



**Universidad
LATINA**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

Universidad Latina de Costa Rica
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Administración de Negocios

**Licenciatura de Administración de Negocios con Énfasis en
Finanzas**

Anteproyecto

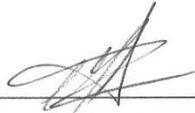
**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN
GIMNASIO FUNCIONAL EN LA PROVINCIA DE ALAJUELA,
CANTÓN CENTRAL, DURANTE EL TERCER CUATRIMESTRE DEL
2016**

Autor:

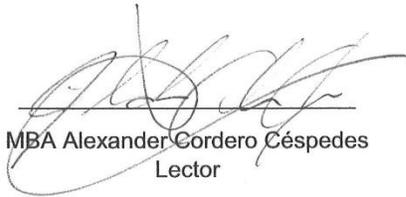
José Rodolfo Morera Jiménez

Heredia, 15 de diciembre del 2016

Tribunal Calificador



MBA Miguel Ángel Azofeifa Lizano
Tutor



MBA Alexander Cordero Céspedes
Lector

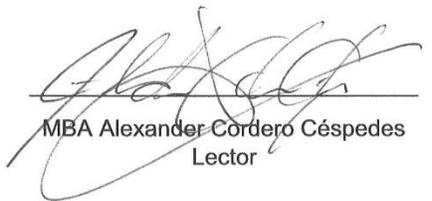


MBA Sergio Alvarado Solano
Representante de Rectoría

Consejo Asesor



MBA Miguel Ángel Azofeifa Lizano
Tutor



MBA Alexander Cordero Céspedes
Lector

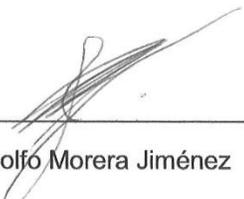


MBA Sergio Alvarado Solano
Representante de Rectoría

DECLARACIÓN JURADA

El suscrito, José Rodolfo Morera Jiménez con cédula de identidad número 2 0684 0337, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio y que soy el autor del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto; para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, campus Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original de la suscrita.

Heredia, 15 de diciembre de 2016.



José Rodolfo Morera Jiménez
2 0684 0337

MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El suscrito José Rodolfo Morera Jiménez con cédula de identidad número 2 0684 0337, exonero de toda responsabilidad a la Universidad Latina, campus Heredia; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, campus Heredia; por las manifestaciones y apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo autorizo a la Universidad Latina, campus Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio web; así como en el CRAI.

Heredia, 15 de diciembre de 2016.



José Rodolfo Morera Jiménez
2 0684 0337



“Carta Autorización del autor(es) para uso didáctico del Trabajo Final de Graduación”

Vigente a partir del 31 de Mayo de 2016

Instrucción: Complete el formulario en PDF, imprima, firme, escanee y adjunte en la página correspondiente del Trabajo Final de Graduación.

Yo (Nosotros):

Escriba Apellidos, Nombre del Autor(a). Para más de un autor separe con " ; "

José Rodolfo Morera Jiménez

De la Carrera / Programa: Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas

autor (es) del (de la) (Indique tipo de trabajo): Proyecto Final de Graduación
titulado:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN GIMNASIO FUNCIONAL EN LA PROVINCIA DE ALAJUELA, CANTON CENTRAL, DURANTE EL TERCER CUATRIMESTRE DEL 2016

Autorizo (autorizamos) a la Universidad Latina de Costa Rica, para que exponga mi trabajo como medio didáctico en el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI o Biblioteca), y con fines académicos permita a los usuarios su consulta y acceso mediante catálogos electrónicos, repositorios académicos nacionales o internacionales, página web institucional, así como medios electrónicos en general, internet, intranet, DVD, u otro formato conocido o por conocer; así como integrados en programas de cooperación bibliotecaria académicos dentro o fuera de la Red Laureate, que permitan mostrar al mundo la producción académica de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido.

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley No. 6683 sobre derechos de autor y derechos conexos de Costa Rica, permita copiar, reproducir o transferir información del documento, conforme su uso educativo y debiendo citar en todo momento la fuente de información; únicamente podrá ser consultado, esto permitirá ampliar los conocimientos a las personas que hagan uso, siempre y cuando resguarden la completa información que allí se muestra, debiendo citar los datos bibliográficos de la obra en caso de usar información textual o paráfrasis de esta.

La presente autorización se extiende el día (Día, fecha) 18 del mes 1 del año 2017 a las 12MD. Asimismo declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: que soy el autor(a) del presente trabajo final de graduación, que el contenido de dicho trabajo es obra original del (la) suscrito(a) y de la veracidad de los datos incluidos en el documento. Eximo a la Universidad Latina; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente, por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo, de cualquier responsabilidad por su autoría o cualquier situación de perjuicio que se pudiera presentar.

Firma(s) de los autores Según orden de mención al inicio de ésta carta:

Agradecimientos

Extiendo un enorme agradecimiento a mis padres y a mi hermana quienes han sido desde siempre mis máximos colaboradores en cualquier aspecto de mi vida. Sin la ayuda y el apoyo de ellos todo este proceso hubiera sido más difícil.

Al Tutor, el Sr. Miguel Ángel Azofeifa Lizano quien me sirvió de guía durante todo el proceso de elaboración de la tesis.

Al Lector, el Sr Alexander Cordero Céspedes por su colaboración en el proceso de revisión y opinión del proyecto de graduación.

Al Filólogo, el Sr Carlos Palma Zúñiga por su colaboración en el proceso de revisión y corrección del proyecto de graduación.

Dedicatoria

Dedico este proyecto primeramente a Dios por permitirme cumplir con esta meta que me propuse hace muchos años, a mi difunto padre quien fue indispensable en mis logros académicos, tanto monetariamente como emocionalmente, estando siempre presente en mi vida con su apoyo incondicional. También a mi madre quien ha sido mi estabilidad y mi apoyo durante toda mi vida. A mi hermana quien siempre me ha ayudado en todas las etapas de mi vida, siendo mi ejemplo a seguir tanto profesionalmente como emocionalmente. A mi novia por ser mi apoyo y consejera durante todo este proceso, al igual que a todos mis amigos quienes siempre estuvieron presentes para aconsejarme en situaciones difíciles.

Resumen

En el siguiente documento se presentará un análisis de factibilidad para la implementación de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, el cual se visualiza como rentable, ante una creciente demanda de la sociedad hacia las actividades físicas, que buscan tanto mejoría física como en la salud de las personas. El gimnasio proporcionará un sistema de entrenamiento enfocado para todo tipo de personas, que estén interesados en cuidar su salud y su apariencia física de una manera interactiva y menos rutinaria, obteniendo grandes beneficios para su salud.

El objetivo de la investigación será evaluar la factibilidad y la viabilidad de la implementación de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, que se logrará determinar por medio de la realización de diferentes estudios como los son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal y por último un estudio financiero.

La investigación del proyecto será de tipo descriptiva, en donde se buscará especificar las características y los perfiles de personas a las que el negocio va dirigido, logrando determinar los gustos y preferencias de los consumidores potenciales. Además se determinará la cantidad de empleados que se va a necesitar, se identificarán los recursos de maquinaria necesarios, y además se tomará en cuenta variables como infraestructura, costos, proveedores, medidas sanitarias, cargas tributarias, entre otras.

El enfoque de la investigación será un cuantitativo en el que será necesario hacer uso de la estadística a la hora de realizar la investigación de este tipo, a través de la cual se definirá el mercado meta del negocio, para de esta manera establecer una muestra de población que logre estimar la cantidad de personas que serán los futuros clientes.

El estudio financiero corresponderá al último de los estudios del proyecto, el cual permitirá elaborar todo un análisis financiero a través del cual se determinará la viabilidad del proyecto por medio de la utilización de indicadores financieros como lo son, el VAN, la TIR y el Periodo de Recuperación, además se cuantificará cada una de las variables relacionadas con el estudio de mercado, técnico, organizacional, legal y el financiero, calculando los ingresos, los costos y la inversión inicial necesaria para determinar la rentabilidad y la viabilidad financiera del proyecto.

Para concluir la investigación, se presentarán una serie de conclusiones y recomendaciones asociados a cada uno de los objetivos propuestos que incluyan una propuesta práctica.

Tabla de Contenido

Tribunal Calificador.....	ii
Declaración jurada.....	iii
Manifestación de exoneración de responsabilidad.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen	vii
Tabla de contenidos.....	
1.1. Estado actual sobre el objeto de estudio (antecedentes)	2
1.2. Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema	3
1.2.1. Sistematización del problema	4
1.3. Justificación del estudio de investigación.....	4
1.3.1. Justificación Teórica (aportes al conocimiento).....	5
1.3.2. Justificación Metodológica.....	5
1.3.3. Justificación Práctica.....	6
1.4. Objetivos del estudio	7
1.4.1. Objetivo General	7
1.4.2. Objetivos específicos.....	7
1.5. Delimitaciones, limitaciones y alcances de la investigación.....	8
1.5.1. Delimitación	8
1.5.2. Limitaciones de la investigación.....	8
1.5.3. Alcances	9
Capítulo II: Marco Teórico.....	10
2.1. Marco situacional	11
2.2. Marco teórico del estudio.....	11
2.3. Proyecto de inversión	12
2.4. Estudio de factibilidad	12
2.5. Estudio de mercado	13
2.5.1. Mercado meta.....	13
2.5.2. Demanda.....	13
2.5.3. Oferta	14
2.5.4. Cliente	14
2.5.5. Precio	14

2.5.6. Publicidad.....	15
2.5.7. Competencia	15
2.6. Análisis FODA.....	15
2.7. Estudio técnico	16
2.7.1. Estudio organizacional	16
2.7.2. Estudio legal	16
2.7.3. Estudio financiero	17
2.7.4. Ingresos	17
2.7.5. Rentabilidad	18
2.7.6. Flujo efectivo operativo	18
2.7.7. Valor actual neto (VAN).....	18
2.7.8. Tasa interna de retorno (TIR)	18
2.7.9. Periodo de recuperación	19
2.7.10. Índice de deseabilidad	19
2.7.11. Costos de ventas.....	19
2.7.12. Depreciación	20
2.7.13. Estado de resultados	20
Capítulo III: Marco Metodológico	23
3.1. Metodología de la investigación.....	22
3.2. Enfoque de la investigación.....	22
3.3. Diseño de la investigación	23
3.3.1. No Experimental	23
3.3.2. Transversal.....	23
3.4. Método de la investigación	24
3.4.1. Explicativo	24
3.4.2. Analítico.....	24
3.5. Tipo de investigación.....	25
3.5.1. Descriptiva.....	25
3.5.2. Exploratoria.....	25
3.5.3. Explicativa	26
3.6. Sujetos y fuentes de información.....	26
3.6.1. Sujetos y muestra o conjunto investigado	27
3.6.1.1. Población de la investigación.....	27

3.6.1.2. Muestra de la investigación	27
3.7. Fuentes de información	29
3.7.1. Fuentes primarias	29
3.7.2. Fuentes secundarias	30
3.7.3. Fuentes terciarias.....	31
3.9. Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos	33
3.9.1. Técnica: Encuesta.....	33
3.9.2. Cuestionario	33
3.9.3. Técnica: Entrevista	33
3.9.4. Entrevista Inestructurada.....	34
3.10. Confiabilidad y validez de los instrumentos de recolección datos de la investigación	34
3.10.1. Confiabilidad	34
3.10.2. Validez.....	35
3.10.3. Validez de Contenido	35
3.11. Selección de las técnicas de análisis del dato cuantitativo	35
Capítulo IV: Análisis de datos.....	37
4.1. Análisis de Resultados	38
4.2. Estudio de Mercado	38
4.2.1. Análisis de género de la población	38
4.2.2. Análisis de edad de la población	39
4.2.3. Análisis de la ocupación de la población	40
4.2.4. Índice de salud de la población.....	41
4.2.5. Análisis de actividad física de la población.....	42
4.2.6. Conocimiento de la práctica de ejercicio funcional de la población.....	43
4.2.7. Preferencia de la población del tipo de entrenamiento	44
4.2.8. Análisis de la aceptación de la población hacia el sistema funcional....	45
4.2.9. Análisis de precios más aceptados por la población.....	46
4.2.10. Análisis de preferencias por parte de la población	47
4.2.11. Índice de asistencia de la población.....	48
4.2.12. Análisis de horarios para asistencia entre semana por parte de la población	49
4.2.13. Análisis de horarios de asistencia para fin de semana por parte de la población	50

4.2.14. Índice de aceptación de la población hacia servicios de nutrición.....	51
4.2.15. Índice de precio para servicios de nutrición	52
4.2.16. Índice de aceptación de la población hacia servicios de terapia física	53
4.2.17. Índice de precio para servicios de terapia física	54
4.2.18. Índice de aceptación de para asistencia de menores de edad	55
4.2.19. Índice de aceptación de para asistencia de adultos mayores	56
4.2.20. Índice de preferencia de servicios adicionales de la población	57
4.3. Mercado Competidor	58
4.3.1. Análisis FODA.....	59
4.5. Publicidad.....	61
4.6. Demanda.....	63
4.7. Estudio técnico	64
4.8. Localización.....	64
4.9. Costos del Alquiler	65
4.10. Indumentaria del Gimnasio Funcional.....	66
4.10. Remos	68
4.10.2. Bicicletas Estacionarias.....	69
4.11. Equipo de Pesas.....	70
4.11.1. Barra olímpica.....	70
4.11.2. Barra Z	70
4.11.3. Barra Romana	71
4.11.4. Barra Corta.....	71
4.11.5. Discos de entrenamiento	72
4.11.6. KettleBells.....	72
4.11.7. Mancuernas	73
4.12. Equipo funcional de potencia y equilibrio.....	73
4.12.1. TRX	73
4.12.2. Cajón	74
4.12.3. Aros de Gimnasia.....	74
4.12.4. Bosu	75
4.12.5. Balón Medicinal	75
4.12.6. Balón de Arena	76
4,12,7, Cuerda Naval.....	76

4.13. Equipo de Agilidad y Movilidad	77
4.13.1. Roller	77
4.13.2. Escalera de Agilidad	77
4.14. Equipo de Oficina de oficina y acondicionamiento del local	78
4.14.1. Mobiliario.....	78
4.14.2. Baños	78
4.14.3. Tecnología	78
4.14.4. Remodelaciones.....	79
4.15. Estudio Organizacional	80
4.16. Manual de puestos	81
4.16.1. Administrador	81
4.16.2. Entrenador	82
4.16.3. Recepcionista	82
4.16.4. Misceláneo.....	83
4.16.5. Nutricionista	83
4.16.6. Terapeuta Físico.....	84
4.16.7. Profesor de Yoga	84
4.16.8. Profesor de zumba.....	84
4.16.9. Profesor de Pilates	85
4.17. Cargas sociales, seguro y garantías sobre el salario	86
4.18 .Calculo de los salarios	87
Cálculo de Gasto por servicios profesionales	87
4.20 Estudio legal	87
4.20.1. Sociedad Anónima	88
4.20.2. Patente municipal	88
4.20.3. Inscripción de la empresa ante la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).....	88
4.20.4. Ministerio de Hacienda.....	89
4.20.5. Permiso Ministerio de Salud.....	89
4.20.6. Total de Gastos Legales	90
4.21. Estudio Financiero	90
4.21.1. Inversión inicial	90
4.21.2. Costo de Capital.....	91

4.21.3. Ingresos.....	95
4.21.4. Capacidad Instalada del negocio	95
4.21.5. Tarifa	96
4.21.6. Ingresos Adicionales	98
4.22. Punto de equilibrio.....	99
4.23. Flujos netos de efectivo proyectados	99
4.24. Flujo de Efectivo Proyectado de escenario esperado.....	101
4.24.1. Análisis de resultados	102
4.25. Flujo de Efectivo Proyectado de escenario pesimista.....	103
4.25.1. Análisis de resultados	104
4.26. Flujo de Efectivo Proyectado de escenario optimista.....	106
4.26.1. Análisis de resultados	107
4.27. Flujo de Efectivo de escenario esperado con recursos propios.....	109
4.27.1. Análisis de resultados	110
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones.....	112
5.1. Conclusión General.....	113
5.1.2. Estudio de mercado	113
5.1.3. Estudio Técnico.....	114
5.1.4. Estudio Organizacional	114
5.1.5. Estudio Legal	115
5.1.6. Estudio financiero.....	116
5.2. Recomendaciones.....	116
5.2.1. Estudio de mercado	116
5.2.2. Estudio técnico.....	117
5.2.3. Estudio Organizacional	118
5.2.4. Estudio Legal	118
5.2.5. Estudio Financiero.....	118
Bibliografía.....	120
Anexos	123
Anexo #1 Encuesta.....	124
Anexo #2 Entrevistas	128
Anexo #3 Cronograma	133
Anexo #4 Presupuesto.....	134

Anexo #5 Cotizaciones.....	135
Anexo #6 Certificado de depósito a plazo Banco Nacional de Costa Rica	138
Anexo #7 Solicitud Para Resolución Municipal	139
Anexo #8 Solicitud De Permiso Sanitario De Funcionamiento.....	141
Anexo #9 Costo de tramites de Permiso Sanitario De Funcionamiento.....	145
Anexo #10 Glosario De Anglicismos.....	145
APÉNDICE	147

Capítulo I: Problema Propósito

1.1. Estado actual sobre el objeto de estudio (antecedentes)

En la actualidad, existen diferentes formas de realizar ejercicios físicos para obtener beneficios en la salud y una mejor calidad de vida. Los ejercicios funcionales son un tipo de actividad física que durante su práctica involucran varios grupos musculares a la vez, a diferencia de los gimnasios convencionales, cuyas rutinas diarias se enfocan en un solo grupo muscular, esto con el fin de lograr optimizar todo el cuerpo y así alcanzar de manera integral un objetivo.

Un programa de entrenamiento funcional se basa en los siguientes pilares:

- a) Efectividad: Para lograr los objetivos.
- b) Eficiencia: En el tiempo invertido.
- c) Seguridad: En rehabilitación y prevención de lesiones.

Algunos de los beneficios que se pueden obtener por medio del entrenamiento funcional son: mejora la agilidad y la coordinación, trabaja el equilibrio, previene lesiones, acondicionamiento metabólico, incrementa la resistencia, pérdida de grasa, tonificación muscular y mejora la postura corporal. Todas estas características contribuyen con la salud física y mental.

Por este motivo nace la idea de desarrollar un estudio de factibilidad para la apertura de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, debido a la creciente demanda de la sociedad hacia las actividades físicas. Lo anterior por cuanto, hoy en día como producto del sedentarismo se han generado diversos padecimientos que afectan la salud, lo cual constituye un nicho de mercado muy prometedor para un gimnasio funcional.

El plan para el desarrollo de este proyecto abarca las siguientes áreas: investigación de mercadeo, la cual define la viabilidad del negocio y su demanda potencial, un estudio técnico, que contemple los aspectos claves para la puesta en marcha del negocio, investigación organizativa, define la estructura interna (organizacional) del gimnasio, investigación legal, con las normas legales necesarias para constitución del negocio y por último un estudio financiero, que contemple un estudio de factibilidad, en donde se evalúe su viabilidad económica y de rentabilidad.

Lo que motiva a desarrollar este proyecto es brindar una solución más a la sociedad en la búsqueda de una vida saludable, por medio de una práctica funcional que ha demostrado ser eficiente y eficaz.

El video “Nunca te rindas” muestra la transformación de Arthur Boorman quien fue paracaidista en el ejército. A sus 47 años Arthur había realizado demasiados saltos, lo cual le provoco grandes problemas en la espalda y rodillas, para los doctores eran irreversibles. Producto de este problema, Arthur dejó de caminar por lo cual abandonó el servicio, además, ganó mucho peso lo que empeoró su situación.

A lo largo de muchos años necesitó ayuda de aparatos ortopédicos y bastones para poderse movilizar. La transformación que se muestra en el video inspira a las personas a incluir en sus actividades diarias una actividad física que le permita además de perder peso, resolver problemas en la salud. Para cerrar el video Arthur nos deja esta enseñanza: “Nunca subestimes lo que puedes realizar, cuando crees en ti mismo”.

1.2. Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema

La problemática del presente proyecto es: ¿Cómo implementar un estudio de factibilidad que permita la apertura de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, para el tercer cuatrimestre del 2016?

La necesidad del proyecto nace producto de un aumento en el deterioro de la salud de los costarricenses, lo cual ha sido un tema que se ha demostrado por medio de las redes sociales y medios televisivos, lo que demuestra diariamente la importancia de que cada persona busque soluciones para recuperar su salud y tener una mejor calidad de vida.

Hoy en día se cuenta con muchos gimnasios, sin embargo el ejercicio funcional viene a romper con el método rutinario que tienen los gimnasios ordinarios, siendo las rutinas una de las principales causas de deserción de muchas personas para alcanzar su meta. La idea del proyecto es brindar un estudio de factibilidad, que

permita poner en marcha un gimnasio funcional, enfocado en ayudar de una manera más dinámica e integral a aquellas personas que quieran realizar un cambio en su vida y que además, aleje en lo posible, una gran cantidad de enfermedades.

Esta nueva tendencia está resultando ser muy atractiva para muchas personas de distintas edades y condiciones físicas, desde personas sedentarias hasta atletas de alto rendimiento.

1.2.1. Sistematización del problema

Se formula el(los) problema(s) por investigar y se sistematiza, mediante la formulación de una cantidad razonable de preguntas que no excedan de seis y no bajen de cuatro, y que estas aborden la eventual solución del problema. Se debe plantear una secuencia de pasos que ayuden a resolver el problema NO SE CONTESTAN solo se anotan las preguntas.

En esta parte del proyecto se desarrollan cuatro preguntas fundamentales para el desarrollo del estudio de factibilidad:

- a) ¿Por qué se selecciona la ciudad de Alajuela para la apertura del gimnasio funcional?
- b) ¿Por qué es necesario la apertura de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela?
- c) ¿Qué aspectos se incluirán en el estudio de factibilidad?
- d) ¿Cómo asegurar que el negocio sea financieramente rentable?

1.3. Justificación del estudio de investigación

El presente documento tiene como objetivo, presentar un estudio de factibilidad para la incursión de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, el cual se visualiza como rentable, ante una creciente demanda de la sociedad hacia las actividades físicas, que buscan una mejoría tanto física como en la salud de las personas.

El gimnasio proporcionará un sistema de entrenamiento enfocado para todo tipo de personas, que estén interesados en cuidar su salud y su apariencia física de una manera interactiva y menos rutinaria, obteniendo grandes beneficios para su salud.

1.3.1. Justificación Teórica (aportes al conocimiento)

El gran deportista Michael Jordán solía decir lo siguiente: “Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasará, otras hacen que suceda”. Esto ocurre con la determinación de contribuir con una solución que le ayude a las personas a recuperar su salud física y mental.

El ejercicio funcional se ha convertido en un tema de interés para la sociedad, al ser considerado una actividad muy dinámica, sin un entrenamiento monótono o aburrido, adaptándose a los objetivos y características físicas de cada persona. Otro factor que llama la atención, es que este tipo de ejercicio puede ser realizado por todo tipo de personas: niños, deportistas, personas que comienzan a practicar ejercicio, personas que se están recuperando de alguna lesión, ancianos, entre otros, por lo que no abarca un segmento en específico.

Por medio de la práctica de esta actividad se logra mayor agilidad, coordinación, equilibrio, flexibilidad, postura corporal adecuada, aumento de la fuerza y potencia muscular, la velocidad y resistencia, debido a que este ejercicio involucra un movimiento total del cuerpo, lo cual además, ayuda a una alta quema de calorías.

Varios artículos en las redes sociales e internet, y programas en medio televisivos demuestran la importancia de buscar alternativas para mejorar la salud y reforzar la condición física.

1.3.2. Justificación Metodológica

El estudio de factibilidad que permitirá la apertura de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, pretende ayudar a la sociedad a combatir uno de los problemas que tiene un impacto a nivel mundial y que perjudica la salud, como lo es la obesidad. La obesidad afecta a un 13% de la población mundial y se estima que

para el 2025 alcanzará un 20%, según la publicación *web* del diario La Nación del 01 de Abril del 2016.

El fin propuesto, es proporcionar una alternativa, que ayude a combatir los problemas en la salud por exceso de sedentarismo y por la ausencia de alguna actividad física, brindando un ambiente agradable con profesionales altamente capacitados, tanto en el área deportiva, como en nutrición y terapia física.

La idea es emprender una acción donde se combine el interés y el entusiasmo de participar en un negocio que aporte bienestar y salud a la comunidad. La visión del negocio es contar con un equipo multidisciplinario que aporte experiencia y el placer de trabajar en equipo en una empresa que busca mejorar la salud de las personas.

Entre las acciones que se van a desarrollar como parte del proyecto, es la implementación de encuestas que determinen con mayor precisión, las necesidades e intereses de las personas que estarían dispuestas a realizar este tipo de ejercicio.

1.3.3. Justificación Práctica

Una constante práctica de actividad física ayuda a combatir y prevenir muchas enfermedades que pueden ocasionar serios problemas en la salud de las personas, inclusive hasta la muerte.

El no tener como hábito el ejercicio físico a lo largo de los años, desarrolla diversas enfermedades, tales como: colesterol, triglicéridos, presión alta, diabetes, enfermedades cardiovasculares y metabólicas, inclusive hasta fibromialgia y depresión, lo cual puede causar efectos irreversibles en la salud de la persona, por lo que se recomienda tomar acciones inmediatas para evitar que algunos de estos padecimientos afecten la salud.

El negocio propone de una manera integral mejorar la calidad de vida de las personas, contemplando aspectos del ejercicio funcional, nutrición y terapias físicas. La implementación de rutinas completamente dinámicas y cambiantes es una de las claves que permite mantener a las personas motivadas y entusiasmadas, así como

el notorio mejoramiento al realizar sus actividades diarias con mayor facilidad y capacidad.

1.4. Objetivos del estudio

1.4.1. Objetivo General

Evaluar la factibilidad para la instalación de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, durante el tercer cuatrimestre del 2016.

1.4.2. Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que evalué la viabilidad de abrir un gimnasio funcional, así como la disposición de la gente para optar por esta alternativa.
- Desarrollar un estudio técnico para determinar la disponibilidad de los recursos que soporte la creación del negocio y determine aspectos claves para su puesta en marcha. En el cual se identifiquen los costos, inversiones y beneficios a realizar.
- Desarrollar un estudio organizacional-legal para identificar las normas legales necesarias en el momento de la constitución del negocio, para que se defina la estructura organizacional entre todos los miembros que constituyen el negocio, así como sus actividades y funciones.
- Formular un estudio financiero del proyecto que permita evaluar su viabilidad económica y de rentabilidad, lo cual apoye su puesta en marcha.

1.5. Delimitaciones, limitaciones y alcances de la investigación

1.5.1. Delimitación

Este estudio cuenta con las siguientes delimitaciones:

- El estudio de factibilidad para la apertura de un gimnasio funcional se desarrollará en la provincia de Alajuela, Cantón central.
- El desarrollo del estudio se llevará a cabo durante el tercer cuatrimestre del 2016.
- La propuesta se evaluará mediante la ejecución de varios estudios tales como: estudio de mercadeo, técnico, organizacional-legal y financiero, que permitan determinar la factibilidad del proyecto de inversión, obteniendo resultados concretos para un mejor análisis.

1.5.2. Limitaciones de la investigación

Este estudio cuenta con las siguientes limitaciones:

- a) El tiempo disponible para desarrollar el presente trabajo de investigación es corto, esto limita poder elaborar la investigación más a fondo de las variables que comprenden la implementación de este tipo de negocio.
- b) Dificultad en obtener información específica en torno al análisis organizacional-legal, lo cual sustenta el buen desarrollo del proyecto.
- c) La exactitud de los resultados del estudio de mercadeo, está sujeto a la veracidad de las respuestas brindadas por los informantes, quienes también pueden experimentar desinterés o no contar con el tiempo necesario para contestar la encuesta de la forma en que se requiere.
- d) El estudio financiero podrá verse afectado e inclusive comprometer su validez, por cambios en las regulaciones económicas, devaluaciones de la moneda, entre otros.
- e) Al existir mucha demanda en la creación de nuevos negocios, puede presentarse una limitación al buscar financiamiento para el capital requerido.

- f) Limitación de mercado, ya que existen empresas más grandes y consolidadas que ofrecen servicios adicionales a los ejercicios funcionales a precios competitivos.

1.5.3. Alcances

- a) El principal alcance que tendrá esta investigación, será evaluar si es factible o no la implementación y puesta en marcha de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, durante el tercer cuatrimestre del 2016.
- b) Los resultados de los diferentes estudios, brindarán información real al emprendedor, quién evaluará la apertura del negocio.
- c) Mediante el estudio de mercadeo se pretender cuantificar la demanda actual y potencial del servicio que se ofrecerá, además de identificar la frecuencia con el que el usuario utilizará el servicio y el precio que estaría dispuesto a pagar por el mismo. Para contribuir con este tema, se pretende difundir y reforzar los beneficios que aporta el ejercicio funcional a la salud de las personas.
- d) Por medio del estudio legal se delimitará el marco regulatorio asociado a la puesta en marcha del negocio, y un estudio organizacional cuyo objetivo es identificar la estructura organizacional, la calidad y cantidad de colaboradores necesarios para el desarrollo del proyecto.
- e) Por otra parte, el estudio técnico definirá los requerimientos necesarios para prestar el servicio, delimitando el tamaño del proyecto. Este estudio identifica los recursos que se requieren, tales como: equipos, material, instalaciones, entre otros, y por lo tanto los costos de inversión y operación necesarios.

Finalmente, el estudio financiero determinará las entradas y salidas de efectivo, que se generarán de acuerdo con la información proporcionada por los estudios anteriores, lo cual defina la rentabilidad del negocio.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Marco situacional

El entrenamiento funcional fue creado por los rusos en 1920, con el pensamiento y la filosofía original, pero fue retomado en Estados Unidos en los 80's y 90's por el fisioterapeuta y reparador físico Gary Gray. Su idea original fue mezclar dos aspectos: disminuir y prevenir las lesiones, aun entrenando a un nivel muy alto.

Sin embargo, es gracias a autores y preparadores de renombre como Juan Carlos Santana, Michael Clark y Paul Chek, que esta modalidad de entrenamiento, aparentemente nueva, adquiere notoriedad mundial.

La esencia del método funcional radica en la ejecución de ejercicios que reproducen las condiciones reales de función del aparato locomotor, siempre en términos de movimientos completos y no de músculos individuales.

En los últimos años, se ha visto cómo la población general se involucra con mayor frecuencia en programas con resistencia para mejorar y mantener su aptitud física. En un pasado aún reciente se consideraba poco oportuno y contraproducente llevar a cabo levantamientos de cargas en un ámbito terapéutico y preventivo.

En la actualidad, las investigaciones han confirmado que el entrenamiento con resistencia resulta vital en un programa de actividad relacionado con la salud y el bienestar físico. Personas como el Coach Mike Boyle (Strength&Conditioning) han desarrollado un sistema muy complejo para aplicar estos conceptos a cualquier tipo de persona, ya sean atletas o personas sedentarias. Así mismo *FunctionalMovementScreening* ha surgido en los últimos años por parte de Gray Cook, Lee Burton, & Brett Jones.

2.2. Marco teórico del estudio

Con este punto busca hacerse referencia a los conceptos claves para el desarrollo del planeamiento estratégico, que permitirá introducir un nuevo negocio en el área de ejercicios funcionales y área deportiva.

Seguidamente se van a definir los principales aspectos teóricos que forman parte de la base de esta investigación. En la etapa del marco teórico se combinan una serie de términos y teorías de diferentes autores, con la finalidad de crear un respaldo teórico que fortalezca esta investigación, tanto como analizar los conceptos desde diferentes puntos de vista, que se relacionan directamente con el tema específico.

Un proyecto de inversión es un conjunto de actividades coordinadas e interrelacionadas, de forma tal que cumplan con el objetivo de generar rendimientos económicos en un periodo de tiempo, con una inversión de capital e insumos, tanto materiales, humanos y técnicos, para el cumplimiento de dicho fin.

2.3. Proyecto de inversión

Según Echeverría (2010) un proyecto de inversión es:

Una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos, teniendo como propósito, generar ganancias y beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido.

(p.15)

La mejor manera de cumplir con la evaluación de proyectos de inversión es mediante un estudio de Factibilidad, este contiene varias etapas que profundizan información del proyecto, midiendo objetivamente las alternativas adecuadas para la inversión.

2.4. Estudio de factibilidad

Según Fernández (2010) un estudio de factibilidad:

Se profundiza aún más los estudios y se trata de obtener la información de fuentes primarias. En este nivel, es estudio de factibilidad se documenta en su totalidad, mejorando el procesamiento y análisis de las encuestas, de los

estudios de población, cotización de equipo, ubicación exacta con estudio de terreno e implicaciones legales. (p.29)

Es fundamental este estudio de factibilidad del proyecto, siempre que se sigan las pautas basadas en la alta calidad profesional del equipo que investiga la capacidad de obtener información veraz y de estructurarla eficazmente, para su uso por los inversores en el negocio de los gimnasios funcionales.

2.5. Estudio de mercado

La realización de un estudio de mercado es fundamental para poder identificar si existe un volumen de demandantes sobre los bienes o servicios que ofrece un proyecto, además, de aportar información valiosa sobre la frecuencia, precios y la calidad que demandan. Igualmente, el estudio permite identificar los competidores que en la actualidad se desempeñan en el mercado de interés, pudiendo así implementar estrategias que le permitan al negocio diferenciarse y mantenerse a lo largo del tiempo.

Baca (2010) indica que “el estudio de mercado consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p.7).

2.5.1. Mercado meta

Según (Kotler y Armstrong, 2013) un mercado meta “es un grupo de personas con necesidades por satisfacer dinero y voluntad de gastarlo” (p.76). La determinación del mercado meta del negocio es esencial para saber hacia quién va dirigido el servicio y cómo llegar a este.

2.5.2. Demanda

De acuerdo con Baca (2010) la demanda es la “cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (p.17). Este señala las necesidades específicas

de mercado de los gimnasios funcionales dentro de una demanda de diversos tipos de ejercicios y gimnasios tradicionales.

2.5.3. Oferta

Según Baca (2010) la oferta es la “cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (p.41). Señala según un criterio de precios al consumidor, la cantidad de servicios que se pondrá a disposición del mercado.

2.5.4. Cliente

Según (Hofman y Bateson, 2012) un cliente es “alguien que periódicamente compra productos o servicios en una tienda o a una compañía” (p.12).

Todas aquellas personas que opten por el pago de servicios de un gimnasio funcional serán los clientes. El cliente es elemento más importante del análisis de mercado, debido a que será el consumidor del servicio que la empresa ofrezca, por eso, sin cliente la compañía no tendría vida.

2.5.5. Precio

Para (Cotler y Armstrong, 2013) el precio es la “cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener o no los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio” (p.257). La determinación del precio, que el usuario estaría dispuesto a pagar por la prestación de un servicio es un elemento fundamental, pudiendo así estimar los ingresos reales del proyecto.

2.5.6. Publicidad

Según (Cotler y Armstrong, 2013) la publicidad es considerada:

Una de las más poderosas herramientas de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones no lucrativas, instituciones del estado y personas individuales, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos, servicios, ideas u otros, a su grupo objetivo. (p.366)

La publicidad juega un papel clave, siendo una herramienta de mercadotecnia para dar a conocer la apertura de este nuevo servicio, teniendo como objetivo informar, persuadir y enseñar al público acerca de los servicios que la empresa ofrece.

2.5.7. Competencia

Para (Hofman y Bateson, 2012) la competencia la describen como “una situación en la cual, los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quiénes compran y adquieren estos bienes y servicios” (p.306).

Evaluar el comportamiento de empresas similares a la que se tiene como proyecto, con el fin de conocer las distintas estrategias de negocios que envuelven el mercado, así como los alcances de la competencia, para entender de mejor forma los gustos y preferencias de los clientes.

2.6. Análisis FODA

Según (Longenecker, Petty y Palish, 2012), el análisis FODA “incluye los métodos adentro afuera para identificar las oportunidades potenciales de negocio que compagin en con el emprendedor y su proyecto de emprendimiento” (p.86).

Permitirá ver a nivel interno cuáles son las fortalezas y debilidades de la compañía y a nivel externo se podrá determinar las posibles oportunidades y amenazas del negocio.

2.7. Estudio técnico

Con este estudio se pretende determinar si el proyecto es viable. Mediante un análisis del proceso de presentación de un servicio, se analizan aspectos como: inversión requerida, equipo necesario, mano de obra, localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y sus costos de inversión y operación.

El estudio técnico que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado permitirá obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del proyecto por realizar. Según Baca (2010), el estudio técnico “presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo administrativo legal” (p.7).

2.7.1. Estudio organizacional

De acuerdo con Sapag (2011), “el diseño de las estructuras organizacionales depende de criterios y principios de administración no generalizada a todos los proyectos. Entre ellos destacan la división del trabajo, la departamentalización, y la delegación de funciones” (p.135).

De esta manera el estudio organizacionales tiene como objetivo identificar, en primera instancia, la calidad y cantidad de colaboradores necesarios, por medio de la elaboración de un organigrama adaptado a las necesidades del negocio y una definición de perfiles de puesto adecuada. Esto facilitará el proceso de reclutamiento y selección del personal, además, identificar los gastos asociados con planilla como salarios, seguros y cargas sociales.

2.7.2. Estudio legal

Hace referencia al cumplimiento de las leyes y regulaciones necesarias para el proyecto de inversión que se desea poner en marcha.

Con respecto al estudio legal, Sapag (2011) indica:

La viabilidad legal se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto.
(p.26)

Este estudio es de suma importancia dado que con él se garantiza que el proyecto pueda ejecutarse sin problemas y dentro de las disposiciones legales.

2.7.3. Estudio financiero

El estudio financiero hace referencia a una proyección de ingresos, gastos, costo e inversión inicial del proyecto que se elaborará.

Según Baca (2010) el estudio financiero “ordena y se sistematiza la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para evaluación económica” (p.9).

Uno de los objetivos que se busca con la realización del estado financiero, es poder identificar la rentabilidad potencial del proyecto, es decir identificar el beneficio adicional que puede llegarse a adquirir en un proyecto una vez que se realiza la inversión. La rentabilidad de un proyecto se puede determinar construyendo flujos de caja o de efectivo futuros anuales, con base en la información contenida en los estudio de mercado, técnico, organizacional y legal. Posteriormente, se estiman los criterios de evaluación con base en los resultados arrojado por los flujos de efectivo.

2.7.4. Ingresos

Según Gitman (2012), “el ingreso ordinario de una corporación es el ingreso obtenido por medio de la venta de bienes o servicios” (p.42).

Este estudio revela el flujo de ingresos como incremento del patrimonio de la empresa en elaboración.

2.7.5. Rentabilidad

Según Sapag (2011) dice que “el estudio de la rentabilidad de una inversión, busca determinar, con la mayor precisión posible, la cuantía de las inversiones, los costos y beneficios de un proyecto para posteriormente compararlos y decidir la conveniencia de emprender dicho proyecto” (p.36).

La rentabilidad del proyecto será determinada por la ejecución de diversos métodos financieros que proporcionarán una estimación de la misma.

2.7.6. Flujo efectivo operativo

Según Gitman (2012), el flujo efectivo operativo de una empresa es “el flujo de efectivo que ésta genera con sus operaciones normales, es decir, al fabricar y vender su producción de bienes y servicios” (p.114). Implica contabilizar la fluidez del dinero en efectivo y el método de tenerlo constantemente a vista, es decir, contabilizar el rápido flujo ingresos-egresos de un negocio.

2.7.7. Valor actual neto (VAN)

De acuerdo con Gitman (2012) “el valor presente es la cantidad de dinero que debería invertirse hoy a una tasa de interés determinada durante un periodo específico para igualar el monto futuro” (p.159). Se debe establecer el valor actual de los ingresos futuros del negocio.

2.7.8. Tasa interna de retorno (TIR)

Según Gitman (2012), la tasa interna de retorno también conocida como TIR “es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas” (p.372).

Indica la tasa de descuento que se ganará con la inversión del proyecto. Es comparable con la tasa básica pasiva nacional ya que si la TIR es mayor se obtiene

una comparación para aceptar el proyecto en caso de no poseer otras opciones de inversión.

2.7.9. Periodo de recuperación

Según Gitman (2012), el periodo de recuperación de la inversión es “el tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo” (p.364). Se establece el tiempo de recuperación de la inversión dada según la fluidez de efectivo esperado.

2.7.10. Índice de deseabilidad

Según (Jiménez, Espinoza y Fonseca, 2007), el índice de deseabilidad es el “resultado de dividir los flujos positivos descontados el año cero entre los flujos negativos descontados el año cero, siendo estos últimos por lo general la inversión inicial” (p.83).

Este método es utilizado para poner en marcha un negocio, ya que algunos inversionistas tienen proyectos con VAN y TIR muy similares, lo que lleva al inversionista a definir cuál es el proyecto que le genera más ganancias con la menor cantidad de recursos.

2.7.11. Costos de ventas

Salas (2012) define el costo de ventas como el “costo en el que se incurre para comercializar un bien o prestar un servicio. Este es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende” (p.142).

El precio de venta está compuesto por el Costo de venta del servicio más el porcentaje de utilidad deseado por el vendedor. De aquí se puede observar la importancia que tiene el costo de ventas.

2.7.12. Depreciación

Para Romero (2010) la depreciación es:

La disminución o pérdida del valor material o funcional de un activo tangible motivada por decadencia física, por el deterioro o merma en la vida de servicios de los bienes, cuyo desgaste no se ha cubierto con las reparaciones o con reemplazos adecuados. (p.56)

Se contabilizará el gasto por depreciación de los activos y permitirá determinar la vida útil de los activos del negocio.

2.7.13. Estado de resultados

Según Gitman (2012) “el estado de pérdidas y ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un periodo específico” (p.153).

El estado de resultados presenta de manera contable la utilidad de un periodo de actividad del negocio, además, los organismos de control lo usan como una herramienta de control y valoración de tributación, presenta todos los gastos e ingresos del negocio, todo esto con el fin de conocer las utilidades que el establecimiento genera para sus propietarios.

Capítulo III: Marco Metodológico

3.1. Metodología de la investigación

Durante el desarrollo del presente capítulo, se definirán las fuentes de investigación, los factores y variables que se deben analizar para obtener la información veraz y efectiva, a fin de lograr resolver el problema del estudio y determinar así los instrumentos utilizados para cuantificar las variables del estudio. De igual manera se definirán los sujetos y fuentes de información que conforman el proyecto de investigación.

3.2. Enfoque de la investigación

Según Barrantes (2010), el enfoque de la investigación es un proceso sistemático, disciplinado y controlado y está directamente relacionado con los métodos de la investigación.

El presente estudio define la investigación basada en un enfoque cuantitativo.

El método cuantitativo según Barrantes (2010):

Pone una concepción global positiva, hipotética-deductiva, objetiva, particularista y orientada a los resultados. Se desarrollan más directamente en la tarea de verificar y comprobar teorías por medio de estudio muestrales representativos. Aplica los test y medidas objetivas utilizando instrumentos sometidos a pruebas de validación y confiabilidad. (p.70)

De acuerdo con Barrantes (2010) los análisis cuantitativos:

Fragmentan los datos en partes para responder al planteamiento del problema. Tales análisis se interpretan a la luz de las predicciones iniciales (hipótesis) y de estudios previos (teoría). La interpretación constituye una explicación de cómo los resultados encajan en el conocimiento existente. (p.6)

En un estudio de factibilidad es de suma importancia llevar un orden secuencial para poder cubrir con éxito todas las etapas de los estudios que se deben realizar, como son el estudio de mercado, el financiero, el técnico y el organizacional-legal.

Es de suma importancia hacer uso de la estadística a la hora de realizar una investigación de este tipo, donde se debe definir cuál va a ser el mercado meta del negocio. De esta manera se podrá establecer una muestra de población para lograr estimar la cantidad de personas que serán los clientes potenciales.

3.3. Diseño de la investigación

Según Hurtado (2010), el diseño de la investigación:

Se define con base en el procedimiento, es decir, con base en la manera como el investigador recolecta la información necesaria para dar respuesta a su pregunta de investigación (o para lograr su objetivo general), de la forma más rigurosa posible. (p.261)

3.3.1. No Experimental

El proceso de diseño no experimental es utilizado comúnmente en estudios cuantitativos. Es importante tomar en consideración que en este diseño únicamente se analizará la realidad o se evalúan las situaciones ya existentes, puesto que no es su objetivo crearlas.

Según Hernández (2010), “son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que se observa los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p.149).

3.3.2. Transversal

Mediante un estudio transversal o transeccional se podrá investigar sobre el número de muestra de la población para definir el mercado meta del negocio. Además, al ser en un tiempo único, se debe cotizar los precios en el mercado de la maquinaria que se necesita adquirir, también es necesario informarse sobre las disposiciones legales que se deben cumplir.

Como lo describe (Hernández, Fernández y Batista, 2010), “los diseños de investigación transeccional recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (p.151).

3.4. Método de la investigación

Según Hurtado (2010), el método de investigación es “el modo o manera de proceder o de hacer algo para alcanzar un objetivo o comprende el conjunto de pasos o etapas generales que guían la acción” (p.110).

3.4.1. Explicativo

Según (Hernández, Fernández y Batista, 2010), “los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales” (p.84).

Este proyecto es explicativo ya que va a hacer uso de encuestas y así establecer de antemano todas las características del futuro cliente del negocio.

3.4.2. Analítico

El planteamiento de una hipótesis sobre los elementos en estudio, implica el uso de este tipo de investigación durante el desarrollo del proyecto.

Según Hurtado (2010), la investigación analítica constituye:

Un proceso metódico de búsqueda de conocimiento que tiene por objetivo generar una crítica o una interpretación de un evento de estudio, a partir de la reorganización de sus sinergias, con base en un criterio de análisis, de manera tal que es posible descubrir aspectos novedosos, y no evidentes en primera instancia en el momento estudiado. (p.444)

3.5. Tipo de investigación

Según Hurtado (2010), el tipo de investigación “alude al grado de profundidad y clase de resultado por lograr en la investigación” (p.110).

3.5.1. Descriptiva

Según (Hernández, Fernández y Batista, 2010), “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p.80).

Es importante determinar el mercado meta a que el negocio se va a dirigir para realizar un debido análisis y estudio de mercado, siendo éste el primer paso en lo que respecta a la factibilidad del proyecto. Aquí se definen los gustos y preferencias de los consumidores potenciales. Además, en los otros análisis se determinará la cantidad de empleados que se va a necesitar, cuáles recursos de maquinaria será necesario incorporar, y además, tomar en cuenta variables como infraestructura, costos, proveedores, medidas sanitarias y cargas tributarias, entre otras.

3.5.2. Exploratoria

Según (Hernández, Fernández y Batista, 2010):

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas. (p.79)

Al ser un plan de negocio nuevo es necesario contar con información mediante libros, revistas, periódicos, blogs y enciclopedias. También se hace necesario indagar todas las posibilidades y requisitos del proyecto y así establecer un amplio conocimiento sobre el tema.

3.5.3. Explicativa

Según Hurtado (2010) el tipo de investigación explicativa:

Se ocupa de la generación de teorías. Explicar se ha entendido convencionalmente como precisar la causas de algo, detectar el porqué de algo (Sierra Bravo, 1981), así como encontrar los procesos que permiten comprender de qué manera ocurre un evento. (p.491)

Este proyecto es explicativo ya que va a hacer uso de encuestas y así establecer de antemano todas las características del futuro cliente del negocio.

3.6. Sujetos y fuentes de información

Son todas aquellas organizaciones y personas a quienes se recurrirá con el fin de obtener información requerida para el desarrollo de la presente investigación. Esto con el fin de ayudar a comprender la problemática planteada y sus posibles soluciones. Estas fuentes de información son consideradas herramientas que una vez aplicadas, arrojan datos importantes y útiles para el investigador, pues recolectan información que sustenta la investigación.

Según Estuardo (2012) una fuente de información es “aquella entidad, institución o persona que recopila, procesa y pone a disposición del investigador elementos sistemáticos de juicio con la realidad que le interesa conocer” (p.52).

3.6.1. Sujetos y muestra o conjunto investigado

3.6.1.1. Población de la investigación

Según Morales (2012) la población es “el conjunto completo de individuos, objetos y medidas, los cuales poseen una características común observable y que serán consideradas en un estudio” (p.4).

Para efectos de este proyecto se considerarán 4 tipos de población:

- a) Clientes: se tomará en cuenta todas aquellas personas con edades entre 6 y 70 años, sin tomar en consideración padecimientos o incapacidades físicas, cuya localidad sea en la provincia de Alajuela, cantón central.
- b) Profesionales en el área: profesionales que ejerzan en la actualidad en negocios que contemplen en sus funciones los ejercicios funcionales y otras áreas.
- c) Proveedores: se tomará en cuenta todos aquellos proveedores de recursos que se requieran para la operación del negocio.
- d) Revisión documental: contempla toda la documentación legal, como por ejemplo la creación de la sociedad anónima, permisos municipales, patentes, gestiones en los ministerios involucrados y procesos de tributación.

3.6.1.2. Muestra de la investigación

Según Sapag (2011) define la muestra como:

Un subgrupo de la población de interés (sobre el cual se habrá de recolectar los datos y definir o delimitar de antemano con precisión) que tiene que ser representativo de ésta, puesto que al investigador le interesa que los resultados encontrados en la muestra logren generalizarse o extrapolarse a la población, para lo cual debe ser elegida por el procedimiento de muestreo. (p.161)

Las fuentes consultadas son oficiales ya que corresponden a estudios de investigación entre el 2011 y 2015 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Universidad de Costa Rica (UCR) y Centro Centroamericano de Población (CCP).

Figura 1: Fórmula de la muestra analizada

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

Fuente: elaboración propia (2016)

Donde:

- N = Total de la población
- σ^2 = Margen o proporción esperada
- Z = Nivel de confianza
- e = Precisión

En valores para la investigación

- N= 37988
- σ^2 = 0.5
- Z= 1.44
- e= 0.075

Resultado n= 92

$$n = \frac{37988 * 0.5^2 * 0,075^2}{(37988 - 1) * (1,44)^2 + (0,5)^2 * (0,075)^2} = 92$$

Tipo de muestreo

Probabilístico

Según Hurtado (2010) el muestreo probabilístico:

Se caracteriza porque se puede determinar de antemano la probabilidad que tiene cada una de las unidades que integran la población de ser seleccionada como integrante de la muestra. El muestreo probabilístico por azar requiere que el investigador conozca quienes son todos y cada uno de las integrantes de la población y de la cantidad de unidades que la componen). (p.273)

Según el alcance del proyecto, se selecciona el muestreo probabilístico, ya que serán utilizados diferentes tipos de unidades que integran la población, la cual es la ciudad de Alajuela, cantón central. Los tipos de unidades serán distintos rangos de edad de la población, los cuales algunos de ellos formarán parte de la muestra y otros no, debido a sus características.

3.7. Fuentes de información

Se contemplarán tres fuentes de investigación, las cuales se listan y detallan a continuación:

3.7.1. Fuentes primarias

Según Hurtado (2010) las fuentes primarias son:

Aquellas que proporcionan datos de primera mano, tales como libros, ensayos, artículos de publicaciones periódicas, informes de investigación, monografías, disertaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, reportes de asociaciones, los informes de organismos nacionales o internacionales, las actas de congresos y simposios, las tesis, entre otros. (p.200)

Para efectos de esta investigación se contemplará como fuente primaria encuestas o cuestionarios a posibles clientes de la ciudad de Alajuela, específicamente en el cantón central. Por medio de estas encuestas o cuestionarios se pretende obtener las necesidades, demandas y expectativas de los clientes potenciales, quienes podrían mostrar interés por medio de los servicios que se ofrecerán.

Por otra parte, también se entrevistarán profesionales en el área de ejercicios funcionales, quienes a partir de su conocimiento y experiencia, pueden aportar elementos básicos y diferenciadores para definir este negocio.

Se consultarán distintos negocios que se dediquen a entrenar bajo el modelo de ejercicios funcional, para conocer la manera más eficiente y eficaz de la operación del negocio, así como el alcance de los servicios que ofrecen. Por último, se realizarán cotizaciones para definir quiénes brindan los mejores precios en maquinaria y productos necesarios para el negocio.

3.7.2. Fuentes secundarias

Según Hurtado (2010) define las fuentes secundarias como:

Aquellas que hacen referencia a las fuentes primarias; en ellas se procesa la información de primera mano y se proporciona información sobre dónde encontrar la fuente primaria. Se consideran fuentes secundarias las compilaciones, resúmenes y listados de referencias de informes o libros publicados en un área determinada. (p.202)

En la presente investigación se consultarán fuentes secundarias tales como: libros de texto especializados en el área de formulación y evaluación de proyectos, también de administración, mercadeo, finanzas y contabilidad. Además, se consultarán páginas electrónicas relacionadas con los ejercicios funcionales, así como páginas electrónicas de estadísticas y censos, que para el caso de este estudio sería el INEC en Costa Rica. También se considerará como fuente secundaria la consulta de tesis anteriores que se relacionan con la factibilidad de un proyecto de inversión.

3.7.3. Fuentes terciarias

Según Hurtado (2010) las fuentes terciarias “constituyen un compendio que permite identificar las fuentes de segunda mano. Por ejemplo, los listados de centros documentales y los índices, entre otros” (p.202).

En este trabajo las fuentes de investigación terciarias que se utilizarán serán páginas de Facebook y revistas digitales.

3.8. Definición de variables

Objetivo Específico	Variable	Definición Conceptual	Definición Instrumental	Definición Operacional
Realizar un estudio de mercado que evalué la viabilidad de abrir un gimnasio funcional, así como la disposición de la gente para optar por esta alternativa.	Estudio de Mercado	El estudio de mercado consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.	Aplicación de cuestionarios de preguntas cerradas a clientes. Entrevista informal a profesionales de los gimnasios funcionales.	Se analizara mediante la construcción de gráficos y desarrollo de preguntas para determinar la posible demanda y posibles precios para implementar en el negocio.
Desarrollar un estudio técnico para determinar la disponibilidad de los recursos que soporte la creación del negocio y determine aspectos claves para su puesta en marcha. En el cual se identifiquen los costos, inversiones y beneficios a realizar.	Estudio Técnico	Estudio de la viabilidad técnica evalúa si era físicamente posible hacer el proyecto. El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica es netamente financiero. Es decir, calcula costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto.	Aplicación de entrevistas informales a proveedores de los diferentes recursos que se requieren para operar el negocio.	Por medio de las entrevistas informales a los proveedores se analizaran y se determinaran la disponibilidad de los recursos que se requieren para la operación del negocio así como costos e inversiones necesarias.

<p>Desarrollar un estudio organizacional-legal para Identificar las normas legales necesarias en el momento de la constitución del negocio, para que se defina la estructura organizacional entre todos los miembros que constituyen el negocio, así como sus actividades y funciones.</p>	<p>Estudio organizacional-legal</p>	<p>El diseño de estructuras organizacionales depende de criterios y principios de administración no generalizada a todos los proyectos. Entre ellos destacan la división del trabajo, la departamentalización, y la delegación de funciones. La viabilidad legal se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto.</p>	<p>Aplicación de entrevistas informales a profesionales del área de los gimnasios funcionales. Indagar por medio de una revisión documental sobre requisitos y leyes que existen en el país para la implementación de un gimnasio funcional.</p>	<p>Por medio de entrevistas informales a profesionales del área de los gimnasios funcionales para determinar el capital humano necesario para el funcionamiento del negocio. Observación e investigación en documentos y páginas online de instituciones relacionadas con el procedimiento legal para la instalación del negocio tales como Municipalidad de Alajuela, Ministerio de hacienda entre otros.</p>
<p>Formular un estudio financiero del proyecto que permita evaluar su viabilidad económica y de rentabilidad, lo cual apoye su puesta en marcha.</p>	<p>Estudio financiero</p>	<p>Ordena y se sistematiza la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para evaluación económica.</p>	<p>Recopilar la información financiera obtenida durante el desarrollo del proyecto evaluando la factibilidad de la inversión.</p>	<p>Confección, análisis e interpretación de los flujos de efectivo, así como el análisis de los indicadores financieros.</p>

3.9. Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos

3.9.1. Técnica: Encuesta

Según Hurtado (2010), “la técnica de encuesta corresponde a un ejercicio de búsqueda de información acerca el evento en estudio, mediante preguntas directas, a varias unidades o fuentes” (p.875).

3.9.2. Cuestionario

Según Hurtado (2010), “el cuestionario es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática en particular, sobre el cual el investigador desea obtener información” (p.875).

En este trabajo se aplicaran cuestionarios a un grupo de personas de la provincia de Alajuela, cantón central, donde se explicarán los motivos de la investigación y se solicita la información del encuestado, para obtener información sobre la oferta y la demanda, además, de las posibles tarifas; para eso es importante la encuesta a fin de identificarse con el segmento de la población.

3.9.3. Técnica: Entrevista

Según Hurtado (2010), “la entrevista supone la interacción verbal entre dos o más personas. Es una actividad en la cual, una persona (entrevistador) obtiene información de otras personas (entrevistados), acerca de una situación o tema determinados con base en ciertos esquemas o pautas.” (p.863).

3.9.4. Entrevista Inestructurada

Según Hurtado (2010) la entrevista inestructurada “consiste en formular preguntas de manera libre, con base en las respuestas que va dando el interrogador. No existe estandarización del formulario y las preguntas pueden variar de un interrogado a otro” (p.864).

En el desarrollo del trabajo se aplicarán varias entrevistas no estructuradas, a diferentes profesionales de las distintas áreas y diferentes proveedores de recursos necesarios, con el fin de obtener información clave para el buen desarrollo de los objetivos del trabajo.

3.10. Confiabilidad y validez de los instrumentos de recolección datos de la investigación

3.10.1. Confiabilidad

Según (Hernández, Fernández y Baptista, 2010)afirman que, “la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (p.200).

Se pretende en esta investigación brindar confiabilidad a los instrumentos utilizados, asegurándose que la persona a cargo de realizar las entrevistas y encuestas sea responsable y respalde su generación y aplicación, con lo indicado en las fuentes de información consultadas a lo largo de la investigación.

Además, los instrumentos se podrán aplicar de manera repetitiva, obteniendo los mismos resultados, a partir de la definición de instrucciones y preguntas claras, que aseguren respuestas específicas para el estudio. Por otra parte la aplicación de estos instrumentos en situaciones y contextos similares evitan la ambigüedad o resultados diferentes. Finalmente, los instrumentos serán aplicados a una muestra específica que contempla un rango de edad definido, así como expertos en el área, lo cual asegura en ambos casos fuentes oficiales.

3.10.2. Validez

Según (Hernández, Fernández y Baptista, 2010) “la validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir” (p.201).

3.10.3. Validez de Contenido

Según (Hernández, Fernández y Baptista, 2010) la validez de contenido “se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide. Es el grado en el que la medición representa el concepto o variable medida” (p.201).

Para el desarrollo de la entrevista se utilizará el instrumento de validez de contenido, mediante las opiniones de expertos en el área, quienes respaldarán que la muestra y el resultado obtenido sean válidos, considerando la experiencia de los expertos en el campo específico.

Según (Hernández, Fernández y Baptista, 2010) la validez de criterio “establece la validez de un instrumento de medición al comparar sus resultados con los de algún criterio externo que pretender medir lo mismo” (p.202).

Para el desarrollo del cuestionario se utilizará la validez de criterio por medio de la información obtenida en la *web* y redes sociales, en donde se obtendrá información relacionado con la demanda, preferencias y necesidades de la población a nivel nacional e internacional.

3.11. Selección de las técnicas de análisis del dato cuantitativo

La técnica que se utilizará será la de la teoría fundamentada, ya que su resultado es una investigación explicativa porque genera teoría a partir de los datos, con el apoyo de las técnicas de análisis cualitativo, lo cual está alineado con los métodos y tipos de investigación seleccionados en el proyecto.

Según Hurtado (2010) la teoría fundamentada:

No es propiamente una técnica del análisis cualitativa. Puede definirse como un método, que abarca los estadios exploratorio, descriptivo, analítico y explicativo de la espiral holística (de la holopraxis). Su resultado es una investigación explicativa, porque genera teoría a partir de los datos, con el apoyo de las técnicas de análisis cualitativo. (p.1117)

Capítulo IV: Análisis de datos

4.1. Análisis de Resultados

En esta sección se desarrollara lo referente al análisis e interpretación de la información recolectada en las encuestas aplicadas a la población de Alajuela Centro. Este análisis se presenta mediante gráficos representativos de los resultados obtenidos, con el fin de tener una visión que determina el nivel de aceptación del estudio en cuanto a la incursión de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela.

4.2. Estudio de Mercado

El estudio de mercado que se desarrollará en este apartado permitirá evaluar una serie de aspectos que ayuden a determinar la viabilidad del proyecto, por medio de la recopilación de la información que permita proyectar la oferta y la demanda de los servicios que ofrecerá el gimnasio funcional, así como también identificar las preferencias y gustos de los clientes potenciales del negocio.

4.2.1. Análisis de género de la población

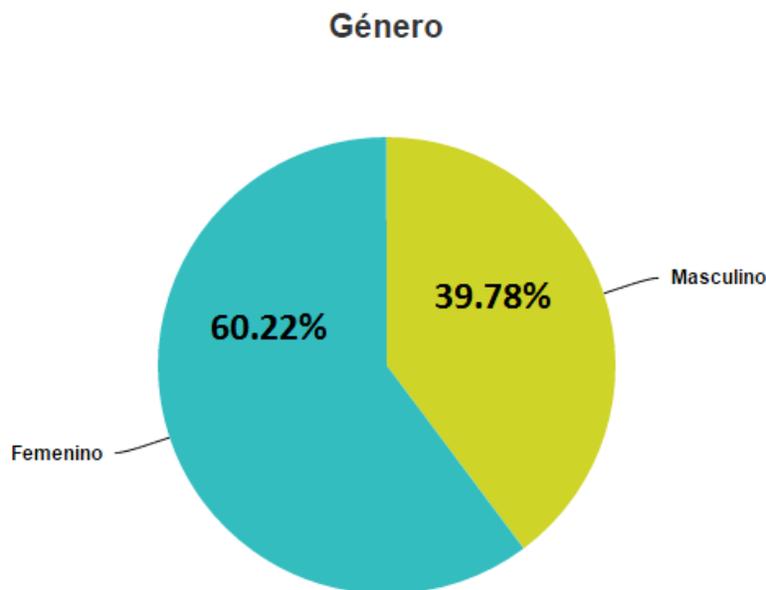


Figura 1. Género de la población
Fuente Elaboración propia

Las encuestas se realizaron aleatoriamente a diferentes personas en la provincia de Alajuela, Cantón Central, sin embargo se abarcó tanto a hombres como a mujeres, del total de encuestas se le aplicó un 60,22% a mujeres y un 39.78% a hombres, esto permite obtener resultados diversos de los diferentes géneros de la población, también se denota que más de la mitad de los encuestados pertenecen al género femenino lo cual marcará cierta tendencia para el estudio.

4.2.2. Análisis de edad de la población

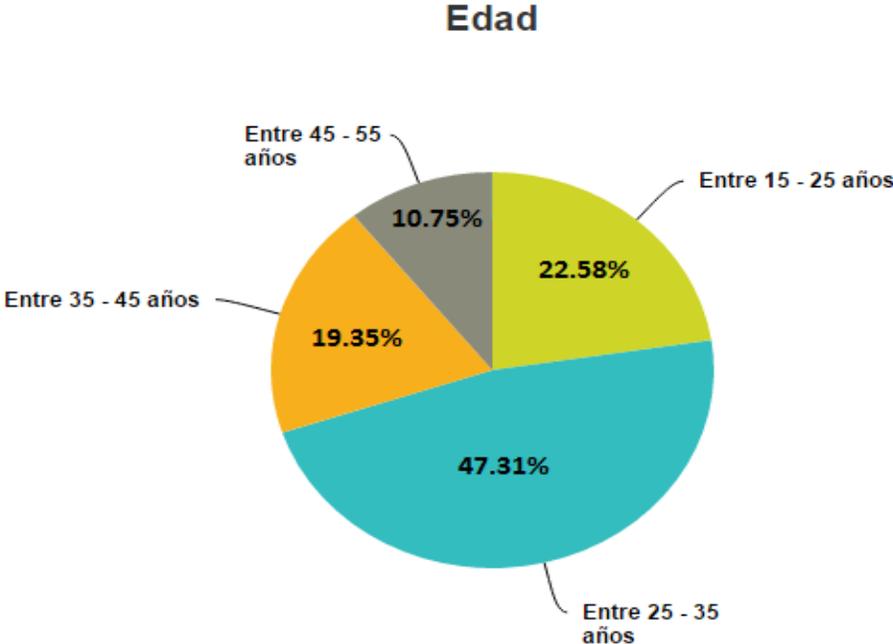


Figura 2. Edad de la población
Fuente: Elaboración propia

Del total de las 92 personas encuestadas, se obtiene una mayor participación para el rango de 25 a 35 años, representando casi la mitad de la población. En un segundo plano los rangos de 15 a 25 años y de 35 a 45 años muestran una participación similar, representado un 22.58% y un 19.35% respectivamente. Por otra parte el rango de edad de 45 a 55 años representan la menor proporción siendo un 10.75%, mientras que del rango de 55 años en adelante no hubo ningún encuestado.

Según este estudio se concluye que la población joven muestra un interés por realizar actividad física, mientras que de los 45 años en adelante se refleja menor interés, lo cual demuestra que existe poca información relacionado con los ejercicios funcionales, ya que estos son aptos para cualquier edad.

4.2.3. Análisis de la ocupación de la población

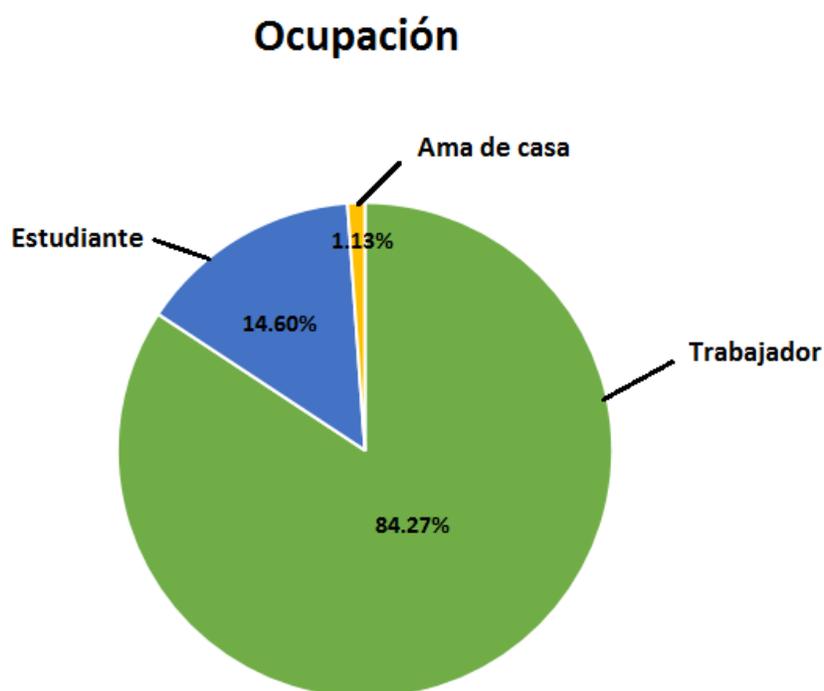


Figura 3. Ocupación
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados se puede observar que la mayoría de personas que atendieron la encuesta son trabajadores, con un porcentaje del 84.27%, seguido de un porcentaje menor de estudiantes, correspondiente a un 14.60% y finalmente un porcentaje muy bajo de un 1.13% para amas de casa. Se identifica que el segmento que principalmente se debe atraer es el de trabajadores, ya que son quienes tienen ingresos para poderse inscribir en un gimnasio, mientras que los estudiantes que

pueden asistir corresponden a personas que obtienen ayuda de sus familias en el tema de financiero.

4.2.4. Índice de salud de la población

¿Se considera usted una persona saludable?

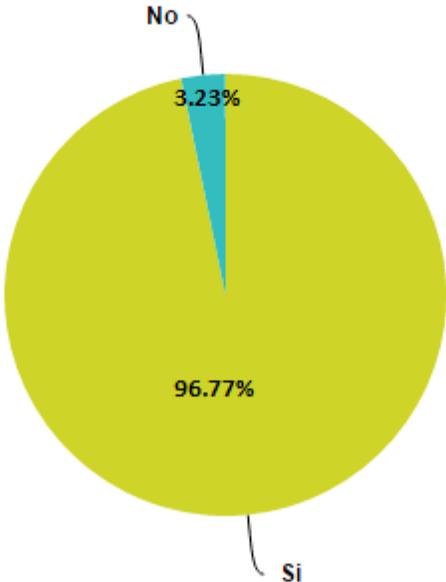


Figura 4. Índice de habitantes Saludables
Fuente: Elaboración propia

Según la encuesta realizada se puede observar que un alto porcentaje correspondiente al 96.77% de los encuestados, considera que lleva una vida saludable, a diferencia de un porcentaje muy pequeño de un 3.23% que no consideran tener hábitos saludables. Este resultado indica un alto grado de interés por mantener una vida saludable, por lo tanto, la práctica de ejercicios funcionales pueden ser muy llamativo para todas estas personas.

4.2.5. Análisis de actividad física de la población

¿Practica algún deporte o actividad física actualmente?

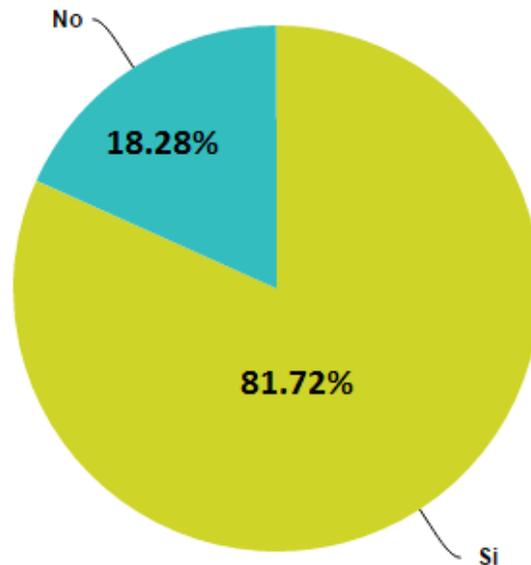


Figura 5. Índice de habitantes que practican deporte
Fuente: Elaboración propia

Debido al deterioro en la salud de los costarricenses y las nuevas tendencias saludables, de las cuales existen una gran variedad de actividades físicas y deportes, se puede observar un alto porcentaje de la población que practica algún tipo de deporte, siendo éste un 81.72%, lo cual corresponde a una demanda de clientes potenciales para incorporarse al gimnasio funcional, a diferencia de un 18.28% que no practica deporte, posiblemente por falta de tiempo, costos elevados, falta de información o de interés.

4.2.6. Conocimiento de la práctica de ejercicio funcional de la población

¿Conoce sobre los beneficios del ejercicio funcional?

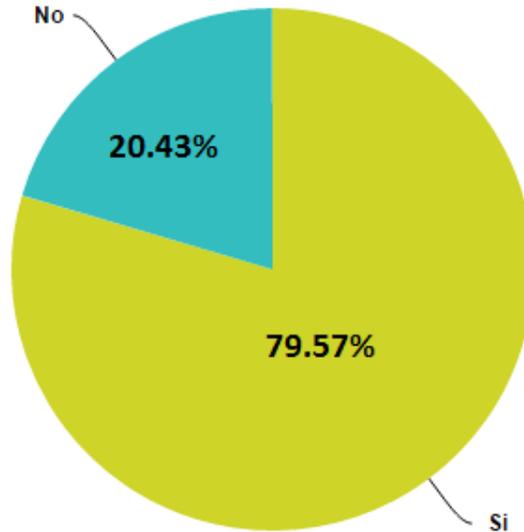


Figura 6. Índice de conocimiento sobre ejercicios funcionales
Fuente: Elaboración propia

Del total de las personas encuestadas se puede evidenciar que un alto porcentaje correspondiente a un 79.57% que conoce sobre los beneficios de los ejercicios funcionales, a pesar de ser una tendencia muy nueva que hace apenas unos años se empezó a divulgar, a diferencia de un 20,43% que desconoce de los beneficios de los ejercicios funcionales. Este resultado es alentador debido a que los beneficios de los ejercicios funcionales son muchos y mucha de la población está enterada de esto, además, se considera que si se logra informar al resto de la población se puede incentivar al segmento de la figura 5, quienes indican no practicar algún deporte o actividad física.

4.2.7. Preferencia de la población del tipo de entrenamiento

¿Preferiría usted un sistema de entrenamiento bajo supervisión semipersonalizada o un sistema de entrenamiento de gimnasio tradicional?

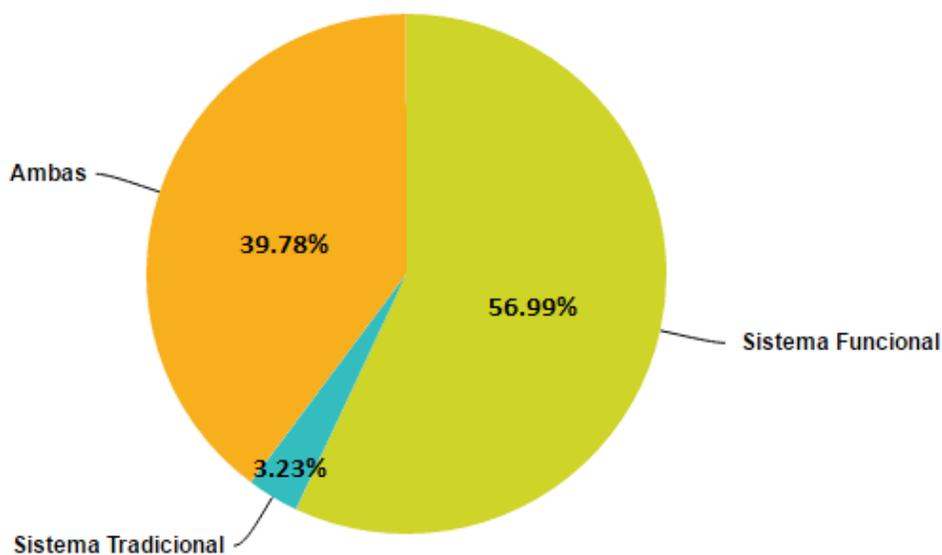


Figura 7. Índice preferencias de sistemas de entrenamiento
Fuente: Elaboración propia

Luego de realizar las encuestas se puede visualizar como la mayoría de la población prefiere un sistema de entrenamiento funcional, lo cual se representa con un porcentaje de 56.99% y además, se incrementa con un 39.78% quienes les gusta combinar ambos sistemas de entrenamiento, lo cual resulta en un 96.7% de población potencial para ser clientes del gimnasio funcional. Este resultado refleja las preferencias de la población, quienes prefieren sistemas de entrenamiento más dinámicos y completos y cada vez menos rutinarios, contra un 3.23% que prefieren continuar con las técnicas tradicionales.

4.2.8. Análisis de la aceptación de la población hacia el sistema funcional

¿Le gustaría entrenar bajo un sistema de ejercicios funcionales?

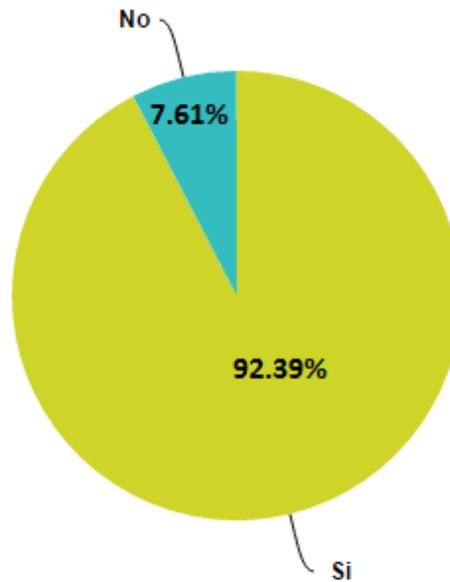


Figura 8. Índice de interés de entrenar bajo sistema funcional
Fuente: Elaboración propia

El resultado de esta encuesta está alineado con el porcentaje del gráfico anterior, el cual refleja en un 92.39% el interés por parte de la población de entrenar bajo un sistema de ejercicios funcionales, a excepción de un 7.61% que expresó no tener interés.

4.2.9. Análisis de precios más aceptados por la población

¿Qué rango de precio estaría dispuesto a pagar por la mensualidad de un gimnasio funcional con un entrenamiento supervisado?

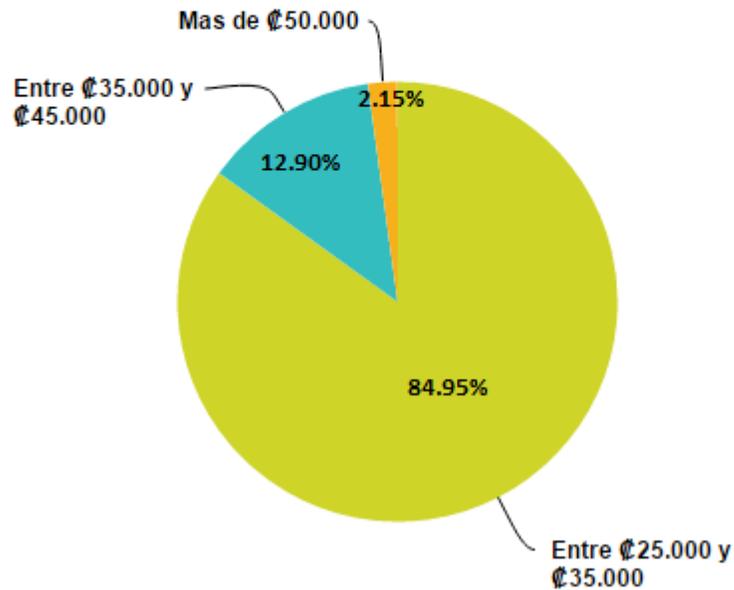


Figura 9. Índice de precios para gimnasio funcional
Fuente: Elaboración propia

Debido al alto costo de la vida que se refleja en los medios de comunicación, la preferencia de un precio accesible es alta, siendo la tarifa que oscila entre los 25 mil colones y 35 mil colones la más aceptable con un 84.95%. Posiblemente el 12.90% y el 2.15% de la población que está dispuesta a pagar más de 35 mil colones conoce de la calidad y eficiencia de estos ejercicios, por lo que está dispuesto a pagar más.

4.2.10. Análisis de preferencias por parte de la población

Si en el cantón de Alajuela centro se inaugurara un nuevo gimnasio funcional, ¿qué condiciones buscaría en el servicio que satisfaga sus expectativas? Nota: marque las respuestas que satisfagan sus expectativas

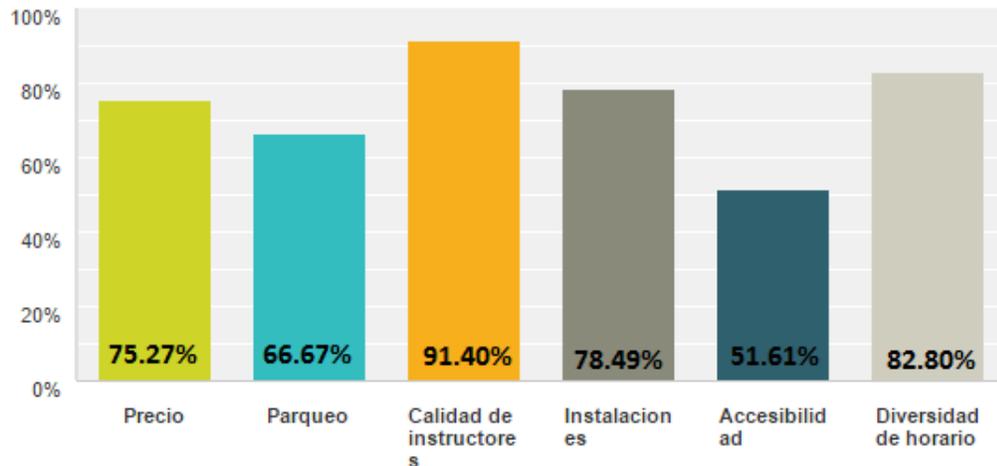


Figura 10. Índice de preferencias para el gimnasio funcional
Fuente: Elaboración propia

Este gráfico demuestra que el servicio que se brinde por medio del gimnasio funcional debe contemplar todos los elementos indicados en el gráfico y además, no descuidar ninguno de ellos, ya que los resultados obtenidos demuestran que todas estas variables son de suma importancia para el cliente y la ausencia de alguno de ellos puede repercutir deserción de la población que se logre capturar.

4.2.11. Índice de asistencia de la población

Cuántas veces a la semana estaría dispuesto a asistir al gimnasio funcional

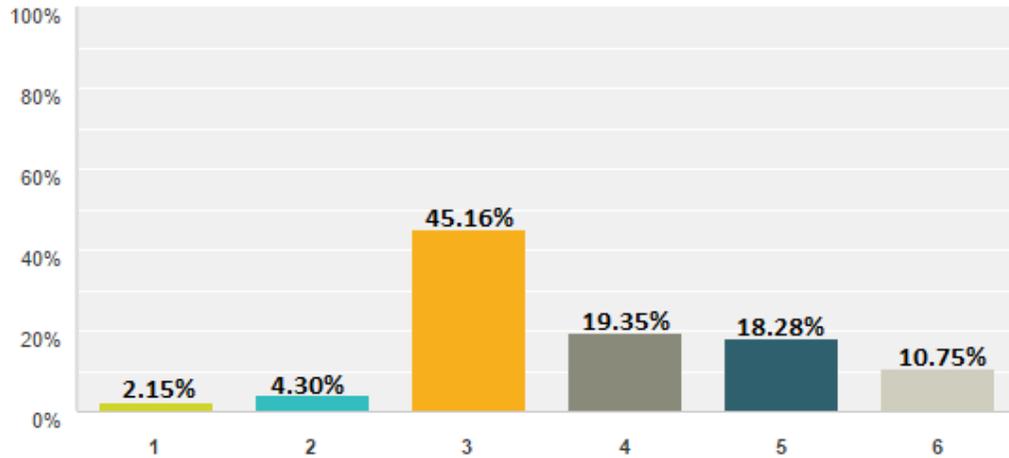


Figura 11. Índice de asistencia al gimnasio funcional
Fuente: Elaboración propia

El resultado de esta encuesta demuestra que lo que funciona es establecer una sola tarifa que abarque de manera ilimitada la cantidad de veces en que la persona puede asistir en la semana, esto con el fin de incentivar a las personas a que hagan ejercicios de una manera más constante. Además los resultados indican que son muy pocas las personas que estarían dispuestas a asistir menos de tres veces a la semana y son muchas las que optarían por 3 días o más.

4.2.12. Análisis de horarios para asistencia entre semana por parte de la población

¿En qué rango de horario asistiría entre semana?

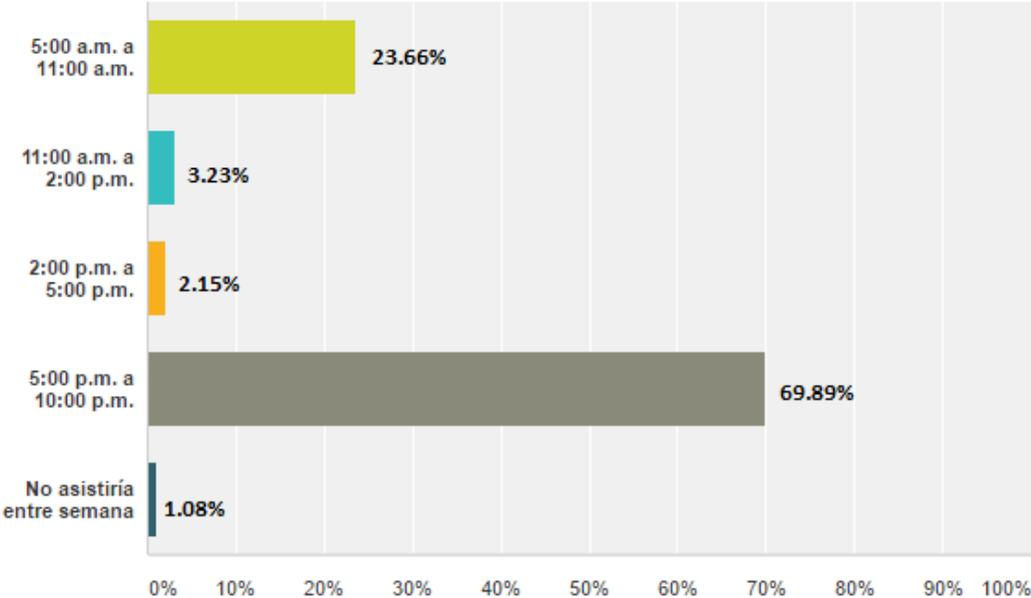


Figura 12. Índice de horario de asistencia entre semana
Fuente: Elaboración propia

Es posible que por temas laborales, de estudio y del hogar haya una mayor preferencia de ejercitarse durante el rango de horario de la mañana que comprende desde las 5 am. a 11 am. con una participación del 23.63% y en la tarde noche a partir de las 5 pm. hasta las 10 pm. Por lo que se analiza que se debe contar con suficientes instructores en estos horarios para lograr satisfacer la demanda.

4.2.13. Análisis de horarios de asistencia para fin de semana por parte de la población

¿En qué rango de horario asistiría durante fin de semana?

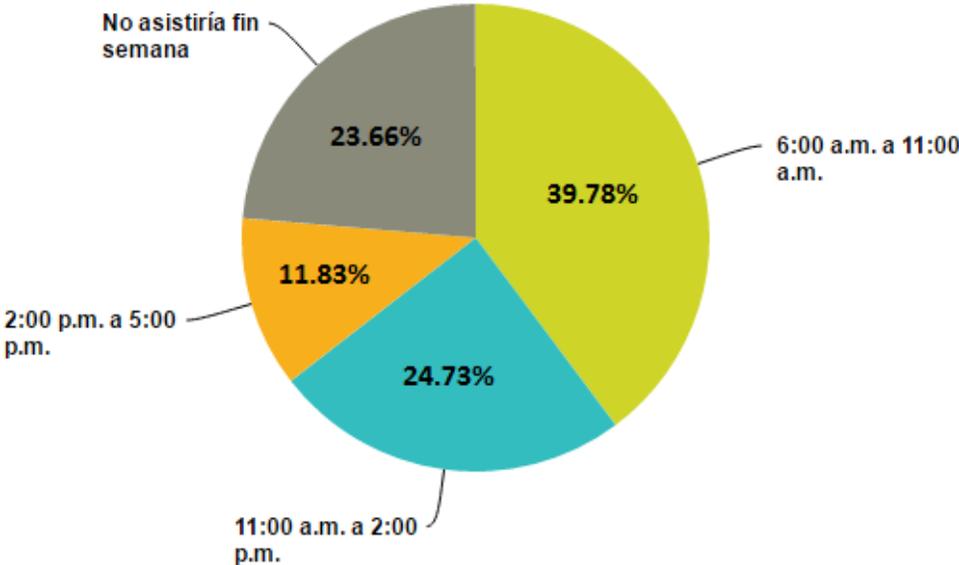


Figura 13. Índice de horario de asistencia durante fin de semana
Fuente: Elaboración propia

Luego de analizar el gráfico se concluye que se debe impartir clases durante el fin de semana, ya que un 76.34% de la población externo el interés de ejercitarse durante los fines de semana. Teniendo una participación del 39.78% en el horario de 6 am. a 11 am., un 24.73% en el horario de 11 am. a 2 pm. y un 11.83% durante el horario de 2 pm. a 5 pm. El porcentaje restante de 23.66% no asistiría durante el fin de semana.

4.2.14. Índice de aceptación de la población hacia servicios de nutrición

¿Si usted fuera cliente activo del gimnasio funcional le gustaría optar también por servicios de nutrición para complementar su entrenamiento?

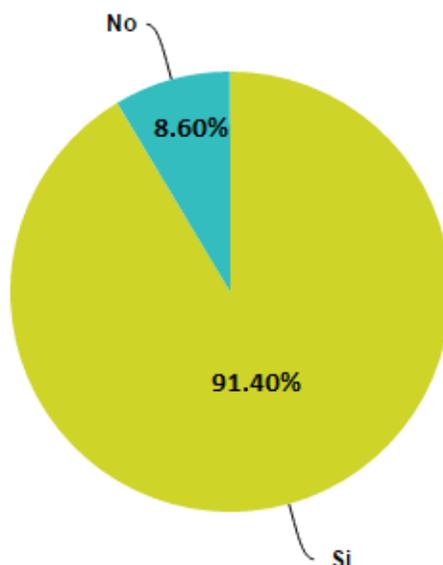


Figura 14. Índice de preferencia de servicios de nutrición
Fuente: Elaboración propia

Luego de realizar las encuestas, se puede observar una gran aceptación de la población por optar por servicios de nutrición a la hora de ser clientes del gimnasio funcional, teniendo una representación del 91.40% de personas que están dispuestas a pagar por este servicio adicional. Concluyendo que la adición de este servicio es completamente rentable y deseada por los consumidores.

4.2.15. Índice de precio para servicios de nutrición

Sí su respuesta es sí, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de nutrición?

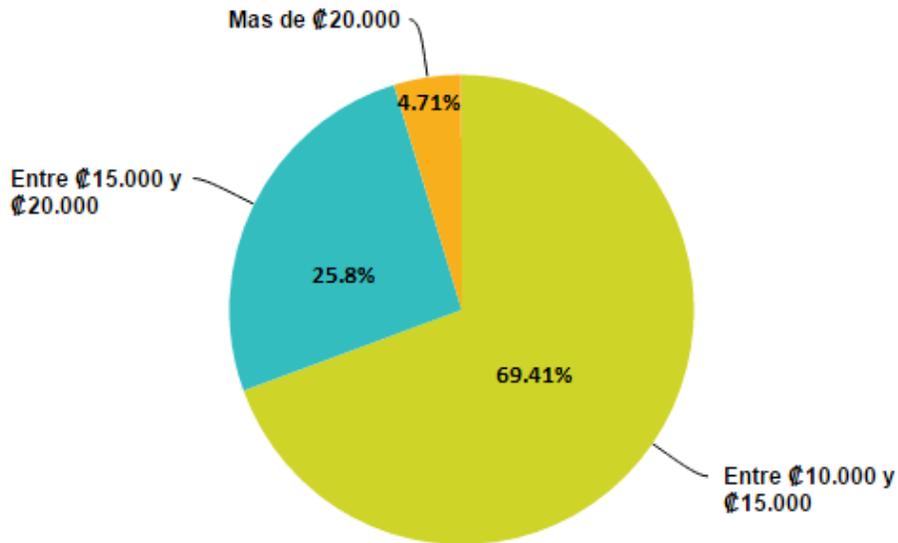


Figura 15. Índice tarifas por servicios de nutrición
Fuente: Elaboración propia

Al igual que el resultado de la figura 9, se concluye que debido al alto costo de la vida, la gente prefiere optar por el rango de precios más bajo, representando un 69.41% de la población que estaría dispuesta a pagar una tarifa que oscila entre los 10 mil colones y 15 mil colones. Seguido de un 25.8% de la población que estaría dispuesta a pagar una tarifa de entre 15 mil y 25 mil colones y con un porcentaje muy bajo de 4.71% de población que pagaría más de 20 mil colones por una consulta de nutrición. Esto demuestra la importancia de incorporar el servicio a un precio que ronde entre los 10 mil colones y 15 mil colones.

4.2.16. Índice de aceptación de la población hacia servicios de terapia física

¿Si usted fuera cliente activo del gimnasio funcional le gustaría optar también por servicios de terapia física?

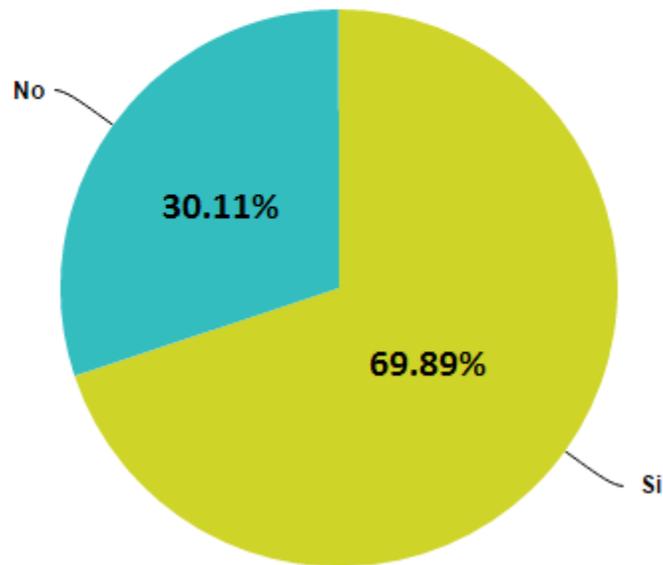


Figura 16. Índice de preferencia de servicios de terapia física
Fuente: Elaboración propia

Luego de realizar las encuestas, se puede observar una gran aceptación de la población por optar por servicios de terapia física a la hora de ser clientes del gimnasio funcional, teniendo un representación del 69.89% de personas que están dispuestas a pagar por este servicio adicional. Concluyendo que la adición de este servicio es completamente rentable y deseada por los consumidores.

4.2.17. Índice de precio para servicios de terapia física

Sí su respuesta es sí, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de terapia física?

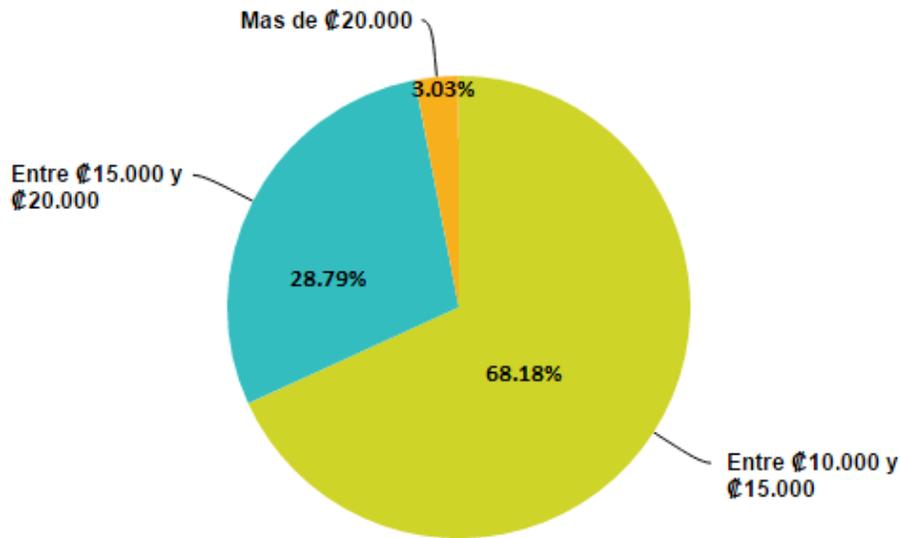


Figura 17. Índice de tarifas por servicios de terapia física
Fuente: Elaboración propia

Al igual que el resultado de la figura 9, se concluye que debido al alto costo de la vida, la gente prefiere optar por el rango de precios más bajo, representando un 68.18% de la población que estaría dispuesta a pagar una tarifa que oscila entre los 10 mil colones y 15 mil colones. Seguido de un 28.79% de la población que estaría dispuesta a pagar una tarifa de entre 15 mil y 25 mil colones y con un porcentaje muy bajo de 3.03% de población que pagaría más de 20 mil colones por una consulta de terapia física. Esto demuestra la importancia de incorporar el servicio a un precio que ronde entre los 10 mil colones y 15 mil colones.

4.2.18. Índice de aceptación de para asistencia de menores de edad

¿Conociendo los beneficios del ejercicio funcional estaría dispuesto a llevar a uno de sus hijos menor de edad?

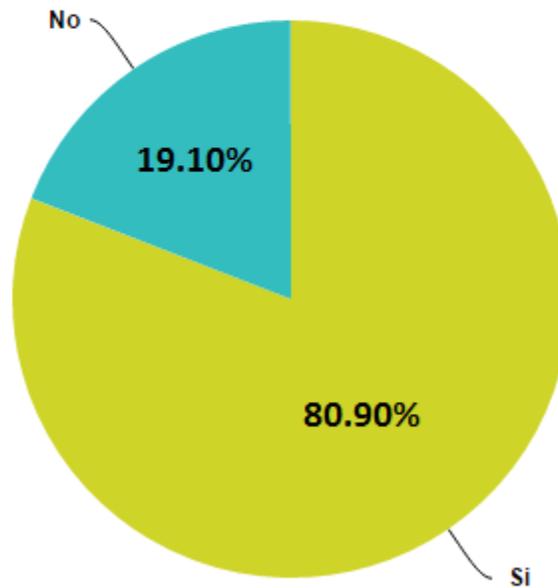


Figura 18. Índice de aceptación para la asistencia de niños menores de edad
Fuente: Elaboración propia

Luego de analizar el gráfico se concluye que un 80.90% de la población estaría dispuesta a llevar a sus hijos menores edad, por lo tanto esto incrementa la demanda potencial del negocio y nuevamente se reafirma la necesidad de informar y comunicar sobre los beneficios de este sistema de entrenamiento, al resto de la población que no mostró aceptación, lo cual se representa en un 19.10%.

4.2.19. Índice de aceptación de para asistencia de adultos mayores

¿Conociendo los beneficios del ejercicio funcional estaría dispuesto a llevar a un familiar adulto mayor?

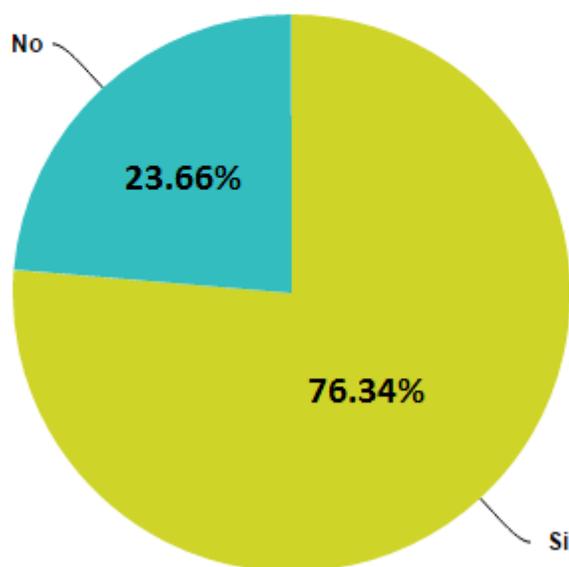


Figura 19. Índice de aceptación para la asistencia de niños menores de edad
Fuente: Elaboración propia

Luego de analizar el gráfico se concluye que un 76.34% de la población estaría dispuesta a llevar a un familiar adulto mayor, por lo tanto esto incrementa la demanda potencial del negocio y nuevamente se reafirma la necesidad de informar y comunicar sobre los beneficios de este sistema de entrenamiento, al resto de la población, que no mostró aceptación, lo cual se representa en un 23.66%.

4.2.20. Índice de preferencia de servicios adicionales de la población

En caso de que fuera cliente del gimnasio funcional ¿cuáles de estos otros servicios estaría dispuesto a utilizar? Nota: marque las respuestas que satisfagan sus expectativas

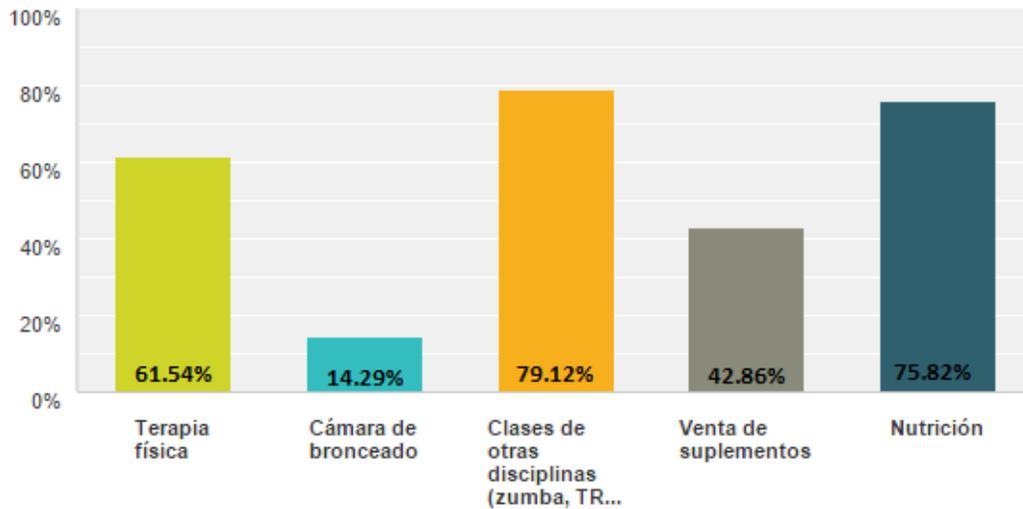


Figura 20. Índice de servicios adicionales
Fuente: Elaboración propia

El resultado de este gráfico en lo que respecta a los servicios de terapia física y nutrición, está alineado con los resultados de las figuras 14 y 16 en donde se visualiza un alto grado de aceptación por estos servicios adicionales. Además, se identifica la necesidad de incluir clases adicionales desde la apertura del negocio, ya que la preferencia para este servicio representa el porcentaje más alto del gráfico, mientras que los servicios que obtuvieron una preferencia menor al 50% como cámara de bronceado con un 14.29% y venta de suplemento con un 42.86%, se recomienda evaluar e incluirlo, cuando el negocio esté más establecido.

4.3. Mercado Competidor

La existencia de competidores directos, semidirectos e indirectos alrededores de la ciudad de Alajuela Distrito central, influye en los resultados económicos del negocio, por lo tanto su detenida y analítica observación, conocimiento y control forman una importante parte del mercadeo.

Nombre Del Negocio	Ubicación	Matricula	Mensualidad	Actividad del Negocio	Tipo de Competencia	Cantidad de Entrenamientos a la semana
Body Balance	Alajuela centro	15000	32000	Gimnasio Funcional	Directa	5
KananeGym	Calle ancha Alajuela	7000	30000	Gimnasio Funcional	Directa	6
Academia Elite	La giralda Alajuela	10000	25000	Gimnasio funcional /academia de taekwondo	Directo e Indirecto	4
PlanetGym	Monserrat	17000	28000	Gimnasio tradicional	Indirecto	ilimitada
CrossFit Alajuela	Monserrat	17000	35000	CrossFit	Semidirecto	6
Cross fitMandala	Villa Bonita Alajuela	20000	37000	CrossFit	Semidirecto	5
Academia de Natación Macos	La ceiba Alajuela	10000	38000	Natación	Indirecto	3
TheGym	La radial Alajuela	15000	25000	Gimnasio tradicional	Indirecto	ilimitada
Be Fit	City Mall Alajuela	10000	20000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
Active Spa	Canoas Alajuela	10000	25000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
Gimnasio Balance	Carmen de Alajuela	No cobran	18000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
Columbus Gym	Carmen Alajuela	No cobran	20500	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
Metáfora	Alajuela Centro	No cobran	17500	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
Gimnasio Femenino	Alajuela Centro	No cobran	18500	Gimnasio Tradicional – solo para mujeres	Indirecto	ilimitada
FitnessGym	Alajuela Centro	No cobran	17000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
IronGym	La trinidad Alajuela	No cobran	17000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada

RiverGym	El coyol Alajuela	5 mil	14000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
Energía Activa	Desamparados Alajuela	No cobran	15000	Gimnasio Tradicional	Indirecto	ilimitada
TokugawaDojo	Calle ancha, la agonía, Alajuela	No cobran	18000	Artes Marciales	Indirecto	5

Tabla1. Mercado competidor
Fuente: Elaboración propia

4.3.1. Análisis FODA

Considerado el análisis del entorno como algo primordial se optó por realizar un análisis FODA, para de antemano poder determinar un panorama de virtudes y dificultades del negocio en práctica.

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> • Contará con un enfoque diferente a los gimnasios comunes, los cuales son los más predominantes en la ciudad de Alajuela, ofreciendo un servicio más diferenciado en donde los clientes sentirán un enfoque más personalizado a sus necesidades deseos y metas. • Enfocarse en dar un excelente servicio al cliente y una atención 100% placentera y personalizada entrenador – cliente. • Propuesta e imagen de Negocio bien visto por la sociedad al ser una contribución a la salud de los clientes y su bienestar emocional por medio de entrenamientos de alta calidad y servicios complementarios al bienestar humano. • Facilidad de mercadeo y publicidad del negocio al estar ubicado en un centro comercial y en la entrada principal a la provincia de Alajuela. • Todos los gimnasios locales, de sistemas de ejercicios funcionales tienen poca experiencia y no más de un dos años de impartir el servicio.
-------------------	--

Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento inicial de los clientes. • Cantidad de personas no mayor a 15, por hora, por entrenador. • Poca destinación a publicidad de alto costo, al ser un negocio nuevo. • Clientes que prefieran los sistemas de entrenamiento tradicionales. • Gimnasios de sistemas de entrenamiento tradicional ya establecidos desde años atrás.
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> • Población que prefiera un sistema tradicional de gimnasio y no uno funcional. • Amenaza por parte de competidores de gimnasios funcionales ya existentes. • Amenaza por parte de competidores indirectos. • Inclusión de un nuevo deporte que se considere de moda como en este momento lo es <i>el crossfit</i>.
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Alto crecimiento en el interés en los costarricenses por cuidar la salud y la estética corporal. • Alto crecimiento de padecimientos de salud en los costarricenses, cada vez más recurrentes en personas jóvenes, los cuales en muchos casos optan por este tipo de entrenamiento como ayuda. • Sistemas de entrenamiento completamente innovador, el cual hasta hace pocos años se ha venido dando y ha demostrado resultados eficientes y eficaces. • Propuesta de negocio que satisface aquella demanda de personas que no gustan de sistemas de entrenamiento rutinarios y poco dinámicos. • Sistemas de entrenamiento que puede ser realizado por personas con poca experiencia, hasta atletas de alto rendimiento como deporte o complemento a sus carreras deportivas en las diferentes disciplinas.

Tabla2. Análisis FODA
Fuente: Elaboración propia

4.5. Publicidad

La publicidad del negocio estará a cargo de la empresa publicitaria *Creative MGMT*, quienes se encargarán de diseñar la imagen corporativa más adecuada para el negocio. Esta elaborará boletines físicos para repartir en los alrededores de la ciudad de Alajuela, distrito central, lo que servirá para dar a conocer información importante como teléfonos, localidad, servicios y redes sociales del negocio. Esta publicidad se orientará a las personas interesadas que requieren información más detallada del gimnasio. También se diseñarán camisetas atractivas y otros artículos con la imagen del negocio para todos los trabajadores del gimnasio funcional.

Esta empresa también se encargará de la rotulación y decoración interna y externa del gimnasio, la cual es sumamente importante para que el cliente se sienta a gusto, motivado y conforme en el lugar donde se le brinda el servicio.

Las redes sociales son una manera muy eficaz y eficiente de realizar publicidad, con un costo relativamente bajo. Luego de ver la figura # 2 sobre la edad de los clientes potenciales del negocio, se observa que en su mayoría pertenecen a la generación Y y Z, seguido por la mitad más joven de la generación X, los cuales están muy adaptados al uso de tecnología y tienen un alto grado de dominio y aceptabilidad a la misma. Por lo tanto, el buen uso de redes sociales va ser vital y clave para llegar a todos esos clientes potenciales.

De acuerdo con la información que brindó la empresa de publicidad, se manejarán las siguientes redes sociales: *Facebook, Instagram, YouTube, Twitter y Snapchat*. Enfocado en que se pueda mantener un cumplimiento de tareas y dominio del medio *web*.

Facebook, es la principal herramienta de publicidad y promoción para una pequeña empresa en desarrollo, al enfocarse de manera eficiente en la segmentación a nivel nacional, determinando ubicación, gustos y preferencias de las personas de la red social.

Al elegir como localidad del negocio el centro comercial *Outlet Mall*, en la Radial de Alajuela donde transitan muchas personas al entrar y salir de la provincia, así como

todos aquellos que visitan el centro comercial y sus alrededores, se genera una publicidad gratuita por el alto tráfico de personas y accesibilidad a la ubicación del negocio.

A continuación se adjunta los costos de la cotización de la empresa publicitaria encargada.

Cotización Publicitaria			
Empresa Publicitaria:		Creative MGMT	
Servicios		Costo	Periodo
Creación de Imagen Corporativa		\$200	Inicial
Diseño de Papelería y Rotulación		\$200	Inicial
Impresiones, Camisetas y material Publicitario		\$400	Inicial
Rotulación del lugar y Decoración Interna		\$500	Inicial
Cuota Mensual por Administración de Redes Sociales		\$60	Mensual
Total		<u>\$1360</u>	

Tabla3. Costos cotización empresa publicitaria

Fuente: Elaboración propia

Además de la publicidad anteriormente mencionada, el centro comercial cobra una cuota de condominio, la cual incluye servicios de limpieza, reparación de averías, parqueo para los clientes, seguridad del centro comercial, y además la creación y colocación de unas vallas publicitarias en las afueras del centro comercial. Estas vallas serán visibles para el gran tráfico de personas que transitan por la radial de Alajuela, la cual es una de las entradas y salidas más importantes de la provincia de Alajuela.

El centro comercial *Outlet Mall* permitirá cumplir con tres de las expectativas deseadas por los consumidores, fácil accesibilidad, instalaciones novedosas y cómodas y por último el parqueo. Este es un servicio sumamente importante para

los clientes, ya que contarán con tres horas de parqueo gratis, el cual además, es se caracteriza por ser un parqueo amplio y seguro.

4.6. Demanda

Luego de visitar durante un mes todos los días lunes en horarios de alta demanda de personas a los tres gimnasios más establecidos y líderes de la provincia de Alajuela, Distrito Central, se pudo determinar que en primer lugar y líder del mercado es el gimnasio Planet Gym, seguido por el gimnasio Be Fit y en tercer lugar el gimnasio The Gym.

Concepto	Porcentaje Encuesta	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Grupo de edad 15-55 años		30.218	30.202	30.146	30.093	30.036	29.966	29.879
Poblacion que practica deporte	81,52%	24.634	24.621	24.575	24.532	24.485	24.428	24.357
Población dispuesta a sistema funcional o ambas	96,74%	23.831	23.818	23.774	23.732	23.687	23.632	23.563
Demanda Potencial con tarifa entre 25.000 colones y 35.000 colones	84,78%	20.204	20.193	20.155	20.120	20.082	20.035	19.977

Tabla 4. Proyección demanda
Fuente: Elaboración propia con datos del INEC

Según la población meta de la figura #2 que abarca la población entre 15 y 55 años de edad, se puede observar cómo un 81.52% practica algún deporte o actividad física lo cual significa que 24.634 personas son las que optarían en este año 2016 practicar alguna actividad física. De esta cantidad de personas un 96.74% estaría dispuesto a entrenar bajo un sistema de ejercicios funcionales o bajo ambos sistemas funcional y tradicional, lo cual equivale a 23.831 personas. Por último, de las 23.831 personas un 84.78% sería la demanda potencial que estaría dispuesta a pagar una tarifa entre 25.000 colones y 35.000 colones.

Adicionalmente se calcula, según datos del INEC, la proyección de la demanda para los próximos años, en la cual se puede observar que ésta disminuye debido a un incremento en la tasa de mortalidad lo cual provoca una disminución en la población.

4.7. Estudio técnico

En el estudio técnico se va a cuantificar todos los costos de los recursos necesarios para la implementación del gimnasio, se mostrará la ubicación del negocio, los costos de operación, así como la indumentaria funcional necesaria para brindar un óptimo servicio.

4.8. Localización

Para la implementación del negocio se seleccionó la provincia de Alajuela Distrito Central, en donde viven una gran cantidad de personas y se desarrolla una buena actividad comercial por su ubicación tan céntrica.

La localización del negocio es uno de los factores que más influyen en los resultados esperados del negocio. Para la elección del local se tomaron en cuenta diferentes parámetros basados en las preferencias de los clientes potenciales encuestados. Los parámetros que se tomaron en cuenta fueron los siguientes: un parqueo amplio y seguro, fácil accesibilidad al local, instalaciones modernas y cómodas y por último una ubicación en donde exista un alto tráfico de personas para obtener una ventaja competitiva en términos de publicidad.

El local del negocio se ubicará en el *Outlett Mall* ubicado en la entrada y salida de la provincia de Alajuela, el *Outlett Mall* cuenta ya con una buena cantidad de personas que laboran en los diferentes locales del *Mall*, así como también una buena cantidad de personas que lo visitan, lo cual convierte a todas estas personas en clientes potenciales debido a la cercanía del gimnasio.

Adicionalmente, a los alrededores del *Outlett Mall* se encuentran diversos lugares en donde labora mucha gente como lo es el Hospital de Alajuela, el *City Mall*, Plaza Mangos, el aeropuerto Juan Santa María, Hotel Marriot, un gran edificio con oficinas Corporativas y además de contar con un gran número de habitantes que viven en las cercanías del *mall*, sin olvidar la gran cantidad de carros que transitan a los alrededores del *Outlett Mall* ubicado en la radial de Alajuela.

El tamaño del local será de 275m², un espacio amplio y cómodo, ya que el ejercicio funcional no utiliza grandes y espaciosas máquinas, sino indumentaria de apoyo como barras, mancuernas, *Kettlebells*, remos, TRX, *bosu*, entre otros.

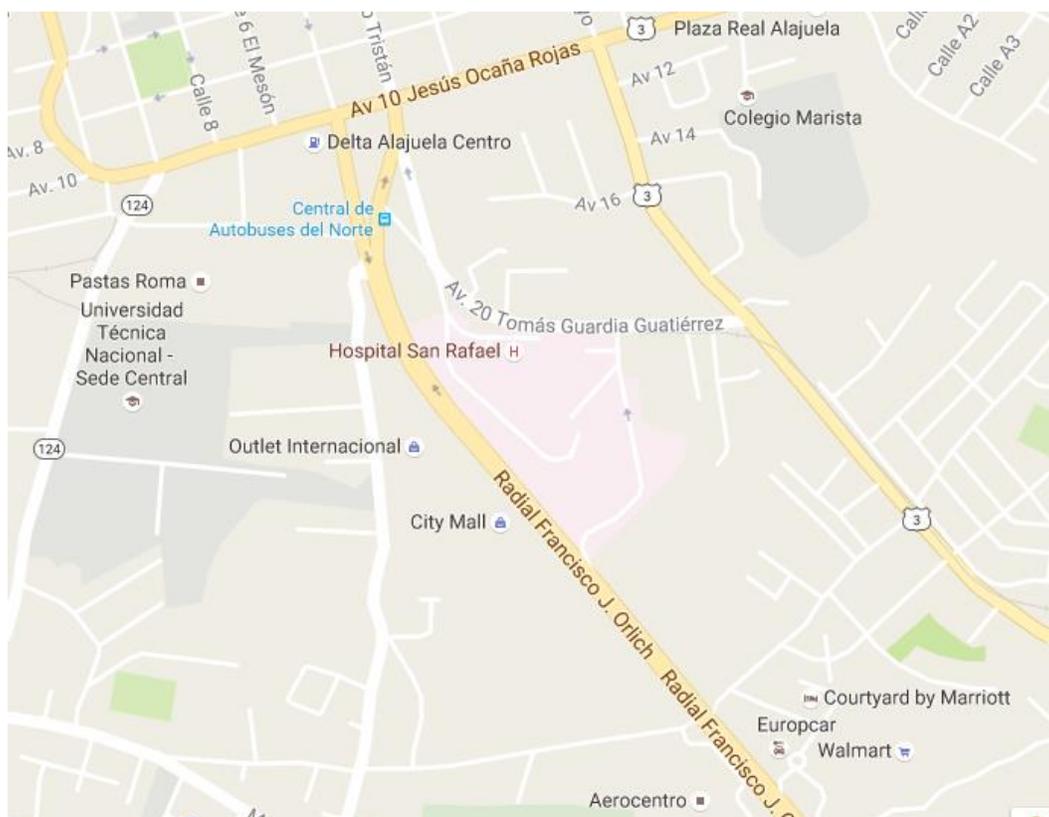


Figura 21: Ubicación geográfica del Outlet Internacional
Fuente: Google Maps

4.9. Costos del Alquiler

Detalle	Precio x Metro cuadrado	Total metros cuadrados	Total
Alquiler	\$10	275	¢1.540.000
(+) cuenta condominial	¢1.400	275	¢385.000
(=) Cuota total mensual de alquiler			¢1.925.000
(+) Deposito inicial alquiler			¢1.540.000
(=) total Gasto inicial de primer mes de arrendamiento			¢3.465.000

Tabla 5: Costos del Alquiler
Fuente: Elaboración Propia

4.10. Indumentaria del Gimnasio Funcional

Para la implementación del Gimnasio Funcional es necesario adquirir maquinaria cardiovascular, como lo son los remos y las bicicletas estacionarias, seguido por la indumentaria necesaria para el levantamiento de pesas, como lo son las mancuernas, diferentes tipos de barras, discos de peso, *Kettlebells* y un piso especial para esta práctica.

También se necesitará de artículos como *bosus*, *trx*, balones medicinales, balones de arena, balones de pilates, cuerdas navales, escaleras de agilidad, bandas elásticas, barras de calistenia, cajones, aros de gimnasia, artículos de movilidad, sacos de boxeo y colchonetas.

Luego de realizar diversas cotizaciones se eligen marcas conocidas en la industria y de muy buena calidad como lo son: *Body Solid*, *Matrix*, *Everlast* y *Cicadex*.

A continuación se muestra una tabla con los costos de la indumentaria del gimnasio, así como la cantidad necesaria de cada artículo.

Indumentaria del gimnasio				
Ítem	Cantidad	Precio	Total a pagar en dólares	Total a pagar en colones
Remos	7	\$2.147	\$15.029	₡8.416.240
Bicicleta Spinning	8	\$475	\$3.797	₡2.126.208
TRX suspensión	30	\$62	\$1.865	₡1.044.288
Bola de pilates	20	\$11	\$226	₡126.560
Colchonetas	35	\$12	\$435	₡243.628
<i>Kettlebells 10 libras</i>	4	\$20	\$81	₡45.562
<i>Kettlebells 15 libras</i>	4	\$31	\$122	₡68.342
<i>Kettlebells 25 libras</i>	4	\$44	\$176	₡98.717
<i>Kettlebells 30 libras</i>	4	\$47	\$190	₡106.310
<i>Kettlebells 35 libras</i>	4	\$55	\$221	₡124.029
<i>Kettlebells 40 libras</i>	4	\$63	\$253	₡141.747
<i>Kettlebells 45 libras</i>	4	\$71	\$285	₡159.466
<i>Kettlebells 50 libras</i>	4	\$79	\$316	₡177.184
<i>Kettlebells 55 libras</i>	4	\$87	\$348	₡194.902
<i>Kettlebells 60 libras</i>	2	\$95	\$190	₡106.310

<i>Kettlebells 70 libras</i>	2	\$106	\$212	¢118.966
<i>Kettlebells 80 libras</i>	2	\$118	\$235	¢131.622
Rodillo de abdominales	2	\$12	\$24	¢13.440
Suiza	12	\$9	\$108	¢60.614
Bozo	6	\$188	\$1.129	¢632.251
Power band (ligas)	20	\$58	\$1.168	¢653.968
Aros de gimnasia	12	\$207	\$2.480	¢1.388.554
Cuerda naval	2	\$381	\$762	¢426.574
Cajones	8	\$234	\$1.869	¢1.046.394
Barras Z	6	\$58	\$346	¢193.637
Barra recta Corta	10	\$76	\$757	¢423.976
Barra Recta Larga	10	\$127	\$1.266	¢708.736
Barra Romana	4	\$76	\$303	¢169.590
MassageRoal	4	\$16	\$65	¢36.288
Saco de Boxeo	2	\$28	\$56	¢31.360
Escalera para Agilidad	2	\$67	\$134	¢75.309
Mancuernas Par 5 libras	2	\$20	\$41	¢22.781
Mancuernas Par 10 libras	2	\$41	\$81	¢45.562
Mancuernas Par 15 libras	2	\$60	\$120	¢67.077
Mancuernas Par 20 libras	2	\$80	\$160	¢89.858
Mancuernas Par 25 libras	2	\$99	\$199	¢111.373
Mancuernas Par 30 libras	2	\$120	\$240	¢134.154
Mancuernas Par 35 libras	1	\$139	\$139	¢77.834
Mancuernas Par 40 libras	1	\$158	\$158	¢88.592
Mancuernas Par 50 libras	1	\$198	\$198	¢110.740
Mancuernas Par 55 Libras	1	\$209	\$209	¢117.068
Mancuernas Par 60 libras	1	\$220	\$220	¢123.396
Mancuernas Par 70 Libras	1	\$243	\$243	¢136.052
Mancuernas Par 80 libras	1	\$266	\$266	¢148.708
Mancuernas Par 100 libras	1	\$288	\$288	¢161.364
Rack para Mancuernas	2	\$458	\$915	¢512.568
Balón medicinal 4 lbs	4	\$26	\$104	¢58.218
Balón medicinal 6 lbs	4	\$31	\$122	¢68.342
Balón medicinal 8lbs	4	\$35	\$140	¢78.467
Balón medicinal 10lbs	4	\$40	\$158	¢88.592
Balón medicinal 12	4	\$43	\$172	¢96.186
Wall Ball (balón de arena) 5kg	2	\$87	\$175	¢97.888
Wall Ball (balón de arena) 8kg	2	\$94	\$188	¢105.056
Wall Ball (balón de arena) 10kg	2	\$99	\$197	¢110.544
Platos de 5 libras	18	\$11	\$203	¢113.904
Platos de 10 libras	18	\$20	\$366	¢205.027

Platos de 25 libras	18	\$49	\$875	¢489.787
Platos de 35 libras	15	\$68	\$1.017	¢569.520
Platos de 45 libras	15	\$87	\$1.305	¢730.884
Piso levantamiento	200	\$31	\$6.102	¢3.417.120
Barras calessthenics	1	\$320	\$320	¢179.200
Total			\$49.369	¢27.646.634

Tabla: 6 Indumentaria del gimnasio
Fuente: Elaboración propia

Equipo Cardiovascular

Se recomienda la compra de dos equipos cardiovasculares, los cuales se detallan a continuación:

4.10. Remos



Figura 22: Foto de una máquina de remos
Fuente: www.matrixfitness.com

Los remos es una máquina cardiovascular utilizada para los calentamientos del entrenamiento funcional, o bien para trabajos aeróbicos y cardiovasculares durante

el desarrollo de la clase funcional. La marca que se eligió para la compra de esta máquina es *Matrix*, la cual es de muy alta calidad.

4.10.2. Bicicletas Estacionarias



Figura 23: Foto de una bicicleta estacionaria
Fuente: www.cicadex.com

La bicicleta estacionaria es la segunda y última máquina que se comprará para el negocio, es una máquina cardiovascular utilizada para los calentamientos del entrenamiento funcional, o bien, para trabajos aeróbicos y cardiovasculares durante el desarrollo de la clase funcional. La marca que se eligió para la compra de esta máquina es *Cicadex*, la cual es de muy alta calidad.

4.11. Equipo de Pesas

Estos equipos, son utilizados para ejercicios de levantamiento, hipertrofia, resistencia, potencia y definición muscular.

4.11.1. Barra olímpica



Figura24 : Foto de una barra olímpica
Fuentes: www.bodysolid.com

4.11.2. Barra Z



Figura 25: Foto de una barra Z
Fuentes: www.bodysolid.com

4.11.3. Barra Romana

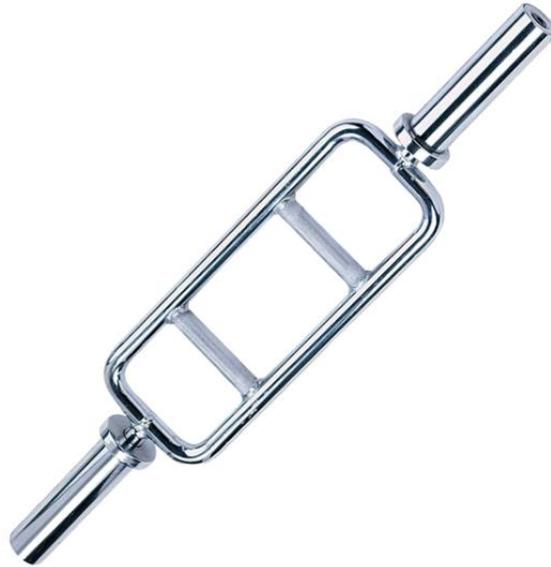


Figura: 26 Foto de barra romana
Fuentes: www.bodysolid.com

4.11.4. Barra Corta



Figura 27: Foto de barra corta
Fuentes: www.bodysolid.com

4.11.5. Discos de entrenamiento

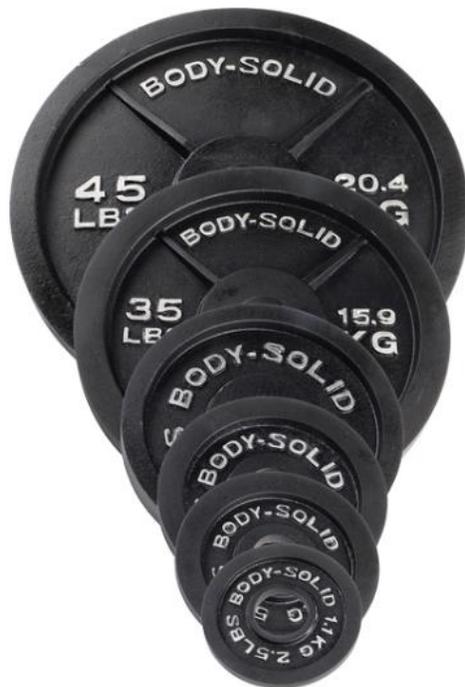


Figura 28: Foto de discos de entrenamiento
Fuentes: www.bodysolid.com

4.11.6. *KettleBells*



Figura 29: Foto de KettleBells
Fuentes: www.bodysolid.com

4.11.7. Mancuernas

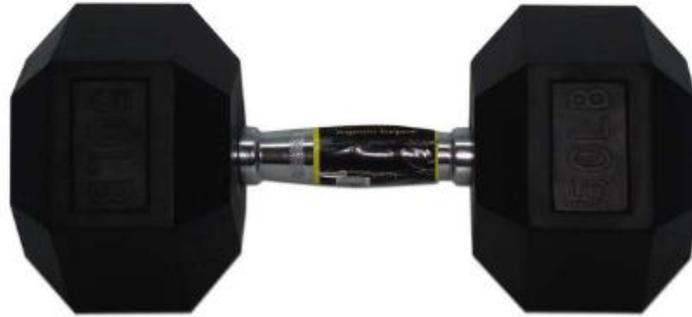


Figura 30: Foto de mancuernas
Fuentes: www.cicadex.com

4.12. Equipo funcional de potencia y equilibrio

Estos equipos, son utilizados para hacer trabajos de potencia, equilibrio y estabilidad.

4.12.1. TRX



Figura 31: Foto de TRX
Fuentes: www.costoricamall.net

4.12.2. Cajón



POWER BOX 40X50X60

Figura 32: Foto de cajón
Fuentes: www.costoricamall.net

4.12.3. Aros de Gimnasia



Figura 33: Foto con aros de gimnasia
Fuentes: www.costoricamall.net

4.12.4. Bosu



Figura 34: Foto de bosu
Fuentes: www.costoricamall.net

4.12.5. Balón Medicinal



Figura 35: Foto de balón medicinal
Fuentes: www.cicadex.com

4.12.6. Balón de Arena



Figura 36: Foto de balón de arena
Fuentes: www.costoricamall.net

4,12,7, Cuerda Naval



Figura 37: Foto de cuerda naval
Fuentes: www.costoricamall.net

4.13. Equipo de Agilidad y Movilidad

Este equipo es utilizado para trabajar la movilidad de las articulaciones, la elasticidad y flexibilidad del cuerpo, además, para ejercicios de coordinación de movimientos.

4.13.1. *Roller*



Figura 38: Foto de Roller
Fuentes: www.costoricamall.net

4.13.2. Escalera de Agilidad



Figura 39: Foto de escalera de agilidad
Fuentes: www.costoricamall.net

4.14. Equipo de Oficina de oficina y acondicionamiento del local

4.14.1. Mobiliario

Se contará con cuatro escritorios, uno para la recepción, uno para el instructor, uno para el nutricionista y el último para el terapeuta físico; así como sus respectivas sillas.

También se va adquirir casilleros para que los clientes puedan dejar sus pertenencias mientras realizan ejercicio. Se contará con un pequeño cuarto comedor para los empleados del negocio, el cual contará con un juego de comedor, refrigeradora y microondas, en donde los empleados podrán realizar sus tiempos de alimentación de forma cómoda y con privacidad.

4.14.2. Baños

El local ya cuenta con baños pero se le harán unas remodelaciones y se ampliará para comodidad de los clientes.

4.14.3. Tecnología

En el campo de la tecnología se va adquirir diversos artículos, los cuales ayudarán para el buen funcionamiento del negocio y servicios que se brinda.

Se comprarán tabletas para que los instructores tengan apoyo a la hora de brindar el servicio, utilizando diversas aplicaciones relacionadas con el servicio de entrenamiento que se brinda.

También se comprará un teléfono ordinario y un teléfono celular en donde por medio de llamadas, mensajes de texto y aplicaciones como *WhatsApp*, se coordinará la asistencia y las reservaciones previas a cada clase.

Se va adquirir dos computadores, una para ser utilizada por el administrador del gimnasio y otra para las recepcionistas que las utilizarán para el registro y matrícula de los clientes. Se contará con buenos equipos de sonido para impartir las clases de una manera dinámica y motivada, así como televisores en diversas partes del local.

4.14.4. Remodelaciones

Al local se le harán diversas remodelaciones como lo es la ampliación de los baños, instalación de piso para levantamiento y barras de calistenia. Así la como instalación de abanicos para una buena ventilación del local.

A continuación se muestra una tabla con los costos de los artículos y remodelaciones anteriormente mencionados.

Costo de artículos y remodelaciones			
Detalle	Cantidad	Precio en colones	Total en colones
Equipo de Sonido	2	¢212.000	¢424.000
Pantalla 42	2	¢190.000	¢380.000
Celular	1	¢80.000	¢80.000
Tablet	2	¢82.000	¢164.000
Computadora	2	¢255.000	¢510.000
Impresora	1	¢20.000	¢20.000
Escritorio	4	¢40.000	¢160.000
Casilleros	2	¢40.000	¢80.000
Abanicos	5	¢30.000	¢150.000
Refrigeradora	1	¢150.000	¢150.000
Microondas	1	¢65.000	¢65.000
Juego comedor	1	¢150.000	¢150.000
Inodoros	2	¢80.000	¢160.000
Lava Manos	4	¢33.000	¢132.000
Sillas	4	¢20.000	¢80.000
Bascula	1	¢135.000	¢135.000
Caliper	1	¢35.000	¢35.000
Pizarra	2	¢30.000	¢60.000
Cinta métrica	4	¢1.000	¢4.000
Lapiceros - Accesorios de oficina	1	¢20.000	¢20.000
Teléfono	1	¢20.000	¢20.000
Remodelaciones	1	¢6.500.000	¢6.500.000
Total			¢9.479.000

Tabla 7: Costo de artículos y remodelaciones
Fuente: Elaboración propia

A continuación se muestra una tabla con los gastos operativos mensuales que tendrá el negocio.

Gastos Operativos mensuales	
Pago de Patente	¢51.000
Alquiler	¢1.925.000
Internet, Cable, Teléfono	¢37.500
Electricidad	¢30.000
Publicidad Redes Sociales	¢33.600
Agua	¢25.000
Artículos de limpieza y baños	¢13.000
Suministros de oficina	¢25.000
Total	¢2.140.100

Tabla 8: Gastos operativos mensuales
Fuentes: Elaboración propia

4.15. Estudio Organizacional

En el estudio organizacional se busca la definición de todos los aspectos administrativos y de estructura que forman parte de una empresa, desde los aspectos básicos como el organigrama, hasta aspectos más detallados como la descripción del puesto y las cualidades necesarias para el mismo.

Para el buen funcionamiento de una empresa, la selección adecuada del capital humano y la organización administrativa son el norte y la clave del negocio. Por esta razón es que a cada uno de los puestos que la conforman, se le asignan una serie de obligaciones y requerimientos.

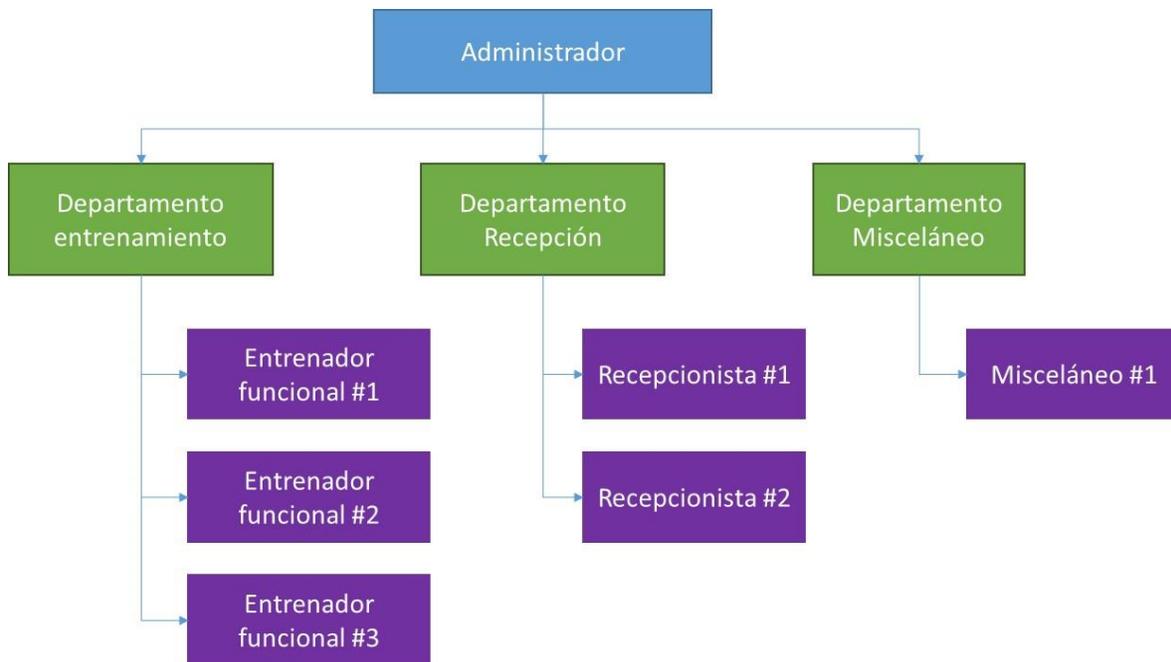


Figura 40. Organigrama
Fuente: Elaboración propia

4.16. Manual de puestos

4.16.1. Administrador

El administrador será el encargado de llevar a cabo todas las funciones relacionadas con las finanzas y contabilidad del negocio. Además, le corresponde velar por el buen funcionamiento del mismo, asegurándose de que todos los demás empleados cumplan con sus respectivas labores con altos estándares de calidad. Para ello deberá supervisar la satisfacción de los clientes sobre el negocio y las personas que la conforman.

Requisitos que el puesto exige:

- a) Bachillerato en Administración de Empresas (preferiblemente con énfasis en Finanzas).
- b) Experiencia mínima de 2 años en administración de negocios.
- c) Liderazgo y capacidad de trabajar en equipo.
- d) Buena comunicación y buen servicio al cliente.

- e) Disponibilidad para trabajar fines de semana.

4.16.2. Entrenador

La cantidad de entrenadores necesaria es de tres personas, quienes serán los encargados de programar e impartir las clases funcionales. Los entrenadores también tienen la obligación de asear el piso donde se entrena luego de cada sesión de entrenamiento, el cual es un proceso sencillo y rápido. Además de impartir las clases de *Kettlebell*, *TRX* y *Calestenia*.

Requisitos que exige el puesto:

- a) Estudios académicos para ejercicios funcionales.
- b) Experiencia mínima de 2 años.
- c) Disponibilidad para trabajar diurno y nocturno, durante semana y fines de semana.
- d) Muy buen servicio al cliente y comunicación.
- e) Alta disciplina y respeto por los demás.
- f) Liderazgo y capacidad de trabajar en equipo.

4.16.3. Recepcionista

Debido al amplio horario del gimnasio se debe contar con dos recepcionistas, los cuales serán los encargados de recibir a las personas, brindar la información del gimnasio, mostrar las instalaciones y realizar la matrícula y registro de los nuevos clientes, así como estar pendiente de las reservaciones previas que harán los clientes antes de asistir a cada clase, para así asegurar su espacio, ya sea por medio de *WhatsApp* o por medio de llamada telefónica.

Requisitos que exige el puesto:

- a) Conclusión de Bachillerato de Educación Superior.
- b) Experiencia mínima de 2 años en puestos similares.
- c) Disponibilidad para trabajar diurno y nocturno, durante semana y fines de semana.

- d) Liderazgo y control para manejo de personal y clientes.
- e) Actitudes como responsabilidad, honestidad, tolerancia y puntualidad.
- f) Manejo de *Word*, *Excel* y cómputo en general.

4.16.4. Misceláneo

El misceláneo será la persona encargada de darle aseo al área de ejercicios, así como al área de los baños, manteniendo una buena higiene del lugar en donde los clientes se sientan a gusto y cómodos, rodeados de un ambiente completamente limpio y agradable.

Requisitos que exige el puesto:

- a) Experiencia mínima de un año en puestos similares.
- b) Honestidad, responsabilidad y puntualidad.
- c) Buena higiene personal.
- d) Flexibilidad de adaptación de horario.
- e) Disponibilidad para trabajar durante jornadas diurnas y nocturnas, durante semana y fines de semana.

4.16.5. Nutricionista

El nutricionista se contratará por servicios profesionales y se le cobrará una cuota mensual de \$150 el primer año, el cual le permitirá atender a su gusto la demanda de clientes.

Requisitos que exige el puesto:

- a) Bachillerato en Nutrición.
- b) Experiencia laboral de al menos 2 años.
- c) Puntualidad y responsabilidad.
- d) Flexibilidad de horario para atender a clientes.
- e) Honestidad y buen servicio al cliente.

4.16.6. Terapeuta Físico

El terapeuta físico se contratará por servicios profesionales y se le cobrará una cuota mensual de \$150 el primer año, el cual le permitirá atender a su gusto la demanda de clientes.

Requisitos que exige el puesto:

- a) Licenciado en Terapia Física.
- b) Experiencia laboral de al menos 2 años.
- c) Puntualidad y responsabilidad.
- d) Flexibilidad de horario para atender clientes.
- e) Contar con equipo necesario para brindar la terapia.
- f) Honestidad y buen servicio al cliente.

4.16.7. Profesor de Yoga

Esta persona se contratará por medio de servicios profesionales y se le pagara 10.000 colones por cada sesión de yoga que imparta en el gimnasio funcional.

- a) Profesor con experiencia en impartición de clases de yoga.
- b) Disponibilidad y flexibilidad de horario.
- c) Buen servicio al cliente.
- d) Experiencia laboral de al menos 2 años.

4.16.8. Profesor de zumba

Esta persona se contratará por medio de servicios profesionales y se le pagara 10.000 colones por cada clase de zumba que imparta en el gimnasio funcional.

- a) Profesor con experiencia en impartición de clases zumba.
- b) Disponibilidad y flexibilidad de horario.
- c) Buen servicio al cliente.
- d) Experiencia laboral de al menos 2 años.

4.16.9. Profesor de Pilates

Esta persona se contratará por medio de servicios profesionales y se le pagara 10.000 colones por cada clase de Pilates que imparta en el gimnasio funcional.

- a) Profesor con experiencia en impartición de clases Pilates.
- b) Disponibilidad y flexibilidad de horario.
- c) Buen servicio al cliente.
- d) Experiencia laboral de al menos 2 años.

Personal	Horario	Cantidad horas	Total horas final
Instructor 1	Lunes a Viernes: 5am a 1pm	8 horas	44 horas
	Sábado: 6am a 10am	4 horas	
Instructor 2	Lunes a Viernes: 1pm a 9pm	8 horas	44 horas
	Domingo: 7am a 11am	4 horas	
Instructor 3	Lunes a Viernes: 6am a 10 am y de 5pm a 9pm	8 horas	44 horas
	Sábado: 9am a 1 pm	4 horas	
Administrador	Lunes a Viernes: 8am a 4pm	8 horas	44 horas
	Sábado: 8am a 12pm	4 horas	
Recepcionista 1	Lunes a Viernes: 5am a 1pm	8 horas	44 horas
	Sábado: 6am a 10am	4 horas	
Recepcionista 2	Lunes a Viernes: 1pm a 9pm	8 horas	44 horas
	Domingo: 7am a 11am	4 horas	
Misceláneo	Lunes a Viernes: 5am a 9am y de 5pm a 9pm	8 horas	44 horas
	Sábado: 6am a 10am	4 horas	

Tabla 9. Horarios personal del gimnasio
Fuente: Elaboración propia

4.17. Cargas sociales, seguro y garantías sobre el salario

Trabajador	
Rubro	Porcentaje
CCSS	
Seguro de Enfermedad y Maternidad	5,50%
Invalidez Vejez y Muerte	2,84%
Otras instituciones	
Aporte Banco Popular	1%
Total	9,34%

Tabla 10. Cargas sociales y garantías

Fuente: <http://www.ccss.sa.cr/>

Cargas Sociales Patronal	
Carga Social y Patronal	Porcentaje
Cuota Patronal CCSS	26,33%
Provisión de Aguinaldo	8,33%
Provisión de Vacaciones	4,16%
Provisión de Cesantía	5,33%
Pólizas de riesgos de trabajo	1,86%
Total Costo Patronal mensual	46%

Tabla 11. Cargas sociales y garantías

Fuente: <http://www.ccss.sa.cr/>

4.18 .Calculo de los salarios

Puesto	Salario Base	26,33%		9,34%	8,33%	5,33%	4,16%	1,86%	Salario neto	Costo total por trabajador
		Patrono	Trabajador	Aguinaldo	Cesantia	Vacaciones	Riesgo del trabajo			
Administrador	¢518.566	¢136.538	¢48.434	¢43.197	¢27.640	¢21.572	¢9.645	¢470.132	¢708.724	
Entrenador 1	¢457.194	¢120.379	¢42.702	¢38.084	¢24.368	¢19.019	¢8.504	¢414.492	¢624.847	
Entrenador 2	¢457.194	¢120.379	¢42.702	¢38.084	¢24.368	¢19.019	¢8.504	¢414.492	¢624.847	
Entrenador 3	¢457.194	¢120.379	¢42.702	¢38.084	¢24.368	¢19.019	¢8.504	¢414.492	¢624.847	
Recepcionista 1	¢311.810	¢82.100	¢29.123	¢25.974	¢16.619	¢12.971	¢5.800	¢282.687	¢426.151	
Recepcionista 2	¢311.810	¢82.100	¢29.123	¢25.974	¢16.619	¢12.971	¢5.800	¢282.687	¢426.151	
Miscelaneo	¢289.829	¢76.312	¢27.070	¢24.143	¢15.448	¢12.057	¢5.391	¢262.759	¢396.109	
Total Mensual									¢3.831.676	
Total Anual									¢45.980.116	

Tabla 12. Cargas sociales y garantías

Fuente: Elaboración propia

Cálculo de Gasto por servicios profesionales

Clases Adicionales			
	Cantidad semanal	Costo	Total
Clases de Yoga	12	¢10.000	¢120.000
Clases de Pilates	8	¢10.000	¢80.000
Clases de Zumba	12	¢10.000	¢120.000
total clases			¢320.000

Tabla 13. Gasto por servicios profesionales

Fuente: Elaboración propia

4.20 Estudio legal

Durante el desarrollo de este estudio se indagará sobre los permisos, requerimientos y normas legales que debe cumplir el gimnasio funcional, para poder operar y procurar así, el buen funcionamiento del negocio, a fin de cumplir con las regulaciones existentes.

4.20.1. Sociedad Anónima

Para la determinación de la creación de la sociedad anónima se consultó al Bufete del Licenciado José Fabio Rodríguez Arguedas, quien indicó que el costo de la creación de la sociedad anónima es de 230.000 colones y adicionalmente se deberá cancelar 85.000 colones de la publicación del edicto.

4.20.2. Patente municipal

Luego de visitar la municipalidad de Alajuela se corroboró que se debe llenar un formulario de solicitud de resolución municipal de ubicación y uso de suelo para la patente. (Véase en anexo #7)

También se solicitó el cálculo del monto a pagar por la patente, la cual tiene un costo trimestral de 153.000 colones.

Este cálculo lo realizó la municipalidad luego de tomar en cuenta los siguientes parámetros del negocio:

- Servicio técnico
- Ubicación
- Condición del local
- Nivel de inventarios
- Número de empleados

4.20.3. Inscripción de la empresa ante la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)

La CCSS es la entidad que administra el régimen de invalidez, vejez y muerte, pensiones, maternidad y enfermedad.

Entre los principales beneficios que ofrece el seguro social es la asistencia médica general, especializada y quirúrgica, subsidios en dinero, servicios de farmacia, laboratorio, prestaciones sociales y pensiones.

Todo empresario tiene la obligación de afiliarse al seguro social como patrono y afiliar a sus empleados al régimen obligatorio en los primeros 8 días de haber iniciado las actividades económicas.

La empresa se registrará ante la CCSS como patrono y registrará a los empleados, completando la solicitud de “Inscripción / Reanudación Patronal en la Caja Costarricense de Seguro social Patrono Persona Jurídica”.

4.20.4. Ministerio de Hacienda

Al ser una empresa que va a realizar una actividad lucrativa, será necesario inscribirla como contribuyente ante la Dirección General de Tributación (DGT) del Ministerio de Hacienda, como una sociedad que ya se encuentra activa, trámite que se puede gestionar en línea o en cualquier oficina de las Administraciones Tributarias ubicadas en todo el país, dicho trámite es gratuito.

La inscripción como contribuyente se realizará de forma digital mediante la página de Hacienda. Además, se consultó la página del Ministerio de Hacienda para la determinación de las cargas fiscales aplicables sobre la renta que pueda llegar a obtener el negocio.

Tarifas sobre impuesto de la renta		
Detalle	Monto	% de impuesto
Ingresos brutos hasta	₡52.320.000	10%
Ingresos brutos hasta	₡105.241.000	20%
Ingresos brutos de más de	₡105.241.000	30%

Tabla 14. Cargas tributarias sobre impuesto de la renta
Fuente: www.hacienda.go.cr

4.20.5. Permiso Ministerio de Salud

En relación con el reglamento para el otorgamiento de permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, todos los establecimientos comerciales, industriales y de servicios deben contar con el permiso sanitario de funcionamiento.

Los documentos que se presentan al Ministerio de Salud son:

- a) Formulario Unificado de Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento (ver anexo #8).

- b) Declaración Jurada para Trámites de Solicitud de Permisos Sanitarios de Funcionamiento por Primera Vez (ver anexo #8).

El costo de estos trámites es de \$50 o su equivalente en colones, los cuales se deben cancelar en el Banco Nacional de Costa Rica. (ver anexo#9)

4.20.6. Total de Gastos Legales

Gastos Legales		
Detalle		Monto
Construcción de la Sociedad		¢230.000
Publicación del Edicto		¢85.000
Permisos Sanitarios		¢28.000
Patente Municipal Mensual		¢51.000
Total		¢394.000

Tabla 15. Gastos Legales
Fuente: Elaboración propia

4.21. Estudio Financiero

El estudio financiero corresponde a la etapa final del proyecto, este permite elaborar todo un análisis financiero en cual se determinara la viabilidad del proyecto, además se cuantifica cada una de las variables relacionadas con el estudio de mercado, técnico, organizacional, legal y el financiero, calculando los ingresos, los costos y la inversión inicial necesaria para determinar la rentabilidad y la viabilidad financiera del proyecto.

4.21.1. Inversión inicial

Para determinar el monto de la inversión inicial del negocio, se recopilaron los diferentes costos de los equipos necesarios para la puesta en marcha del negocio, como lo es la indumentaria de gimnasio, el mobiliario, remodelaciones del local,

pago de alquiler y depósito, publicidad y gastos legales. A demás se incluyó el capital de trabajo tomando en cuenta el pago de alquiler y salarios para 6 meses de operación, para que en caso de tener pedidas se pueda tener suficiente efectivo para operar el gimnasio.

Inversión Inicial	
Rubro	Monto
Indumentaria de Gimnasio Funcional	₡27.646.634
Mobiliario , Remodelaciones, Acondicionamiento, otros	₡9.479.000
Publicidad	₡761.600
Depósito de Alquiler	₡1.540.000
Capital de trabajo (6 meses de pago de alquiler y salarios)	₡34.540.058
Gastos Legales	₡394.000
Inversión inicial total	₡74.361.292

Tabla 16. Inversión Inicial
Fuente: Elaboración propia

4.21.2. Costo de Capital

.El costo de capital del negocio estará conformado por un 60% de patrimonio y un 40% de deuda.

Costo de capital			
Detalle	Peso Relativo	Costo	CCPP
Patrimonio socios	60%	17,8%	10,7%
Deuda	40%	9,936%	3,974%
			14,624%

Tabla 17. Costo de Capital
Fuente: Elaboración propia

El rendimiento requerido por el inversionista (patrimonio) por definición corresponde al costo de oportunidad de los fondos invertidos ajustado en función al riesgo, para calcular este rendimiento se utilizan modelos tales como, *Capital Asset Pricing Model*, *Arbitrage Pricing Theory* o *CAPM multivariado*, sin embargo estos modelos requieren mucha información de mercados bursátiles y de la industria para establecer un *benchmark*.

En el caso del proyecto analizado por el tipo de negocio y la escala a la cual va operar, es difícil encontrar una empresa o industria que cotice en bolsa con características operativas y de riesgo similares, por tal razón para establecer la tasa de descuento para el inversionista, se tomó en cuenta que actualmente en el mercado nacional los depósitos a plazo en un banco seguro como el BNCR están a 7.10% para el plazo de 8 años.

Se debe tener en cuenta que una inversión en este depósito a plazo es considerada segura, en comparación con el proyecto planteado se debe exigir una prima por riesgo en consideración a la incertidumbre que lleva este proyecto, por lo que es razonable exigir un rendimiento 2.5 veces mayor a una inversión segura (en este caso un DEP a 8 años en el Banco Nacional).

El 40% del proyecto será financiado por deuda ser por parte del Banco de Costa Rica. El monto a financiar será de 29.744.516,83 colones a ocho años, a una tasa del 9.936% con una cuota mensual de 450.343,27

A continuación se muestra la tabla de la amortización de la deuda.

	Cuota	interés	amortización	saldo
		9,936%		₡29.744.516,83
numero de cuota	₡450.343,27	0,008		
1	₡450.343,27	₡246.287,356	₡204.055,912	₡29.540.460,916
2	₡450.343,27	₡244.597,754	₡205.745,514	₡29.334.715,402
3	₡450.343,27	₡242.894,162	₡207.449,106	₡29.127.266,296
4	₡450.343,27	₡241.176,464	₡209.166,804	₡28.918.099,492
5	₡450.343,27	₡239.444,544	₡210.898,725	₡28.707.200,767
6	₡450.343,27	₡237.698,283	₡212.644,986	₡28.494.555,782
7	₡450.343,27	₡235.937,563	₡214.405,706	₡28.280.150,076
8	₡450.343,27	₡234.162,264	₡216.181,005	₡28.063.969,071
9	₡450.343,27	₡232.372,265	₡217.971,004	₡27.845.998,067
10	₡450.343,27	₡230.567,445	₡219.775,824	₡27.626.222,244
11	₡450.343,27	₡228.747,680	₡221.595,588	₡27.404.626,656
12	₡450.343,27	₡226.912,848	₡223.430,420	₡27.181.196,236
13	₡450.343,27	₡225.062,824	₡225.280,444	₡26.955.915,791
14	₡450.343,27	₡223.197,481	₡227.145,787	₡26.728.770,004
15	₡450.343,27	₡221.316,693	₡229.026,576	₡26.499.743,428
16	₡450.343,27	₡219.420,331	₡230.922,937	₡26.268.820,492
17	₡450.343,27	₡217.508,268	₡232.835,000	₡26.035.985,491

18	₱450.343,27	₱215.580,373	₱234.762,896	₱25.801.222,596
19	₱450.343,27	₱213.636,514	₱236.706,754	₱25.564.515,842
20	₱450.343,27	₱211.676,560	₱238.666,708	₱25.325.849,134
21	₱450.343,27	₱209.700,378	₱240.642,890	₱25.085.206,243
22	₱450.343,27	₱207.707,832	₱242.635,436	₱24.842.570,807
23	₱450.343,27	₱205.698,789	₱244.644,480	₱24.597.926,328
24	₱450.343,27	₱203.673,110	₱246.670,159	₱24.351.256,169
25	₱450.343,27	₱201.630,658	₱248.712,610	₱24.102.543,559
26	₱450.343,27	₱199.571,294	₱250.771,974	₱23.851.771,585
27	₱450.343,27	₱197.494,879	₱252.848,389	₱23.598.923,195
28	₱450.343,27	₱195.401,271	₱254.941,997	₱23.343.981,198
29	₱450.343,27	₱193.290,328	₱257.052,941	₱23.086.928,258
30	₱450.343,27	₱191.161,906	₱259.181,363	₱22.827.746,895
31	₱450.343,27	₱189.015,860	₱261.327,408	₱22.566.419,486
32	₱450.343,27	₱186.852,045	₱263.491,224	₱22.302.928,263
33	₱450.343,27	₱184.670,313	₱265.672,955	₱22.037.255,307
34	₱450.343,27	₱182.470,516	₱267.872,752	₱21.769.382,555
35	₱450.343,27	₱180.252,505	₱270.090,763	₱21.499.291,792
36	₱450.343,27	₱178.016,129	₱272.327,140	₱21.226.964,652
37	₱450.343,27	₱175.761,235	₱274.582,034	₱20.952.382,618
38	₱450.343,27	₱173.487,670	₱276.855,598	₱20.675.527,020
39	₱450.343,27	₱171.195,280	₱279.147,988	₱20.396.379,031
40	₱450.343,27	₱168.883,909	₱281.459,360	₱20.114.919,672
41	₱450.343,27	₱166.553,399	₱283.789,869	₱19.831.129,802
42	₱450.343,27	₱164.203,593	₱286.139,676	₱19.544.990,127
43	₱450.343,27	₱161.834,330	₱288.508,939	₱19.256.481,188
44	₱450.343,27	₱159.445,449	₱290.897,820	₱18.965.583,368
45	₱450.343,27	₱157.036,788	₱293.306,480	₱18.672.276,888
46	₱450.343,27	₱154.608,183	₱295.735,085	₱18.376.541,803
47	₱450.343,27	₱152.159,469	₱298.183,799	₱18.078.358,004
48	₱450.343,27	₱149.690,480	₱300.652,789	₱17.777.705,215
49	₱450.343,27	₱147.201,047	₱303.142,222	₱17.474.562,993
50	₱450.343,27	₱144.691,001	₱305.652,267	₱17.168.910,726
51	₱450.343,27	₱142.160,172	₱308.183,096	₱16.860.727,630
52	₱450.343,27	₱139.608,387	₱310.734,881	₱16.549.992,749
53	₱450.343,27	₱137.035,474	₱313.307,795	₱16.236.684,954
54	₱450.343,27	₱134.441,256	₱315.902,012	₱15.920.782,942
55	₱450.343,27	₱131.825,558	₱318.517,710	₱15.602.265,232
56	₱450.343,27	₱129.188,202	₱321.155,066	₱15.281.110,165
57	₱450.343,27	₱126.529,008	₱323.814,260	₱14.957.295,905
58	₱450.343,27	₱123.847,796	₱326.495,472	₱14.630.800,433

59	₪450.343,27	₪121.144,384	₪329.198,885	₪14.301.601,548
60	₪450.343,27	₪118.418,586	₪331.924,682	₪13.969.676,866
61	₪450.343,27	₪115.670,219	₪334.673,049	₪13.635.003,817
62	₪450.343,27	₪112.899,095	₪337.444,173	₪13.297.559,644
63	₪450.343,27	₪110.105,026	₪340.238,242	₪12.957.321,402
64	₪450.343,27	₪107.287,822	₪343.055,446	₪12.614.265,956
65	₪450.343,27	₪104.447,291	₪345.895,977	₪12.268.369,978
66	₪450.343,27	₪101.583,240	₪348.760,028	₪11.919.609,950
67	₪450.343,27	₪98.695,475	₪351.647,793	₪11.567.962,157
68	₪450.343,27	₪95.783,799	₪354.559,470	₪11.213.402,688
69	₪450.343,27	₪92.848,013	₪357.495,255	₪10.855.907,433
70	₪450.343,27	₪89.887,920	₪360.455,349	₪10.495.452,084
71	₪450.343,27	₪86.903,316	₪363.439,952	₪10.132.012,131
72	₪450.343,27	₪83.893,999	₪366.449,269	₪9.765.562,863
73	₪450.343,27	₪80.859,766	₪369.483,503	₪9.396.079,360
74	₪450.343,27	₪77.800,408	₪372.542,860	₪9.023.536,499
75	₪450.343,27	₪74.715,718	₪375.627,550	₪8.647.908,949
76	₪450.343,27	₪71.605,488	₪378.737,781	₪8.269.171,169
77	₪450.343,27	₪68.469,504	₪381.873,765	₪7.887.297,404
78	₪450.343,27	₪65.307,553	₪385.035,715	₪7.502.261,689
79	₪450.343,27	₪62.119,422	₪388.223,846	₪7.114.037,843
80	₪450.343,27	₪58.904,893	₪391.438,376	₪6.722.599,467
81	₪450.343,27	₪55.663,747	₪394.679,522	₪6.327.919,945
82	₪450.343,27	₪52.395,764	₪397.947,505	₪5.929.972,441
83	₪450.343,27	₪49.100,721	₪401.242,547	₪5.528.729,894
84	₪450.343,27	₪45.778,396	₪404.564,872	₪5.124.165,021
85	₪450.343,27	₪42.428,561	₪407.914,707	₪4.716.250,314
86	₪450.343,27	₪39.050,990	₪411.292,279	₪4.304.958,035
87	₪450.343,27	₪35.645,451	₪414.697,817	₪3.890.260,218
88	₪450.343,27	₪32.211,715	₪418.131,553	₪3.472.128,665
89	₪450.343,27	₪28.749,547	₪421.593,721	₪3.050.534,944
90	₪450.343,27	₪25.258,712	₪425.084,556	₪2.625.450,388
91	₪450.343,27	₪21.738,973	₪428.604,296	₪2.196.846,092
92	₪450.343,27	₪18.190,089	₪432.153,179	₪1.764.692,913
93	₪450.343,27	₪14.611,821	₪435.731,447	₪1.328.961,465
94	₪450.343,27	₪11.003,924	₪439.339,344	₪889.622,121
95	₪450.343,27	₪7.366,154	₪442.977,115	₪446.645,006
96	₪450.343,27	₪3.698,262	₪446.645,006	-₪0,000

Tabla 18. Amortización de la deuda
Fuente: Elaboración propia

4.21.3. Ingresos

Los Ingresos del negocio se van a proyectar en función a la capacidad instalada del gimnasio funcional, la cual se evaluará de acuerdo con los cuellos de botella del negocio, los cuales serían de 6 am. a 10 am. y 5pm. a 9pm. de lunes a sábado, en donde en esos lapsos de tiempo habrá dos instructores, y se asume lo siguientes supuestos.

Se asume luego de realizar la encuesta que el suscriptor promedio asiste tres veces a la semana al gimnasio. Se deduce que cada instructor puede atender a 15 personas a la vez durante una hora para de esta manera mantener un servicio semipersonalizado y supervisado.

Se espera que durante los cuellos de botella (horas con más afluencia esperada) debe haber dos instructores.

4.21.4. Capacidad Instalada del negocio

Durante los cuellos de botella del negocio, los cuales son en los horarios de 6am – 10am y de 5pm. a 9pm., determinado por medio de las encuestas, se contara con dos instructores. Como los clientes asistirán en su mayoría tres veces por semana, cada instructor puede atender grupos de 240 personas semanalmente, por lo tanto se podrán atender un total de 480 personas semanalmente.

Dado lo anterior la capacidad instalada del negocio trabajando a un 100% será de 480 suscriptores. Dado que la demanda en Alajuela como se demostró anteriormente es suficientemente amplia, un negocio del tamaño que se piensa no puede influir en la demanda, de tal manera que el nivel de dicha demanda absorba la capacidad del negocio si llega tener una buena aceptación en el público. Sin embargo, al ser un negocio nuevo y tener que darse a conocer y posicionar en el mercado, al principio se va operar por debajo de la capacidad instalada, siendo los porcentajes de operación desde cada uno de los escenarios, los siguientes:

Periodo	Escenario Pesimista	Escenario Esperado	Escenario Optimista
Semestre 1	25%	40%	50%
Semestre 2	35%	45%	55%
Semestre 3	45%	55%	65%
Semestre 4	55%	65%	75%
Semestre 5	65%	75%	85%
Semestre 6	70%	80%	90%
Semestre 7	75%	85%	95%
Semestre 8	80%	90%	100%
Semestre 9	85%	95%	100%
Semestre 10	90%	100%	100%
Semestre 11	95%	100%	100%
Semestre 12	100%	100%	100%
Semestre 13	100%	100%	100%
Semestre 14	100%	100%	100%
Semestre 15	100%	100%	100%
Semestre 16	100%	100%	100%

Tabla 18.Capacidad Instalada
Fuente: Elaboración propia

4.21.5. Tarifa

Luego de realizar las encuestas, las entrevistas a instructores de ejercicios funcionales y un análisis de competencia se determinó que la mensualidad del gimnasio funcional será de 30.000 colones y sin pago de matrícula. Los clientes tendrán derecho a entrenar 6 veces por semana bajo el sistema funcional, también tendrán derecho a asistir a clases extras, que el gimnasio ofrecerá como lo son yoga, pilates, zumba, entre otras y además, los clientes pueden asistir y utilizar las instalaciones para realizar ejercicios a su gusto, sin supervisión de un instructor.

Esta tarifa permitirá que el gimnasio funcional sea sumamente competitivo, al ser una tarifa baja para un entrenamiento supervisado, además, permitirá a los clientes asistir las veces que gusten, sin ninguna restricción en un horario sumamente amplio.

Como política tarifaria, los primeros dos años se mantendrá sin variaciones, y a partir del segundo año, se incrementara un 3% aproximadamente, esto porque últimamente la inflación se ha mantenido baja y dentro de las metas establecida por

el BCCR, al ubicarse el rango meta del 2016 entre un 2% y un 4%, se decidió elegir el punto medio dentro de ese rango, como incremento para mantener el poder adquisitivo de las tarifas.

A continuación de muestra la proyección de las tarifas por año.

Año	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Tarifa	₡30.000	₡30.000	₡30.900	₡31.850	₡32.800	₡33.750	₡34.750	₡35.800

Tabla 19.Tarifas
Fuente: Elaboración propia

A continuación se muestra la tabla de la proyección de los ingresos del proyecto, según los tres escenarios pesimista, esperado y optimista.

Periodo	Proyección Cantidad Pesimista	Proyección Ingresos Pesimista	Proyección Cantidad Esperada	Proyección Ingresos Esperado	Proyección Cantidad Optimista	Proyección Ingresos Optimista
Semestre 1	120	₡21.600.000	192	₡34.560.000	240	₡43.200.000
Semestre 2	168	₡30.240.000	216	₡38.880.000	264	₡47.520.000
Semestre 3	216	₡38.880.000	264	₡47.520.000	312	₡56.160.000
Semestre 4	264	₡47.520.000	312	₡56.160.000	360	₡64.800.000
Semestre 5	312	₡57.844.800	360	₡66.744.000	408	₡75.643.200
Semestre 6	336	₡62.294.400	384	₡71.193.600	432	₡80.092.800
Semestre 7	360	₡68.796.000	408	₡77.968.800	456	₡87.141.600
Semestre 8	384	₡73.382.400	432	₡82.555.200	480	₡91.728.000
Semestre 9	408	₡80.294.400	456	₡89.740.800	480	₡94.464.000
Semestre 10	432	₡85.017.600	480	₡94.464.000	480	₡94.464.000
Semestre 11	456	₡92.340.000	480	₡97.200.000	480	₡97.200.000
Semestre 12	480	₡97.200.000	480	₡97.200.000	480	₡97.200.000
Semestre 13	480	₡100.080.000	480	₡100.080.000	480	₡100.080.000
Semestre 14	480	₡100.080.000	480	₡100.080.000	480	₡100.080.000
Semestre 15	480	₡103.104.000	480	₡103.104.000	480	₡103.104.000
Semestre 16	480	₡103.104.000	480	₡103.104.000	480	₡103.104.000

Tabla 20.Proyeccion de ingresos
Fuente: Elaboración propia

4.21.6. Ingresos Adicionales

Adicionalmente a los ingresos anteriormente mencionados, se contarán con ingresos por pago de alquiler, tanto del nutricionista, como del fisioterapeuta que operarán en el gimnasio y tendrán su área de trabajo específica.

Ambos pagarán \$150 para el primer año y \$200 para el resto de los siguientes años.

Periodo	Alquiler Nutricionista	Alquiler Fisioterapeuta	Total Ambos Alquileres
Semestre 1	¢504.000	¢504.000	¢1.008.000
Semestre 2	¢504.000	¢504.000	¢1.008.000
Semestre 3	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 4	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 5	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 6	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 7	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 8	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 9	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 10	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 11	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 12	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 13	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 14	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 15	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000
Semestre 16	¢672.000	¢672.000	¢1.344.000

Tabla 21. Proyección de otros ingresos
Fuente: Elaboración propia

4.22. Punto de equilibrio

En el punto de equilibrio se identifica el número de clientes y la cantidad de dinero que debe ingresar al negocio para cumplir con todos sus gastos y obligaciones, para esto se determina cuál es el gasto total sin incluir la depreciación. Esto debido a que no es una salida de efectivo y se divide entre el precio de la mensualidad, obteniendo la cantidad de clientes y la cantidad de dinero que se debe obtener mensualmente para que la empresa le haga frente a sus gastos.

A continuación se muestran los puntos de equilibrio.

Año	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Tarifa	30.000,00	30.000,00	30.900,00	31.850,00	32.800,00	33.750,00	34.750,00	35.800,00
Costos Operativos	71.661.316,01	73.811.155,49	76.025.490,16	78.306.254,86	80.655.442,51	83.075.105,78	85.567.358,96	88.134.379,72
Punto Equilibrio Unidades	199,06	205,03	205,03	204,88	204,92	205,12	205,20	205,15
Punto Equilibrio Monetario	5.971.776,33	6.150.929,62	6.335.457,51	6.525.521,24	6.721.286,88	6.922.925,48	7.130.613,25	7.344.531,64

Tabla 22. Puntos de equilibrio mensuales
Fuente: Elaboración propia

4.23. Flujos netos de efectivo proyectados

A fin de identificar las ganancias netas y flujos de efectivo que se van a generar durante la vida del negocio, el cual tendrá una vida de 8 años, se elaborarán tres flujos de efectivo, con tres escenarios que permitirán evaluar la rentabilidad y la viabilidad del proyecto.

Se elaborará un flujo de efectivo esperado, el cual será el flujo de efectivo más probable, se proyectará semestralmente durante un plazo de 8 años, por lo tanto serán 16 semestres proyectados. Se utilizarán los ingresos proyectados según la tabla 19 de proyección de ingresos mostrada anteriormente.

Luego se elaborará el flujo de efectivo pesimista, en donde se va a estresar los ingresos del proyecto, en función de una menor cantidad de clientes suscriptores, los cuales se pueden observar en la tabla 19 de proyección de ingresos mostrada anteriormente.

Se elaborará un flujo de efectivo optimista en donde se espera que la cantidad de suscriptores sea alta, trabajando con máxima capacidad instalada a partir del semestre 8º, este flujo reflejará un escenario posible si el negocio fuera un éxito y su clientela aumentara rápidamente. En la tabla 19 de ingresos proyectados se muestra el cálculo de los ingresos para este escenario.

Por último, se elaborará un flujo de efectivo esperado, el cual será 100% financiado con recursos propios a fin de analizar el efecto apalancamiento en el rendimiento del proyecto.

Los gastos operativos y gastos por salarios se mantendrán estables durante los primeros dos semestres y los siguientes años se aumentarían a una tasa del 3%, según la inflación proyectada por el BCCR, esto aplica para los tres escenarios que se van a proyectar, esperado, pesimista y optimista.

4.24. Flujo de Efectivo Proyectado de escenario esperado

3% *** Se asume un incremento en gastos operativos de en promedio 3%, el cual es consistente con la meta de inflación del BCCR.																	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Semestre 0	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6	Semestre 7	Semestre 8	Semestre 9	Semestre 10	Semestre 11	Semestre 12	Semestre 13	Semestre 14	Semestre 15	Semestre 16
Incremento Gastos operativos																	
Flujos de Inversión																	
(-)Indumentaria de Gimnasio Funcional	-€27.646.634																
(-)Mobiliario , Remodelaciones, Acondicionamiento, otros	-€9.479.000																
(-)Publicidad	-€761.600																
(-)Deposito de Alquiler	-€1.540.000																
(-)Gastos Legales	-€394.000																
(-)Inversión Capital de trabajo	-€34.540.058																€34.540.058
Total Flujos de Inversión	-€74.361.292																€34.540.058
Flujo Operativo																	
(+)Ingresos por mensualidades de suscriptores	€34.560.000	€38.880.000	€47.520.000	€56.160.000	€66.744.000	€71.193.600	€77.968.800	€82.555.200	€89.740.800	€94.464.000	€97.200.000	€97.200.000	€100.080.000	€100.080.000	€103.104.000	€103.104.000	€103.104.000
(+)Ingresos por cuotas de servicios	€1.008.000	€1.008.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000
Total Ingresos	€35.568.000	€39.888.000	€48.864.000	€57.504.000	€68.088.000	€72.537.600	€79.312.800	€83.899.200	€91.084.800	€95.808.000	€98.544.000	€98.544.000	€101.424.000	€101.424.000	€104.448.000	€104.448.000	€104.448.000
(-)Gastos Operativos	€12.840.600	€12.840.600	€13.225.818	€13.225.818	€13.622.593	€13.622.593	€14.031.270	€14.031.270	€14.452.208	€14.452.208	€14.885.775	€14.885.775	€15.332.348	€15.332.348	€15.792.318	€15.792.318	€15.792.318
(-)Gastos Salarios	€22.990.058	€22.990.058	€23.679.760	€23.679.760	€24.390.153	€24.390.153	€25.121.857	€25.121.857	€25.875.513	€25.875.513	€26.651.778	€26.651.778	€27.451.332	€27.451.332	€28.274.872	€28.274.872	€28.274.872
Utilidad antes de Depreciación, impuestos e intereses																	
(-)Depreciación	-€262.658	€4.057.342	€11.958.422	€20.598.422	€30.075.255	€34.524.855	€40.159.673	€44.746.073	€50.757.079	€55.480.279	€57.006.447	€57.006.447	€58.640.321	€58.640.321	€60.380.810	€60.380.810	€60.380.810
Utilidad antes de Intereses e Impuestos																	
(-)Intereses	-€2.137.840	€2.182.160	€10.083.241	€18.723.241	€28.200.073	€32.649.673	€38.284.491	€42.870.891	€48.881.897	€53.605.097	€55.131.265	€55.131.265	€56.765.139	€56.765.139	€58.558.128	€58.558.128	€58.558.128
Utilidad antes de Impuestos																	
(-)Impuestos	-€3.589.938	€793.460	€8.761.155	€17.471.147	€27.021.523	€31.548.396	€37.264.406	€41.936.116	€48.036.760	€52.854.143	€54.479.273	€54.583.253	€56.326.380	€56.441.176	€58.354.783	€58.481.519	€58.481.519
Utilidad neta																	
(-)Impuestos	€0	€79.346	€876.115	€1.747.115	€2.702.152	€3.154.840	€3.726.441	€4.193.612	€4.803.676	€5.338.829	€5.663.855	€5.684.651	€6.033.276	€6.056.235	€6.438.957	€6.464.304	€6.464.304
Utilidad neta	-€3.589.938	€714.114	€7.885.039	€15.724.033	€24.319.371	€28.393.556	€33.537.965	€37.742.505	€43.233.084	€47.515.315	€48.815.418	€48.898.602	€50.293.104	€50.384.941	€51.915.827	€52.017.215	€52.017.215
(+)Depreciación	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182
Total Flujo Operación	-€1.714.757	€2.589.296	€9.760.221	€17.599.214	€26.194.552	€30.268.738	€35.413.147	€39.617.686	€45.108.265	€49.390.497	€50.690.600	€50.773.784	€52.168.286	€52.260.122	€53.738.508	€53.839.897	€53.839.897
Flujo Financiamiento																	
(-)Pago de Principal Prestamos	-€1.249.961	-€1.313.360	-€1.379.974	-€1.449.966	-€1.523.509	-€1.600.782	-€1.681.975	-€1.767.285	-€1.856.922	-€1.951.106	-€2.050.067	-€2.154.047	-€2.263.301	-€2.378.097	-€2.498.715	-€2.625.450	-€2.625.450
Total Flujo Financiamiento	€29.744.517	-€1.249.961	-€1.313.360	-€1.379.974	-€1.449.966	-€1.523.509	-€1.600.782	-€1.681.975	-€1.767.285	-€1.856.922	-€1.951.106	-€2.050.067	-€2.154.047	-€2.263.301	-€2.378.097	-€2.498.715	-€2.625.450
Flujo Neto del Proyecto	-€44.616.775	-€2.964.718	€1.275.936	€8.380.247	€16.149.248	€24.671.043	€28.667.956	€33.731.172	€37.850.401	€43.251.343	€47.439.390	€48.640.533	€48.619.737	€49.904.985	€49.882.026	€51.239.794	€85.754.504
Flujo Descotado	-€44.616.775	-€2.762.703	€1.107.977	€6.781.242	€12.177.427	€17.335.707	€18.771.613	€20.581.978	€21.521.720	€22.916.955	€23.423.253	€22.379.854	€20.845.981	€19.939.051	€18.571.862	€17.777.453	€27.724.896
Tasa de Descuento		14,6%															
VAN		€224.477.493															
TIR		62%															

Tabla 23. Flujo de efectivo esperado
Fuente: Elaboración propia

4.24.1. Análisis de resultados

Para el flujo de efectivo del escenario esperado se realizó el cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor actual neto, tasa interna de retorno y periodo de recuperación.

El resultado de dichos indicadores financieros para el flujo de los 16 semestres es el siguiente.

VAN: El valor actual neto del proyecto es de 224.477.492,96 colones, por lo que al ser esta cifra mayor a cero y evidentemente muy alta en comparación de la inversión, se puede confirmar que invertir en este proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado.

TIR: La tasa interna de retorno que se proyecta es de un 62.49%, dicha tasa es muy superior a la tasa de descuento, la cual es un 14,624%. Siendo un 47,866% más alta que el costo de capital ponderado del proyecto. Esto indica que el proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado y con un bajo riesgo al ser un crédito pequeño y tener un TIR sumamente alto y rentable.

Además, si se compara a la tasa básica pasiva la cual se ubica en un 4.55% según datos del BCCR, se puede observar cómo hay una diferencia de tasa de 57.94% al realizar la inversión del gimnasio funcional contra una inversión de un certificado de depósito a plazo con tasa básica pasiva.

La justificación de una TIR tan elevada es debido a que, los gimnasios funcionales no utilizan máquinas de gimnasio tradicional, lo cual genera que la inversión inicial no sea tan elevada como lo sería para un gimnasio tradicional. Aparte de esto, la tarifa de los gimnasios funcionales es casi siempre más alta que la de los gimnasios tradicionales al ser un entrenamiento supervisado, lo que genera una ventaja en la rentabilidad y por último los gastos operativos y gastos por salarios son menores a los de un gimnasio tradicional.

Periodo de recuperación: La recuperación de la inversión inicial se daría al semestre 6º, recuperando 76.179.712,60 colones, estando por encima de la inversión inicial que era de 74.361.292,07 colones.

4.25. Flujo de Efectivo Proyectado de escenario pesimista

Incremento Gastos operativos

3% *** Se asume un incremento en gastos operativos de en promedio 3%, el cual es consistente con la meta de inflación del BCCR.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
	Semestre 0	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6	Semestre 7	Semestre 8	Semestre 9	Semestre 10	Semestre 11	Semestre 12	Semestre 13	Semestre 14	Semestre 15	Semestre 16	
Flujos de Inversión																		
(-)Indumentaria de Gimnasio Funcional	-€27.646.634																	
(-)Mobiliario , Remodelaciones, Acondicionamiento, otros	-€9.479.000																	
(-)Publicidad	-€761.600																	
(-)Deposito de Alquiler	-€1.540.000																	
(-)Gastos Legales	-€394.000																	
(-)Inversión Capital de trabajo	-€34.540.058																€34.540.058	
Total Flujos de Inversión	-€74.361.292																€34.540.058	
Flujo Operativo																		
(+)Ingresos por mensualidades de suscriptores		€21.600.000	€30.240.000	€38.880.000	€47.520.000	€57.844.800	€62.294.400	€68.796.000	€73.382.400	€80.294.400	€85.017.600	€92.340.000	€97.200.000	€100.080.000	€100.080.000	€103.104.000	€103.104.000	
(+)Ingresos por cuotas de servicios		€1.008.000	€1.008.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	
Total Ingresos		€22.608.000	€31.248.000	€40.224.000	€48.864.000	€59.188.800	€63.638.400	€70.140.000	€74.726.400	€81.638.400	€86.361.600	€93.684.000	€98.544.000	€101.424.000	€101.424.000	€104.448.000	€104.448.000	
(-)Gastos Operativos		€12.840.600	€12.840.600	€13.225.818	€13.225.818	€13.622.593	€13.622.593	€14.031.270	€14.031.270	€14.452.208	€14.452.208	€14.885.775	€14.885.775	€15.332.348	€15.332.348	€15.792.318	€15.792.318	
(-)Gastos Salarios		€22.990.058	€22.990.058	€23.679.760	€23.679.760	€24.390.153	€24.390.153	€25.121.857	€25.121.857	€25.875.513	€25.875.513	€26.651.778	€26.651.778	€27.451.332	€27.451.332	€28.274.872	€28.274.872	
Utilidad antes de Depreciación, impuestos e intereses		-€13.222.658	-€4.582.658	€3.318.422	€11.958.422	€21.176.055	€25.625.655	€30.986.873	€35.573.273	€41.310.679	€46.033.879	€52.146.447	€57.006.447	€58.640.321	€58.640.321	€60.380.810	€60.380.810	
(-)Depreciación		€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.822.682	€1.822.682	
Utilidad antes de Intereses e Impuestos		-€15.097.840	-€6.457.840	€1.443.241	€10.083.241	€19.300.873	€23.750.473	€29.111.691	€33.698.091	€39.435.497	€44.158.697	€50.271.265	€55.131.265	€56.765.139	€56.765.139	€58.558.128	€58.558.128	
(-)Intereses		€1.452.099	€1.388.700	€1.322.086	€1.252.093	€1.178.550	€1.101.277	€1.020.085	€934.775	€845.137	€750.954	€651.993	€548.013	€438.758	€323.963	€203.345	€76.609	
Utilidad antes de Impuestos		-€16.549.938	-€7.846.540	€121.155	€8.831.147	€18.122.323	€22.649.196	€28.091.606	€32.763.316	€38.590.360	€43.407.743	€49.619.273	€54.583.253	€56.326.380	€56.441.176	€58.354.783	€58.481.519	
(-)Impuestos		€0	€0	€12.115	€883.115	€1.812.232	€2.264.920	€2.809.161	€3.276.332	€3.859.036	€4.340.774	€4.961.927	€5.684.651	€6.033.276	€6.056.235	€6.438.957	€6.464.304	
Utilidad neta		-€16.549.938	-€7.846.540	€109.039	€7.948.033	€16.310.091	€20.384.276	€25.282.445	€29.486.985	€34.731.324	€39.066.969	€44.657.345	€48.898.602	€50.293.104	€50.384.941	€51.915.827	€52.017.215	
(+)Depreciación		€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.822.682	€1.822.682	
Total Flujo Operación		-€14.674.757	-€5.971.358	€1.984.221	€9.823.214	€18.185.272	€22.259.458	€27.157.627	€31.362.166	€36.606.505	€40.942.151	€46.532.527	€50.773.784	€52.168.286	€52.260.122	€53.738.508	€53.839.897	
Flujo Financiamiento																		
(-)Pago de Principal Prestamos		-€1.249.961	-€1.313.360	-€1.379.974	-€1.449.966	-€1.523.509	-€1.600.782	-€1.681.975	-€1.767.285	-€1.856.922	-€1.951.106	-€2.050.067	-€2.154.047	-€2.263.301	-€2.378.097	-€2.498.715	-€2.625.450	
Total Flujo Financiamiento		-€29.744.517	-€1.249.961	-€1.313.360	-€1.379.974	-€1.449.966	-€1.523.509	-€1.600.782	-€1.681.975	-€1.767.285	-€1.856.922	-€1.951.106	-€2.050.067	-€2.154.047	-€2.263.301	-€2.378.097	-€2.498.715	-€2.625.450
Flujo Neto del Proyecto		-€44.616.775	-€15.924.718	-€7.284.718	€604.247	€8.373.248	€16.661.763	€20.658.676	€25.475.652	€29.594.881	€34.749.583	€38.991.045	€44.482.460	€48.619.737	€49.904.985	€51.239.794	€85.754.504	
Flujo Descontado	-€44.616.775	-€14.839.612	-€6.325.784	€488.953	€6.313.893	€11.707.792	€13.527.182	€15.544.652	€16.827.635	€18.412.252	€19.251.873	€20.466.695	€20.845.981	€19.939.051	€18.571.862	€17.777.453	€27.724.896	
Tasa de Descuento		14,624%																
VAN		€161.617.999,82																
TIR		43,98%																

Tabla 24. Flujo de efectivo pesimista
Fuente: Elaboración propia

4.25.1. Análisis de resultados

Para el flujo de efectivo del escenario pesimista se realizó el cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor actual neto, tasa interna de retorno y periodo de recuperación.

El resultado de dichos indicadores financieros para el flujo de los 16 semestres es el siguiente.

VAN: El valor actual neto del proyecto es de 161.617.999,82 colones, por lo que al ser esta cifra mayor a cero y evidentemente muy alta en comparación de la inversión, se puede confirmar que invertir en este proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado.

TIR: La tasa interna de retorno que se proyecta es de un 43.98%, dicha tasa es muy superior a la tasa de descuento, la cual es un 14,624%. Siendo un 29.356% más alta que el costo de capital ponderado del proyecto. Esto indica que el proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado y con un bajo riesgo al ser un crédito pequeño y tener una TIR sumamente alta y rentable.

Además, si se compara a la tasa básica pasiva la cual se ubica en un 4.55% según datos del BCCR, se puede observar cómo hay una diferencia de tasa de 39.43% al realizar la inversión del gimnasio funcional contra una inversión de un certificado de depósito a plazo con tasa básica pasiva. La justificación de una TIR tan elevada es debido a que, los gimnasios funcionales no utilizan máquinas de gimnasio tradicional, lo cual genera que la inversión inicial no sea tan elevada como lo sería para un gimnasio tradicional.

Aparte de lo expuesto anteriormente, la tarifa de los gimnasios funcionales es casi siempre más alta que la de los gimnasios tradicionales, al ser un entrenamiento supervisado. Generando esto una ventaja en la rentabilidad y por último los gastos operativos y gastos por salarios son menores a los de un gimnasio tradicional.

Periodo de recuperación: La recuperación de la inversión inicial se daría al semestre 8º, recuperando 78.159.032 colones, estando por encima de la inversión inicial que era de 74.361.292,07. Se puede notar cómo se tardaría dos semestres más en recuperar la inversión inicial en comparación al escenario esperado.

4.26. Flujo de Efectivo Proyectado de escenario optimista

Incremento Gastos operativos

3% *** Se asume un incremento en gastos operativos de en promedio 3%, el cual es consistente con la meta de inflación del BCCR.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
	Semestre 0	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6	Semestre 7	Semestre 8	Semestre 9	Semestre 10	Semestre 11	Semestre 12	Semestre 13	Semestre 14	Semestre 15	Semestre 16	
Fujos de Inversión																		
(-)Indumentaria de Gimnasio Funcional	-€27.646.634																	
(-)Mobiliario , Remodelaciones, Acondicionamiento, otros	-€9.479.000																	
(-)Publicidad	-€761.600																	
(-)Deposito de Alquiler	-€1.540.000																	
(-)Gastos Legales	-€394.000																	
(-)Inversión Capital de trabajo	-€34.540.058																€34.540.058	
Total Flujos de Inversión	-€74.361.292																€34.540.058	
Flujo Operativo																		
(+)Ingresos por mensualidades de suscriptores		€43.200.000	€47.520.000	€56.160.000	€64.800.000	€75.643.200	€80.092.800	€87.141.600	€91.728.000	€94.464.000	€94.464.000	€97.200.000	€97.200.000	€100.080.000	€100.080.000	€103.104.000	€103.104.000	
(+)Ingresos por cuotas de servicios		€1.008.000	€1.008.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	€1.344.000	
Total Ingresos		€44.208.000	€48.528.000	€57.504.000	€66.144.000	€76.987.200	€81.436.800	€88.485.600	€93.072.000	€95.808.000	€95.808.000	€98.544.000	€98.544.000	€101.424.000	€101.424.000	€104.448.000	€104.448.000	
(-)Gastos Operativos		€12.840.600	€12.840.600	€13.225.818	€13.225.818	€13.622.593	€13.622.593	€14.031.270	€14.031.270	€14.452.208	€14.452.208	€14.885.775	€14.885.775	€15.332.348	€15.332.348	€15.792.318	€15.792.318	
(-)Gastos Salarios		€22.990.058	€22.990.058	€23.679.760	€23.679.760	€24.390.153	€24.390.153	€25.121.857	€25.121.857	€25.875.513	€25.875.513	€26.651.778	€26.651.778	€27.451.332	€27.451.332	€28.274.872	€28.274.872	
Utilidad antes de Depreciación, impuestos e intereses		€8.377.342	€12.697.342	€20.598.422	€29.238.422	€38.974.455	€43.424.055	€49.332.473	€53.918.873	€55.480.279	€55.480.279	€57.006.447	€57.006.447	€58.640.321	€58.640.321	€60.380.810	€60.380.810	
(-)Depreciación		€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.822.682	€1.822.682	
Utilidad antes de Intereses e Impuestos		€6.502.160	€10.822.160	€18.723.241	€27.363.241	€37.099.273	€41.548.873	€47.457.291	€52.043.691	€53.605.097	€53.605.097	€55.131.265	€55.131.265	€56.765.139	€56.765.139	€58.558.128	€58.558.128	
(-)Intereses		€1.452.099	€1.388.700	€1.322.086	€1.252.093	€1.178.550	€1.101.277	€1.020.085	€934.775	€845.137	€750.954	€651.993	€548.013	€438.758	€323.963	€203.345	€76.609	
Utilidad antes de Impuestos		€5.050.062	€9.433.460	€17.401.155	€26.111.147	€35.920.723	€40.447.596	€46.437.206	€51.108.916	€52.759.960	€52.854.143	€54.479.273	€54.583.253	€56.326.380	€56.441.176	€58.354.783	€58.481.519	
(-)Impuestos		€505.006	€943.346	€1.740.115	€2.611.115	€3.592.072	€4.044.760	€4.643.721	€5.110.892	€5.319.992	€5.338.829	€5.663.855	€5.684.651	€6.033.276	€6.056.235	€6.438.957	€6.464.304	
Utilidad neta		€4.545.056	€8.490.114	€15.661.039	€23.500.033	€32.328.651	€36.402.836	€41.793.485	€45.998.025	€47.439.968	€47.515.315	€48.815.418	€48.898.602	€50.293.104	€50.384.941	€51.915.827	€52.017.215	
(+)Depreciación		€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.875.182	€1.822.682	€1.822.682	
Total Flujo Operación		€6.420.237	€10.365.296	€17.536.221	€25.275.214	€34.203.832	€38.278.018	€43.668.667	€47.873.206	€49.315.149	€49.390.497	€50.690.600	€50.773.784	€52.168.286	€52.260.122	€53.738.508	€53.839.897	
Flujo Financiamiento																		
(-)Pago de Principal Prestamos		-€1.249.961	-€1.313.360	-€1.379.974	-€1.449.966	-€1.523.509	-€1.600.782	-€1.681.975	-€1.767.285	-€1.856.922	-€1.951.106	-€2.050.067	-€2.154.047	-€2.263.301	-€2.378.097	-€2.498.715	-€2.625.450	
Total Flujo Financiamiento		-€29.744.517	-€1.249.961	-€1.313.360	-€1.379.974	-€1.523.509	-€1.600.782	-€1.681.975	-€1.767.285	-€1.856.922	-€1.951.106	-€2.050.067	-€2.154.047	-€2.263.301	-€2.378.097	-€2.498.715	-€2.625.450	
Flujo Neto del Proyecto		-€44.616.775	€5.170.276	€9.051.936	€16.156.247	€23.925.248	€32.680.323	€36.677.236	€41.986.692	€46.105.921	€47.458.227	€47.439.390	€48.640.533	€48.619.737	€49.904.985	€49.882.026	€51.239.794	€85.754.504
Flujo Descotado		-€44.616.775	€4.817.975	€7.860.372	€13.073.532	€18.040.962	€22.963.622	€24.016.044	€25.619.305	€26.215.805	€25.145.994	€23.423.253	€22.379.854	€20.845.981	€19.939.051	€18.571.862	€17.777.453	€27.724.896
Tasa de Descuento		14,624%																
VAN		€273.799.187,41																
TIR		81,88%																

Tabla 25. Flujo de efectivo optimista
Fuente: Elaboración propia

4.26.1. Análisis de resultados

Para el flujo de efectivo del escenario optimista se realizó el cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor actual neto, tasa interna de retorno y periodo de recuperación.

El resultado de dichos indicadores financieros para el flujo de los 16 semestres es el siguiente:

VAN: El valor actual neto del proyecto es de 273.799.187,41 colones, por lo que al ser esta cifra mayor a cero y evidentemente muy alta en comparación de la inversión, se puede confirmar que invertir en este proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado.

TIR: La tasa interna de retorno que se proyecta es de un 81.88%, dicha tasa es muy superior a la tasa de descuento la cual es un 14,624%. Siendo un 67.256% más alta que el costo de capital ponderado del proyecto. Esto indica que el proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado y con un bajo riesgo al ser un crédito pequeño y tener una TRI sumamente alta y rentable.

Además, si se compara a la tasa básica pasiva la cual se ubica en un 4.55% según datos del BCCR, se puede observar cómo hay una diferencia de tasa de 77.33% al realizar la inversión del gimnasio funcional contra una inversión de un certificado de depósito a plazo con tasa básica pasiva.

La justificación de una TIR tan elevada es debido a que, los gimnasios funcionales no utilizan máquinas de gimnasio tradicional lo cual genera que la inversión inicial no sea tan elevada como lo sería para un gimnasio tradicional, Aparte de esto, la tarifa de los gimnasios funcionales es casi siempre más alta que la de los gimnasios tradicionales al ser un entrenamiento supervisado, generando esto una ventaja en la rentabilidad y por último los gastos operativos y gastos por salarios son menores a los de un gimnasio tradicional.

Periodo de recuperación: La recuperación de la inversión inicial se daría al semestre 5º, recuperando 86.984.030 colones, estando por encima de la inversión inicial que era de 74.361.292,07 colones. Se puede notar cómo se tardaría 1 semestre menos en recuperar la inversión inicial en comparación al escenario esperado y se tardaría 3 semestres menos en recuperar la inversión inicial en comparación con el escenario pesimista.

4.27. Flujo de Efectivo de escenario esperado con recursos propios

Incremento Gastos operativos

3% *** Se asume un incremento en gastos operativos de en promedio 3%, el cual es consistente con la meta de inflación del BCCR.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Semestre 0	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6	Semestre 7	Semestre 8	Semestre 9	Semestre 10	Semestre 11	Semestre 12	Semestre 13	Semestre 14	Semestre 15	Semestre 16
Flujos de Inversión																	
(-)Indumentaria de Gimnasio Funcional	-27.646.634																
(-)Mobiliario , Remodelaciones, Acondicionamiento, otros	-9.479.000																
(-)Publicidad	-761.600																
(-)Deposito de Alquiler	-1.540.000																
(-)Gastos Legales	-394.000																
(-)Inversión Capital de trabajo	-34.540.058																34.540.058
Total Flujos de Inversión	-74.361.292																34.540.058
Flujo Operativo																	
(+)Ingresos por mensualidades de suscriptores		34.560.000	38.880.000	47.520.000	56.160.000	66.744.000	77.193.600	77.968.800	82.555.200	89.740.800	94.464.000	97.200.000	97.200.000	100.080.000	100.080.000	103.104.000	103.104.000
(+)Ingresos por cuotas de servicios		1.008.000	1.008.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000	1.344.000
Total Ingresos		35.568.000	39.888.000	48.864.000	57.504.000	68.088.000	72.537.600	79.312.800	83.899.200	91.084.800	95.808.000	98.544.000	98.544.000	101.424.000	101.424.000	104.448.000	104.448.000
(-)Gastos Operativos		12.840.600	12.840.600	13.225.818	13.225.818	13.622.593	13.622.593	14.031.270	14.031.270	14.452.208	14.452.208	14.885.775	14.885.775	15.332.348	15.332.348	15.792.318	15.792.318
(-)Gastos Salarios		22.990.058	22.990.058	23.679.760	23.679.760	24.390.153	24.390.153	25.121.857	25.121.857	25.875.513	25.875.513	26.651.778	26.651.778	27.451.332	27.451.332	28.274.872	28.274.872
Utilidad antes de Depreciación, impuestos e intereses		-262.658	4.057.342	11.958.422	20.598.422	30.075.255	34.524.855	40.159.673	44.746.073	50.757.079	55.480.279	57.006.447	57.006.447	58.640.321	58.640.321	60.380.810	60.380.810
(-)Depreciación		1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.822.682	1.822.682
Utilidad antes de Intereses e Impuestos		-2.137.840	2.182.160	10.083.241	18.723.241	28.200.073	32.649.673	38.284.491	42.870.891	48.881.897	53.605.097	55.131.265	55.131.265	56.765.139	56.765.139	58.558.128	58.558.128
(-)Intereses		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuestos		-2.137.840	2.182.160	10.083.241	18.723.241	28.200.073	32.649.673	38.284.491	42.870.891	48.881.897	53.605.097	55.131.265	55.131.265	56.765.139	56.765.139	58.558.128	58.558.128
(-)Impuestos		0	218.216	1.008.324	1.872.324	2.820.007	3.264.967	3.828.449	4.287.089	4.888.190	5.489.019	5.794.253	5.794.253	6.121.028	6.121.028	6.479.626	6.479.626
Utilidad neta		-2.137.840	1.963.944	9.074.916	16.850.916	25.380.066	29.384.706	34.456.042	38.583.802	43.993.707	48.116.078	49.337.012	49.337.012	50.644.111	50.644.111	52.078.503	52.078.503
(+)Depreciación		1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.875.182	1.822.682	1.822.682
Total Flujo Operación		-262.658	3.839.126	10.950.098	18.726.098	27.255.248	31.259.888	36.331.223	40.458.983	45.868.889	49.991.259	51.212.194	51.212.194	52.519.293	52.519.293	53.901.184	53.901.184
Flujo Financiamiento																	
(-)Pago de Principal Prestamos Amortización		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Flujo Financiamiento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo Neto del Proyecto		-74.361.292	-262.658	10.950.098	18.726.098	27.255.248	31.259.888	36.331.223	40.458.983	45.868.889	49.991.259	51.212.194	51.212.194	52.519.293	52.519.293	53.901.184	53.901.184
Flujo Descontado		-74.361.292	-241.247	3.238.740	8.484.642	17.815.963	18.768.018	20.034.700	20.492.249	21.338.540	21.360.548	20.098.495	18.460.156	17.388.122	15.970.721	15.054.828	22.688.414
Tasa de Descuento		17,750%															
VAN		179.918.664,21															
TIR		50,738%															

Tabla 26. Flujo de efectivo normal con recursos propio
Fuente: Elaboración propia

4.27.1. Análisis de resultados

Para el flujo de efectivo del escenario esperado con recursos propios se realizó el cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor actual neto, tasa interna de retorno y periodo de recuperación.

El resultado de dichos indicadores financieros para el flujo de los 16 semestres es el siguiente.

VAN: El valor actual neto del proyecto es de 179.918.664,21 colones, por lo que al ser esta cifra mayor a cero y evidentemente muy alta en comparación de la inversión, se puede confirmar que invertir en este proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado.

TIR: La tasa interna de retorno que se proyecta es de un 50.78%, dicha tasa es muy superior a la tasa de descuento la cual es un 17.75%. Siendo un 33.03% más alta que el costo de capital ponderado del proyecto. Esto indica que el proyecto es sumamente rentable y viable en este escenario esperado y con un bajo riesgo al ser un crédito pequeño y tener una TIR sumamente alta y rentable.

Además, si se compara a la tasa básica pasiva, la cual se ubica en un 4.55% según datos del BCCR, se puede observar como hay una diferencia de tasa de 46.23% al realizar la inversión del gimnasio funcional contra una inversión de un certificado de depósito a plazo con tasa básica pasiva.

La justificación de una TIR tan elevada es debido a que, los gimnasios funcionales no utilizan máquinas de gimnasio tradicional, lo cual genera que la inversión inicial no sea tan elevada como lo sería para un gimnasio tradicional, aparte de esto la tarifa de los gimnasios funcionales es casi siempre más alta que la de los gimnasios tradicionales al ser un entrenamiento supervisado, lo que genera una ventaja en la rentabilidad y por último, los gastos operativos y gastos por salarios son menores a los de un gimnasio tradicional.

Periodo de recuperación: La recuperación de la inversión inicial se daría al semestre 6º, recuperando 91.767.800 colones, estando por encima de la inversión inicial que era de 74.361.292,07 colones.

La estructura de capital definida para el proyecto corresponde a 40% deuda y 60% capital, la cual se plantea mantener a lo largo del proyecto. Por otro lado, resulta importante analizar el efecto del apalancamiento en el rendimiento de este proyecto, tal y como se observa bajo el escenario anterior. En el escenario normal financiado con recursos propios, la tasa interna de retorno es 12,24% menor que en el escenario normal con un 40% de financiamiento vía deuda.

Por otra parte, el VAN es sustancialmente menor, bajo el financiamiento con recursos propios. Lo expuesto sucede porque el costo de financiamiento vía deuda es sustancialmente menor y además, posee el beneficio que los intereses funcionan como un escudo fiscal, sin embargo aumentar el apalancamiento indiscriminadamente ocasiona un aumento del riesgo de impago y por ende el costo de la deuda podría subir y el proyecto podría verse expuesto a mayores riesgos.

Indicadores Financieros				
Indicador	Escenario Pesimista	Escenario Esperado	Escenario Optimista	Escenario Esperado 100% recursos propios
VAN	¢161.618.000	¢224.477.493	¢273.799.187	¢179.918.664
TIR	43,98%	62%	81,88%	50,7%
Periodo de Recuperación	Semestre 8	Semestre 6	Semestre 5	Semestre 6

Tabla 27. Comparacion de indicadores financieros
Fuente: Elaboración propia

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusión General

Luego de realizar el estudio de factibilidad para la implementación de un gimnasio funcional en la provincia de Alajuela, se logró determinar, por medio de los diferentes estudios realizados, que la puesta en marcha del gimnasio funcional es una inversión factible y viable, para el cual existen diversos factores externos que se deben tomar en cuenta para asegurar la rentabilidad del proyecto. Se procede a ofrecer conclusiones sobre los datos encontrados y analizados para cada uno de los estudios realizados.

5.1.2. Estudio de mercado

- a) Mediante la aplicación de 92 encuestas se logró determinar que un 96.74% de la población estaría dispuesto a entrenar bajo un sistemas de ejercicios funcionales, factor que demuestra casi un 100% de aceptación por parte de la población de la zona, generando una muy amplia demanda potencial.
- b) Gracias a la gran aceptación del servicio por parte de la población de Alajuela, existen unas 20.204 personas que potencialmente asistirían a un gimnasio funcional, pagando una tarifa que oscile entre los 25.000 colones y 35.000 colones.
- c) La elaboración de este estudio permitió conocer los gustos y preferencias de los clientes y sus necesidades, lo que ayuda a determinar el horario del gimnasio, horario con mayor asistencia, personal por contratar y maneras de realizar publicidad.
- d) El estudio de mercado permitió conocer que la demanda del servicio en Alajuela es suficientemente amplia, por lo que el negocio que se propone en este proyecto no podría absorber su totalidad. Lo anterior revela que, el nivel de demanda absorbe la capacidad del negocio si éste llega a tener una buena aceptación del público, por lo tanto la proyección de demanda e ingresos se dio en función de la capacidad instalada del negocio.

- e) La población demuestra también una aceptación de llevar a menores de edad o adultos mayores, lo cual impacta en la demanda del servicio.
- f) El perfil del cliente potencial se encuentra en personas con ingresos, con edades que rondan entre los 25 y 35 años, sin embargo también hay porcentaje por parte de personas con edades mayores a los 35 años y menor a los 25 años, que demuestran gran interés por este tipo de servicio.

5.1.3. Estudio Técnico

- a) En el estudio técnico se identificaron los costos y gastos asociados a la indumentaria necesaria para la implementación del negocio, demostrando que los costos de la misma, es mucho más baja en comparación con la de los gimnasios tradicionales en donde se utilizan muchas máquinas, a diferencia del sistema funcional que busca hacer el cuerpo una máquina y no utilizar las mismas.
- b) Se logró identificar las características necesarias en cuanto a la ubicación y tamaño del local, el cual estará ubicado en un punto estratégico debido a que tiene fácil accesibilidad. Este se caracteriza por estar rodeado de un gran flujo personas que trabajan y transitan, tanto en el centro comercial como en sus alrededores, por ejemplo, otras empresas, centros comerciales, oficinas y otro tipo de localidades.
- c) La localización del negocio permitirá tener acceso a un parqueo gratuito, amplio y seguro.

5.1.4. Estudio Organizacional

- a) El capital humano requerido para el buen funcionamiento del negocio es de siete personas, incluyendo un administrador, dos entrenadores, dos secretarías y un misceláneo, con un costo de planilla de 3.832.000 colones mensuales.
- b) Se determinaron los perfiles que deberán tener las personas contratadas, con el fin de cumplir las altas exigencias que el gimnasio

necesita, contando con requisitos académicos pero también con habilidades como liderazgo, trabajo en equipo y proactividad, las cuales son vitales para la operación efectiva del negocio.

- c) Se estableció el horario de los empleados, su salario y se detallaron aspectos importantes por considerar tales como aguinaldo, vacaciones, cesantía y seguros.
- d) Se determinó que la mejor manera de incluir los servicios adicionales como nutrición y fisioterapia es por medio del cobro de alquiler del espacio a estos profesionales, obteniendo ganancias por alquiler del espacio y de esta manera reduciendo costos por pago de alquiler del local del gimnasio.
- e) Las clases adicionales que están ya incluidas en la mensualidad del gimnasio para darle un valor agregado al servicio, serán impartidas por profesores que se les pagará por servicios profesionales, por cada clase que impartan en el gimnasio.

5.1.5. Estudio Legal

- a. En el estudio legal se establecieron los requisitos legales que deberá cumplir el negocio con el fin de obtener los permisos de operación.
- b. La empresa será creada bajo la figura de una sociedad anónima.
- c. Dentro de los requerimientos legales más importantes están: el pago de impuestos, pago de patente, obtención del permiso del sanitario de funcionamiento y uso de suelo.
- d. Se concluye que la empresa puede cumplir con los diferentes requisitos y que debe realizar los pagos correspondientes a cada uno de ellos para mantener vigente dichos permisos.

5.1.6. Estudio financiero

- a) Se concluye que la inversión inicial será de 74.361.292 colones. Este monto incluye la indumentaria del gimnasio, mobiliario, remodelaciones y acondicionamiento del local, publicidad inicial, depósito de alquiler, gastos legales y 6 meses de capital de trabajo.
- b) El estudio financiero refleja que en los cuatro escenarios desarrollados se puede afrontar los costos y gastos, y además se obtienen utilidades llamativas. Donde se obtiene una TRI de 62% para escenario esperado, 43,98% para el escenarios pesimista, de 81,88% para el escenario optimista y por ultimo una TRI de 50,7% para el escenario esperado financiado 100% con recursos propios.
- c) Se concluye que para el escenario esperado, la recuperación de la inversión es de 6 semestres, de 8 semestres para el escenario pesimista, para el optimista sería de 5 semestres y por último en el escenario normal de 100% de recursos propios sería de 6 semestres.
- d) Se determina que resulta importante analizar el efecto del apalancamiento en el rendimiento del proyecto, ya que el financiamiento con patrimonio tiene un costo más elevado y además los intereses generan un efecto de escudo fiscal.

5.2. Recomendaciones

5.2.1. Estudio de mercado

- a) Informar a la población de la ciudad de Alajuela cantón central, sobre los beneficios que se obtiene a la hora de realizar ejercicios funcionales, así como también informar que el ejercicio funcional puede ser realizado por menores de edad y adultos mayores. De esta manera se logrará atraer más clientes potenciales que no conocen de estos beneficios.

- b) Elaborar un buen registro de los clientes para lograr determinar la continuidad de su asistencia y promover actividades innovadoras que mantengan su fidelidad e interés por el negocio.
- c) Buscar la lealtad de los clientes por medio de descuentos y promociones, motivándolos a que sigan siendo clientes y recomienden el negocio a posibles nuevos suscriptores.
- d) Evaluar otros posibles locales en centros comerciales donde existan también condiciones que gusten a la población.
- e) Observar y determinar los gustos y preferencias de los clientes una vez que asistan al gimnasio, con el fin de cumplir con sus expectativas e innovar mejores servicios para la continuidad del negocio.
- f) Mantener un buen control de la competencia para siempre llevar una ventaja competitiva e imitar servicios o innovaciones de la competencia que puedan agradar a los clientes o mejorar la parte operativa del negocio.
- g) Invertir un porcentaje de las ganancias en más publicidad, a pesar de que ya se hace publicidad sola debido a la localización estratégica del negocio.

5.2.2. Estudio técnico

- a) Analizar más proveedores de la indumentaria del gimnasio y equipo como mobiliario de oficina, en caso de que se pudieran ahorrar ciertos costos a la hora de la compra este tipo de recursos.
- b) Buscar más posibles locales en caso de tener que hacer una ampliación de las instalaciones y que el centro comercial *Outlet Mall* no tuviera más espacio disponible.
- c) Tomar en cuenta que el valor de las cotizaciones de la indumentaria podría variar si existiera un aumento en el precio del dólar o eventualmente una disminución, si este bajara.
- d) Contar con asesoría especializada para el mantenimiento de todos los equipos, con el fin de aprovechar su vida útil.
- e) El negocio debe buscar desde el principio la diferenciación de sus instalaciones para que ésta lo identifique y guste a la población.

5.2.3. Estudio Organizacional

- a) Considerar abrir más puestos laborales para el gimnasio en caso querer hacer una expansión del negocio y de la capacidad de atención a nuevos clientes.
- b) Se recomienda, en el momento de la contratación del personal, seguir el perfil ya elaborado para cada puesto, a fin de cumplir con lo establecido y poder brindar un servicio de alta calidad.
- c) Realizar encuestas de satisfacción a los clientes sobre el servicio que brindan los entrenadores, con el objetivo de atender la satisfacción de los clientes y los gustos que en las encuestas indicaron, particularmente la importancia de contar con entrenadores de alta calidad.
- d) Mantener un buen ambiente laboral y buscar métodos de incentivación, que genere en los empleados un sentimiento de pertenencia al negocio y por ende un buen servicio a los clientes.

5.2.4. Estudio Legal

- a) En el desarrollo del estudio legal, se recomienda efectuar adecuadamente todos los trámites legales requeridos para la apertura del gimnasio funcional, con buena anticipación y orden. De manera que se tramiten los permisos y solicitudes que se requieren eficientemente.
- b) Asesorarse legalmente con un abogado para la creación de la sociedad, así como para obtener la orientación necesaria durante el proceso de constitución y apertura del negocio.

5.2.5. Estudio Financiero

- a) Se recomienda crear medidas de contingencia para de esta manera disminuir los efectos de elementos externos que pueden afectar las finanzas como, riesgos de variación en las proyecciones de la inflación, que presentaría

fluctuaciones, tanto en las tarifas como en los gastos, tasas de interés o tipo de cambio del dólar.

- b) Analizar diferentes entidades financieras a la hora de solicitar el crédito para de esta manera manejar diferentes opciones y encontrar la más rentable.
- c) Incluir una nueva inversión en algún momento de la vida del negocio, que permitiera aumentar la capacidad instalada del gimnasio y por ende una mayor proyección de ingresos. En caso de que no se diera abasto con la demanda de la población.
- d) Tener control estricto con los costos, debido a que si estos aumentan se verán afectados los ingresos y la rentabilidad del negocio.
- e) Mantener un control contable adecuado para evitar posibles multas fiscales que afecten las finanzas del gimnasio funcional.
- f) Se recomienda hacer, ocasionalmente, donaciones de caridad para que de esta manera genere una buena imagen del negocio.

Bibliografía

Bibliografía Referida

Libros

Barrantes, R. (2010). **Investigación: Un camino a conocimiento, un enfoque cuantitativo y cualitativo**. Cuarta edición. San José, Costa Rica.

Baca, G. (2010). **Evaluación de Proyectos**. Sexta edición. Colombia: Mc Graw-Hill.

Fernández, S. (2010). **Los proyectos de inversión**. Segunda edición. Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Gitman, L. & Zutter, C. (2012). **Principios de administración financiera**. Doceava edición. Editorial Pearson Educación.

Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). **Metodología de la investigación**. Quinta edición. México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.

Hofman, D. & Batelson, J. (2012). **Marketing de Servicios. Conceptos, Estrategias y Casos**. Cuarta edición. CengageLearning Editores S.A. de C.V.

Hurtado, J. (2010). **Metodología de la investigación Holística**. Novena edición. Editorial Sypal.

Jackson, S; Solum, J (2010). **Un enfoque Basado en competencias**. undécima edición. CenagageLearning S.A.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). **Fundamentos de Marketing**. Décima edición. Editorial Pearson. Educación de México, S.A. de C.V.

Longenecker, J. G.; Petty, J. W.; Pelich, L.E., & Hoy, F. (2012). **En Administración de Pequeñas Empresas**. Décimosexta edición, México: CengageLearning Editores.

Morales, G. (2012). **Estadística y probabilidades**. Sexta edición. Editorial Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Romero, A. (2010). **Principios de Contabilidad**. Novena edición. México, D.F.: Mc Graw- Hill Companies, Inc.

Sapag, N. (2011). **Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación**. Segunda edición. Chile: Pearson Educación de Chile S.A.

Salas, T. (2012). **Análisis y Diagnóstico Financiero**. Octava edición. San José, Costa Rica. Ediciones el Roble del Atlántico.

Singal, V. (2016). **Corporate Finance and Portafolio Management**. Level 1. United States of America. CFA Institute.

Anexos

Anexo #1 Encuesta

Universidad Latina de Costa Rica, campus Heredia

Objetivo general: Evaluar la factibilidad para la incursión de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, durante el tercer cuatrimestre del 2016.

Aplicador: José Rodolfo Morera Jiménez

Se está realizando una investigación de mercado como parte de un estudio de factibilidad, que servirá para una tesis académica acerca de la incursión de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, como requisito de graduación para el grado académica de Licenciatura en Finanzas de la Universidad Latina, campus Heredia.

Instrucciones:

1. Marque claramente la opción elegida con una equis “x”.
2. La persona que responda dicho cuestionario debe ser mayor de edad, lo cual hace referencia a personas mayores de 18 años.
3. A continuación se dará inicio al cuestionario, por favor recuerde contestar con la mayor sinceridad posible.

Género: () Masculino () Femenino

Edad:

- () Entre 15 – 25 años () Entre 25 – 35 años () Entre 35 – 45 años
() Entre 45 – 55 años () Más de 50 años

Ocupación: _____

1. ¿Se considera usted una persona saludable?

Sí No

2. ¿Practica algún deporte o actividad física actualmente?

Sí No

3. ¿Conoce sobre los beneficios del ejercicio funcional?

Sí No

Nota: Si la persona no conoce sobre sus beneficios se le aportará la información.

4. ¿Preferiría usted un sistema de entrenamiento bajo supervisión semipersonalizada o un sistema de entrenamiento de gimnasio tradicional?

Sistema Funcional Sistema Tradicional Ambas

5. ¿Le gustaría entrenar bajo un sistema de ejercicios funcionales?

Sí No

6. ¿Qué rango de precio estaría dispuesto a pagar por la mensualidad de un gimnasio funcional con un entrenamiento supervisado?

Entre ₡25.000 y ₡35.000 Entre ₡35.000 y ₡45.000 Mas de ₡50.000

7. Si en el cantón de Alajuela centro se inaugurara un nuevo gimnasio funcional, ¿qué condiciones buscaría en el servicio que satisfaga sus expectativas?

Precio Parqueo Calidad de instructores Instalaciones
 Accesibilidad Diversidad de horario

Nota: marque las respuestas que satisfagan sus expectativas

8. ¿Cuántas veces a la semana estaría dispuesto a asistir al gimnasio funcional?
 1 2 3 4 5 6
9. ¿En qué rango de horario asistiría entre semana?
 5:00 a.m. a 11:00 a.m. 11:00 a.m. a 2:00 p.m. 2:00 p.m. a 5:00 p.m.
 5:00 p.m. a 10:00 p.m. No asistiría entre semana
10. ¿En qué rango de horario asistiría durante fin de semana?
 6:00 a.m. a 11:00 a.m. 11:00 a.m. a 2:00 p.m. 2:00 p.m. a 5:00 p.m.
 No asistiría fin semana
11. ¿Si usted fuera cliente activo del gimnasio funcional le gustaría optar también por servicios de nutrición para complementar su entrenamiento?
 Sí No
12. Sí su respuesta es sí, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de nutrición?
 Entre ₡10.000 y ₡15.000 Entre ₡15.000 y ₡20.000 Mas de ₡20.000
13. ¿Si usted fuera cliente activo del gimnasio funcional le gustaría optar también por servicios de terapia física?
 Sí No
14. Sí su respuesta es sí, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de terapia física?
 Entre ₡10.000 y ₡15.000 Entre ₡15.000 y ₡20.000 Mas de ₡20.000
15. ¿Conociendo los beneficios del ejercicio funcional estaría dispuesto a llevar a uno de sus hijos menor de edad?
 Sí No

16. ¿Conociendo los beneficios del ejercicio funcional estaría dispuesto a llevar a un familiar adulto mayor?

Sí No

17. En caso de que fuera cliente del gimnasio funcional ¿cuáles de estos otros servicios estaría dispuesto a utilizar?

Terapia física Nutrición

Cámara de bronceado Venta de suplementos

Clases de otras disciplinas (zumba, tae-bo, aeróbicos, yoga, pilates)

Nota: marque las respuestas que satisfagan sus expectativas

Anexo #2 Entrevistas

Entrevista #1: Entrevista a un instructor de ejercicios funcionales con experiencia en este tipo de entrenamiento.

Universidad Latina de Costa Rica, campus Heredia

Objetivo general: Evaluar la factibilidad para la incursión de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, durante el tercer cuatrimestre del 2016.

Objetivo de la entrevista: conocer la indumentaria necesaria para la puesta en marcha del negocio, así como sus precios y servicios adicionales que ofrecen.

Aplicador: José Rodolfo Morera Jiménez

Lugar de entrevista: Alajuela Fecha: 24/10/2016

Datos generales

Nombre del entrevistado: Jenny Batan

Profesión u ocupación: Entrenadora de ejercicios funcionales y Crossfit, Licenciada en Administración de negocios.

Edad: 45 años

¿Cuál cree usted que debería ser el costo de la mensualidad para un gimnasio con un tipo de entrenamiento funcional semipersonalizado ?

La mensualidad de los gimnasios funcionales son más altas en comparación a los gimnasios tradicionales, debido al servicio más personalizado y diferenciado que se le da al cliente, enfocándose no solo en cantidad de personas sino en la calidad y supervisión durante toda la hora que dura el entrenamiento. Mi recomendación sería iniciar con una tarifa que ronde los 27 mil y 32 mil colones.

¿Cuáles Servicios o clases recomendarían incluir para complementar el gimnasio y así dar un servicio más satisfactorio al cliente?

La clase de un entrenamiento funcional dura una hora y consta de una serie diferentes ejercicios con diferente tipo de indumentaria combinada, adicional a este entrenamiento los entrenadores de ejercicios funcionales pueden impartir sistemas de entrenamiento funcional que son diferenciados por la indumentaria que se utiliza a la hora de entrenar. Por ejemplo las clases de Calistenia en donde lo que se utiliza son únicamente barras y aros de gimnasia. Los kettlebells o pesas rusas utilizadas para el entrenamiento funcional también se pueden impartir como una clase aparte del sistema de entrenamiento diario. Las clases de TRX son también una opción súper llamativa parte del ejercicio funcional.

Adicional a estas clases anteriormente mencionadas que pueden ser impartidas por el mismo instructor de planta, las clases de yoga y Pilates son muy atractivas especialmente para el público femenino.

Los servicios de nutrición y terapia de recuperación van muy de la mano con el negocio, estos se pueden trabajar por pago de comisión al profesional en nutrición y en terapia física. Siendo un 50% de ganancia para el gimnasio y un 50% de ganancia para el profesional en nutrición y en el caso del terapeuta un 40% para el gimnasio y un 60% para el profesional debido a que este último brinda el equipo necesario para dar el servicio.

¿Cuántos entrenadores cree que es necesario contratar para el funcionamiento del gimnasio?

De dos a tres entrenadores sería la recomendación uno para el horario de la mañana tarde otro para el horario de la tarde noche y uno adicional para cubrir un exceso de clientes en horas de alta asistencia.

¿Cuál indumentaria es necesaria para el gimnasio funcional?

Pesas rusas, mancuernas, discos, balones medicinales, balones, barras, ligas, bozús, piso de levantamiento, cajones y remos.

Entrevista #2: Entrevista a un instructor de ejercicios funcionales con experiencia en este tipo de entrenamiento.

Universidad Latina de Costa Rica, campus Heredia

Objetivo general: Evaluar la factibilidad para la incursión de un gimnasio funcional en la ciudad de Alajuela, durante el tercer cuatrimestre del 2016.

Objetivo de la entrevista: conocer las actuales demandas de gimnasios funcionales ya establecidos, así como sus precios y servicios adicionales que ofrecen.

Aplicador: José Rodolfo Morera Jiménez

Lugar de entrevista: Alajuela, Desamparados Fecha: 25/10/2016

Datos generales

Nombre del entrevistado: Hans Mora Izaguirre

Profesión u ocupación: Entrenador de ejercicios funcionales

Edad: 38

¿Cuál cree usted que debería ser el costo de la mensualidad para un gimnasio con un tipo de entrenamiento funcional semipersonalizado?

Al ser un tipo de entrenamiento semipersonalizado y dirigido la tarifa mensual adecuada puede rondar entre los 30 mil y 35 mil colones para iniciar esto siendo en Alajuela debido a que este tipo de negocios en san jose a veces rondan los 55 mil colones.

¿Cuáles Servicios o clases recomendarían incluir para complementar el gimnasio y así dar un servicio más satisfactorio al cliente?

Implementar otras clases adicionales como zumba, yoga, Pilates, baile, y distintos tipos de ejercicios funcionales son opciones muy llamativas para los clientes.

¿Cuántos entrenadores cree que es necesario contratar para el funcionamiento del gimnasio?

Dependiendo de la demanda de los clientes la cantidad de entrenadores puede rondar de 2 a 4.

¿Cuál indumentaria es necesaria para el gimnasio funcional?

Pesas rusas, mancuernas, discos, balones medicinales, balones, barras, ligas, bozús, piso de levantamiento, cajones y remos.

Anexo #3 Cronograma

S = Semana

Actividades	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15
Reunión con Tutor	■														
Aplicación de instrumentos		■	■												
Tabulación de resultados				■											
Realización de estudio de mercado					■										
Realización de estudio organizacional-legal						■	■								
Realización de estudio técnico								■							
Realización de estudio ambiental									■						
Realización de estudio financiero										■	■				
Revisión con Tutor												■			
Entrega del proyecto al Filólogo													■		
Aplicar correcciones														■	
Entrega final															■

Anexo #4 Presupuesto

Matrícula: 78.000 colones

Materia: 445.000 colones

Fotocopias: 80.000 colones

Empaste: 25.000 colones

Filólogo: 150.000 colones

Refrigerio: 10.000 colones

Arreglo: 20.000 colones

TOTAL: 808.000 colones

Anexo #5 Cotizaciones

No. Proforma:										
Compañía		JOSE RODOLFO MORERA		Fecha:		24/10/2016				
Direccion		SAN JOSE		TELEFONO						
CORREO		jmorera@hotmail.com								
Codigo	Cant.	Descripción		MARCA	Precio Unit	DESC.	Subtotal	Impuesto	Total Unitario	Total
			CARDIO							
ROWER	6	REMO		MATRIX	\$1.900,00	\$0,00	\$1.900,00	\$247,00	\$2.147,00	\$12.882,00
CT-781	6	BICICLETA CICLISMO BAJO TECHO		CICADEX	\$420,00	\$0,00	\$420,00	\$54,60	\$474,60	\$2.847,60
BB2400	20	BANDA DE SUSPENSION		BODY SOLID	\$88,00	\$0,00	\$88,00	\$11,44	\$99,44	\$1.988,80
307-1826	20	BALON DE PILATES		CICADEX	\$10,00	\$0,00	\$10,00	\$1,30	\$11,30	\$226,00
307-1845	30	YOGA MAT		CICADEX	\$11,00	\$0,00	\$11,00	\$1,43	\$12,43	\$372,90
307-1849	4	KETTLEBELL 10 LB		BODY SOLID	\$18,00	\$0,00	\$18,00	\$2,34	\$20,34	\$81,36
307-1850	4	KETTLEBELL 15 LB		BODY SOLID	\$27,00	\$0,00	\$27,00	\$3,51	\$30,51	\$122,04
307-1920	4	KETTLEBELL 25 LB		BODY SOLID	\$39,00	\$0,00	\$39,00	\$5,07	\$44,07	\$176,28
307-1918	4	KETTLEBELL 30 LB		BODY SOLID	\$42,00	\$0,00	\$42,00	\$5,46	\$47,46	\$189,84
307-1919	4	KETTLEBELL 35 LB		BODY SOLID	\$49,00	\$0,00	\$49,00	\$6,37	\$55,37	\$221,48
307-1921	4	KETTLEBELL 40 LB		BODY SOLID	\$56,00	\$0,00	\$56,00	\$7,28	\$63,28	\$253,12
307-1922	4	KETTLEBELL 45 LB		BODY SOLID	\$63,00	\$0,00	\$63,00	\$8,19	\$71,19	\$284,76
307-1923	4	KETTLEBELL 50 LB		BODY SOLID	\$70,00	\$0,00	\$70,00	\$9,10	\$79,10	\$316,40
307-1925	4	KETTLEBELL 55 LB		BODY SOLID	\$77,00	\$0,00	\$77,00	\$10,01	\$87,01	\$348,04
307-1926	4	KETTLEBELL 60 LB		BODY SOLID	\$84,00	\$0,00	\$84,00	\$10,92	\$94,92	\$379,68
307-1927	4	KETTLEBELL 70 LB		BODY SOLID	\$94,00	\$0,00	\$94,00	\$12,22	\$106,22	\$424,88
307-1929	4	KETTLEBELL 80 LB		BODY SOLID	\$104,00	\$0,00	\$104,00	\$13,52	\$117,52	\$470,08
50125	12	SUIZAS		CICADEX	\$8,00	\$0,00	\$8,00	\$1,04	\$9,04	\$108,48
WP03-5 LB	18	DISCOS LB		BODY SOLID	\$10,00	\$0,00	\$10,00	\$1,30	\$11,30	\$203,40
WP03-10 LB	16	DISCOS LB		BODY SOLID	\$18,00	\$0,00	\$18,00	\$2,34	\$20,34	\$325,44
WP03-25 LB	16	DISCOS LB		BODY SOLID	\$43,00	\$0,00	\$43,00	\$5,59	\$48,59	\$777,44
WP03-35 LB	12	DISCOS LB		BODY SOLID	\$60,00	\$0,00	\$60,00	\$7,80	\$67,80	\$813,60
WP03-45 LB	12	DISCOS LB		BODY SOLID	\$77,00	\$0,00	\$77,00	\$10,01	\$87,01	\$1.044,12
OB-60	10	BARRA OLIMPICA CORTA		BODY SOLID	\$67,00	\$0,00	\$67,00	\$8,71	\$75,71	\$757,10
OB-34	4	BARRA ROMANA		BODY SOLID	\$67,00	\$0,00	\$67,00	\$8,71	\$75,71	\$302,84
OB-47	6	BARRA Z		BODY SOLID	\$51,00	\$0,00	\$51,00	\$6,63	\$57,63	\$345,78
OB-86	10	BARRA OLIMPICA		BODY SOLID	\$112,00	\$0,00	\$112,00	\$14,56	\$126,56	\$1.265,60
307-1857	4	BALON DE 2 KG		CICADEX	\$23,00	\$0,00	\$23,00	\$2,99	\$25,99	\$103,96
307-1858	4	BALON DE 3 KG		CICADEX	\$27,00	\$0,00	\$27,00	\$3,51	\$30,51	\$122,04
307-1859	4	BALON DE 4 KG		CICADEX	\$31,00	\$0,00	\$31,00	\$4,03	\$35,03	\$140,12
307-1860	4	BALON DE 5 KG		CICADEX	\$35,00	\$0,00	\$35,00	\$4,55	\$39,55	\$158,20
307-1861	4	BALON DE 6 KG		CICADEX	\$38,00	\$0,00	\$38,00	\$4,94	\$42,94	\$171,76
CMCR 12	220	COW MAT CROSSFIT		TM	\$27,00	\$0,00	\$27,00	\$3,51	\$30,51	\$6.712,20
IR2018R	1	RACK PARA MANCUERNAS		CICADEX	\$405,00	\$0,00	\$405,00	\$52,65	\$457,65	\$457,65
IR2018-5 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$18,00	\$0,00	\$18,00	\$2,34	\$20,34	\$20,34
IR2018-10 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$36,00	\$0,00	\$36,00	\$4,68	\$40,68	\$40,68
IR2018-15 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$53,00	\$0,00	\$53,00	\$6,89	\$59,89	\$59,89
IR2018-20 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$71,00	\$0,00	\$71,00	\$9,23	\$80,23	\$80,23
IR2018-25 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$88,00	\$0,00	\$88,00	\$11,44	\$99,44	\$99,44
IR2018-30 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$106,00	\$0,00	\$106,00	\$13,78	\$119,78	\$119,78
IR2018-35 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$123,00	\$0,00	\$123,00	\$15,99	\$138,99	\$138,99
IR2018-40 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$140,00	\$0,00	\$140,00	\$18,20	\$158,20	\$158,20
IR2018-45 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$157,00	\$0,00	\$157,00	\$20,41	\$177,41	\$177,41
IR2018-50 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$175,00	\$0,00	\$175,00	\$22,75	\$197,75	\$197,75
IR2018-55 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$185,00	\$0,00	\$185,00	\$24,05	\$209,05	\$209,05
IR2018-60 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$195,00	\$0,00	\$195,00	\$25,35	\$220,35	\$220,35
IR2018-65 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$205,00	\$0,00	\$205,00	\$26,65	\$231,65	\$231,65
IR2018-70 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$215,00	\$0,00	\$215,00	\$27,95	\$242,95	\$242,95
IR2018-75 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$225,00	\$0,00	\$225,00	\$29,25	\$254,25	\$254,25
IR2018-80 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$235,00	\$0,00	\$235,00	\$30,55	\$265,55	\$265,55
IR2018-90 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$245,00	\$0,00	\$245,00	\$31,85	\$276,85	\$276,85
IR2018-100 LB	1	PR MANCUERNAS		CICADEX	\$255,00	\$0,00	\$255,00	\$33,15	\$288,15	\$288,15
TOTAL ACCESOR.									\$38.476,50	



**AROS PARA GIMNASIA DLX
EVERLAST**

AROS PARA GIMNASIA DLX EVERLAST.
AGARRE 18PGS. DIAMETRO 1.25PGS
STANDARD. WOOD GYM RINGS

ENVIO GRATIS

\$206.63 ENVIO GRATIS

Añadir al carrito

Más

♡ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



**BOLA MEDICINAL PARED
EVERLAST**

BOLA MEDICINAL PARED EVERLAST.
WALL BALL. PESOS 5KG, 8KG Y 10KG

ENVIO GRATIS

\$93.80 ENVIO GRATIS

Más

♡ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



POWER BOX 40X50X60

CAJA PLIOMETRICA EVERLAST

CAJA PLIOMETRICA EVERLAST 40X50X60.
POWER BOX

ENVIO GRATIS

\$233.57 ENVIO GRATIS

Añadir al carrito

Más

♡ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



**CUERDA NAVAL 50MM 15M
EVERLAST**

CUERDA NAVAL 50MM 15M EVERLAST.
CLIMBING/UTILITY ROPE WITH ANCHOR.
CONSULTAR DISPONIBILIDAD

ENVIO GRATIS

\$380.87 ENVIO GRATIS

Añadir al carrito

Más

♡ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



FOAM ROLLER EVERLAST

FOAM ROLLER EVERLAST. RODILLO
MASAJEADOR. TAMAÑOS 12", 24" Y 36"

ENVIO GRATIS

\$16.20 ENVIO GRATIS

Más

♡ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



**MEDIA BOLA PARA BALANCE
EVERLAST**

MEDIA BOLA PARA BALANCE EVERLAST.
BALANCE TRAINER BALL. DIMENSIONES
60CM DIAMETRO 12MM TUBES. COLOR
AZUL

ENVIO GRATIS

\$188.17 ENVIO GRATIS

Más

♡ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



SISTEMA DE SUSPENSION EVERLAST

SISTEMA DE SUSPENSION EVERLAST
 Mejorar las ganancias de fuerza y quema de grasa. EVERLAST suspensión peso corporal entrenamiento desarrolla fuerza, equilibrio, flexibilidad y núcleo estabilidad simultáneamente. Se requiere el uso de la suspensión de entrenador, una herramienta de rendimiento altamente portátil que aprovecha la gravedad y el cuerpo.

ENVIO GRATIS

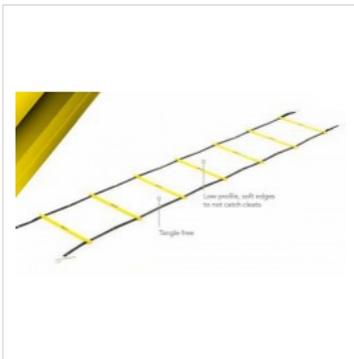
\$62.16 ENVIO GRATIS

Añadir al carrito

Más

♥ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar



ESCALERA PARA AGILIDAD PRO SKLZ

ESCALERA PARA AGILIDAD PRO MARCA SKLZ. QUICK LADDER PRO

ENVIO GRATIS

\$67.24 ENVIO GRATIS

Añadir al carrito

Más

♥ Añadir a la lista de deseos

+ Agregar para comparar

Anexo #6 Certificado de depósito a plazo Banco Nacional de Costa Rica

ventanilla consultarse en www.bncr.fi.cr. La información puede variar en el transcurso del día.
 alizado con una tasa básica de 4.35%, que rige desde el 8 de diciembre de 2016 y será revisada 8 días después.

Inver. A la vista tasa pactada		Inver. A la vista tasa pactada		Captación a plazo. Desmaterializado			
Colones		Dólares		Colones		Dólares	
15 a 29 días	1.05%	15 a 29 días	0.15%	DE 30 A 59 DIAS	1.20%	De 30 a 59 días	0.25%
30 a 59 días	1.10%	30 a 59 días	0.19%	DE 60 A 89 DIAS	2.25%	De 60 a 89 días	0.80%
60 a 89 días	2.11%	60 a 89 días	0.72%	DE 90 A 119 DIAS	3.30%	De 90 a 119 días	1.25%
90 a 119 días	3.12%	90 a 119 días	1.15%	DE 120 A 149 DIAS	4.35%	De 120 a 149 días	1.75%
120 a 149 días	4.13%	120 a 149 días	1.63%	DE 150 A 179 DIAS	5.40%	De 150 a 179 días	2.15%
150 a 179 días	5.14%	150 a 179 días	2.02%	DE 180 A 209 DIAS	5.55%	De 180 a 209 días	2.55%
180 a 209 días	5.28%	180 a 209 días	2.40%	DE 210 A 239 DIAS	5.65%	De 210 a 239 días	2.65%
210 a 239 días	5.38%	210 a 239 días	2.50%	DE 240 A 269 DIAS	5.75%	De 240 a 269 días	2.80%
240 a 269 días	5.47%	240 a 269 días	2.64%	DE 270 A 359 DIAS	5.85%	De 270 a 359 días	2.95%
270 a 359 días	5.57%	270 a 359 días	2.78%	DE 360 A 539 DIAS	6.05%	De 360 a 539 días	3.25%
360 a 539 días	5.76%	360 a 539 días	3.07%	DE 540 A 719 DIAS	6.30%	De 540 a 719 días	3.85%
540 a 719 días	6.00%	540 a 719 días	3.65%	DE 720 A 1079 DIAS	6.50%	De 720 a 1079 días	4.30%
720 a 1079 días	6.19%	720 a 1079 días	4.08%	DE 1080 A 1439 DIAS	6.85%	De 1080 a 1439 días	4.85%
1080 a 1439 días	6.53%	1080 a 1439 días	4.61%	DE 1440 A 1799 DIAS	7.15%	De 1440 a 1799 días	5.35%
1440 a 1799 días	6.82%	1440 a 1799 días	5.09%	MAS DE 1800 DIAS	7.45%	Mayor o igual a 1800 días	5.85%
≥1,800 días y más	7.10%	≥1,800 días y más	5.57%			En \$ el mín. son US\$500	
TASA UNICA	1.00%	TASA UNICA	0.10%	(CDP) Físico		Colones	Dólares
Inver. A la vista tasa pactada	Euros	Nuevo monto de inversión mínima €100,000 y US\$500		DE 30 A 59 DIAS	1.15%	De 30 a 59 días	0.20%

Anexo #7 Solicitud Para Resolución Municipal



TRAMITE No. _____

ACTIVIDAD DE CONTROL CONSTRUCTIVO

SOLICITUD PARA RESOLUCIÓN MUNICIPAL DE UBICACIÓN Y USO DE SUELO PARA PATENTE

Nombre del Solicitante o Representante legal:			
Cedula de Identidad		Firma:	

* Firma debe de ser idéntica a la estampada en cedula de Identidad

En caso de Razon Social

Nombre o Razon Social			
Cédula Jurídica.			

DIRECCION EXACTA DEL LOCAL			

Para contactarme al:

Teléfono _____

Correo Electrónico _____

Otros _____

USO PRETENDIDO

Especifique: _____

RESOLUCION DEL PERMISO DE CONSTRUCCIÓN*		CONSTRUCCION EXISTENTE	<input type="checkbox"/>
---	--	------------------------	--------------------------

*APLICA PARA CONSTRUCCIONES NUEVAS

<p>USO EXCLUSIVO CONTROL CONSTRUCTIVO</p> <p>Analista _____ fecha _____</p> <p><small>Declaro bajo fe de juramento que verifique la informacion Registrar suministrada por el Solicitante mediante la pagina del Registro Publico de la Propiedad www.registraciones.go.cr</small></p> <p>USO EXCLUSIVO SISC</p> <p>FOLIOS _____</p> <p>LAMINAS _____</p>

DATOS DE LA PROPIEDAD

MATRICULA O NUMERO DE FINCA	2- _____
PLANO CATASTRADO:	A- _____
DISTRITO:	

D. J. Jiménez
Alcalde

Uso de Suelo para Patente

Plazo de Resolución: Toda Resolución Municipal de Ubicación y Uso de suelo deberá resolverse en el término de diez días naturales contados a partir del día siguiente de su presentación

En caso de existir razones técnicas justificadas en función de la complejidad del caso debidamente acreditadas en el expediente la Municipalidad podrá ampliar el plazo por hasta otros diez días, siempre y cuando se amplie antes de su vencimiento y se notifique al administrado

La Municipalidad podrá solicitar el criterio de otras instituciones o solicitar la ampliación de la información al interesado para tomar la decisión final

Prevención por faltante de requisitos: La prevención de que falta algún requisito para dar trámite a la solicitud, suspenderá los términos y plazos de resolución de la misma

Requisitos de Uso de Suelo para Patente

- Solicitud debidamente llena firmada por el solicitante
- Copia de la cédula de identidad
- Fotocopia del plano de catastro del inmueble legible sin tachaduras o pegas y sin reducir

Para Cambio de Uso de Suelo, en Urbanizaciones se debe aportar además:

Escrito autenticado por un abogado donde quede plasmado el consentimiento para realizar la actividad comercial de los propietarios registrales vecinos comprendidos dentro de un radio de 50 metros medido desde cualquier vértice de la propiedad

Estudio Registral de las propiedades de los vecinos comprendidos en un radio de 50 metros medidos desde cualquier vértice de la propiedad inmueble (Podrá ser certificación emitida por el Registro Público o Notario o impreso de la página del Registro Nacional. En caso de certificaciones deben tener una vigencia de 1 mes

Copias de las cédulas de identidad o personería jurídica de los propietarios registrales vecinos

El cambio de Uso de Suelo aplica únicamente para Urbanizaciones cuyos Lotes comerciales se encuentren agotados, según lo estipulado en el artículo IV 6 4 1 del Reglamento de Construcciones y cuando la vía que enfrenten no sea menor a 10 metros, según artículo IV 6 4 3 del Reglamento de Construcciones. Además, según el artículo IV 6 4 2 del Reglamento de Construcciones se autoriza el cambio de uso en aquellos lotes que enfrentan a vía nacional o a vía principal de la urbanización y que tengan un frente mínimo igual al predominante en la urbanización. De requerirse estacionamiento, este deberá ubicarse a más de 8 metros de la esquina

PARA TODOS LOS CASOS, SE DEBE TOMAR EN CUENTA LO SIGUIENTE:

Si el solicitante es una persona jurídica deberá presentar certificación de la personería de la sociedad propietaria del inmueble con no más de un mes de extendida. Además copia de la cédula de identidad del representante legal

En caso de USO DE SUELO EXISTENTE NO CONFORME, deberá adjuntarse los documentos que lo demuestren debidamente autenticados por un Abogado

PARA NOTIFICACIONES:

SE LE SOLICITA AL CONTRIBUYENTE QUE SEÑALE CLARAMENTE UN LUGAR PARA NOTIFICACIONES EN LA PRESENTE BOLETA DE SOLICITUD POR MEDIO DE UN NUMERO DE FAX, CORREO ELECTRÓNICO U OTRO MEDIO. ASÍ MISMO INDICAR UN NUMERO TELEFÓNICO PARA REALIZAR CONFIRMACIONES

Se le advierte al contribuyente que EN CASO DE NO APORTAR la información antes señalada se tendrá por notificado para todos los efectos una vez transcurrido 24 horas desde la emisión del acto o resolución. Lo anterior, de conformidad con la Ley de Notificaciones Judiciales N° 8687 publicada en la Gaceta del 29 de enero del 2009 artículos 1 y 11. Se producirá igual consecuencia cuando la notificación no se pueda efectuar por el medio señalado, sin que medie culpa de la Administración y tras dejar la constancia respectiva en ese sentido

FUNDAMENTO LEGAL:

Ver publicación Gaceta 169, miércoles 4 de setiembre del 2002



Anexo #8 Solicitud De Permiso Sanitario De Funcionamiento

		FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO				
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: (No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libro de tachaduras)						
1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN	2	GRUPO DE RIESGO	3	CÓDIGO(S) CIU: 4	
	1 ERA VEZ		A B C			
	RENOVACION					
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:					
6	PROVINCIA:	7	CANTON:	8	DISTRITO:	
9	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):					
10	TELÉFONOS:	11	N° DE FAX:	12	APDO. POSTAL:	
				13	CORREO ELECTRÓNICO:	
14	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			15	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
16	TELÉFONOS:	17	N° DE FAX :	18	APDO. POSTAL:	
				19	CORREO ELECTRÓNICO:	
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			22	CÉDULA JURIDICA:	
23	NOMBRE DEL RERESANTANTE LEGAL DEL INMUEBLE			24	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
25	TELÉFONO:	26	N° DE FAX :	27	APDO. POSTAL:	
				28	CORREO ELECTRÓNICO:	
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:					
30	N° TOTAL DE EMPLEADOS:	31	N° HOMBRES:	N° MUJERES:	32	No .TOTAL DE OCUPANTES:
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):		34	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:		
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :					
36	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):					
37	FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:		AUTENTICACION:			
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).						
38	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:	39	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:			
40	SELLO	41	N° DE SOLICITUD:			
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD						
1. DECLARACIÓN JURADA, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()						
2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ()						
3. COPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ O PARA RENOVACIÓN EN CASO DE HABER VENCIDO ()						
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA JURÍDICA VIGENTE, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()						
D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:						
Para las actividades del Grupo C, el presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS, constituirá el Certificado de Permiso de Funcionamiento.		 PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: FECHA: _____ Tiene validez de _____ años. Fecha vencimiento: _____ SELLO NOMBRE Y FIRMA : _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)				

INSTRUCTIVO PARA LLENAR LA SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (PSF)

Casilla N° 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	Solicitud PSF por primera vez: Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. Renovación PSF: aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra a un mes de su vencimiento.
Casilla N° 2 Grupo de riesgo:	Marcar con una "x" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 <i>Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento</i>).
Casilla N° 3 Código CIIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIIU, deberán indicarse todos estos.
Casilla N° 4 Tipo de actividad o servicio:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas N° 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas N° 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad.	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas N° 16, 17, 18, 19:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casillas N° 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica
Casilla N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casillas N° 25,26,27 y 28:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casillas N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casillas N° 30 y 31 Total de empleados por sexo	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla N° 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla N° 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla N° 34: Horario de atención de usuarios:	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla N° 35 Área de trabajo en metros cuadrados :	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas N° 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente lo referente a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales).
Casilla N° 37: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.



DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS SANITARIOS DE
FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ.

Yo: _____ con domicilio en Distrito _____ Cantón _____
Provincia _____ Calle/Avenida _____ u Otras señas: _____

Cédula Identidad o de residencia N° _____ En mi carácter de: () Representante legal o Apoderado
() Propietario () Inquilino () Otro (Especifique): _____ del establecimiento
denominado: _____, cuyas actividades que se realizan son: _____

Dirección del establecimiento: _____, cuya razón social
es: _____ con Cédula Jurídica N° _____, solicito sea otorgado el permiso que
señala la Ley General de Salud, a mi representada, para lo cual declaro bajo fe de juramento y que de no decir la verdad
incurro en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y consciente de la importancia de lo aquí
anotado, lo siguiente:

Primero: Que la actividad señalada en el formulario de solicitud del PSF que se realizará en el establecimiento
denominado _____ cumple con toda la normativa establecida para el caso en
concreto.

Segundo.—Que la información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

Tercero.—Que en cumplimiento de lo establecido en los artículos 44, 74 y 74 bis de la Ley Constitutiva de la Caja
Costarricense de Seguro Social y el artículo 66 del Reglamento del Seguro Social, me comprometo a la inscripción como
patrono, trabajador independiente o en ambas modalidades dentro de los ocho días al inicio de la actividad. Asimismo
declaro estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

Tercero bis. —Que cumplo con lo establecido en la Ley N° 9028 del 22 de marzo de 2012 "Ley General de Control de
Tabaco y sus Efectos Nocivos a la Salud" y sus reglamentos (así adicionado el punto "tercer bis" anterior por el inciso a)
del artículo 61 del Reglamento a la Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud, aprobado
mediante el decreto ejecutivo N° 37185-S de 26 de junio de 2012), y sus reformas.

Cuarto.—Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios
de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud en su Artículo 9°, Condiciones Previas, mi representada cumple
con lo ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda:

- 1- Resolución Municipal de Ubicación N° _____ otorgada por la Municipalidad de _____, emitida
el día _____ del mes de _____ del año _____.
- 2- Contrato N° PA asignado por el Colegio de Ingenieros y Arquitectos a los planos constructivos.
- 3- Viabilidad (licencia) Ambiental N° _____ emitida por la SETENA, el día _____ del mes de _____ del año _____.
- 4- Oficio N° _____ de nota emitida por el Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario indicando que acepta
el volumen y la calidad físico química de las aguas residuales del establecimiento que serán vertidas en el alcantarillado
sanitario, otorgada el día _____ del mes de _____ del año _____.
- 5- O Permiso de vertido N° _____ emitido por el MINAE que permita descargar aguas residuales al cuerpo de
agua _____ otorgado el día _____ del mes de _____ del año _____.
- 6- Mi empresa se encuentra inscrita en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC), como micro,
pequeña o mediana empresa: _____SI _____NO.

7- Concesión de aprovechamiento del agua otorgada por la Dirección de Agua del MINAE, Resolución N° _____, Fecha de emisión _____ Vigencia _____ según Decreto Ejecutivo N°.32868-MINAE del 24 de agosto del 2005 "Reglamento de canon por concepto de aprovechamiento de agua".

8- Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente:

9- Certificado de operación del establecimiento vigente extendida por el Colegio Profesional correspondiente:

10- Permiso de funcionamiento para calderas vigente extendida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social:

11- Resolución N° NA de la DPAH autorizando la utilización de la fuente de emisiones de radiaciones ionizantes.

Además declaro que la actividad para la cual solicito el PSF, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez del PSF según el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado dicho permiso para lo cual declaro y aporto lo siguiente:

Quinto.—Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento, de igual forma me comprometo que todos los servicios brindados y los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, cuando proceda, estarán debidamente autorizados por el Ministerio de Salud y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de este Ministerio.

Sexto.—Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración, y soy conocedor de que si la autoridad de salud llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria, suspenderá o cancelará el PSF. Es todo.

Firmo en _____ a las _____ horas del día _____ del mes de _____ del año _____.

Firma: _____

Es auténtica: _____

INSTRUCCIONES

- En caso de persona física que realice el trámite personalmente se debe adjuntar fotocopia de la cédula de identidad del titular, además de la respectiva autorización.
- Si el trámite es realizado por un tercero, debe adjuntar copia de la cédula de identidad certificada del titular, acompañada de la respectiva autorización.
- Solamente podrá rendir la declaración jurada quien tenga poder suficiente para dicho acto.

Anexo #9 Costo de tramites de Permiso Sanitario De Funcionamiento

DEPÓSITO A CUENTA BANCARIA (Banco Nacional) DECRETO EJECUTIVO N° 39472-S
 MINISTERIO DE SALUD
 REGIÓN CENTRAL NORTE
 AREA RECTORA DE SALUD ALAJUELA I

COLONES: 000-213715-6 BNCR

DOLARES: 000-617477-5 BNCR.

POR CONCEPTO DE:	CLASIFICACIÓN
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO <input checked="" type="checkbox"/>	A: \$ 100 <input type="checkbox"/>
RENOVACIÓN DE PERMISO <input type="checkbox"/>	B: \$ 50 <input checked="" type="checkbox"/>
	C: \$ 30 <input type="checkbox"/>

Puede descargar los formularios en la pagina WEB www.ministeriodesalud.go.cr dando click en el link de CIUDADANOS y luego al link de SERVICIOS

Anexo #10 Glosario De Anglicismos

CrossFit: Se define como un sistema de entrenamiento de fuerza y acondicionamiento basado en ejercicios funcionales constantemente variados realizados a una alta intensidad.

Kettlebell: La Kettlebell o pesa rusa consiste en una bola de hierro fundido o acero, semejante a una bala de cañón, con base plana, y un asa en la parte superior. Las kettlebells se utilizan sobre todo para realizar ejercicios balísticos (movimientos continuos y dinámicos) multiarticulares, mediante los cuales trabajamos, fuerza-resistencia, flexibilidad, agilidad, estabilidad, equilibrio y capacidad cardiovascular.

Roller: El Foam Roller es básicamente un rodillo de goma, pero que se mantiene firme, y que permite ejecutar la técnica conocida como auto-liberación miofascial, utilizando nuestro propio peso y agilidad, para “rodar” por la zona de nuestro cuerpo que pretendamos “masajear”.

Benchmarking: Es una técnica o herramienta de gestión que consiste en tomar como referencia los mejores aspectos o prácticas de otras empresas, ya sean competidoras directas o pertenecientes a otro sector (y, en algunos casos, de

otras áreas de la propia empresa), y adaptarlos a la propia empresa agregándoles mejoras.

WhatsApp: Es una aplicación de mensajería instantánea para teléfonos inteligentes, que envía y recibe mensajes mediante Internet, complementando servicios de correo electrónico, mensajería instantánea, servicio de mensajes cortos o sistema de mensajería multimedia.

APÉNDICE

Heredia, 15 de diciembre de 2016

Señores
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Escuela de Administración de Negocios
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado Estudio de factibilidad para la apertura de un gimnasio funcional en la provincia de Alajuela, Cantón Central, durante el tercer cuatrimestre del 2016, elaborado por el estudiante: José Rodolfo Morera Jiménez, cédula: 206840337, como requisito para que el citado estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



MBA Alexander Cordero Céspedes.,Lic
Cédula 1.0732 0096
Lector

Heredia, 15 de diciembre de 2016

Señores
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Escuela de Administración de Negocios
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado Estudio de factibilidad para la apertura de un gimnasio funcional en la provincia de Alajuela, cantón Central, durante el tercer cuatrimestre del 2016, elaborado por el estudiante: José Rodolfo Morera Jiménez, cédula: 206840337, como requisito para que el citado estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



MBA Miguel Ángel Azofeifa Lizano
Cédula: 1 0747 0185
Tutor

**UNIVERSIDAD LATINA CAMPUS HEREDIA
CARTA DE APROBACION POR PARTE DEL FILÓLOGO
DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

San Ramón 13 de diciembre de 2016

Sres.
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Administración de Negocios
SD

Estimados señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación, denominado "*Estudio de factibilidad para la apertura de un gimnasio funcional en la provincia de Alajuela, cantón central, durante el tercer cuatrimestre del 2016*", elaborado por el estudiante **José Rodolfo Morera Jiménez**, con cédula de identidad número 2 0684 0337, como requisito para que el citado estudiante pueda optar por el grado académico de Licenciatura de Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas

Corregí el trabajo en aspectos, tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad.

Se suscribe atentamente,


Lic. Carlos María Palma Zúñiga MSc.
Carné Colypro 33367

