estrés. Este masaje es ideal para liberar la tensión muscular y la fatiga mental.



- **MASAJE CON CHOCOLATE (50 MIN):** Se inicia con una estimulación en todo el cuerpo ayudando a retirar las células muertas y activar circulación. Termina con un masaje hidratante con un bálsamo nutritivo especial de chocolate.



- **REFLEXOLOGÍA (30 MIN):** Es una técnica que promueve el balance de la energía y el bienestar general. Esta terapia está basada en el principio de los puntos reflejos en los pies, que corresponden a distintos órganos del cuerpo y al estimular estos puntos se promueve un funcionamiento saludable del organismo.



- **DRENAJE CORPORAL (50 MIN):** Este tipo de masaje relaja, restaura la energía vital y la circulación en general. Nuestras esteticistas utilizan diferentes técnicas de remoción, y presión, con los dedos y manos en puntos específicos de todo el cuerpo. Se recomienda en recuperación de cirugías (descongestivo), ya que mejora la cicatrización y mejora la celulitis.



- **DRENAJE FACIAL (25 MIN):** En este masaje se emplean las mismas técnicas que se usan en corporal, relajando músculos, circulación y estrés. Excelente post operativo en cirugías faciales, por su acción descongestiva.



TRATAMIENTOS FACIALES

- **LIMPIEZA DE CUTIS (60 min.):** Tratamiento de limpieza profunda que ayuda a desintoxicar, purificar, normalizar, mantener joven y suave la piel. Una limpieza de cutis a fondo en manos de una profesional, dejará la piel en perfectas condiciones para afrontar los cambios de tiempo, la polución de las ciudades o diferentes problemas del medio ambiente.



Productos a utilizar:

2 ml Jabón líquido facial
10 gr. Scrub facial
2 ml Tónico manzanilla o floral
5 gotas Hialurónico
5 gotas Citoquinas
10 gr. Gel Hidratante
10 gr. Crema hidratante
10 gr. Protector solar
20 gr. Mascarilla Descongestiva aclaradora
1 par guantes látex
15 gr. Algodón
15 gr. Gasa
1 Servilleta facial
1 brocha facial



Aparatología a Utilizar:

Vapor con ozono
Alta frecuencia
Corriente Galvánica



PROCEDIMIENTO:

Limpiar y Tonificar: Aplicamos jabón líquido en el rostro para retirar todas las impurezas, con suaves masajes durante 5 min. Después, retiramos el jabón con esponjas faciales y agua. Luego colocamos scrub y con suaves masajes exfoliamos la piel para retirar todas las células muertas que puedan encontrarse en la superficie. Retiramos nuevamente con esponjas y agua. Seguidamente, aplicamos el tónico facial con algodón, para retirar restos de jabón o scrub que haya quedado.

Extracción: Con el rostro completamente limpio y seco, colocamos el vapor durante 10 minutos, con el propósito de abrir poros y purificar la piel, antes de la extracción de puntos negros y otras impurezas.

Utilizando gasa, y guantes procedemos a extraer, presionando suavemente la piel.

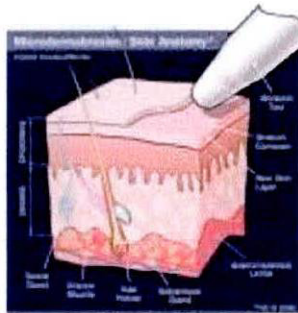
Al terminar la extracción, aplicamos 5 gotas de citoquinas en todo el rostro, este producto es descongestivo y cicatrizante e inmediatamente, aplicamos el altafrecuencia durante 5 minutos, que es un tipo de corriente con electrodo de vidrio y ozono, cuyo fin es descongestionar la piel sellando los rastros de inflamación que haya quedado en la piel por la extracción.

Hidratación: Luego, procedemos a hidratar la piel, colocamos 5 gotas de hialurónico en todo el rostro, pincelamos con ayuda de brocha facial, el gel hidratante y aplicamos corriente galvánica durante 10 minutos con ayuda de rodillo de acero inoxidable, este tipo de corriente crea una onda suspensiva que ayuda a la absorción de hialurónico, mejorando la parte externa de la piel que esta deshidratada.

Mascarilla: Luego, procedemos a realizar un masaje facial drenante, de esta manera preparamos la piel, para aplicar la mascarilla descongestiva en todo el rostro, evitando área de párpados y labios, la dejamos actuar de 15 a 20 minutos. La retiramos con esponjas y agua. Aplicamos la crema hidratante en rostro y cuello. Concluimos con la aplicación de protector solar.

Este tratamiento se lo recomienda en pieles saludables 1 vez al mes, para retirar todas las impurezas, en pieles con acné o seborreicas, se les recomienda 2 veces al mes.

- **PEELING FACIAL CON MICRODERMOABRASIÓN (60 MIN):** es una sencilla forma de peeling de profundidad media, que le devuelve a su piel la luminosidad y la elasticidad perdidas por diversos factores como el paso del tiempo, la exposición radical al sol o el acné. No es una técnica invasiva ni dolorosa. Por el contrario, durante su aplicación usted sentirá un agradable cosquilleo. Al final de cada sesión usted verá la diferencia de una piel castigada a una nueva suavidad de su piel, sin tener que esperar ningún tiempo de recuperación. Atenúa las arrugas y líneas de expresión, manchas, empareja cual daño producido por el acné.



Productos a utilizar:

2 ml Jabón líquido facial
 5 gr. Polvo Abrasivo
 2 ml Loción alfa-hidroxiácidos
 2 ml Tónico manzanilla o floral
 5 gotas Hialurónico
 10 gr. Gel Hidratante
 10 gr. Crema hidratante
 10 gr. Protector solar
 20 gr. Mascarilla Hidroplástica
 3 ml. Agua helada
 1 par guantes látex
 15 gr. Algodón
 1 Servilleta facial
 1 brocha facial
 1 bowl

Aparatología a Utilizar:

Vapor con ozono
 Corriente Galvánica
 Puntas de Diamante

PROCEDIMIENTO:

Limpiar y Tonificar: Aplicamos jabón líquido en el rostro para retirar todas las impurezas, con suaves masajes durante 5 min. Después, retiramos el jabón con esponjas faciales y agua. Seguidamente, aplicamos el tónico facial con algodón, para retirar restos de jabón que haya quedado.

Luego preparamos una mascarilla con polvo abrasivo y loción de alfa-hidroxiácidos la aplicamos en todo el rostro, evitando área de ojos y labios, esta mascarilla es aclaradora y ablanda las impurezas que luego van a ser extraídas en el proceso de microdermoabrasión. Colocamos el vapor durante 10 minutos, retiramos nuevamente con esponjas y agua.

Microdermoabrasión: Con el rostro completamente limpio y seco, colocamos las puntas de diamantes, la pasamos en todo el rostro durante 10 minutos evitando área de ojos y labios. Este proceso de microdermoabrasión sirve para mejorar manchas, secuelas de acné, líneas de expresión y deshidratación.

Hidratación: Luego, procedemos a hidratar la piel, colocamos 5 gotas de hialurónico en todo el rostro, pincelamos con ayuda de brocha facial, el gel hidratante y aplicamos corriente galvánica durante 10 minutos con ayuda de rodillo de acero inoxidable, este tipo de corriente crea una onda suspensiva que ayuda a la absorción de hialurónico, mejorando la parte externa de la piel que esta deshidratada.

Mascarilla: Luego, procedemos a realizar un masaje facial drenante, de esta manera preparamos la piel, para aplicar la mascarilla hidroplastica (colocamos en bowl la mascarilla hidroplastica y agua helada, mezclamos y aplicamos con ayuda de espátula en todo el rostro incluidos párpados), la dejamos actuar de 15 a 20 minutos. La retiramos con esponjas y agua. Aplicamos la crema hidratante en rostro y cuello. Concluimos con la aplicación de protector solar.

Este tratamiento se lo recomienda realizar 1 sesión por semana como mínimo durante 6 a 8 semanas, para ver resultados favorables, es necesario previo diagnostico por parte de cosmetóloga para indicar cantidad de sesiones.

- **HIDRATACION CON VELO DE COLAGENO (60 MIN):** Al hablar de Velo de Colágeno nos referimos a una máscara de fibras puras de colágeno (las mismas encontradas en la dermis junto con otras fibras y la sustancia fundamental) que nos mantiene la piel hidratada y turgente. El tratamiento intensivo velo de colágeno es un tratamiento de hidratación intensiva para reponer el colágeno que se va perdiendo a partir de los 30 años.



Productos a utilizar:

2 ml Jabón líquido facial
10 gr. Scrub facial
2 ml Tónico manzanilla o floral
5 gotas Hialurónico
5 gotas citoquinas
10 gr. Gel Hidratante
10 gr. Crema hidratante
10 gr. Protector solar
1 Velo de Colágeno
1 par guantes látex
15 gr. Algodón
15 gr. Gasa
1 Servilleta facial
1 brocha facial

Aparatología a Utilizar:

Vapor con ozono
Alta frecuencia
Corriente Galvánica

PROCEDIMIENTO:

Limpiar y Tonificar: Aplicamos jabón líquido en el rostro para retirar todas las impurezas, con suaves masajes durante 5 min. Después, retiramos el jabón con esponjas faciales y agua. Luego colocamos scrub y con suaves masajes exfoliamos la piel para retirar todas las células muertas que puedan encontrarse en la superficie. Retiramos nuevamente con esponjas y agua. Seguidamente, aplicamos el tónico facial con algodón, para retirar restos de jabón o scrub que haya quedado.

Extracción: Con el rostro completamente limpio y seco, colocamos el vapor durante 10 minutos, con el propósito de abrir poros y purificar la piel, antes de la extracción de puntos negros y otras impurezas.

Utilizando gasa, y guantes procedemos a extraer, presionando suavemente la piel.

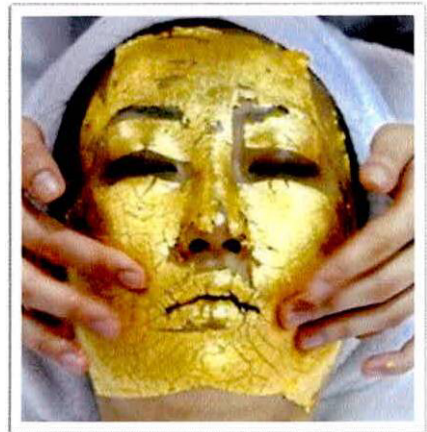
Al terminar la extracción, aplicamos 5 gotas de citoquinas en todo el rostro, este producto es descongestivo y cicatrizante e inmediatamente, aplicamos el altafrecuencia durante 5 minutos, que es un tipo de corriente con electrodo de vidrio y ozono, cuyo fin es descongestionar la piel sellando los rastros de inflamación que haya quedado en la piel por la extracción.

Hidratación: Luego, procedemos a hidratar la piel, colocamos 5 gotas de hialurónico en todo el rostro, pincelamos con ayuda de brocha facial, el gel hidratante y aplicamos corriente galvánica durante 10 minutos con ayuda de rodillo de acero inoxidable, este tipo de corriente crea una onda suspensiva que ayuda a la absorción de hialurónico, mejorando la parte externa de la piel que esta deshidratada.

Mascarilla: Luego, procedemos a realizar un masaje facial drenante, de esta manera preparamos la piel, para aplicar el velo de colágeno, su función es revitalizar e hidratar la piel, lo dejamos actuar de 15 a 20 minutos. Retiramos y aplicamos la crema hidratante en rostro y cuello. Concluimos con la aplicación de protector solar.

Este tratamiento se lo recomienda realizar 1 sesión por semana como mínimo durante 6 a 8 semanas, para ver resultados favorables, es necesario previo diagnostico por parte de cosmetóloga para indicar cantidad de sesiones.

- **TRATAMIENTO CON MASCARILLA DE ORO (60 MIN):** El oro se ha destacado hoy en día en el mundo de la belleza y cosmética, porque actúa como antioxidante, reafirmante, revitaliza y oxigena la piel. Reduce arrugas finas, aclara pieles opacas, Cansadas y sin brillo. Este tratamiento lo usan tanto mujeres como Hombres, a partir de 30 años.



Productos a utilizar:

2 ml Jabón líquido facial
10 gr. Scrub facial
2 ml Tónico manzanilla o floral
5 gotas Hialurónico
5 gotas citoquinas
10 gr. Gel Hidratante
10 gr. Crema hidratante
10 gr. Protector solar
20 gr. Mascarilla Oro
2 gr. Ampolla colágeno
1 par guantes látex
15 gr. Algodón
15 gr. Gasa
1 Servilleta facial
1 brocha facial

Aparatología a Utilizar:

Vapor con ozono
Alta frecuencia
Corriente Galvánica

PROCEDIMIENTO:

Limpiar y Tonificar: Aplicamos jabón líquido en el rostro para retirar todas las impurezas, con suaves masajes durante 5 min. Después, retiramos el jabón con esponjas faciales y agua. Luego colocamos scrub y con suaves masajes exfoliamos la piel para retirar todas las células muertas que puedan encontrarse en la superficie. Retiramos nuevamente con esponjas y agua. Seguidamente, aplicamos el tónico facial con algodón, para retirar restos de jabón o scrub que haya quedado.

Extracción: Con el rostro completamente limpio y seco, colocamos el vapor durante 10 minutos, con el propósito de abrir poros y purificar la piel, antes de la extracción de puntos negros y otras impurezas.

Utilizando gasa, y guantes procedemos a extraer, presionando suavemente la piel.

Al terminar la extracción, aplicamos 5 gotas de citoquinas en todo el rostro, este producto es descongestivo y cicatrizante e inmediatamente, aplicamos el altafrecuencia durante 5 minutos, que es un tipo de corriente con electrodo de vidrio y ozono, cuyo fin es descongestionar la piel sellando los rastros de inflamación que haya quedado en la piel por la extracción.

Hidratación: Luego, procedemos a hidratar la piel, colocamos 5 gotas de hialurónico en todo el rostro, pincelamos con ayuda de brocha facial, el gel hidratante y aplicamos corriente galvánica durante 10 minutos con ayuda de rodillo de acero inoxidable, este tipo de corriente crea una onda suspensiva que ayuda a la absorción de hialurónico, mejorando la parte externa de la piel que esta deshidratada.

Mascarilla: Luego, procedemos a realizar un masaje facial drenante, con ampolla de colágeno de esta manera preparamos la piel, para aplicar la mascarilla de oro, cuyos componentes de minerales y nutrientes ayudan al envejecimiento y flaccidez del cutis, la dejamos actuar de 15 a 20 minutos. La retiramos con esponjas y agua. Aplicamos la crema hidratante en rostro y cuello. Concluimos con la aplicación de protector solar.

Este tratamiento se lo recomienda realizar 1 sesión por semana como mínimo durante 6 a 8 semanas, para ver resultados favorables, es necesario previo diagnostico por parte de cosmetóloga para indicar cantidad de sesiones.

- **TRATAMIENTO LIFTING CON RADIOFRECUENCIA (60 MIN):** Los modernos procedimientos que incluyen la utilización del rejuvenecimiento con

radiofrecuencia se combinan para elevar la temperatura del tejido conjuntivo mediante un sofisticado sistema electrónico que provoca la regeneración y producción de nuevo colágeno consiguiendo el rejuvenecimiento facial y mejora de las arrugas que tienden a desaparecer.



Productos a utilizar:

- 2 ml Jabón líquido facial
- 10 gr. Scrub facial
- 2 ml Tónico manzanilla o floral
- 5 gotas Hialurónico
- 100 gr. Gel Hidratante
- 10 gr. Crema hidratante
- 10 gr. Protector solar
- 1 par guantes látex
- 15 gr. Algodón
- 1 Servilleta facial
- 1 brocha facial

Aparatología a Utilizar:

Radiofrecuencia

PROCEDIMIENTO:

Limpiar y Tonificar: Aplicamos jabón líquido en el rostro para retirar todas las impurezas, con suaves masajes durante 5 min. Después, retiramos el jabón con esponjas faciales y agua. Luego colocamos scrub y con suaves masajes exfoliamos la piel para

retirar todas las células muertas que puedan encontrarse en la superficie. Retiramos nuevamente con esponjas y agua. Seguidamente, aplicamos el tónico facial con algodón, para retirar restos de jabón o scrub que haya quedado.

Hidratación: Luego, procedemos a hidratar la piel, colocamos 5 gotas de hialurónico en todo el rostro, pincelamos con ayuda de brocha facial, el gel hidratante y aplicamos Radiofrecuencia, en todo el rostro, durante 1 hora, luego limpiamos el exceso de gel con servilleta facial y aplicamos protector solar.

El efecto lifting será visible de acuerdo a la cantidad de sesiones, se debe realizar 1 vez por semana, dependiendo de la flacidez de la piel, la cosmetóloga diagnosticará cantidad de sesiones. Se recomienda el uso de filtro solar diariamente.

* **RIZADO DE PESTAÑAS (45 MIN):** Para empezar se utiliza un rulito similar al que se utiliza para la permanente en el cabello sólo que a proporción de las pestañas, es decir pequeñísimo, este se adhiere a las pestañas con un pegamento especial. Vienen en distintos tamaños según la necesidad. Luego de colocar el rulito, se aplica sobre las pestañas un líquido especial para rizarlas, durante 15 minutos. En seguida se coloca neutralizante para fijar el rizado, con ayuda de un cotonete. Se retira el rulito con agua y luego se aplica colágeno para mantenerlas suaves. Después de 24 horas podremos maquillarlas.

Productos a Utilizar:

- 1 par rulitos
- 10 gotas pegamento
- 5 gotas liquido rizador de pestañas
- 5 gotas de neutralizante
- 5 gotas colágeno
- 1 cotonete



TRATAMIENTOS CORPORALES

- **EXFOLIACIÓN CORPORAL (30 MIN):** Tratamiento ideal para tener una piel suave y tersa. Comienza con una exfoliación en todo el cuerpo a base de un coctel de aceites esenciales mezclado con sales granuladas, con el fin de eliminar células muertas. Termina con una deliciosa crema en todo el cuerpo con técnicas especiales de aplicación para dar a la piel hidratación y firmeza, restaurando la belleza natural.



Productos a Utilizar:

- 50 grs. Sales Exfoliantes
- 20 ml Jabón líquido perfumado
- 5 gotas Aceites Esenciales
- 25 grs. Crema Hidratante Corporal
- 2 Esponjas Corporales

Procedimiento: Este tratamiento comienza con la exfoliación en todo el cuerpo con la mezcla de sales exfoliantes, jabón líquido y aceites esenciales. Masajeamos todo el cuerpo enérgicamente, para aumentar la circulación durante 20 minutos aproximadamente, retiramos con esponjas corporales. Con la piel limpia y seca aplicamos la crema hidratante con suaves masajes hasta su total absorción.

- **PEELING CORPORAL (50 MIN):** Se comienza con la exfoliación corporal para preparar el cuerpo y facilitar la absorción de los activos. Seguido se aplica una mascarilla mineral para nutrir, dar firmeza y suavidad a la piel. Una vez que se retira la mascarilla termina con deliciosa crema en todo el cuerpo con técnicas especiales de aplicación.



Productos a Utilizar:

50 grs. Sales Exfoliantes
20 ml Jabón líquido perfumado
5 gotas Aceites Esenciales
25 grs. Crema Hidratante Corporal
125 grs. Mascarilla Mineral en Polvo
20 ml Agua Mineral
2 Esponjas Corporales
1 Brocha Corporal

Procedimiento: Este tratamiento comienza con la exfoliación en todo el cuerpo con la mezcla de sales exfoliantes, jabón líquido y aceites esenciales. Masajeamos todo el cuerpo enérgicamente, para aumentar la circulación durante 20 minutos aproximadamente, retiramos con esponjas corporales. Mezclamos la mascarilla en polvo con agua, aplicamos con pincel en todo el cuerpo, la dejamos actuar 25 minutos. Retiramos con esponjas corporales y agua. Luego, con la piel limpia y seca aplicamos la crema hidratante con suaves masajes hasta su total absorción.

- **BAÑO DE CAJÓN o SAUNA MEDICINAL (30 MIN):** En general, por realizarse en un ambiente cálido y húmedo este tipo de baño provoca sudoración profusa, lo cual produce que los vasos sanguíneos se dilaten y la sangre circule mejor. Sus efectos benéficos varían en las diversas partes del organismo: Está recomendado para el tratamiento de acné y psoriasis durante la adolescencia. Mejora la circulación, aumenta la frecuencia cardíaca y disminuyen las cifras de la tensión arterial. Ayuda al alivio de dolores musculares y en casos de artritis mejora los movimientos de las articulaciones. Los baños de cajón a vapor ayudan a tener una buena circulación de la sangre, eliminar las células muertas del cuerpo, recuperar el sueño de forma natural y bajar los niveles de colesterol. Además, afirma, ayudan a bajar de peso y a mantener la piel saludable y tersa.

Productos a Utilizar:

20 grs. Eucalipto
20 grs. Manzanilla
20 grs. Romero
20 grs. Hierbaluisa



Procedimiento: Esta terapia de baño, donde se combinan plantas medicinales, estimula los mecanismos del cuerpo que segregan toxinas. Se le deja a la persona durante 5 minutos, dentro del sauna, luego toma una ducha en todo el cuerpo. Este proceso se le repite 4 veces. Se recomienda esta terapia todos los días.

PARAFINA DE MANOS Y PIES (20 MIN): Los pies y las manos son, por lo general, las zonas más castigadas del cuerpo, pero un buen tratamiento con parafina puede devolverles la lozanía. Después de un tratamiento de parafina la piel se siente muy suave e hidratada. Este tratamiento es muy sencillo y ayuda a humectar la piel a niveles profundos, aumentando el flujo sanguíneo ya que la capa de parafina, al estar húmeda, impide que la humedad se evapore y esta regresa a las capas profundas de la piel, ayudando así a rejuvenecerla.

Productos a Utilizar:

- 20 ml Jabón líquido
- 15 grs. Crema Hidratante
- 2 fundas plásticas
- 2 guantes o escarpín de toalla
- 1 Brocha Ancha



Procedimiento: El primer paso es siempre una correcta higiene, con jabón líquido limpiar el área para dejarla libre de sudor, cremas, desodorantes, etc. A continuación se aplica crema hidratante, con masajes relajantes, hasta su absorción total. Separando los dedos para que cubra toda la superficie a tratar, sumergimos en parafina o aplicamos con una brocha ancha y retiramos hasta que comienza a solidificar. Repetimos el procedimiento de 3 a 5 veces hasta lograr una capa suficiente para retener la temperatura. Cubrimos con una bolsa plástica y luego una manopla o escarpín de toalla para mantener el calor. Al cabo de 10 a 15 minutos se retiran los envoltorios y se desprende la parafina. Se notara inmediatamente la piel más suave e hidratada. Termina con aplicación de crema hidratante y suave masaje relajante hasta total absorción.

*** DEPILACIÓN CON CERA (30 MIN):** La gran ventaja que nos ofrece este método, a diferencia de muchos otros, es que a medida que se realiza la depilación el vello no sólo desaparece, sino que se va debilitando cada vez más; lo cual hace que su aparición se de recién a las quinta semana. Es conveniente que la depilación con cera sea hecha por un experto, esto no es solamente por una cuestión de evitar riesgos, sino que son ellos los que conocen los trucos de aplicación que nos asegurarán un mejor resultado y una mayor duración.

Productos a Utilizar:

20 ml Loción Higiénica

15 grs. Algodón

10 grs. Talco

1 cartucho de Cera

20 Bandas Depilación

10 ml Aceite para retirar cera

20 grs. Crema Hidratante

1 Espátula de Madera



Procedimiento: Antes de proceder con el método depilatorio se debe limpiar la zona que va a ser depilada, con loción higiénica. Aplicamos talco en el área depilar. Cuando la cera alcanzó la temperatura deseada, se la colocará sobre la piel con una espátula siguiendo la dirección del vello. Una vez hecho esto se puede elegir entre colocar tres bandas especiales masajeando suavemente para que se adhieran sobre la cera o esperar que se enfríe y luego remover con las manos. Una vez que la cera se haya pegado muy fuertemente a la piel, se tirará rápidamente, y de una sola vez, la banda de forma contraria a la dirección del vello y así garantizamos de que todos se eliminarán de raíz. De esta forma repetiremos el procedimiento en todas las áreas en las que vayamos a realizar la depilación con cera, retiramos el residuo con algodón y aceite. Inmediatamente aplicamos crema hidratante. Esta técnica puede aplicarse sin ningún riesgo en varias zonas del cuerpo: axilas, brazos, línea bikini, piernas, cejas, etc. La depilación con cera se ha vuelto tan popular que ya desde hace algunos años los hombres se han sumado a la experiencia, aplicando este sistema en pecho, espalda y rostro. Se recomienda cada tres semanas, dependiendo del crecimiento del vello.

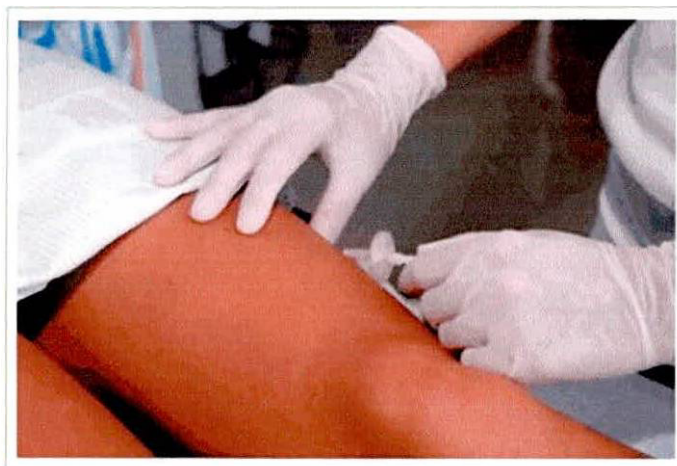
- **CARBOXITERAPIA (60 MIN):** En la actualidad, la carboxiterapia es una de las mejores terapias para combatir la celulitis, el exceso de grasa en el cuerpo, la flacidez y el envejecimiento corporal y facial.

Productos a Utilizar:

15 grs. algodón
10 ml Alcohol Antiséptico
1 Aguja 30g x ½
1000 CC CO2 Medicinal



Procedimiento: Procedemos a valorar el paciente, es decir, medir y pesar. Para determinar el área donde se realizaran las infiltraciones. Limpiamos el área con algodón y alcohol. El proceso consiste en la aplicación de microinyecciones localizadas de CO2 mediante un equipo diseñado especialmente para este fin. Dicho equipo se encarga de controlar la velocidad de flujo del gas (contenido en un tanque), la dosis administrada y el tiempo de inyección. La introducción del CO2 se realiza por vía subcutánea, gracias a una fina aguja a la que llega el gas a través de un conducto flexible desde el equipo. El gas debe ser de tipo medicinal [anaeróbico](#) con una pureza del 99,9%. La duración de una sesión de carboxiterapia puede durar entre 30 y 60 minutos, dependiendo de qué áreas se vayan a tratar, y cuántas de ellas en una sola sesión.



- **RADIOFRECUENCIA (60 MIN):** La radio frecuencia es la aplicación de ondas electromagnéticas sobre la superficie corporal, ésta técnica tiene muchos efectos benéficos, aún más que las terapias con rayos láser. Algunos de los beneficios producidos por el equipo de RF son: La estimulación de las fibras de colágeno que al estirarse producen un efecto de tonificación, el cual se ve reflejado en una piel firme, sana y libre de líneas de expresión. Cuando las ondas de alta frecuencia pasan a través de la piel la energía electromagnética se va transformando en energía térmica. La cual puede ser la responsable de una mejoría notable a nivel de la dermis, basándose en la capacidad de contracción del colágeno, producida por el aumento de la temperatura en el interior de los tejidos, a través de la RF se aumenta la temperatura en profundidad sin afectar la superficie cutánea.

Productos a Utilizar:

250 grs. Gel neutro

15 grs. Algodón

10 ml Alcohol Antiséptico



Procedimiento: Previamente limpiamos el área con algodón y alcohol. Luego se aplica sobre la piel limpia una capa de gel y se aplica la energía introduciéndola por medio de un cabezal de tratamiento que se mueve constantemente sobre la piel. La duración del tratamiento es variable dependiendo del área a tratar. Áreas pequeñas como los [brazos](#) suelen realizarse en 25 ó 30 minutos, mientras que áreas más amplias como caderas pueden prolongarse de 45 a 60 minutos.

Una vez terminada la sesión se aplica protector solar en las zonas tratadas y el paciente puede incorporarse a su vida cotidiana inmediatamente, evitando el sol y los UVA las siguientes 48 horas. Se recomienda beber abundante agua tras la sesión, ya que ayudará al resultado final.

El número de sesiones necesarias es variable y va a depender del estado de cada paciente y el nivel de exigencia del mismo, pero se consideran necesarias entre 4 y 6 en facial, y entre 6 y 10 en tratamientos corporales, 1 vez por semana.

Anexo A-4 Costos de Tratamientos

Tratamiento	Detalle de Productos y Cantidades Utilizadas	Total USD unitario	Total Costo de Tratamiento USD
PEELING FACIAL CON MICRODERMOABRASI ON	2ml Jabon Liquido Facial	0.2	4.11
	5gr. Polvo Abrasivo	0.31	
	2ml Locion Alfahidroxiacidos	0.2	
	2ml Tónico Manzanilla o Floral	0.2	
	5 Gotas Hialuronico	0.31	
	10gr. Gel Hidratante	0.87	
	10gr. Protector Solar	0.83	
	20gr. Mascarilla Hidroplastica	0.88	
	1 par guantes látex	0.26	
	1 Servilleta facial	0.05	
HIDRATAACION CON VELO DE COLAGENO	2ml Jabon Liquido Facial	0.2	12.28
	10gr. Scrub Facial	0.9	
	2ml Tónico Manzanilla o Floral	0.2	
	5 Gotas Hialuronico	0.31	
	10gr. Gel Hidratante	0.7	
	10gr. Crema Hidratante	1.86	
	10gr. Protector Solar	0.83	
	1 Velo de Colageno	6.5	
	1 par guantes látex	0.26	
	1.5gr. Algodón	0.21	
	1.5gr. Gasa	0.26	
	1 Servilleta facial	0.05	
TRATAMIENTO LIFTING CON RADIOFRECUENCIA	2ml Jabon Liquido Facial	0.2	6.02
	10gr. Scrub Facial	0.9	
	2ml Tónico Manzanilla o Floral	0.2	
	5 Gotas Hialuronico	0.31	
	10gr. Gel Neutro	1	
	10gr. Crema Hidratante	1.86	
	10gr. Protector Solar	0.83	
	1 par guantes látex	0.26	
	1.5gr. Algodón	0.21	
	1 Servilleta facial	0.05	
	2 Papel Toalla	0.2	
RIZADO DE PESTAÑAS	1 Par Rulitos	0.5	1.1
	10 Gotas Pegamento	0.1	
	5 Gotas Liquido Rizador de Pestañas	0.1	
	5 Gotas de Neutralizante	0.2	
	5 Gotas de Colageno	0.1	
	1 Cotonete	0.1	
EXFOLIACION CORPORAL	50GR. Saalex Exfoliantes	0.04	5.1
	20ml. Jabon Liquido Perfumado	0.2	
	5 Gotas de Aceites Esenciales	0.33	
	25gr. Crema Hidratante Corporal	4.53	
	2 Esponjas Corporales		

BAÑO DE CAJON O SAUNA MEDICINAL	20GR, Eucaplipto	0.1	
	20gr. Manzanilla	0.2	
	20gr., Romero	0.1	
	20gr. Hierbaluisa	0.1	0.5
PARAFINA DE MANOS Y PIES	20ml. Jabon Liquido	0.2	
	15gr. Crema Hidratante	2.79	
	2 Fundas Plasticas	0.05	
	2 Guantes o Escarpin de Toalla	1	
	1 Brocha Ancha		4.04
DEPILACION CON CERA	20ML Locion Higienica	0.2	
	15gr. Algodón	0.21	
	10gr. Talco	0.1	
	1 Cartucho de Cera	0.96	
	20 Bandas Depilacion	2	
	10ml. Aceite para retirar cera	0.5	
	20gr. Crema Hidratante	4.53	8.5
CARBOXITERAPIA	1 Espotula de Madera		
	15gr. Algodón	0.21	
	10ml Alcohol Antiseptico	0.41	
	1 Aguja 30g x 1/2	0.15	
MASAJE DE RELAX	1000 CC CO2 Medicinal	0.02	0.79
	2 ml Aceite Esencial	2	2
MASAJE DE RELAX CON CHOCOLATE			
	2 ml Aceite Esencial	2	
RADIOFRECUENCIA	Balsamo Nutritivo de Chocolate	4	6
	250GR Gel Neutro	0.5	
	15gr. Algodón	0.3	
MASCARILLA DE ORO	10ml Alcohol Antiseptico	0.2	1
	2 ml Jabón liquido facial	0.2	
	10 gr. Scrub facial	0.9	
	2 ml Tónico manzanilla o floral	0.2	
	5 gotas de Hialuronico	0.31	
	5 gotas de Citoquinas	0.33	
	10 gr. Gel Hidratante	0.87	
	10gr. Crema Hidratante	1.86	
	10 gr. Protector solar	0.83	
	20 gr. Mascarilla Oro	3.33	
	2 gr Ampolla de Colageno	1.5	
	1 par guantes látex	0.26	
	15 gr. Algodón	0.21	
	15 gr. Gasa	0.26	
	1 Servilleta facial	0.05	11.11
LIMPIEZA DE CUTIS PROFUNDA MAS VELO COLAGENO			
	2 ml Jabón liquido facial	0.2	
	10 gr. Scrub facial	0.9	
	2 ml Tónico manzanilla o floral	0.2	
	5 gotas de Hialuronico	0.31	
	5 gotas de Citoquinas	0.33	
	10 gr. Gel Hidratante	0.87	
	10 gr. Protector solar	0.83	
	1 Velo de Colageno	6.5	
	1 par guantes látex	0.26	
	15 gr. Algodón	0.21	
	15 gr. Gasa	0.26	
	1 Servilleta facial	0.05	
			10.92

Anexo A-5 ESTIMACIÓN DE CAPACIDAD DEL GIMNASIO

Estimación de la Capacidad Gimnasio

FITNEES SPORT CLUB

Turnos	Hora Pico	# de Personas por Horas Pico	Total Personal Diario
Mañana	4	400	1600
Tarde	1	400	400
Noche	5	400	2000
Totales	10	1200	4000

GOLD GYM

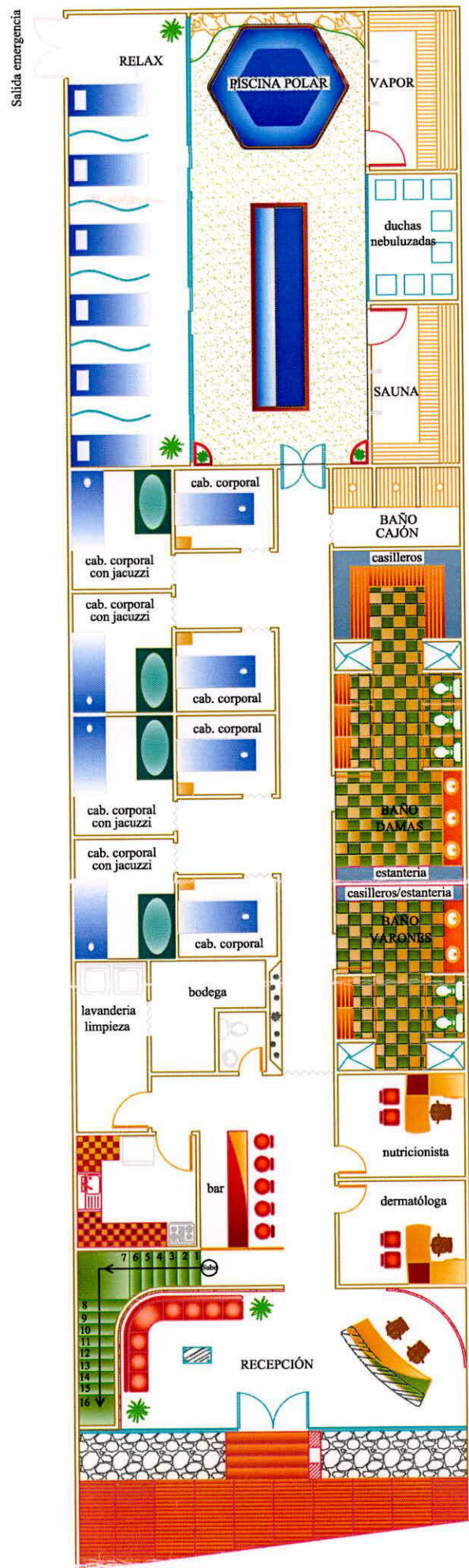
Turnos	Hora Pico	# de Personas por Horas Pico	Total Personal Diario
Mañana	4	250	1000
Tarde	1	250	250
Noche	5	250	1250
Totales	10	750	2500

Anexo A-6 Estimación de Capacidad del SPA

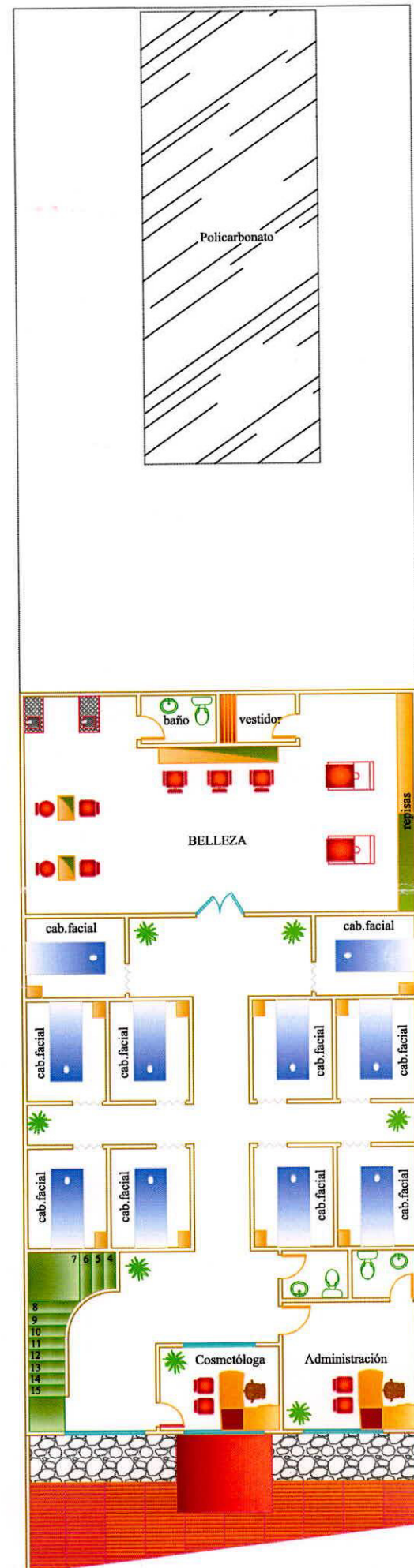
Turnos	Cantidad de Cabinas	Horas de Atencion	# de Personas Diaria	Dias de Atencion Semanal	Total Semanal Capacidad Maxima	Total Mes Capacidad Maxima
Mañana	18	5	90	6	540	2160
Tarde	18	6	108	6	648	2592
Totales			198	12	1188	4752

DARMA SPA

Turnos	# de Personas Diaria	Dias de Atencion Semanal	Total Semanal Capacidad Maxima	Total Mes Capacidad Maxima
Mañana	15	7	105	420
Tarde	25	6	150	600
Totales	40	13	255	1020



PLANTA BAJA



PLANTA ALTA

L1

CONTIENE
PLANTAS ARQUITECTONICAS

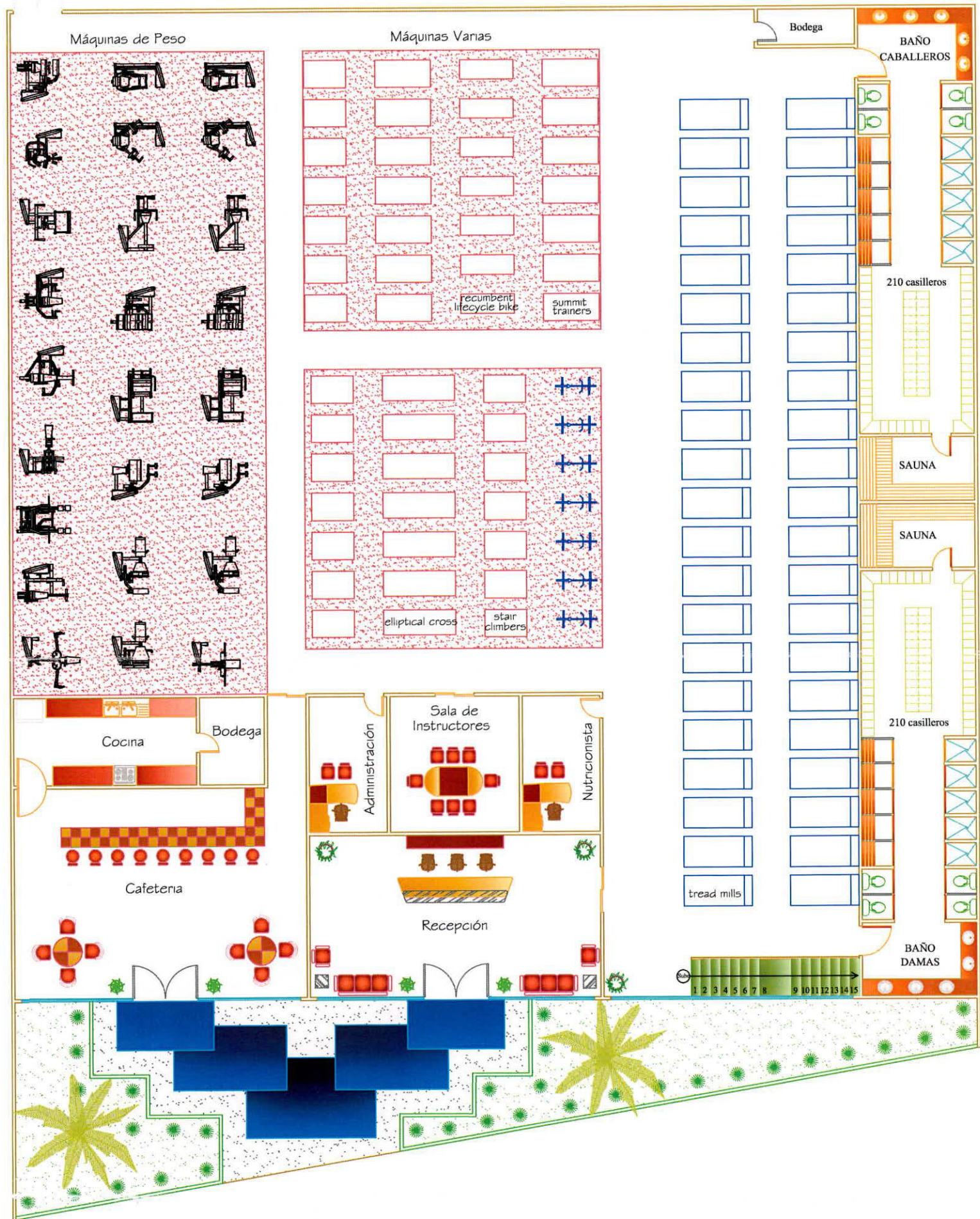
SEPTIEMBRE-10

DIBUJO
SRTA. GINA LEDESMA

ESC. 1:150

Proyecto
SPA
FITNEES CLUB

Salida emergencia



PLANTA BAJA

L1

CONTIENE
PLANTA ARQUITECTONICA

SEPTIEMBRE-10

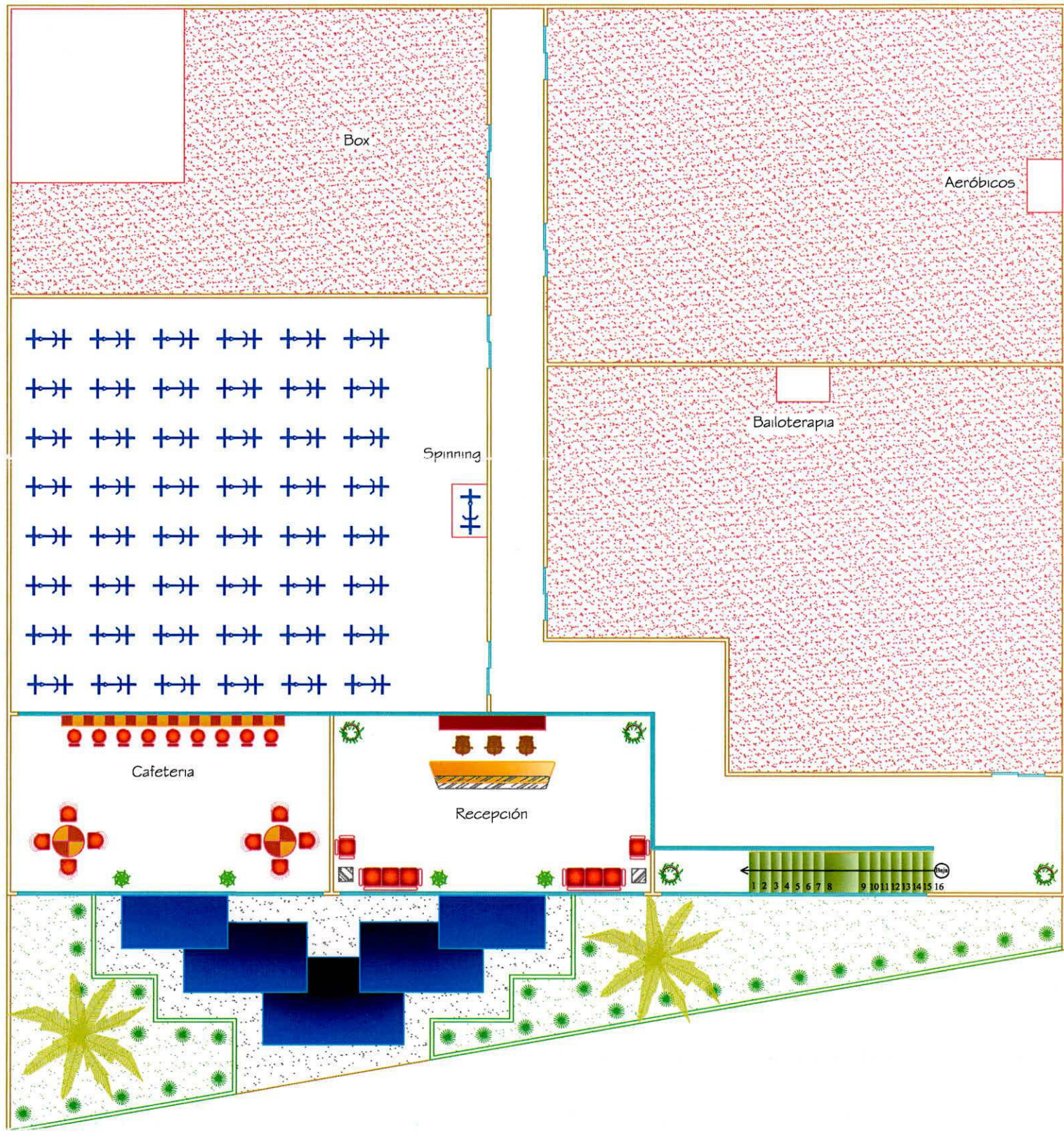
DIBUJO
SRTA. GINA LEDESMA

ESC. 1:150

Proyecto
GIMNASIO
FITNEES CLUB



VISTA FRONTAL



PLANTA ALTA

L1

CONTIENE
VISTA FRONTAL Y
PLANTA ARQUITECTONICA

DIBUJO
SRTA. GINA LEDESMA

SEPTIEMBRE-10

ESC. 1:150

Proyecto
GIMNASIO
FITNEES CLUB



L1

CONTIENE
PLANTA ARQUITECTONICA

DIBUJO
ROGELIO SANCHEZ

SEPTIEMBRE-10

ESC. 1:750

Proyecto
COMPLEJO
FITNEES CLUB

Anexo A-10 Tabla de Amortización Préstamo

Calculo de Prestamos a la Corporacion Alarcon

		Prestamos	
Valor	1,400,000.00	Tasa anual	12%
A financiar	1,400,000.00	Tasa mensual	1.00%
años	5	cuota	\$31,142.23
meses	60		
Resumen			

Detalle	Capital	Intereses	Cuota Anual
Año 1	217,406.34	156,300.38	373,706.72
Año 2	244,978.91	128,727.81	373,706.72
Año 3	276,048.37	97,668.38	373,706.72
Año 4	311,058.21	62,648.51	373,706.72
Año 5	350,508.17	23,198.55	373,706.72
Totales	1,400,000.00	468,533.61	1,868,533.61

Periodo	Intereses	Principal	Saldo	% Intereses	% Principal
0			1,400,000.00		
1	14,000.00	17,142.23	1,382,857.77	44.96%	55.04%
2	13,828.58	17,313.65	1,365,544.12	44.40%	55.60%
3	13,655.44	17,486.79	1,348,057.34	43.85%	56.15%
4	13,480.57	17,661.65	1,330,395.69	43.29%	56.71%
5	13,303.96	17,838.27	1,312,557.42	42.72%	57.28%
6	13,125.57	18,016.65	1,294,540.76	42.15%	57.85%
7	12,945.41	18,196.82	1,276,343.94	41.57%	58.43%
8	12,763.44	18,378.79	1,257,965.16	40.98%	59.02%
9	12,579.65	18,562.58	1,239,402.58	40.39%	59.61%
10	12,394.03	18,748.20	1,220,654.38	39.80%	60.20%
11	12,206.54	18,935.68	1,201,718.70	39.20%	60.80%
12	12,017.19	19,125.04	1,182,593.66	38.59%	61.41%
13	11,825.94	19,316.29	1,163,277.37	37.97%	62.03%
14	11,632.77	19,509.45	1,143,767.91	37.35%	62.65%
15	11,437.68	19,704.55	1,124,063.37	36.73%	63.27%
16	11,240.63	19,901.59	1,104,161.77	36.09%	63.91%
17	11,041.62	20,100.61	1,084,061.16	35.46%	64.54%
18	10,840.61	20,301.62	1,063,759.55	34.81%	65.19%
19	10,637.60	20,504.63	1,043,254.92	34.16%	65.84%
20	10,432.55	20,709.68	1,022,545.24	33.50%	66.50%
21	10,225.45	20,916.77	1,001,628.47	32.83%	67.17%
22	10,016.28	21,125.94	980,502.52	32.16%	67.84%
23	9,805.03	21,337.20	959,165.32	31.48%	68.52%
24	9,591.65	21,550.57	937,614.75	30.80%	69.20%
25	9,376.15	21,766.08	915,848.67	30.11%	69.89%
26	9,158.49	21,983.74	893,864.93	29.41%	70.59%
27	8,938.65	22,203.58	871,661.35	28.70%	71.30%
28	8,716.61	22,425.61	849,235.74	27.99%	72.01%
29	8,492.36	22,649.87	826,585.87	27.27%	72.73%
30	8,265.86	22,876.37	803,709.50	26.54%	73.46%
31	8,037.10	23,105.13	780,604.37	25.81%	74.19%
32	7,806.04	23,336.18	757,268.19	25.07%	74.93%
33	7,572.68	23,569.54	733,698.64	24.32%	75.68%
34	7,336.99	23,805.24	709,893.40	23.56%	76.44%
35	7,098.93	24,043.29	685,850.11	22.80%	77.20%
36	6,858.50	24,283.73	661,566.38	22.02%	77.98%
37	6,615.66	24,526.56	637,039.82	21.24%	78.76%
38	6,370.40	24,771.83	612,267.99	20.46%	79.54%
39	6,122.68	25,019.55	587,248.44	19.66%	80.34%
40	5,872.48	25,269.74	561,978.70	18.86%	81.14%
41	5,619.79	25,522.44	536,456.26	18.05%	81.95%
42	5,364.56	25,777.66	510,678.60	17.23%	82.77%
43	5,106.79	26,035.44	484,643.16	16.40%	83.60%
44	4,846.43	26,295.80	458,347.36	15.56%	84.44%
45	4,583.47	26,558.75	431,788.61	14.72%	85.28%
46	4,317.89	26,824.34	404,964.27	13.87%	86.13%
47	4,049.64	27,092.58	377,871.68	13.00%	87.00%
48	3,778.72	27,363.51	350,508.17	12.13%	87.87%
49	3,505.08	27,637.15	322,871.03	11.26%	88.74%
50	3,228.71	27,913.52	294,957.51	10.37%	89.63%
51	2,949.58	28,192.65	266,764.86	9.47%	90.53%
52	2,667.65	28,474.58	238,290.28	8.57%	91.43%
53	2,382.90	28,759.32	209,530.96	7.65%	92.35%
54	2,095.31	29,046.92	180,484.04	6.73%	93.27%
55	1,804.84	29,337.39	151,146.66	5.80%	94.20%
56	1,511.47	29,630.76	121,515.90	4.85%	95.15%
57	1,215.16	29,927.07	91,588.83	3.90%	96.10%
58	915.89	30,226.34	61,362.49	2.94%	97.06%
59	613.62	30,528.60	30,833.89	1.97%	98.03%
60	308.34	30,833.89	0.00	0.99%	99.01%

Anexo A-11 Tabla de Activos Fijos Muebles, Equipos, Maquinarias y Misceláneos

Canti	Equipos, Maquinarias, Misceláneos	Tipo de Activos	Costo Unita	Totales
50	Bicicletas Estáticas	EQUIPOS	460.00	23,000.00
50	Steps	EQUIPOS	70.54	3,527.00
50	Bastones	EQUIPOS	5.00	250.00
50	Mancuernas	EQUIPOS	216.07	10,803.50
50	Colchonetas	EQUIPOS	22.32	1,116.00
30	Maquinas corredoras	EQUIPOS	1,633.04	48,991.20
30	Maquinas caminadoras	EQUIPOS	1,090.00	32,700.00
20	Elípticas	EQUIPOS	713.39	14,267.80
10	Maquinas de piernas	EQUIPOS	1,130.00	11,300.00
10	Maquinas de pechos	EQUIPOS	1,015.00	10,150.00
5	Maquinas de glúteos	EQUIPOS	1,060.00	5,300.00
10	Maquinas de espalda	EQUIPOS	1,200.00	12,000.00
5	Maquinas de pantorrilla	EQUIPOS	1,050.00	5,250.00
5	Bancos de abdominales	EQUIPOS	275.00	1,375.00
5	Maquinas de abdominales acostados	EQUIPOS	583.00	2,915.00
10	Maquinas de hombros acostados	EQUIPOS	583.00	5,830.00
10	Maquinas de Tríceps	EQUIPOS	1,080.00	10,800.00
10	Maquinas de Biceps	EQUIPOS	1,030.00	10,300.00
5	Maquinas de Torsos y Cinturas	EQUIPOS	1,130.00	5,650.00
1	Discos de Pesa, Mancuernas, Barras, Portada	EQUIPOS	565.00	565.00
1	Cinturones de Seguridad, Barras Zeta	EQUIPOS	132.00	132.00
1	Barra Olímpicas	EQUIPOS	110.00	110.00
5	Carboxis Terapia	EQUIPOS	4,270.00	21,350.00
5	Vacum Terapia	EQUIPOS	3,390.00	16,950.00
5	Ultrasonido soundmaster	EQUIPOS	1,990.00	9,950.00
5	Radio frecuencia plus	EQUIPOS	9,950.00	49,750.00
5	Atalanta	EQUIPOS	890.00	4,450.00
10	Camillas de Faciales	Muebles y Enseres	180.00	1,800.00
8	Camillas de Corporales	Muebles y Enseres	150.00	1,200.00
5	Mesas de Pin pong	Muebles y Enseres	550.00	2,750.00
5	Mesas de Billar (accesorios, 6 tacos, bolas, tiz	Muebles y Enseres	700.00	3,500.00
5	Futbolín	Muebles y Enseres	500.00	2,500.00
2	Computadores Completos	Equipos de Computacion	750.00	1,500.00
1	Lector Biométrico de Huellas digitales	Equipos de Computacion	1,500.00	1,500.00
1	Torniquete de paso	Muebles y Enseres	3,000.00	3,000.00
1	Counter	Muebles y Enseres	1,800.00	1,800.00
2	sofa	Muebles y Enseres	800.00	1,600.00
2	Escritorio administrador	Muebles y Enseres	300.00	600.00
2	Silla giratorio adminsitrador	Muebles y Enseres	150.00	300.00
4	sillas	Muebles y Enseres	40.00	160.00
1	Sistema Neptuno Plus	Equipos de Computacion	25,000.00	25,000.00
1	Equipos de Música	EQUIPOS	1,200.00	1,200.00
2	Computadores Completos	Equipos de Computacion	750.00	1,500.00
1	Counter	Muebles y Enseres	1,800.00	1,800.00
1	Muebles y Enseres	Muebles y Enseres	2,500.00	2,500.00
1	Equipos de Música	Muebles y Enseres	800.00	800.00
2	Computadores Completos	Equipos de Computacion	750.00	1,500.00
2	Muebles de Caja	Muebles y Enseres	230.00	460.00
1	Escritorio administrador	Muebles y Enseres	750.00	750.00
1	Silla giratorio adminsitrador	Muebles y Enseres	240.00	240.00
1	Archivador administrado	Muebles y Enseres	150.00	150.00
1	Dispensador de agua y con botellones	Muebles y Enseres	75.00	75.00
1	Mesas de plastico de 8 a 10 personas	Muebles y Enseres	1,250.00	1,250.00
1	Sillas	Muebles y Enseres	5,500.00	5,500.00
1	Bomba para limpieza de piscina	EQUIPOS	400.00	400.00
2	Enceradoras	EQUIPOS	1,500.00	3,000.00
2	Aspiradoras	EQUIPOS	900.00	1,800.00
1	Equipo emisión credencial, impresora, materia	EQUIPOS	6,634.00	6,634.00
1	4 Parlantes, microfonos, caja, mezcladores, pot	EQUIPOS	2,702.65	2,702.65
	Totales		99,195.01	398,254.15

Anexo A-12 Costos de Construcción Instalaciones SPA, Centro Recreacional Gimnasio

Rubros	Parcial	Total
Estudios y Proyectos	1,055.39	
Preliminares y Legales	1,266.47	
Mejoras del Terreno	4,239.88	
Estructuras en General	33,112.58	
Paredes y Cubiertas	19,339.45	
Baños Vestidores y Cocina	9,498.51	
Instalaciones Electricas	9,013.12	
Instalaciones Sanitarias	12,740.56	
Puertas y Ventanas	6,332.34	
Pinturas	11,544.69	
Imprevistos	3,300.00	
Decoracion	1,200.00	
Total SPA		112,642.99
Construccion de Gimnasio		
Estudios y Proyectos	2,661.07	
Preliminares y Legales	3,193.28	
Mejoras del Terreno	9,313.74	
Estructuras en General	79,832.39	
Paredes y Cubiertas	39,916.19	
Baños, Vestidores y Cocina	22,619.17	
Instalaciones Electricas	29,300.19	
Instalaciones Sanitarias	26,610.79	
Puertas y Ventanas	10,644.32	
Pinturas	17,941.02	
Parqueos	15,330.45	
Imprevistos	8,005.12	
Decoracion	1,200.00	
Total Gimnasio		266,567.73
Construccion Centro Recreacional		
Estudios y Proyectos	6,900.00	
Preliminares y Legales	8,280.00	
Mejoras del Terreno	52,078.00	
Area de Canchas	92,863.45	
Area de Piscinas	105,555.02	
Area de Restaurant	98,445.09	
Bloque de Vestidores Duchas y Casilleros	62,018.77	
Salon de Juegos	39,433.78	
Area Verde	65,306.26	
Area de Juegos Infantiles	15,300.55	
Parqueos	35,500.77	
Administracion	7,452.56	
Imprevistos	15,500.00	
Decoracion	1,200.00	
Total Centro Recreacional		605,834.25
Total General		985,044.97

Anexo A-13 Detalle de Activos Fijos y Cálculo de Depreciaciones

Equipos, Maquinarias, Misceláneos	Costos de Adquisicio	% Depreciacion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bicicletas Estáticas	23,000.00	10.00%	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00
Steps	3,527.00	10.00%	352.70	352.70	352.70	352.70	352.70
Bastones	250.00	10.00%	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
Mancuernas	10,803.50	10.00%	1,080.35	1,080.35	1,080.35	1,080.35	1,080.35
Colchonetas	1,116.00	10.00%	111.60	111.60	111.60	111.60	111.60
Maquinas corredoras	48,991.20	10.00%	4,899.12	4,899.12	4,899.12	4,899.12	4,899.12
Maquinas caminadoras	32,700.00	10.00%	3,270.00	3,270.00	3,270.00	3,270.00	3,270.00
Elípticas	14,267.80	10.00%	1,426.78	1,426.78	1,426.78	1,426.78	1,426.78
Maquinas de piernas	11,300.00	10.00%	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00
Maquinas de pechos	10,150.00	10.00%	1,015.00	1,015.00	1,015.00	1,015.00	1,015.00
Maquinas de glúteos	5,300.00	10.00%	530.00	530.00	530.00	530.00	530.00
Maquinas de espalda	12,000.00	10.00%	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Maquinas de pantorrilla	5,250.00	10.00%	525.00	525.00	525.00	525.00	525.00
Bancos de abdominales	1,375.00	10.00%	137.50	137.50	137.50	137.50	137.50
Maquinas de abdominales acostados	2,915.00	10.00%	291.50	291.50	291.50	291.50	291.50
Maquinas de hombros acostados	5,830.00	10.00%	583.00	583.00	583.00	583.00	583.00
Maquinas de Triceps	10,800.00	10.00%	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00
Maquinas de Biceps	10,300.00	10.00%	1,030.00	1,030.00	1,030.00	1,030.00	1,030.00
Maquinas de Torsos y Cinturas	5,650.00	10.00%	565.00	565.00	565.00	565.00	565.00
Discos de Pesa, Mancuernas, Barras, Portadiscos	565.00	10.00%	56.50	56.50	56.50	56.50	56.50
Cinturones de Seguridad, Barras Zeta	132.00	10.00%	13.20	13.20	13.20	13.20	13.20
Barra Olímpicas	110.00	10.00%	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00
Carboxis Terapia	21,350.00	10.00%	2,135.00	2,135.00	2,135.00	2,135.00	2,135.00
Vacum Terapia	16,950.00	10.00%	1,695.00	1,695.00	1,695.00	1,695.00	1,695.00
Ultrasonido soundmaster	9,950.00	10.00%	995.00	995.00	995.00	995.00	995.00
Radio frecuencia plus	49,750.00	10.00%	4,975.00	4,975.00	4,975.00	4,975.00	4,975.00
Atalanta	4,450.00	10.00%	445.00	445.00	445.00	445.00	445.00
Camillas de Faciales	1,800.00	10.00%	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Camillas de Corporales	1,200.00	10.00%	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Mesas de Pin pong	2,750.00	10.00%	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00
Mesas de Billar (accesorios, 6 tacos, bolas, triángulo)	3,500.00	10.00%	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
Futbolín	2,500.00	10.00%	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Computadores Completos	1,500.00	33.33%	499.95	499.95	499.95		
Lector Biométrico de Huellas digitales	1,500.00	33.33%	499.95	499.95	499.95		
Torniquete de paso	3,000.00	10.00%	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Counter	1,800.00	10.00%	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
sofá	1,600.00	10.00%	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
Escritorio administrador	600.00	10.00%	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Silla giratorio administrador	300.00	33.33%	99.99	99.99	99.99		
sillas	160.00	33.33%	53.33	53.33	53.33		
Sistema Neptuno Plus	25,000.00	33.33%	8,332.50	8,332.50	8,332.50		
Equipos de Música	1,200.00	10.00%	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Computadores Completos	1,500.00	10.00%	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Counter	1,800.00	33.33%	599.94	599.94	599.94		
Muebles y Enseres	2,500.00	33.33%	833.25	833.25	833.25		
Equipos de Música	800.00	10.00%	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Computadores Completos	1,500.00	10.00%	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Muebles de Caja	460.00	10.00%	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00
Escritorio administrador	750.00	10.00%	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Silla giratorio administrador	240.00	10.00%	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
Archivador administrado	150.00	10.00%	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Dispensador de agua y con botellones	75.00	10.00%	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50
Mesas de plástico de 8 a 10 personas	1,250.00	10.00%	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00
Sillas	5,500.00	10.00%	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00
Bomba para limpieza de piscina	400.00	10.00%	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Enceradoras	3,000.00	10.00%	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Aspiradoras	1,800.00	10.00%	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Equipo emisión credencial, impresora, material	6,634.00	10.00%	663.40	663.40	663.40	663.40	663.40
4 Parlantes, microfonos, caja, mezcladores, pot	2,702.65	10.00%	270.27	270.27	270.27	270.27	270.27
Instalaciones en Propiedad Arrendada	266,567.73	5.00%	13,328.39	13,328.39	13,328.39	13,328.39	13,328.39
Instalaciones en Propiedad Arrendada	112,642.99	5.00%	5,632.15	5,632.15	5,632.15	5,632.15	5,632.15
Instalaciones en Propiedad Arrendada	605,834.25	5.00%	30,291.71	30,291.71	30,291.71	30,291.71	30,291.71
Totales	1,383,299.12		96,720.57	96,720.57	96,720.57	85,801.66	85,801.66

Anexo A- 14 Gastos de insumos para la puesta en Marcha

Cantidad	Insumos	Costos Unitarios	Total
12 docenas	1 gruesa de bolas (12 docenas)	11.67	140.00
6	6 raquetas de tenis	30	180.00
15	Pelotas de Fútbol	14.89	223.35
15	Pelotas de Volley	15.93	238.95
2	Net, para Tennis	50	100.00
15	Pelotas de Básquet	17	255.00
6	Net, para básquet y Volley,	30	180.00
53	Tachos de basura	30	1,590.00
21	Tachos para baños	20	420.00
Total Insumos			3,327.30
	Instalacion de Equipos SPA		2,000.00
	Instalacion de Equipos Centro Recreacional		2,000.00
	Instalacion de Equipos Gimnasio		2,000.00
Total Gastos Varios por Instalacion			6,000.00
Total Desembolsos para la Puesta en Marcha			9,327.30

Anexo A- 15 Inversión en Marketing

Canal	Programa	# SPOT	Tarifa	\$ total
Ecuavisa 2	Televistazo II	10	150	1,500.00
	Contacto con la comunidad	7	75	525.00
Ecuavisa 8	Televistazo II	10	150	1,500.00
	Contacto con la comunidad	7	75	525.00
Total Ecuavisa				4,050.00
Teleamazonas	24 Horas Desayunos con Maria Josefa	10	800	8,000.00
Total Teleamazonas				8,000.00
Sub Total				12,050.00
Descuentos			15%	10,242.50
Comision			3%	307.28
Sub Total				10,549.78
Iva			12%	1,265.97
Total Television				11,815.75
Redes Sociales	Facebook 4000 Click			1,250.00
Total Redes Sociales				1,250.00
Medios Escritos	El Universo La Revista Publicacion 19.26 cm x 11.22 cm	4	2,290.00	9,160.00
Sub Total				9,160.00
Descuentos			15%	7,786.00
Comision			5%	389.30
Sub Total				8,175.30
Iva			12%	981.04
Total Medios Escritos				9,156.34
	Impresion de Folletos Publicitarios			300.00
	Impresion de Pases de Cortesia			80.00
	Obsequios para los medios			200.00
	Catering			2,000.00
	Luces y Sonidos			300.00
	Otros			2,320.00
Total Gastos Varios Por lanzamiento				5,200.00
Total Gastos de Publicidad				27,422.08

Anexo A- 16 Presupuesto de Ingreso

Fitnees Sport Club

Calculo del Ingreso Primer Año por Membresías

Pases de Cortesía	10,000.00	2,000.00	Por 5 Meses
Porcentaje de Clientes Fidelizados		10%	
Porcentaje de Incrementos Mensuales		10%	
Precio de Membresías Mensual		84	

Primer Año	Clientes Obtenidos en Forma Mensual	Clientes Acumulados	Cantidad de Membresias Facturadas	Ventas en USD Mensuales
Mes 1	200.00	200.00	200.00	16,800.00
Mes 2	220.00	420.00	420.00	35,280.00
Mes 3	242.00	662.00	662.00	55,608.00
Mes 4	66.20	728.20	728.20	61,168.80
Mes 5	272.82	1,001.02	1,001.02	84,085.68
Mes 6	300.10	1,301.12	1,301.12	109,294.25
Mes 7	130.11	1,431.23	1,431.23	120,223.67
Mes 8	343.12	1,774.36	1,774.36	149,046.04
Mes 9	177.44	1,951.79	1,951.79	163,950.64
Mes 10	195.18	2,146.97	2,146.97	180,345.71
Mes 11	414.70	2,561.67	2,561.67	215,180.28
Mes 12	256.17	2,817.84	2,817.84	236,698.31
Totales Ingresos por Membresías Año 1			16,996.21	1,427,681.38
Segundo Año	Cliente Mes	Clientes Acumulados	Cantidad de Membresias Facturadas	Ventas en USD Mensuales
Mes 1	70.45	2,888.28	2,888.28	242,615.76
Mes 2	72.21	2,960.49	2,960.49	248,681.16
Mes 3	74.01	3,034.50	3,034.50	254,898.19
Mes 4	75.86	3,110.36	3,110.36	261,270.64
Mes 5	77.76	3,188.12	3,188.12	267,802.41
Mes 6	79.70	3,267.83	3,267.83	274,497.47
Mes 7	81.70	3,349.52	3,349.52	281,359.91
Mes 8	83.74	3,433.26	3,433.26	288,393.90
Mes 9	85.83	3,519.09	3,519.09	295,603.75
Mes 10	87.98	3,607.07	3,607.07	302,993.84
Mes 11	90.18	3,697.25	3,697.25	310,568.69
Mes 12	92.43	3,789.68	3,789.68	318,332.91
Totales Ingresos por Membresías Año 2			39,845.46	3,347,018.64

Porcentaje de Incrementos Mensuales 2.50% 30.00%

Tercer Año	Cliente Mes	Cientes Acumulados	Cantidad de Membresías Facturadas	Ventas en USD Mensuales
Mes 1	94.74	3,884.42	3,884.42	326,291.23
Mes 2	97.11	3,981.53	3,981.53	334,448.51
Mes 3	99.54	4,081.07	4,081.07	342,809.72
Mes 4	102.03	4,183.09	4,183.09	351,379.97
Mes 5	104.58	4,287.67	4,287.67	360,164.47
Mes 6	107.19	4,394.86	4,394.86	369,168.58
Mes 7	109.87	4,504.74	4,504.74	378,397.79
Mes 8	112.62	4,617.35	4,617.35	387,857.74
Mes 9	115.43	4,732.79	4,732.79	397,554.18
Mes 10	118.32	4,851.11	4,851.11	407,493.04
Mes 11	121.28	4,972.39	4,972.39	417,680.36
Mes 12	124.31	5,096.69	5,096.69	428,122.37
Totales Ingresos por Membresías Año 3			53,587.71	4,501,367.96

Porcentaje de Incrementos Mensuales 0.42% 5.04%

Cuarto Año	Cliente Mes	Cientes Acumulados	Cantidad de Membresías Facturadas	Ventas en USD Mensuales
Mes 1	21.41	5,118.10	5,118.10	429,920.48
Mes 2	21.50	5,139.60	5,139.60	431,726.15
Mes 3	21.59	5,161.18	5,161.18	433,539.40
Mes 4	21.68	5,182.86	5,182.86	435,360.27
Mes 5	21.77	5,204.63	5,204.63	437,188.78
Mes 6	21.86	5,226.49	5,226.49	439,024.97
Mes 7	21.95	5,248.44	5,248.44	440,868.88
Mes 8	22.04	5,270.48	5,270.48	442,720.53
Mes 9	22.14	5,292.62	5,292.62	444,579.95
Mes 10	22.23	5,314.85	5,314.85	446,447.19
Mes 11	22.32	5,337.17	5,337.17	448,322.27
Mes 12	22.42	5,359.59	5,359.59	450,205.22
Totales Ingresos por Membresías Año 4			62,856.00	5,279,904.08

Porcentaje de Incrementos Mensuales

0.42%

5.04%

Quinto Año	Cliente Mes	Cientes Acumulados	Cantidad de Membresías Facturadas	Ventas en USD Mensuales
Mes 1	22.51	5,382.10	5,382.10	452,096.08
Mes 2	22.60	5,404.70	5,404.70	453,994.89
Mes 3	22.70	5,427.40	5,427.40	455,901.66
Mes 4	22.80	5,450.20	5,450.20	457,816.45
Mes 5	22.89	5,473.09	5,473.09	459,739.28
Mes 6	22.99	5,496.07	5,496.07	461,670.18
Mes 7	23.08	5,519.16	5,519.16	463,609.20
Mes 8	23.18	5,542.34	5,542.34	465,556.36
Mes 9	23.28	5,565.62	5,565.62	467,511.69
Mes 10	23.38	5,588.99	5,588.99	469,475.24
Mes 11	23.47	5,612.46	5,612.46	471,447.04
Mes 12	23.57	5,636.04	5,636.04	473,427.12
Totales Ingresos por Membresías Año 5			66,098.16	5,552,245.20

Anexo A-17 Proyección de Ingresos Otros Tratamientos

Tipo de Tratamientos	Cantidad de Tratamientos Según Especialistas Cristina	Precios U.S.D.	Cantidad de Tratamientos Anuales	Total Ingresos Año 1 en U.S.D.	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Masajes de Relax	100.00	35.00	1,200.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
Masaje de Espalda	50.00	25.00	600.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Masaje con Chocolates	50.00	40.00	600.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Limpieza de Cutis	50.00	40.00	600.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Peeling Facial Con Microdermoabrasion	50.00	55.00	600.00	33,000.00	33,000.00	33,000.00	33,000.00	33,000.00
Hidratacion con Velo de Colageno	50.00	45.00	600.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00
Tratamiento con Mascarilla de Oro	50.00	45.00	600.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00
Tratamiento Lifting con Radiofrecuencia	50.00	50.00	600.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Rizado de Pestañas	50.00	30.00	600.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Exfoliacion Corporal	40.00	25.00	480.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Peeling Corporal	50.00	35.00	600.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00
Baño de Cajon o Sauna Medicinal	50.00	10.00	600.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Parafina de Manos y Pies	50.00	15.00	600.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Depilacion con Cera	50.00	40.00	600.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Carboxiterapia	50.00	20.00	600.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Radiofrecuencia	50.00	40.00	600.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Totales	840.00	550.00	10,080.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00

Anexo A-18 Costos Proyectados por Tratamiento de Limpieza de cutis

Fitness Sport Club
Calculo del Consumo de Insumos Tratamiento F

Costos de Tratamiento Limpieza de Cutis 7.6

Primer Año	Cliente Acumulado	Costos Totales U.S.D.
Mes 1	200.00	1,520.00
Mes 2	420.00	3,192.00
Mes 3	662.00	5,031.20
Mes 4	728.20	5,534.32
Mes 5	1,001.02	7,607.75
Mes 6	1,301.12	9,888.53
Mes 7	1,431.23	10,877.38
Mes 8	1,774.36	13,485.12
Mes 9	1,951.79	14,833.63
Mes 10	2,146.97	16,316.99
Mes 11	2,561.67	19,468.69
Mes 12	2,817.84	21,415.56
Total costo de Tratamiento		129,171.17

Segundo Año	Cliente Acumulado	Costos Totales U.S.D.
Mes 1	2,888.28	21,950.95
Mes 2	2,960.49	22,499.72
Mes 3	3,034.50	23,062.22
Mes 4	3,110.36	23,638.77
Mes 5	3,188.12	24,229.74
Mes 6	3,267.83	24,835.49
Mes 7	3,349.52	25,456.37
Mes 8	3,433.26	26,092.78
Mes 9	3,519.09	26,745.10
Mes 10	3,607.07	27,413.73
Mes 11	3,697.25	28,099.07
Mes 12	3,789.68	28,801.55
Total costo de Tratamiento		302,825.50

Tercer Año	Cliente Acumulado	Costos Totales U.S.D.
Mes 1	3,884.42	29,521.59
Mes 2	3,981.53	30,259.63
Mes 3	4,081.07	31,016.12
Mes 4	4,183.09	31,791.52
Mes 5	4,287.67	32,586.31
Mes 6	4,394.86	33,400.97
Mes 7	4,504.74	34,235.99
Mes 8	4,617.35	35,091.89
Mes 9	4,732.79	35,969.19
Mes 10	4,851.11	36,868.42
Mes 11	4,972.39	37,790.13
Mes 12	5,096.69	38,734.88
Total costo de Tratamiento		407,266.62

Cuarto Año	Cliente Acumulado	Costos Totales U.S.D.
Mes 1	5,118.10	38,897.57
Mes 2	5,139.60	39,060.94
Mes 3	5,161.18	39,224.99
Mes 4	5,182.86	39,389.74
Mes 5	5,204.63	39,555.18
Mes 6	5,226.49	39,721.31
Mes 7	5,248.44	39,888.14
Mes 8	5,270.48	40,055.67
Mes 9	5,292.62	40,223.90
Mes 10	5,314.85	40,392.84
Mes 11	5,337.17	40,562.49
Mes 12	5,359.59	40,732.85
Total costo de Tratamiento		477,705.61

Quinto Año	Cliente Acumulado	Costos Totales U.S.D.
Mes 1	5,382.10	40,903.93
Mes 2	5,404.70	41,075.73
Mes 3	5,427.40	41,248.25
Mes 4	5,450.20	41,421.49
Mes 5	5,473.09	41,595.46
Mes 6	5,496.07	41,770.16
Mes 7	5,519.16	41,945.59
Mes 8	5,542.34	42,121.77
Mes 9	5,565.62	42,298.68
Mes 10	5,588.99	42,476.33
Mes 11	5,612.46	42,654.73
Mes 12	5,636.04	42,833.88
Total costo de Tratamiento		502,345.99

Anexo-A-19 Costos proyectados y Consumo de Otros Tratamientos.

				Costos de Tratamientos anuales en U.S.D.				
Tipo de Tratamientos	Cantidad de Tratamientos Según Especialistas Cristina	Cantidad de Tratamientos Mensuales según	Costos por Tratamientos U.S.D	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Masajes de Relax	100.00	292.80	2.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Masaje de Espalda	50.00	585.60	1.55	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00
Masaje con Chocolates	50.00	292.80	6.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Limpieza de Cutis	50.00	244.00	10.92	6,552.00	6,552.00	6,552.00	6,552.00	6,552.00
Peeling Facial Con Microdermoabrasion	50.00	244.00	4.11	2,466.00	2,466.00	2,466.00	2,466.00	2,466.00
Hidratacion con Velo de Colageno	50.00	244.00	12.28	7,368.00	7,368.00	7,368.00	7,368.00	7,368.00
Tratamiento con Mascarilla de Oro	50.00	244.00	11.11	6,666.00	6,666.00	6,666.00	6,666.00	6,666.00
Tratamiento Lifting con Radiofrecuencia	50.00	244.00	6.02	3,612.00	3,612.00	3,612.00	3,612.00	3,612.00
Rizado de Pestañas	50.00	325.33	1.10	660.00	660.00	660.00	660.00	660.00
Exfoliacion Corporal	40.00	488.00	5.01	2,404.80	2,404.80	2,404.80	2,404.80	2,404.80
Peeling Corporal	50.00	292.80	7.66	4,596.00	4,596.00	4,596.00	4,596.00	4,596.00
Baño de Cajon o Sauna Medicinal	50.00	488.00	0.50	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Parafina de Manos y Pies	50.00	732.00	4.04	2,424.00	2,424.00	2,424.00	2,424.00	2,424.00
Depilacion con Cera	50.00	488.00	8.50	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
Carboxiterapia	50.00	244.00	0.79	474.00	474.00	474.00	474.00	474.00
Radiofrecuencia	50.00	244.00	1.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Totales	840.00	5,693.33	82.59	50,152.80	50,152.80	50,152.80	50,152.80	50,152.80

Anexo-A-20 Presupuesto de Gastos de Personal

Cargo	Area	Total Ingresos Año 1	Total Ingresos Año 2	Total Ingresos Año 3	Total Ingresos Año 4	Total Ingresos Año 5
Gerente General	Dirección	30,176.00	32,196.00	32,206.00	32,216.00	32,226.00
Jefe de Marketing y Ventas	Marketing y Ventas	22,697.00	24,217.00	24,227.00	24,237.00	24,247.00
Asiste de Mercadeo	Marketing y Ventas	9,234.80	9,854.80	9,864.80	9,874.80	9,884.80
Asistente de Ventas	Marketing y Ventas	15,478.00	16,518.00	16,538.00	16,558.00	16,578.00
Coordinador de Recursos Humanos	Administrativo Financiero	10,730.60	11,450.60	11,460.60	11,470.60	11,480.60
Jefe Administrativo Financiero	Administrativo Financiero	22,697.00	24,217.00	24,227.00	24,237.00	24,247.00
Contador General	Administrativo Financiero	12,226.40	13,046.40	13,056.40	13,066.40	13,076.40
Asistentes Contables	Administrativo Financiero	15,478.00	16,518.00	16,538.00	16,558.00	16,578.00
Tesorero	Administrativo Financiero	9,234.80	9,854.80	9,864.80	9,874.80	9,884.80
Asistente de Compras	Administrativo Financiero	9,234.80	9,854.80	9,864.80	9,874.80	9,884.80
Administrador General	Gimnasio	15,218.00	16,238.00	16,248.00	16,258.00	16,268.00
Recepcionistas- Cajera	Gimnasio	10,990.60	11,730.60	11,750.60	11,770.60	11,790.60
Instructores	Gimnasio	24,972.80	26,652.80	26,692.80	26,732.80	26,772.80
Entrenadores	Gimnasio	93,648.00	99,948.00	100,098.00	100,248.00	100,398.00
Auxiliar de Mantenimiento	Gimnasio	18,989.60	20,269.60	20,309.60	20,349.60	20,389.60
Medico Nutricionistas	Gimnasio	6,243.20	6,663.20	6,673.20	6,683.20	6,693.20
Medico de Deportes	Gimnasio	6,243.20	6,663.20	6,673.20	6,683.20	6,693.20
Administrador General	SPA	15,218.00	16,238.00	16,248.00	16,258.00	16,268.00
Recepcionistas- Cajera	SPA	10,990.60	11,730.60	11,750.60	11,770.60	11,790.60
Cosmetologas	SPA	226,345.62	282,093.82	343,225.00	427,802.86	537,709.07
Auxiliar de Mantenimiento	SPA	11,549.76	12,329.76	12,359.76	12,389.76	12,419.76
Dermatologo	SPA	6,243.20	6,663.20	6,673.20	6,683.20	6,693.20
Administrador General	Complejo Recreacional	12,226.40	13,046.40	13,056.40	13,066.40	13,076.40
Recepcionistas- Cajera	Complejo Recreacional	5,495.30	5,865.30	5,875.30	5,885.30	5,895.30
Jardínero	Complejo Recreacional	3,849.92	4,109.92	4,119.92	4,129.92	4,139.92
Auxiliar de Mantenimiento	Complejo Recreacional	19,249.60	20,549.60	20,599.60	20,649.60	20,699.60
Totales		644,661.20	728,519.40	790,200.58	875,328.44	985,784.65

Anexo A-21 Balance General Detallado al Año 1

Balance General	Al Terminio del Primer Año	
Detalle de Cuentas	Valores u.s.d	%
Activos Corrientes		
Caja-Bancos	143,619.66	10.04%
Total Activo Corriente	143,619.66	10.04%
Activos Fijos		
Total Costo Historico	1,383,299.12	96.72%
Instalaciones	985,044.97	68.87%
Equipos	334,519.15	23.39%
Muebles y Enseres	32,735.00	2.29%
Equipos de Computacion	6,000.00	0.42%
Sistemas Operativos	25,000.00	1.75%
Depreciaciones	-96,720.57	-6.76%
Total Activos Fijos	1,286,578.55	89.96%
Activos Diferidos		
Total Activos Intangibles	0.00	0.00%
Total Activos	1,430,198.21	100.00%
Pasivos		
Total Pasivos a Corto Plazo	244,978.91	17.13%
Pasivos a Largo Plazo		
Total Pasivos a Largo Plazo	937,614.75	65.56%
Total Pasivos	1,182,593.66	82.69%
Patrimonio		
Total Patrimonio	247,604.55	17.31%
Total Pasivos mas Patrimonio	1,430,198.21	100.00%

Anexo A-22 Estado de Resultados Detallado proyectado a 5 años

Detalle de Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por Membresías	1,427,681.38	3,347,018.64	4,501,367.96	5,279,904.08	5,552,245.20
Ingresos Adicionales SPA	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00	348,000.00
Ingresos Adicionales Centro Recreacional	26,400.00	34,320.00	44,616.00	58,000.80	75,401.04
Ingresos Adicionales Gimnasio	24,000.00	31,200.00	40,560.00	52,728.00	68,546.40
Total Ingresos Operaciones	1,826,081.38	3,760,538.64	4,934,543.96	5,738,632.88	6,044,192.64
Crecimientos en Ventas		105.93%	31.22%	16.30%	5.32%
Gastos					
Gastos Operacionales					
Gastos Area de SPA, Gimnasio	951,515.74	1,159,383.55	1,337,750.59	1,493,688.21	1,640,632.16
61101 Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Aportales	378,976.18	424,593.03	487,620.94	566,987.72	667,466.56
61102 Beneficios Sociales	108,497.63	143,059.66	153,357.15	169,790.13	190,979.00
61104 Gastos De Viaje Y Movilidad	1,200.00	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
61107 Arrendamientos	73,008.00	73,008.00	73,008.00	73,008.00	73,008.00
61108 Servicios Públicos Y Telecomunicaciones	40,800.00	40,974.00	41,148.87	41,324.61	41,501.24
61109 Mantenimiento Y Reparaciones	12,000.00	12,060.00	12,120.30	12,180.90	12,241.81
61110 Promoción Y Publicidad	28,622.09	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
61111 Suministros Y Materiales	7,200.00	7,236.00	7,272.18	7,308.54	7,345.08
61114 Depreciaciones y Amortizaciones	115,847.87	96,720.57	96,720.57	85,801.66	85,801.66
61117 Insumos Utilizados	179,323.97	352,978.30	457,419.42	527,858.41	552,498.79
61118 Otros Gastos Varios	6,040.00	6,342.00	6,659.10	6,992.06	7,341.66
Gastos Administrativos y Ventas	660,318.76	1,290,394.10	1,683,077.96	1,949,119.76	2,047,225.61
61101 Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Aportales	123,600.00	123,600.00	129,780.00	136,269.00	143,082.45
61102 Beneficios Sociales	33,587.40	44,127.40	46,285.77	46,405.77	46,525.77
61107 Arrendamientos	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
61110 Promoción Y Publicidad	474,704.06	1,112,883.70	1,496,704.85	1,755,568.11	1,846,121.53
61111 Suministros Y Materiales	3,600.00	3,618.00	3,636.09	3,654.27	3,672.54
61114 Depreciaciones y Amortizaciones	19,127.30	0.00	0.00	0.00	0.00
61118 Otros Gastos Varios	2,100.00	2,205.00	2,315.25	2,431.01	2,552.56
Total Gastos Operacionales	1,611,834.50	2,449,777.65	3,020,828.55	3,442,807.97	3,687,857.78
% Total Gastos Operacionales	88.27%	65.14%	61.22%	59.99%	61.01%
Utilidad Operacional	214,246.88	1,310,760.99	1,913,715.41	2,295,824.91	2,356,334.87
% de Utilidad Operacional	11.73%	34.86%	38.78%	40.01%	38.99%
Otros Gastos no Operacionales	156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
81101 Intereses	156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
Resultado antes de Impuestos	57,946.51	1,182,033.18	1,816,057.06	2,233,176.40	2,333,136.32
% Resultado antes de Impuestos	3.17%	31.43%	36.80%	38.91%	38.60%
15% Participación de Trabajadores	8,691.98	177,304.98	272,408.56	334,976.46	349,970.45
Resultado antes de Impuesto a la Renta	49,254.53	1,004,728.20	1,543,648.50	1,898,199.94	1,983,165.87
25% Impuesto a la Renta	12,313.63	251,182.05	385,912.12	474,549.98	495,791.47
Utilidad Neta de Ejercicio	36,940.90	753,546.15	1,157,736.37	1,423,649.95	1,487,374.40
% Utilidad Neta de Ejercicio	2.02%	20.04%	23.46%	24.81%	24.61%

Anexo A-23 Estado de Flujo de Efectivo Proyectado a 5 años

Detalle de Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIONES						
Equipos e Instalaciones	-1,383,299.12					
Gastos Puesta en Marcha	-46,549.39					
Capital de Trabajo	-170,151.49					
Total Inversiones	-1,600,000.00					
Ingresos						
Total Ingresos Operaciones		1,826,081.38	3,760,538.64	4,934,543.96	5,738,632.88	6,044,192.64
Gastos						
Gastos Operacionales						
Gastos Area de SPA, Gimnasio		951,515.74	1,159,383.55	1,337,750.59	1,493,688.21	1,640,632.16
61101 Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Aportables		378,976.18	424,593.03	487,620.94	566,987.72	667,466.56
61102 Beneficios Sociales		108,497.63	143,059.66	153,357.15	169,790.13	190,979.00
61104 Gastos De Viaje Y Movilidad		1,200.00	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
61107 Arrendamientos		73,008.00	73,008.00	73,008.00	73,008.00	73,008.00
61108 Servicios Públicos Y Telecomunicaciones		40,800.00	40,974.00	41,148.87	41,324.61	41,501.24
61109 Mantenimiento Y Reparaciones		12,000.00	12,060.00	12,120.30	12,180.90	12,241.81
61110 Promoción Y Publicidad		28,622.09	1,206.00	1,212.03	1,218.09	1,224.18
61111 Suministros Y Materiales		7,200.00	7,236.00	7,272.18	7,308.54	7,345.08
61114 Depreciaciones y Amortizaciones		115,847.87	96,720.57	96,720.57	85,801.66	85,801.66
61117 Insumos Utilizados		179,323.97	352,978.30	457,419.42	527,858.41	552,498.79
61118 Otros Gastos Varios		6,040.00	6,342.00	6,659.10	6,992.06	7,341.66
Gastos Administrativos y Ventas		660,318.76	1,290,394.10	1,683,077.96	1,949,119.76	2,047,225.61
61101 Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Aportables		123,600.00	123,600.00	129,780.00	136,269.00	143,082.45
61102 Beneficios Sociales		33,587.40	44,127.40	46,285.77	46,405.77	46,525.77
61107 Arrendamientos		3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
61110 Promoción Y Publicidad		474,704.06	1,112,883.70	1,496,704.85	1,755,568.11	1,846,121.53
61111 Suministros Y Materiales		3,600.00	3,618.00	3,636.09	3,654.27	3,672.54
61114 Depreciaciones y Amortizaciones		19,127.30	0.00	0.00	0.00	0.00
61118 Otros Gastos Varios		2,100.00	2,205.00	2,315.25	2,431.01	2,552.56
Total Gastos Operacionales		1,611,834.50	2,449,777.65	3,020,828.55	3,442,807.97	3,687,857.78
Gastos Financieros						
81101 Intereses		156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
8110103 Intereses Pagados A Terceros - Local		156,300.38	128,727.81	97,658.36	62,648.51	23,198.55
Pago de Capital de Prestamos		217,406.34	244,978.91	276,048.37	311,058.21	350,508.17
Impuestos + Participacion de Trabajadores		21,005.61	428,487.03	658,320.68	809,526.44	845,761.92
Total Egresos		2,006,546.83	3,251,971.40	4,052,855.95	4,626,041.14	4,907,326.41
Flujos no Monetarios						
Amortizaciones		19,127.30	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciaciones		96,720.57	96,720.57	96,720.57	85,801.66	85,801.66
FLUJO NETO EFECTIVO	-1,600,000.00	-64,617.57	605,287.81	978,408.58	1,198,393.41	1,222,667.89
Flujo Neto de Efectivo	-1,600,000.00	-64,617.57	605,287.81	978,408.58	1,198,393.41	1,222,667.89
FLUJO NETO ACUMULADO		-64,617.57	540,670.24	1,519,078.82	2,717,472.23	3,940,140.12
Flujo sin Financiamiento		309,089.15	978,994.53	1,352,115.30	1,572,100.13	1,596,374.61