

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“Proyecto para determinar la viabilidad financiera de una escuela de gimnasia olímpica y reductiva.”

Autor: Gabriela Villicaña Sánchez

**Tesina presentada para obtener el título de:
Lic. en Administración de Empresas. [sic]**

**Nombre del asesor:
C.P. Margarita de la Torres Sánchez**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.



**INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES
VASCO DE QUIROGA, A.C.**

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION



**PROYECTO PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD
FINANCIERA DE UNA ESCUELA DE
GIMNASIA OLIMPICA Y REDUCTIVA.**

TESINA PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LIC. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

PRESENTA

GABRIELA VILICAÑA SANCHEZ

ASESOR: C.P. MARGARITA DE LA TORRE SANCHEZ

DEDICATORIAS

A mi Esposo, René, por ser mi compañero incondicional.

A mi Escuela, por todo lo que ella representa.

A mis hijas con todo cariño: Andrea, Valeria y Paula.

A mis padres, Guillermo y Margarita por su gran apoyo para lograr mi formación personal y académica.

A la Srta. C.F. y M.A. Margarita de la Torre Sánchez, que con su colaboración y apoyo me permitió lograr la culminación de este Trabajo.

A Mamá Tere con especial gratitud.

A mis hermanos: Margarita, Guillermo, Rocío, Jorge, Arturo, Manuel, Verónica y Alejandra.

INDICE.

I.	INTRODUCCION.....	1
I.A.	ANTECEDENTES DE LA GIMNASIA.....	2
II.	OBJETIVOS DEL PROYECTO Y SU JUSTIFICACION.....	3
	A mi Escuela, por todo lo que ella representa.....	4
II.B.	OBJETIVOS PARTICULARES.....	4
III.	ESTUDIO DE MERCADO.....	4
III.A.	DEFINICIONES GENERALES.....	5
III.B.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	6
III.C.	DETERMINACION DEL UNIVERSO.....	6
III.D.	DEMANDA.....	7
III.E.	RESULTADOS OBTENIDOS.....	8
III.F.	OFERTA.....	10
III.G.	LOCALIZACION Y CROQUIS, PLANO DE MORELIA.....	11
	A la Srta. C.P. y M.A. Margarita de la Torre Sánchez, que con su colabora- ción y apoyo me permitió lograr la culminación de este Trabajo.	
IV.	ESTUDIO TECNICO.....	15
IV.A.	ADAPTACION DEL LOCAL. PLAN DE INVERSIONES.....	15
IV.B.	NECESIDADES DE EQUIPO PARA EL GIMNASIO.....	16
IV.C.	DISTRIBUCION INTERIOR DEL GIMNASIO.....	19
IV.D.	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y DE FUNCIONAMIENTO DEL GIMNASIO.....	20
IV.E.	MANUAL DE FUNCIONES Y OBLIGACIONES.....	21
V.	PROYECCIONES Y EVALUACION FINANCIERA.....	22
V.A.	VALOR PRESENTE NETO.....	23
V.B.	PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	23
V.C.	PLAN DE INVERSIONES DETALLADO.....	24
V.D.	PROYECCIONES FINANCIERAS.....	29

I N D I C E .

V.O.1.	BALANCE INICIAL.....	20
V.O.2.	ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO.....	27
V.O.3.	ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO.....	32
I.	INTRODUCCION.....	1
I.A.	ANTECEDENTES DE LA GIMNASIA.....	2
II.	OBJETIVOS DEL PROYECTO Y SU JUSTIFICACION.....	3
II.A.	OBJETIVO GENERAL.....	4
II.B.	OBJETIVOS PARTICULARES.....	4
III.	ESTUDIO DE MERCADO.....	4
III.A.	DEFINICIONES GENERALES.....	5
III.B.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	6
III.C.	DETERMINACION DEL UNIVERSO.....	6
III.D.	DEMANDA.....	7
III.E.	RESULTADOS OBTENIDOS.....	8
III.F.	OFERTA.....	10
III.G.	LOCALIZACION Y CROQUIS, PLANO DE MORELIA.....	11
III.H.	CONCLUSIONES SOBRE EL ESTUDIO DE MERCADO.....	14
IV.	ESTUDIO TECNICO.....	15
IV.A.	ADAPTACION DEL LOCAL, PLAN DE INVERSIONES.....	15
IV.B.	NECESIDADES DE EQUIPO PARA EL GIMNASIO.....	16
IV.C.	DISTRIBUCION INTERIOR DEL GIMNASIO.....	19
IV.D.	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y DE FUNCIONAMIENTO DEL GIMNASIO.....	20
IV.E.	MANUAL DE FUNCIONES Y OBLIGACIONES.....	21
V.	PROYECCIONES Y EVALUACION FINANCIERA.....	22
V.A.	VALOR PRESENTE NETO.....	23
V.B.	PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	25
V.C.	PLAN DE INVERSIONES DETALLADO.....	26
V.D.	PROYECCIONES FINANCIERAS.....	28

V.D.1.	BALANCE INICIAL.....	28
V.D.2.	ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO.....	29
V.D.3	ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO.....	32
V.D.4.	BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO.....	33
V.E.1.	EVALUACION FINANCIERA MEDIANTE EL VALOR PRESENTE NETO.....	35
V.E.2.	DETERMINACION DEL VALOR PRESENTE NETO.....	36
V.E.3.	ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	37
V.E.3.1.	ESTADO DE F.E.D. DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	38
V.E.3.2.	DETERMINACION DEL V.P.N. DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	39
VI.	CONCLUSIONES.....	40
VII.	ANEXOS.....	41
VII.A.	CUESTIONARIO DE DEMANDA PARA GIMNASIA OLIMPICA.....	41
VII.B.	CUESTIONARIO DE DEMANDA PARA GIMNASIA REDUCTIVA.....	42
	BIBLIOGRAFIA.....	43

I. A. - ANTECEDENTES GENERALES DE LA GIMNASIA.

Gimnasia es el arte de ejercitar y fortalecer el cuerpo. La palabra gimnasia

I. - INTRODUCCION .

Cada vez es más importante el estar preparado física y mentalmente desde -
nuestros años más tiernos para desarrollarnos de manera integral. Con las -
prisas de la vida diaria es importante mantener sano nuestro cuerpo, esto -
se logra através de una adecuada alimentación y un régimen de ejercicios, -
tales que fortalezcan el crecimiento y desarrollo de niños y adultos logran-
do así un equilibrio que nos proporcionará un mejor desempeño de todas nues-
tras actividades, enfrentándonos a la vida de manera más directa y sana, -
porque "EN CUERPO SANO MENTE SANA".

Palpando esta necesidad cada vez más creciente, se ha observado que efecti-
vamente Morelia cuenta con centros de ejercicios especializados y gimnasios
para el desarrollo físico tales como: Escuelas de Karate, Escuelas de Aero-
bicos, Escuelas de Fut-bol, Escuelas de Tae-Kwon-Do, pocas Escuelas de Nata-
ción, de pesas, baile especializado, (hawaiano, Español, Folklóricas), y -
solo una de Gimnasia Olímpica. También nos hemos dado cuenta que este gusto
por el ejercicio y la gimnasia ha ido en aumento, ya que hace solo 12 años -
Morelia contaba con pocas escuelas, incluso se podían contar con los dedos-
de la mano, la gente cada vez, está más interesada en mantenerse sana y este
gusto por el ejercicio y el deporte y todos sus tipos de gimnasia a venido-
de menos a más.

Es importante la gimnasia también, porque nos proporciona una disciplina, -
sobre todo si se empieza a practicar desde pequeño, todo esto creará en el -
futuro del adulto una conducta a seguir, y un hábito que más adelante será-
el ejemplo a seguir de sus propios hijos.

I. A - ANTECEDENTES GENERALES DE LA GIMNASIA.

Gimnasia es el arte de ejercitar y fortificar el cuerpo. La palabra gimna--

II.- OBJETIVOS DEL PROYECTO Y SU JUSTIFICACION.

sia se deriva del griego y conserva las raíces helénicas, comprendía tres materias fundamentales: Gramática, Música y Gimnasia. Aristóteles agregó la cuarta, o sea la de dibujo y pintura.

Aunque los griegos fueron los primeros en organizar juegos gimnásticos, también los antiguos romanos le daban gran importancia y la practicaban en el llamado "Campo de Marte".

El principal objeto de la práctica de la gimnasia era preparar soldados fuertes y valientes. Se cree que los Romanos fueron los primeros en usar aparatos gimnásticos, entre ellos el llamado "POTRO" que todavía se usa. No fué sino hasta el siglo XVIII cuando el Alemán Federico John ideó nuevos aparatos como la "Barra Fija" y "Pértico", que tienen por objeto, de acuerdo a una serie de ejercicios graduados, favorecer al desarrollo de todos los músculos del cuerpo.

En áquel mismo siglo el doctor sueco Enrique Jing, inovó la gimnasia, basándose para ello en sus conocimientos de anatomía y fisiología. El fin que Jing perseguía era que el de los ejercicios gimnásticos ayudaran a aliviar ciertas enfermedades, como el debilitamiento del sistema nervioso, la mala circulación, la deformación de las articulaciones, etc, tales ejercicios se les dió el nombre de la gimnasia sueca o gimnasia médica.

En los juegos Olímpicos celebrados en Atenas en 1896, figuró la gimnasia. Actualmente es básica para practicar cualquier otro deporte, y en todas las Escuelas elementales se exige su práctica como complemento de la educación.

De ésta manera es como ha ido evolucionando la gimnasia y todo tipo de ejercicios, pero para nuestro interés en especial actualmente la gimnasia olímpica es una de las formas artísticas de evoluciones físicas más bellas y aclamadas en las competencias de tipo Nacional e Internacional.

II.- OBJETIVOS DEL PROYECTO Y SU JUSTIFICACION.

II.- A. OBJETIVO GENERAL.

Observando todo lo anterior, es precisamente en el rango de niñas, de 2 a 14 años en el área de gimnasia olímpica está necesitando quien acoja a toda esa gran demanda existente. Se escoge este rango de edad porque según la -- Profra. Stoyanka Angelova en su libro de gimnasia olímpica "Programa para Escuelas Especializadas", es la edad más indicada para iniciarla y practicarla, ya que el cuerpo humano, es más ágil, elástico, veloz y la persona tiene menos complejos psicológicos.

Este proyecto se presenta desde el punto de vista de ofrecerle a la sociedad una solución a una necesidad existente, así como analizar a éste desde el punto de vista de éxito financiero, motivo primordial de la presentación de este proyecto.

Como decíamos la escuela, única en su tipo, que imparte clases de gimnasia olímpica en esta ciudad, ya no tiene capacidad para recibir a más alumnas, sus cupos tanto en horarios como en espacios están repletos y me he encontrado en diversas ocasiones con que ya no hay lugar para inscripciones. ---- Ellos, tienen 3 años trabajando en esta plaza, y han logrado crear una gran demanda, ahora insatisfecha. Además hemos tenido la oportunidad de estar en gran contacto con ellos, y poder saber acerca de sus inversiones en diferentes renglones, como por ejemplo en relación con publicidad que se le ha hecho y nos han comentado que hasta la fecha ha sido muy poco lo que han invertido, ya que todo su alumnado ha ido llegando solo, a través de recomendaciones hechas entre las mismas alumnas o entre las mamás de ellas.

Se propone entonces, la creación de un nuevo centro para impartir clases de gimnasia olímpica, y gimnasia reductiva para señoras. La gimnasia olímpica sería para niñas de 2 a 14 años en el horario matutino, esto de acuerdo a -- las necesidades de horario que nos arrojó nuestra investigación de Mercado.

A continuación se detallarán los objetivos general y particulares, que pretendemos alcanzar a la realización de éste proyecto.

II.- A. OBJETIVO GENERAL.

Analizar desde un punto de vista técnico financiero, la factibilidad de la -- creación y puesta en marcha de una Escuela de Gimnasio Olímpico para niñas y un gimnasio para mujeres.

II.- B. OBJETIVOS PARTICULARES.

1.- Conocer la demanda potencial de este servicio en el área base de la investigación, a través del estudio de Mercado.

2.- Conocer la oferta existente de éste servicio en el área, a través de la -- competencia.

3.- Determinar las necesidades técnicas y materiales para la creación de este proyecto.

4.- Plantear el esquema de Organización adecuado al proyecto.

5.- Definir la factibilidad financiera a la implementación y la puesta de -- marcha.

III.- ESTUDIO DE MERCADO.

DEMANDA POTENCIAL.

Es conveniente hacer resaltar la importancia que tiene el Estudio de Mercado en proyecto. Una cuantificación errónea del volúmen de ventas o del precio -- del producto conducirá a una estimación inadecuada de la capacidad de la --- planta, y a una producción de los ingresos y egresos alejada de la realidad, la que podría dar origen al fracaso económico de la empresa que se integre, -- para llevar acabo el proyecto.

III.- A. DEFINICIONES GENERALES.

MERCADO .

En términos generales, Mercado es el sitio donde concurren la oferta y la demanda para uno o más productos, es decir, es un área en la que se encuentra un conjunto de personas cuyos deseos, necesidades, recursos económicos y capacidades productivas establecen las fuerzas de la oferta y la demanda para determinados productos.

Las áreas donde se encuentran los consumidores potenciales se pueden delimitar geográficamente y, por lo tanto, los estudios de Mercado pueden referirse a determinadas regiones.

DEMANDA .

Demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para adquirir un determinado producto que satisfaga dicha necesidad.

Los principales factores que influyen en la demanda de un producto son su precio, el nivel y la distribución del ingreso de los consumidores, el precio de productos competitivos y la preferencia de los consumidores.

DEMANDA POTENCIAL .

Volúmen probable que alcanzaría la demanda real por el incremento normal a futuro o bien si se modificaran ciertas condiciones del medio que la limitan.

OFERTA .

Cantidad de un bien que los productores están dispuestos a llevar al mercado de acuerdo con los precios que pueda alcanzar, y teniendo en cuenta su capacidad real de producción.

P R E C I O .

Valor de intercambio de los bienes y servicios que se establece entre el comprador y el vendedor.

Las definiciones anteriores serán de gran utilidad en esta parte del proyecto, ya que en base al estudio de mercado conoceremos la demanda potencial del servicio que se quiere dar, así como su mejor localización, el precio adecuado, la competencia que existe, todos estos datos necesarios para llegar a la conclusión de este Trabajo.

III.- B. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.

El objetivo del estudio de Mercado será entonces:

- Conocer la demanda del servicio.
- Conocer la Oferta existente.
- Conocer cuanto están dispuestos a pagar (precio).
- Conocer la mejor localización del gimnasio.

III.- C. DETERMINACION DEL UNIVERSO.

El área base del Estudio de Mercado se reduce al "SECTOR ESPAÑA" Zona sur de la ciudad de Morelia, porque es la que se identifica de manera general como la zona más solvente, o bien, como el área donde hay más recursos o ingresos económicos "per capita" dentro de esta ciudad. (ANEXO). Por tal motivo la investigación de Mercado que se ha realizado se limita a la zona antes mencionada.

Se aplicarán 800 cuestionarios de recopilación de datos para la escuela de Gimnasia Olímpica, dentro de nuestro universo. Y 150 cuestionarios para gimnasia reductiva para damas.

III.- RESULTADOS OBTENIDOS.

De los 800 cuestionarios repartidos no regresaron el 17% o sea, 134. La técnica que se aplica es a través de entrevista directa y cuestionario personal es investigación directa.

III.- D. DEMANDA.

Se necesita conocer la demanda real para niñas que les guste la gimnasia -- Olímpica para el rango de 2 a 14 años de edad, en horario vespertino, esto por la razón de que en esa zona la mayoría de las niñas de los colegios del área, (lugar donde se realizó la investigación), tienen clases durante la mañana, y su tiempo libre es en el transcurso de la tarde; por tal razón la escuela propuesta impartirá sus clases de gimnasia olímpica en horario vespertino, y por la misma razón el cuestionario de información que se realizó (anexo) incluye solo horarios vespertinos.

Las investigaciones que se realizaron fueron a través de encuestas personales para los dos horarios. El estudio para conocer la demanda de la escuela de gimnasia olímpica en horario vespertino fue de la siguiente manera:

Se repartieron cuestionarios (anexo) en varias de las escuelas y colegios -- del área antes mencionada (lugar donde se pretende ubicar el gimnasio), en cada una de ellas se investigaron a 100 niñas, los colegios que visitamos -- fueron los siguientes:

CENTRO ESCOLAR DE MORELIA LANCASTER.
INSTITUTO BILINGUE THOMAS JEFFERSON.
CENTRO EDUCATIVO DE MORELIA, C.E.M.
KINDER Y MATERNAL ARCOIRIS.
COLEGIO MOTOLINIA.
EL PRINCIPITO.
,MARIA MONTESORY.
COLEGIO ANGLLO ESPAÑOL.

800 ENCUESTAS
APLICADAS
(UNIVERSO MUESTRA)

III.E.- RESULTADOS OBTENIDOS.

De los 800 cuestionarios repartidos no regresaron el 17% o sea, 136 cuestionarios. Así que estos resultados son sobre los 664 cuestionarios que si obtuvimos con respuestas.

1.- ¿Te gustaría tomar clases de gimnasia olímpica ?, si eres menor de 5 años (mamá conteste por favor).

RESPUESTAS:

SI, contestó el 80% que son 531 niñas.

NO, contesto el 20% que son 133 niñas.

2.- ¿ Qué edad tienes ? (De las 531 que contestaron que sí)

De 2 a 4 años 18%

De 4 a 6 años. 13%

De 6 a 8 años. 21%

De 8 a 10 años. 23%

10 a 12 años. 11%

12 a 14 años. 14%

3.- ¿ Qué día de la semana preferirías tomar el curso de gimnasia olímpica?

Lunes 21%

Martes. 24%

Miércoles 18%

Jueves 26%

Viernes. 11%

4.- ¿Cuánto estas dispuesta a pagar mensualmente?

De \$ 75,000.00 a 85,000.00 45%

85,000.00 a 95,000.00 32%

95,000.00 a 100,000.00 16%

100,000.00 a más. 7%

5.- ¿En qué colonia vives?

Hubo también varias respuestas que nos dan una ubicación general del área sur de la ciudad, por tal motivo hacia esa zona llevaremos la localización del gimnasio. El porcentaje que arrojó nuestra investigación es el siguiente:

4.- ¿Qué edad tienen? Ide las 129 personas que dijeron que sí.

- 70%: Colonias ubicadas en Sector España, como: Américas, Nueva Chapultepec, Chapultepec Sur, Camelinas, Sta. María, La Paloma Prados del Campestre, Campestre, Chapultepec Norte, Chapultepec Oriente,
- 30%: Otras colonias y centro de la ciudad.

5.- ¿Cuánto está dispuesta a pagar por tomar 4 horas a la semana? Estudio de Mercado para el horario matutino para escuela de gimnasia reductiva para señoras y señoritas de 15 años o más, también se elaborarán cuestionarios en el área base donde se pretende ubicar. Se realizaron 150 cuestionarios en diversos lugares tales como:

- SERVICENTRO (SABADO).
- PLAZA LAS AMERICAS.
- PLAZA FIESTA CAMELINAS.
- PLAZA MORELIA.

De los cuestionarios hechos el 30% no quiso contestar, que equivale a 45 personas, de las 105 restantes, que sí contestaron los cuestionarios las respuestas fueron las siguientes:

1.- ¿Haces algún ejercicio?

SI 70% NO 30%

2.- ¿Qué tipo de ejercicio realizas y dónde?

Hubo diversas respuestas entre ellas:

- HAGO PESAS.
- SALGO A CORRER POR EL LIBRAMIENTO.
- TOMO CLASES DE AEROBICS.
- JUEGO TENIS EN EL CLUB.

3.- ¿Te gustaría tomar clases de gimnasia reductiva en la mañana?

SI 86% NO 14%

4.- ¿Qué edad tienes ? (de las 129 personas que dijeron que sí).

De 15 a 25 años	40%
25 a 35 años	22%
35 a 45 años	22%
45 a más	16%

5.- ¿Cuánto está dispuesta a pagar por tomar 4 horas a la semana?

De \$50,000.00 a \$60,000.00	36%
\$60,000.00 a \$70,000.00	33%
\$70,000.00 a \$80,000.00	20%
\$80,000.00 ó más	11%

6.- ¿En qué colonia vive?

Hubo diversas respuestas, la mayoría de ellas coincide o está cerca de la zona que pretendemos esté ubicado el gimnasio, como son:
Chapultepec Sur, Chapultepec Norte, Chapultepec Oriente, Nueva Chapultepec, Américas, Campestre, Prados del Campestre, Camelinas, Rancho -- del Charro, La Paloma, Sta. María, Calzada del Empleado.

III.- F. OFERTA.

De la misma manera como se necesita conocer la demanda potencial para este tipo de servicio es necesario conocer a la competencia existente. Como se -- menciona anteriormente, este tipo de servicio en su especialidad de gimnasia olímpica solo hay una en esta área, y también en ésta ciudad, su nombre es -- "FUTUGYM" y se encuentra ubicado en la calle de Bruno Patiño No. 76 , de -- la colonia Nueva Chapultepec Sur, dentro también del Sector Español de esta -- ciudad; respecto a la calidad del servicio que dan se puede catalogar -- como "BUENA", ya que no se habla de excelencia, ya que el lo-- cal en el cual se imparten las clases tiene deficiencias de ti-- po técnico, tales como: tamaño reducido, falta de ventilación, --

falta de sanitarios independientes, falta de vestidores.

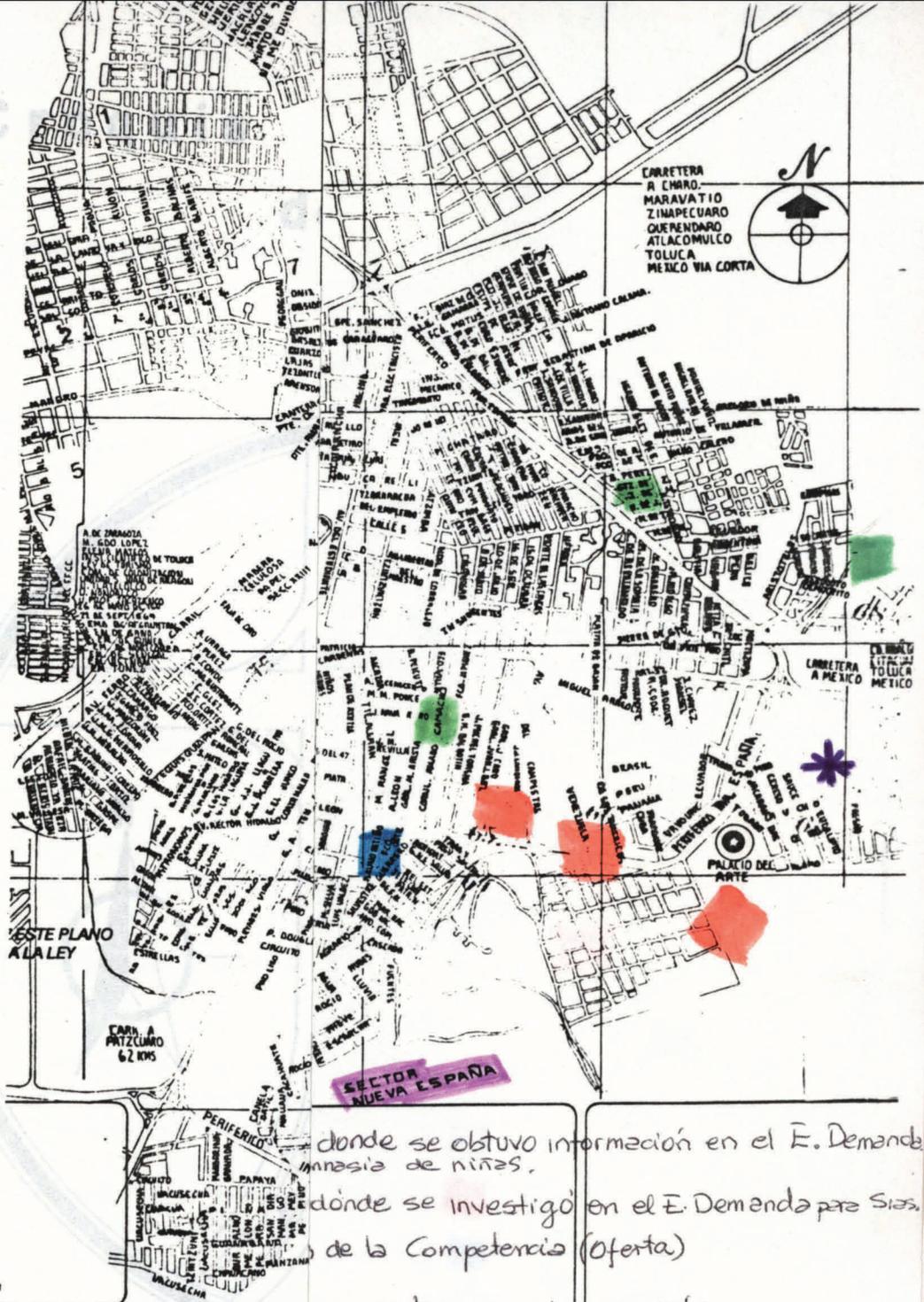
El costo de la mensualidad es actualmente de \$70,000.00, por 2_ horas a la semana (es cuota mensual), y su capacidad no es muy_ grande, ya que les falta espacio, tienen siempre cupo lleno, lo que demuestra que hay demanda insatisfecha.

III.- G.LOCALIZACION Y CROQUIS.

Como se menciona con anterioridad el Estudio de Mercado nos --- arrojó datos precisos en cuanto a la localización, por eso se - decidió que la mejor ubicación sería la zona sur de la ciudad, en un radio de fácil acceso para nuestra población, menciono colo_ nias como: Las Américas, Club Campestre, Camelinas, Chapultepec Sur, Chapultepec Norte, Nueva Chapultepec, Chapultepec Oriente, La Paloma, Santa María, Rinconada las Américas, etc., claro que se mencionaron más pero como base fueron las ya citadas.

Buscando entre las opciones existentes para la renta de un lo- cal adecuada tanto en tamaño como en una buena ubicación, que - cuente con área para estacionamiento, que sea de fácil acceso, _ y cercano a la población demandante de nuestro servicio. Además que su renta no sea muy excesiva. Por todas esas característi-- cas se escogió un local, tipo bodega de fácil adaptación para - nuestro interés, su ubicación también va de acuerdo a nuestras_ necesidades, está ubicada en Av. Britania S/N, de la Colonia -- Ocolusen. (CROQUIS DE LOCALIZACION), además de que nos ofrece - una gran área, es de 750 metros cuadrados, tiene una renta acce_ sible de \$2'500,000.00 con un contrato firmado por cinco años.

Se anexa también plano de la ciudad de Morelia, donde se marca_ tanto la ubicación de las escuelas base de nuestro estudio, zo_ na del estudio de Mercado para el gimnasio de señoras, la ubi_ cación del sector españa que es el área de la clase demandante_ y la ubicación general del gimnasio.



CARRETERA
A CHORO
MARAVATIO
ZINAPUENCO
CHERENDARO
ATLACOMULCO
TOLUCA
MEXICO VIA CORTA



ESTE PLANO
A LA LEY

CARRETERA
A PATZCUARO
62 KMS

SECTOR
NUEVA ESPAÑA

donde se obtuvo información en el E. Demanda
masiva de niñas.

donde se investigó en el E. Demanda para Sias
de la Competencia (oferta)

propuesta para este proyecto.

== Croquis

de

Localización ==

III.- CONCLUSIONES SOBRE EL ESTUDIO DE MERCADO.

Toda la investigación anterior nos arroja los siguientes datos:

La demanda es más que suficiente para cubrir una necesidad existente.

El proyecto es viable y dedicado a este fin.

El precio que se cobra por el uso de las instalaciones será de \$ 75,000.00.

El costo de construcción de las instalaciones será de \$ 60,000.00.

Los resultados obtenidos en la investigación demuestran que el proyecto es viable.

Se recomienda que se realice el proyecto para cubrir la demanda existente.

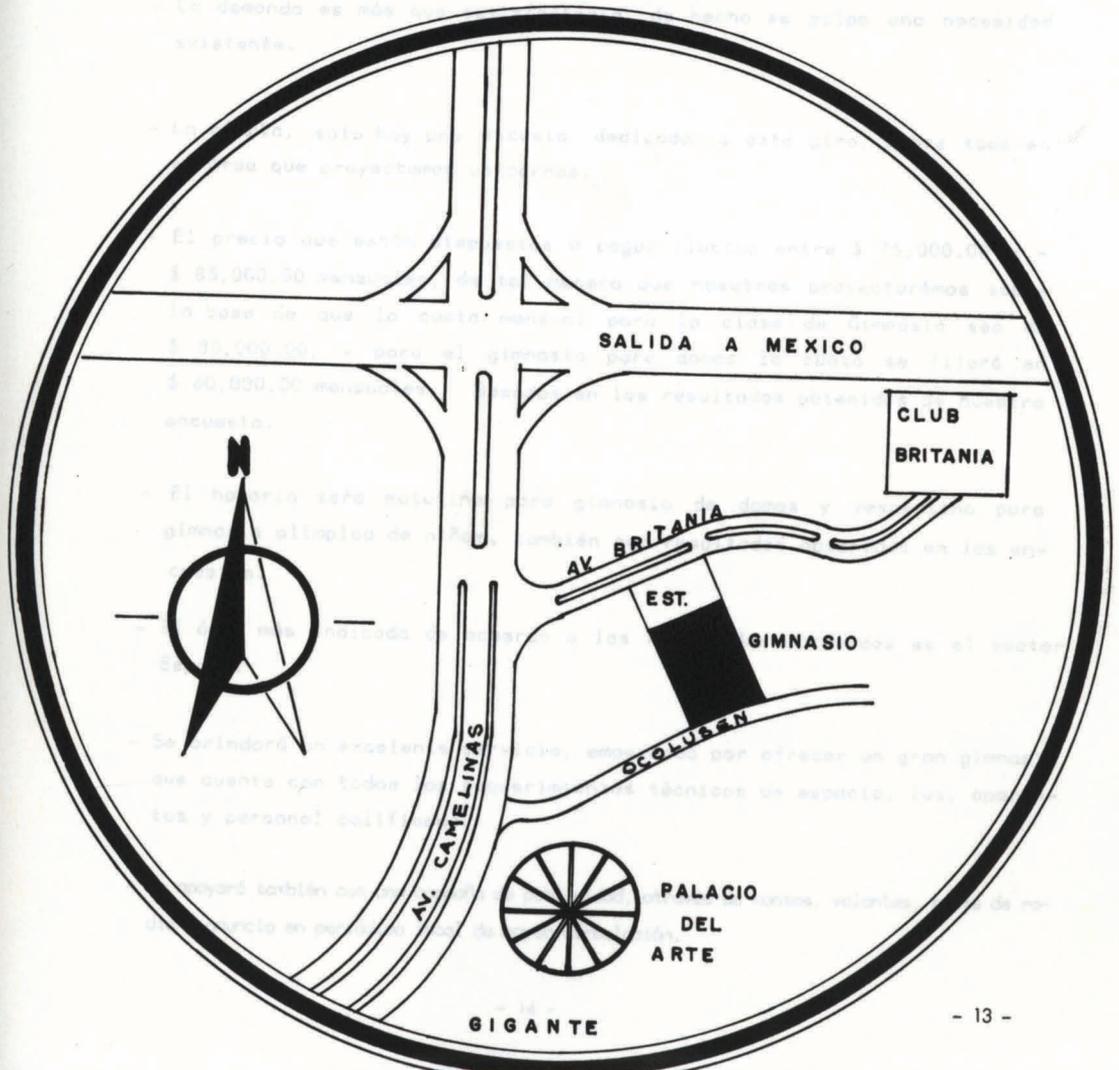
El proyecto es viable y dedicado a este fin.

Se recomienda que se realice el proyecto para cubrir la demanda existente.

El proyecto es viable y dedicado a este fin.

Se recomienda que se realice el proyecto para cubrir la demanda existente.

El proyecto es viable y dedicado a este fin.



III.- CONCLUSIONES SOBRE EL ESTUDIO DE MERCADO.

Toda la investigación anterior nos arroja los siguientes datos:

- La demanda es más que satisfactoria, de hecho se palpa una necesidad existente.
- La oferta, solo hay una escuela dedicada a este giro, sobre todo en el área que proyectamos ubicarnos.
- El precio que están dispuestos a pagar fluctúa entre \$ 75,000.00 y - \$ 85,000.00 mensuales, de tal manera que nosotros proyectaremos sobre la base de que la cuota mensual para la clase de Gimnasia sea de \$ 80,000.00, y para el gimnasio para damas la cuota se fijará en \$ 60,000.00 mensuales. Basados en los resultados obtenidos de nuestra encuesta.
- El horario sefa matutino para gimnasio de damas y vespertino para gimnasia olímpica de niñas, también por resultados obtenidos en las encuestas.
- El área más indicada de acuerdo a los resultados obtenidos es el sector España.
- Se brindará un excelente servicio, empezando por ofrecer un gran gimnasio que cuente con todos los requerimientos técnicos de espacio, luz, aparatos y personal calificado.
- Se apoyará también con una campaña de publicidad, através de mantas, volantes, spots de radio y anuncio en periódico local de mayor circulación.

IV. ESTUDIO TECNICO.

Lo sustantivo en la formulación de proyectos es llegar a diseñar la función - de la producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obte- ner el resultado deseado, sea éste un bien a un servicio.

Se escribirán en este capítulo lo relativo al tamaño y forma de gimnasio, así como sus necesidades en cuanto a la funcionalidad y adaptación, se describi- ran así las obras físicas necesarias, su esquema adecuado de organización, -- así como el calendario de realización del proyecto. Esos dos conjuntos son -- interdependientes y se relacionan estrechamente con los estudios financieros_ y económicos del proyecto, y con los resultados alcanzados en el Estudio de - Mercado.

IV.- A. ADAPTACION DEL LOCAL. PLAN DE INVERSIONES.

Por lo que respecta a los aspectos arquitectónicos y de adaptación de local, _ después de llenar las exigencias técnicas de ventilación e iluminación, nues- tro gimnasio contara con:

Salón de aparatos, con altura de techo suficiente para lograr un perfecto de- sarrollo en todos los ejercicios. Paredes sin salientes. Piso perfectamente - plano con los dispositivos necesarios para la instalación de la barra fija, - de los caballos, el área de manos libres y las barras asimétricas. Un almacén para guardar los colchones, útiles, accesorios, etc. sanitarios y baños para _ hombres y mujeres. Puesto médico de emergencia. Oficina y recepción que de- be de ser el único acceso al gimnasio, vestidores. Además de una cafetería -- ubicada en el mesanino a media altura, la cual se sub-arrendará para no des- viar el objetivo primordial del gimnasio y también tener un ingreso fijo adi- cional.

La adaptación del local tanto interior como exterior tiene un costo de ----- \$ 18'500,000.00, además del mobiliario de equipo de oficina y recepción, que tiene un costo de \$ 4'325,000.00 y el aparato radiofónico de \$ 2'500,000.00 - hay que tomar en cuenta también para la inversión los depósitos en garantía - que incluyen dos meses de arrendamiento local, y el contrato con la compañía de luz por \$5'200,000.00, hablamos entonces de una inversión inicial de --- \$ 101'325,000.00 incluyendo algo de dinero en fondo fijo de caja y bancos pa ra el inicio de operaciones.

Las inversiones por separado en Act. Fijos, diferidos vienen en el plan de - inversiones detallado en la página .

IV.- B. NECESIDADES DE EQUIPO PARA GIMNASIO.

EN EJERCICIOS DE PISO TENEMOS:

AREA DE MANOS LIBRES.- Prescrito tanto para hombres como para mujeres, y que consisten en movimientos y evoluciones sobre el piso del gimnasio dentro de una área cuadrada de 12 metros. Para esta prueba se requiere como mínimo lo siguiente:

- 1.- Un colchón de fieltro macizo.
- 2.- Una cubierta de lona gruesa, de 14 metros por lado, de una sola pieza, con ojales o aditamentos que permiten restirlarla y fijarla, y sobre la cual esté demarcada con tiras de tela o con pintura, en una superficie de trabajo de 12 metros. Su costo es de \$ 13'000,000.00 y ocuparemos una área para nuestro gimnasio.

SALTO DE CABALLO.- Requiere un trampolín o botador ajustable, un aditamento dentro del piso para sujetar la cadena fijadora del aparato, los colchones - suficientes para amortiguar la caída o salida del ejecutante, y espacio para la carrera de impulso que debe de ser de 20 metros como mínimo.

El aparato mide 1.60 de largo por 0.35 metros de ancho, se asegura al piso - de modo que no se mueva, por medio de un dispositivo resistente, la altura - del piso o la parte superior del caballo es de 1.10 metros.

Su costo es de \$ 1'500,000.00, más el trampolín de Reuter cuyo costo es de \$ 300,000.00, y la pista para el salto que cuesta aproximadamente \$ 300,000.

BARRA PARALELAS.- Se ocupan únicamente los colchones suficientes para la zona de trabajo. Algunos ejercicios requieren un "Botador" para su iniciación. -- Las barras que son de madera flexible y de forma oval de 51 mm en el eje vertical y 41 mm en el horizontal, su longitud es de 2.40 metros. La altura de la barra superior es de 2.30 metros y la inferior de 1.50 metros, separadas interiormente de 0.43 a 0.48 metros. Las bases que las sostienen estarán sujetas al piso mediante cables tensados, para que tengan el máximo de estabilidad.

Su costo es de \$ 8'000,000.00, nosotros ocuparemos dos barras paralelas con una inversión total de \$ 16'000,000.00

VIGA DE EQUILIBRIO.- Es de madera pura y mide 5 metros por 0.10 metros de ancho, y esta colocada a 1.20 metros del nivel del piso sobre dos bases pivotes de hule para evitar que resbale. Requiere un botador para la iniciación de algunos ejercicios, más los colchones usuales.

Su costo es de \$ 5'000,000.00 nosotros ocuparemos dos y nuestra inversión será de \$ 10'000,000.00.

CATRE ELASTICO.- Este no requiere de ningún equipo adicional. Su costo es de \$ 4'000,000.00

MINITRAMPS.- No requiere equipo adicional, ocuparemos 4 de \$ 200,000.00 cada una, total de inversión \$ 800,000.00.

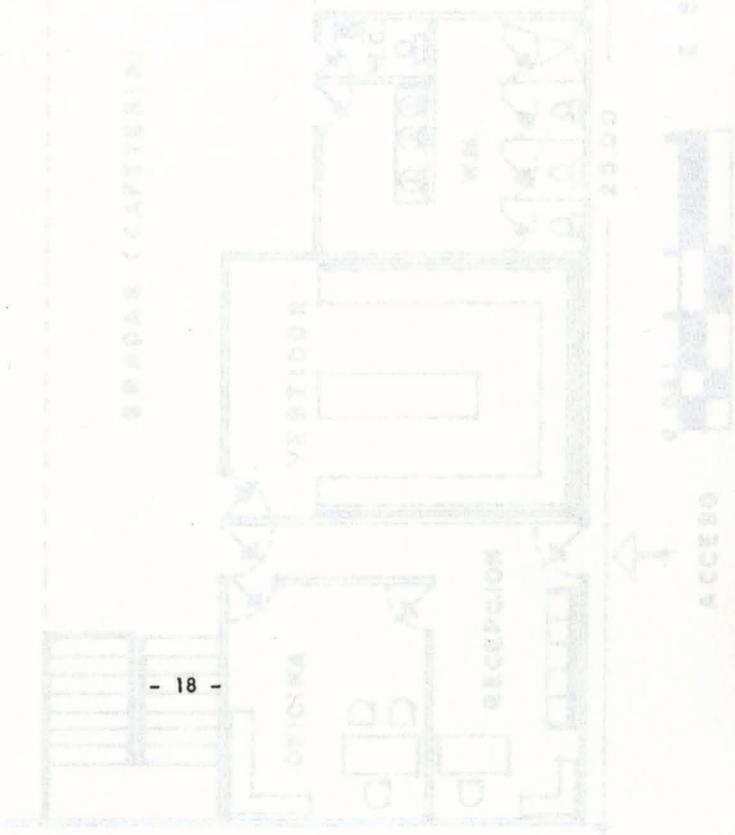
VIGAS AUXILIARES.- No requiere de equipo adicional, ocuparemos 2 de \$ 150,000.00 cada una, total de la inversión \$ 300,000.00.

APARATO DE PESAS UNIVERSAL.- Tampoco requiere equipo adicional su costo es de \$ 6'000,000.00.

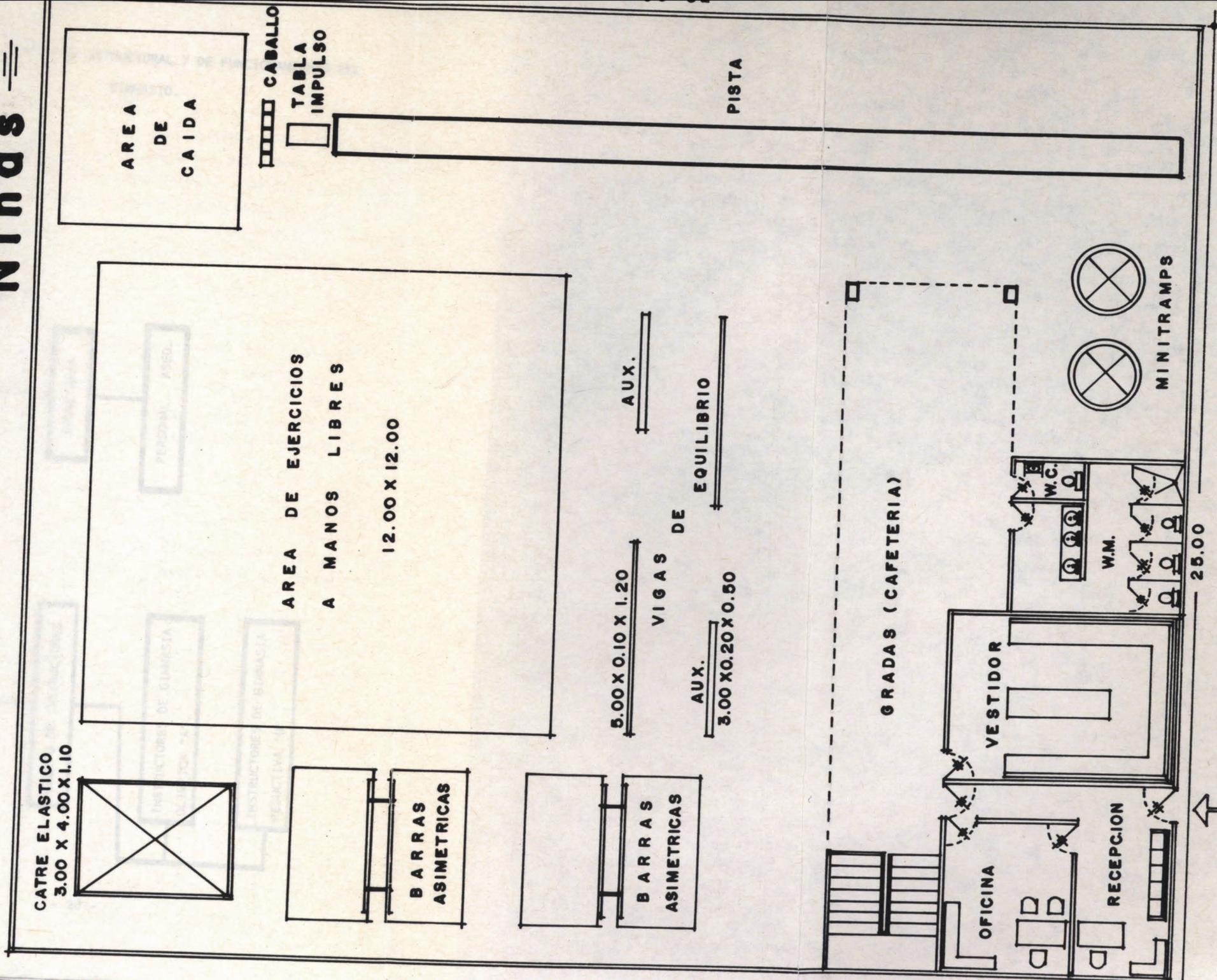
Además de los aparatos y útiles antes mencionados es conveniente contar con cronómetros, reproductor de música, así como equipos usuales para preparar la condición física de las gimnastas como: Mancuernas de 1 Kg., tablas abdominales, pelotas medicinales, bastones, ligas de fuerza, cuerdas para saltar, y los colchones de hule espuma que ya se mencionaron espalderas, etc. todos estos con una vida útil de un año promedio, su costo aproximado de todo es de \$ 9'742,500.00 y se tendrá que reponer cada que sea necesario, por tal razón no lo ubicaremos dentro del activo fijo.

DISTRIBUCION INTERIOR DEL GIMNASIO.

(esquema en la página siguiente).



Para Niñas



ESCALA 1:75

IV. E MANUAL DE FUNCIONES Y OBLIGACIONES.

Los presupuestos de gastos se elaboran bajo la técnica de "órdenes y costos".

- Un Administrador General y Contable, que estará a cargo de la operación en general y del control de la contabilidad del gimnasio. Entre sus actividades están: Administración del local y escuela, contratación de personal capacitado, capacitación, ordenar publicidad, inscripciones, pago de sueldos, y salarios, sub-arrendamiento de la cafetería. El puesto debera ser desempeñado por un Licenciado en Administración de Empresas ó un Contador Público.

Las presentaciones presentadas son:

- Cuerpo de Instructores, se dedicaran a atender las necesidades de su grupo, y a enseñarles y proporcionarles todas las técnicas de gimnasia, y deberán ser Licenciados en Educación Física, no puede ser gente sin preparación o experiencia, aunque requerirán que se les capacite en el área de gimnasia olímpica en específico, y en el uso adecuado de todos los aparatos del gimnasio.

4.- Estado de Resultados Presupuestados, Anual a 3 años.

4.- Balance General Presupuestado, Anual a 3 años.

- Secretaria.- Tendrá labores propias de oficina y de apoyo al Gerente General como inscripciones, publicidad, cobros, pagos de nómina, atender teléfono, archivo, etc.

4.- Determinación del Valor Presente Neto.

- Persona de Aseo.- Asistirá dos horas en la mañana y dos horas en la tarde y como su nombre lo indica tendrá limpio el Gimnasio.

V.- PROYECCIONES Y EVALUACION FINANCIERA.

Los presupuestos anexos se elaboran bajo la técnica de "precios y costos constantes".

Para evaluar financieramente este proyecto se usó el método de Valor Presente Neto, que es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados para evaluar una inversión. Consiste en determinar el equivalente en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuro que genera un proyecto y comparar ese equivalente con el desembolso inicial. Cuando dicho equivalente es mayor que el desembolso inicial, el proyecto es aceptado.

Los presupuestos presentados son:

La fórmula utilizada para evaluar el VAN de los flujos generados por un

1.- Balance Inicial.

2.- Flujo de efectivo mensual por el primer año, y anual por los años siguientes (flujo de efectivo presupuestado).

DONDE:

3.- Estado de Resultados Presupuestados, Anual a 3 años.

4.- Balance General Presupuestado, Anual a 3 años.

5.- Evaluación Financiera mediante F.E.D.

6.- Determinación del Valor Presente Neto.

7.- Análisis de Sensibilidad.

- el riesgo que representa un proyecto.

8.- Determinación del Valor Presente Neto sobre el estudio de sensibilidad.

- la tasa de inflación prevaleciente en la Economía Nacional.

Además tiene la ventaja de ser único, independiente del comportamiento que siguen los flujos de efectivo que genera el proyecto.

V.- A. VALOR PRESENTE NETO. TOTAL.

Para evaluar financieramente este proyecto se escogió el método de Valor Presente Neto, que es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esa equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula utilizada para evaluar el VPN de los flujos generados por un proyecto de inversión.

VALOR PRESENTE DEL INCREMENTO EN LA INVERSIÓN.

$$VPN = S_0 + \sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+i)^t}$$

DONDE:

VPN = Valor Presente Neto.

S₀ = Inversión Inicial.

S_t = Flujo de efectivo neto del periodo t.

n = Número de periodos de vida del proyecto.

i = Tasa de recuperación mínima atractiva (TREMA)

Se considera el valor del dinero a través del tiempo al seleccionar un valor adecuado para i (TREMA), y tiene la ventaja de ser establecida muy fácilmente, además es fácil considerar factores tales:

- el riesgo que representa un proyecto.
- la disponibilidad de dinero en la empresa.
- la tasa de inflación prevaleciente en la Economía Nacional.

Además tiene la ventaja de ser único, independiente del comportamiento que sigan los flujos de efectivo que genera el proyecto.

VALOR PRESENTE DE LA INVERSION TOTAL.

No se solicitará financiamiento para llevar a cabo este proyecto, ya que contamos con recursos propios para ello.

Se utiliza cuando se quiere seleccionar una alternativa entre varias mutuamente exclusivas; su objetivo es escoger aquella que maximice al V.P., lo que se requiere es determinar el V.P. de los flujos de efectivo que genera cada alternativa y seleccionar aquella que tenga el V.P. máximo, éste deberá ser mayor a cero, ya que de esta manera se obtiene mayor rendimiento que el interés mínimo atractivo.

VALOR PRESENTE DEL INCREMENTO EN LA INVERSION.

Cuando se analizan alternativas mutuamente exclusivas, son las diferencias entre ellas lo que sería mas relevante al tomador de decisiones. El valor presente del incremento en la inversión, precisamente determina si se justifican esos incrementos que demandan las alternativas de mayor inversión. Hay que determinar los flujos de efectivo netos de la diferencia entre los flujos de efectivo de las dos alternativas analizadas, y se vé si se justifica el incremento en la inversión; y se considera aceptable si su rendimiento excede a TREMA, es decir, si el VP del incremento en la inversión es mayor que cero, el incremento se considera deseable y la alternativa que requiere esta inversión adicional se considera como la más atractiva.

V.-C- PLAN DE INVERSIONES DETALLADO.

DEPOSITOS EN GIMNASIO OLIMPICO Y REDUCTIVO

EQUIPO DE GIMNASIA.

CANTIDAD	CONCEPTO.	COSTO UNITARIO.	TOTAL.
1	SALTO AL CABALLO.	1'500,000.00	1'500,000.00
2	BARRAS ASIMETRICAS (PARALELAS)	8'000,000.00	16'000,000.00
2	VIGAS DE EQUILIBRIO.	5'000,000.00	10'000,000.00
1	AREA MANOS LIBRES.	13'000,000.00	13'000,000.00
1	TRAMPOLIN DE REUTER.	300,000.00	300,000.00
1	CATRE ELASTICO GRANDE.	4'000,000.00	4'000,000.00
4	MINI-TRAMPS.	200,000.00	800,000.00
1	PISTA PARA SALTO AL CABALLO	300,000.00	300,000.00
2	VIGAS AUXILIARES.	150,000.00	300,000.00
1	APARATO PESAS UNIVERSAL.	6'000,000.00	6'000,000.00
TOTAL.			\$ 51'800,000.00

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.

1	SECRETER SEMIEJECUTIVO.	800,000.00	800,000.00
1	SILLÓN SEMIEJECUTIVO.	200,000.00	200,000.00
1	ESCRITORIO SECRETARIAL.	550,000.00	550,000.00
1	SILLON SECRETARIAL.	125,000.00	125,000.00
1	MAQUINA DE ESCRIBIR ELECTRONICA.	1'000,000.00	1'000,000.00
1	CALCULADORA ELECTRONICA.	350,000.00	350,000.00
1	SILLON RECEPCION.	500,000.00	500,000.00
1	MESA DE CENTRO.	160,000.00	160,000.00
1	ARCHIVERO.	200,000.00	200,000.00
1	ARMARIO - ALMACEN.	310,000.00	310,000.00
2	SILLAS DE RECEPCION.	65,000.00	130,000.00
TOTAL.			\$ 4'325,000.00

V.-B PROYECCIONES FINANCIERAS.

GIROSIJA OLIMPICA Y REDUCTIVA.

DEPOSITOS EN GARANTIA.

V.-C. BALANCE INICIAL AL 31 DE ENERO DE 1961.

2 MESES ARRENDAMIENTO ANTICIPADOS.	2'500,000.00	5'000,000.00
CONTRATO ENERGIA ELECTRICA.		200,000.00

TOTAL. \$ 5'200,000.00

GASTOS INSTALACION.

INSTALACION ELECTRICA E HIDRAULICA.	1'500,000.00
ADAPTACION LOCAL INTERIOR.	15'000,000.00
ADAPTACION LOCAL EXTERIOR (AREA ESTACIONAMIENTO)	2'000,000.00

TOTAL. \$ 18'500,000.00

EQUIPO DE SONIDO.

1 APARATO RADIOFONICO.	2'500,000.00	2'500,000.00
------------------------	--------------	--------------

TOTAL. \$ 2'500,000.00

TOTAL INSTALACION DEL LOCAL. \$ 82'325,000.00

V.-D -PROYECCIONES FINANCIERAS.

GIMNASIA OLIMPICA Y REDUCTIVA.

V.-D.1.- BALANCE INICIAL AL 31 DE ENERO DE 1991.

ACTIVO		CAPITAL.	
CIRCUANTE.			
FONDO FIJO DE CAJA.	1'000,000.00	APORTACION INICIAL.	101'325,000.00
BANCOS.	<u>18'000,000.00</u>		
TOTAL.	19'000,000.00		
FIJO .			
EQUIPO DE GIMNASIO.	51'800,000.00		
MOBILIARIO Y EQ. DE OFICINA.	4'325,000.00		
DEPOSITOS EN GARANTIA.	5'200,000.00		
EQUIPO DE SONIDO.	<u>2'500,000.00</u>		
TOTAL.	63'825,000.00		
DIFERIDO.			
GASTOS DE INSTALACION.	<u>18'500,000.00</u>		
SUMA DE ACTIVO.	<u>\$ 101'325,000.00</u>	SUMA CAPITAL.	<u>101'325,000.00</u>

V.D.1.- ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO

(Mensual por el 1er. año y anual por el 2do. y 3er. año)

CONCEPTO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL 1er. AÑO	TOTAL 2do. AÑO	TOTAL 3er. AÑO
	CAJA Y BANCO	19,000,000.00	10,956,722.00	9,024,303.00	9,294,054.00	11,165,975.00	14,530,066.00	20,156,327.00	27,464,758.00	35,972,414.00	52,968,335.00	68,992,521.00	19,000,000.00	83,109,270.00
INSCRIP. \$40,000.00 OLIMPICA	4,675,660.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	1,043,480.00	0.00	5,869,960.00	16,442,348.00
INSCRIP. \$40,000.00 REDUCTIVO	521,740.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	260,870.00	0.00	2,869,570.00	7,594,324.00
MENSUAL \$80,000.00 OLIMPICA	6,260,850.00	7,452,150.00	9,043,450.00	10,434,750.00	11,826,050.00	13,217,350.00	14,608,650.00	19,000,070.00	20,652,250.00	22,304,430.00	22,304,430.00	0.00	157,204,430.00	239,571.00
MENSUAL \$80,000.00 REDUCTIVO	521,740.00	782,610.00	1,043,480.00	1,304,350.00	1,565,220.00	1,826,090.00	2,086,960.00	2,934,745.00	3,240,850.00	3,588,935.00	3,588,935.00	0.00	22,499,935.00	26,261,560.00
SUBARRENDAMIENTO CAFETERIA	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	565,217.00	0.00	6,217,387.00	6,782,604.00
I.S.F.T. RETENIDO	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	0.00	2,874,674.00	3,765,210.00
I.V.A. CERRADO	1,900,010.00	1,460,890.00	1,708,720.00	1,956,350.00	2,204,380.00	2,452,210.00	2,700,040.00	3,485,815.00	3,782,550.00	4,079,285.00	3,883,697.00	0.00	29,514,147.00	34,451,059.00
	33,628,551.00	22,983,273.00	22,950,854.00	25,120,605.00	28,892,526.00	34,156,617.00	41,682,878.00	55,036,309.00	66,798,965.00	85,069,886.00	99,594,134.00	254,367,123.00	337,779,793.00	422,011,373.00
ENTRADAS TOTALES														
EGRESOS														
I.V.A. ACREDITABLE	2,701,133.00	1,295,372.00	1,287,872.00	1,295,372.00	1,319,372.00	1,227,872.00	1,220,372.00	1,382,372.00	1,302,672.00	1,295,372.00	1,227,872.00	15,535,853.00	16,970,022.00	16,970,022.00
IOS SECRETARIAS	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	297,600.00	3,273,600.00	3,571,200.00	3,571,200.00
CONTADOR ADMINISTRADOR	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	1,639,372.00	18,033,092.00	19,672,464.00	19,672,464.00
HONORARIOS: 1 INSTRUC. MAGNAN	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	1,047,619.00	11,523,809.00	12,571,428.00	12,571,428.00
4 INSTRUC. TARDE	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	4,190,476.00	46,058,236.00	62,857,140.00	62,857,140.00
COMPRA APARATOS AUXILIARES	8,471,739.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,471,739.00	8,471,739.00	8,471,739.00
MANUTENIMIENTO ED. SINIACIA	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	1,100,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
PUBLICIDAD: MANIA	150,000.00	0.00	0.00	0.00	160,000.00	0.00	0.00	180,000.00	0.00	0.00	0.00	490,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
VOLANTES	50,000.00	0.00	50,000.00	0.00	0.00	50,000.00	0.00	0.00	50,000.00	0.00	0.00	250,000.00	490,000.00	490,000.00
SPOTS RADIO	400,000.00	200,000.00	100,000.00	200,000.00	200,000.00	0.00	0.00	300,000.00	200,000.00	200,000.00	0.00	1,800,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00
PERIODICO	800,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	0.00	0.00	600,000.00	300,000.00	300,000.00	0.00	3,200,000.00	3,500,000.00	3,500,000.00
ENERGIA ELECTRICA	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	1,650,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00
AGUA POTABLE	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	330,000.00	360,000.00	360,000.00
TELEFONO	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	1,100,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
PAPELERIA Y UTILITIES	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00
ARTICULOS Y ASER GENERAL	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	1,100,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
OTROS GASTOS	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00
CUOTAS IMES	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	2,750,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00
I.R. REMUNERACIONES	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	414,717.00	4,961,887.00	4,976,804.00	4,976,804.00
SI INFORMANT	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	22,976.00	252,736.00	275,712.00	275,712.00
ARRENDAMIENTO LOCAL	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	120,073.00	1,320,803.00	1,440,876.00	1,440,876.00
VACACIONES	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	2,173,913.00	22,913,043.00	26,086,956.00	26,086,956.00
PRIMA VACACIONAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	487,484.00	516,524.00
AGUINALDOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	114,280.00	153,173.00
I.S.F.T.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,148,860.00	1,148,860.00
I.S.F.T.	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	261,334.00	3,765,210.00	3,765,210.00	3,765,210.00
P.T.U. (EJERCICIO ANTERIOR)													5,722,177.00	6,574,415.00
I.S.R. (EJERCICIO ANTERIOR)													20,662,620.00	23,010,453.00
I.V.A. PAGADO	901,123.00	163,518.00	420,848.00	661,178.00	885,008.00	1,224,338.00	1,479,668.00	2,103,443.00	2,479,678.00	2,783,913.00	2,655,825.00	13,958,294.00	17,481,037.00	19,898,611.00
TOTALES	22,169,829.00	13,458,970.00	13,656,800.00	13,954,630.00	14,362,460.00	14,000,290.00	14,198,120.00	16,063,895.00	15,830,630.00	16,077,365.00	16,484,864.00	171,257,853.00	227,833,669.00	234,209,329.00
DIFERENCIA	10,456,722.00	9,524,303.00	9,294,054.00	11,165,975.00	14,530,066.00	20,156,327.00	27,464,758.00	38,972,414.00	52,968,335.00	68,992,521.00	83,109,270.00	83,109,270.00	129,846,124.00	188,802,049.00

DATOS PARA LA MEJOR COMPRESION DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

- Se tendrán también gastos por publicidad y propaganda como:
Nantos. Se harán 2 veces al año, y serán al iniciar curso para promo-
- Costo de Inscripción en Gimnasio Olímpico \$ 60,000.00, pero ya incluye el 10 % de I.V.A. ya que vuelve haber gran desahucio.
- Costo Inscripción en Gimnasio Reductivo para señoras - - - -
\$ 60,000.00 incluye 10 % de I.V.A. los meses donde no hay mantas promocionales.
- Costo de curso mensual por 2 horas a la semana para Gimnasio Olímpico \$ 80,000.00 que ya incluye el 10% de I.V.A. una en período de vacaciones escolares, ya que también bajo lo demandado
- Costo de curso mensual por Gimnasia en horario matutino ----
\$ 60,000.00 ya incluye el 10 % de I.V.A. con aranceles especiales de 5 a 6 mensuales por su alto costo. En el período se mayor nivel
- El mes de febrero apertura del Gimnasio se inscriben:
90 niñas para gimnasia olímpica.
10 señoras para gimnasia reductiva. veces por concepto que haya más inscripciones en nuestra escuela.
- Del mes de Marzo en adelante hay 20 inscripciones adicionales cada mes en gimnasio olímpica, y 5 en gimnasia para damas.
- El Costo de inscripción permanece constante.
- A partir del mes de septiembre se cobra un aumento en la mensualidad de Gimnasia Olímpica sube a \$ 95,000.00 y la reductiva a \$ 75,000.00, esto sucede porque ha concluido ya nuestra etapa de inicio de actividades y precio promocional.
- En el mes de Diciembre no hubo inscripciones en ninguna de las dos escuelas, ya que es temporada baja por fiestas navideñas.

V.O. 3 - ESTADO DE INSCRIPCIONES PRESUPUESTARIO
COMISION DE IMPICO Y REDUCTIVO
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTARIO A 3 AÑOS

- Se tendrán también gastos por publicidad y propaganda como:
Mantas. Se harán 3 veces al año, y serán al iniciar curso para promocionar el nuevo gimnasio en Febrero, y en Junio que es un mes difícil y luego nuevamente en Septiembre, ya que vuelve haber gran movimiento.
- Volantes. Se repartirán durante varios meses del año, Febrero, Abril, Julio, Octubre y Diciembre para apoyar los meses donde no hay mantas promocionales.
- Spots en Radio. Se cubrirá gran parte del año, solo bajaremos en período de vacaciones escolares, ya que también baja la demanda.
Periódico. También durante gran parte del año, con anuncios espaciados de 5 a 6 mensuales por su alto costo. En el periódico de mayor circulación.
- Se toma un 7% de incremento anual en ingresos por concepto que haya más inscripciones en nuestra escuela.

V.D.3 .- ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO.

GIMNASIO OLIMPICO Y REDUCTIVO.

ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO A 3 AÑOS.

AL 31 DICIEMBRE 1993.

	DEL 1º DE FEBRERO AL 31 DICIEMBRE /91	DEL 1º DE ENERO al 31 DICIEMBRE/92	DEL 1º ENERO 31 DICIEMBRE/93
INGRESOS TOTALES.	202'978,302.= 100%	236'456,254.= 100%	252'533,411.= 100%
(-) MENOS.			
GASTOS DE OPERACION EN EFECTIVO.	138'869,032.= 68%	163'924,603.= 69%	163'992,618.= 65.4%
DEPRECIACIONES.	5'862,500.= 3%	5'862,500.= 2.7%	5'862,500.= 2.4%
AMORTIZACIONES.	925,000.= 145'656,532.= .5%	925,000.= 170'712,103.= .3%	925,000.= 170'780,118.= .2%
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO.	57'321,770.= 28.5%	65'744,151.= 28%	81,753,293.= 32%
(-) I.S.R. 35%	20'062,620.= 10%	23'010,453.= 20%	28'613,653.= 11%
(-) P.T.V. 10% S/UTILIDAD.	5'732,177.= 2.8%	6'574,415.= 5%	8'175,329.= 3%
UTILIDAD NETA.	31'526,973.= 15.59%	36'159,283.= 15%	44'964,311.= 18%
AMORTIZACION ADICIONAL DEL PATRIMONIO.	925,000.= 17'575,000.=	1'850,000.= 16'450,000.=	2'775,000.= 15'725,000.=
TOTAL ACTIVO.	190'644,796.=	190'596,794.=	250'714,540.=
ACTIVO	25'794,797.=	20'584,800.=	26'780,982.=
ACTIVO	25'794,797.=	20'584,800.=	26'780,982.=
CAPITAL	101'325,000.=	101'325,000.=	101'325,000.=
RESERVA DEL EJERCICIO.	21'526,973.=	36'159,283.=	44'964,311.=
UTILIDAD EJERCICIOS ANTERIORES.	12'742,824.=	12'742,824.=	21'526,973.=
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL.	190'644,796.=	190'596,794.=	250'714,540.=

V.- D -4.- BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO.

BALANCE GENERAL POR 3 PERIODOS.

	AL 31 DICIEMBRE /1991.	AL 31 DICIEMBRE /1992.	AL 31 DICIEMBRE /1993.
ACTIVO.			
CIRCULANTE.			
FONDO FIJO DE CAJA.	1'000,000.=	1'000,000.=	1'000,000.=
BANCOS.	82'109,270.=	128'846,124.=	187'802,049.=
SUMA.	83'109,270.=	129'846,124.=	188'802,049.=
FIJO:			
EQUIPO DE GIMNASIO.	51'800,000.=	51'800,000.=	51'800,000.=
(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQ. GIMNASIO.	5'180,000.=	10'360,000.=	15'540,000.=
	46'620,000.=	41'440,000.=	36'260,000.=
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.	4'325,000.=	4'325,000.=	4'325,000.=
(-) DEPRECIACION ACUMULADA MOB. Y EQ.OFICINA.	432,500.=	865,000.=	1'297,500.=
	3'892,500.=	3'460,000.=	3'027,500.=
EQUIPO DE SONIDO.	2'500,000.=	2'500,000.=	2'500,000.=
(-) DEPRECIACION ACUMULADA EQ. DE SONIDO.	250,000.=	500,000.=	750,000.=
	2'250,000.=	2'000,000.=	1'750,000.=
DEPOSITOS EN GARANTIA.	5'200,000.=	5'200,000.=	5'200,000.=
SUMA.	57'962,500.=	52'100,000.=	46'237,500.=
DIFERIDO.			
GASTOS DE INSTALACION.	18'500,000.=	18'500,000.=	18'500,000.=
(-) AMORTIZACION ACUMULADA GTOS.INSTALACION.	925,000.=	1'850,000.=	2'775,000.=
	17'575,000.=	16'650,000.=	15'725,000.=
TOTAL ACTIVO.	158'646,770.=	198'596,124.=	250'764,549.=
PASIVO.			
CIRCULANTE.			
IMPUESTOS Y CUOTAS POR PAGAR.	25'794,797 =	29'584,868.=	36'788,982.=
TOTAL PASIVO.	25'794,797.=	29'584,868.=	36'788,982.=
CAPITAL.			
APORTACION INICIAL.	101'325,000.=	101'325,000.=	101'325,000.=
UTILIDAD DEL EJERCICIO.	31'526,973.=	36'159,283.=	44'964,311.=
UTILIDAD EJERCICIOS ANTERIORES.		31'526,973.=	67'686,256.=
SUMA CAPITAL.	132'851,973.=	169'011,256.=	213'975,567.=
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL.	158'646,770.=	198'596,124.=	250'764,549.=

ANEXO AL BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS.
 DETERMINACION DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.

DEL ACTIVO FIJO:

- Equipo de Gimnasio: Costo	\$ 51'800,000.00	
10% Depreciación Anual.		5'180,000.00
- Mobiliario y Eq. de Oficina Costo.	4'325,000.00	
10% Depreciación anual.		432,500.00
- Equipo de Sonido: Costo.	2'500,000.00	
10% Depreciación Anual.		250,000.00

DEPRECIACION ANUAL ACTIVO FIJO.

\$ 5'862,500.00

=====

DEL ACTIVO DIFERIDO:

- Gastos instalación: Costo	18'500,000.00	
5% Amortización anual.		925,000.00

=====

El Método que utilizamos en las depreciaciones fué el de Línea Recta.

V.-E.] EVALUACION FINANCIERA MEDIANTE DEL V.P.N.

FLUJO EFECTIVO DESCONTADO (FED)

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	F.U.P. TABLAS 95	VALOR PRESENTE			AÑO DE LIQUIDACION
	AÑO 0	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO		
INVERSION INICIAL.	38'314,473.00	38'314,473.00	38'314,473.00	38'314,473.00		
VALOR DE RESCATE.	42'946,783.00	31'526,973.00	36'159,283.00	44'964,311.00	46'237,500.00	
UTILIDAD NETA.	51'751,811.00	31'526,973.00	36'159,283.00	44'964,311.00		
DEPRECIACION Y AMORTIZACION.	46'237,500.00	6'787,500.00	6'787,500.00	6'787,500.00		
VALOR PRESENTE DE FLUJOS FUTUROS			147'359,788.00			
(-) DESMORFOSO INICIAL			101'325,000.00			
FLUJO NETO DE EFECTIVO.	101'325,000.00	38'314,473.00	42'946,783.00	51'751,811.00	46'237,500.00	
VALOR PRESENTE NETO.			46'038,799.00			

EL PROYECTO ES POSITIVO.

(1) TIRONA 12% C.P.P. EN MARZO 91

VALOR DE RESCATE DE ACTIVOS FIJOS = VALOR NETO CONTABLE \$ 46'237,500.00

RS TASA REAL.

V.- E - 2.- DETERMINACION DEL VALOR PRESENTE.

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO.	F.U.P.TABLAS 8%	VALOR PRESENTE.
		(1)	
1	38'314,473.00	.9259	35'475,371.00
2	42'946,783.00	.8573	36'818,277.00
3	51'751,811.00	.7938	41'080,588.00
4	46'237,500.00	.7350	33'984,563.00
VALOR PRESENTE DE FLUJOS FUTUROS			147'358,799.00
(-) DESEMBOLSO INICIAL.			101'325,000.00
VALOR PRESENTE NETO.			46'033,799.00

EL PROYECTO ES POSITIVO.

(1) TREMA 23% C.P.P. EN MARZO 91

- 15% TASA INFLACION ESPERADA PARA 1991.

8% TASA REAL.

V.-E - 3.- ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

V.-E. 3.1. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.

SOBRE LOS RESULTADOS ARGUJADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

CONCEPTO.	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO.
INGRESOS TOTALES.	172'531,557.00	200'987,816.00	214'653,400.00
GASTOS DE OPERACION.	138'869,032.00	163'924,603.00	163'992,618.00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	6'787,500.00	6'787,500.00	6'787,500.00
INVERSION INICIAL.	101'325,000.00		
RESULTADO DE OPERACION.	26'875,025.00	30'275,713.00	81'753,293.00
<u>I.S.R. 35%</u>	9'406,259.00	10'596,500.00	28'613,652.00
<u>P.T.U. 10%</u>	2'687,502.00	3'027,571.00	8'175,329.00
UTILIDAD NETA.	14'781,264.00	16'651,642.00	44'964,311.00

FLUJO NETO DE EFECTIVO. -101'325.000.000 =====

Con un ingreso menor del 15% anual, ya que es nuestra única entrada, entonces vamos a suponer que nos vaya mal, permaneciendo constantes todos nuestros egresos en gastos de operación.

V.- E. 3.1. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.

SOBRE LOS RESULTADOS ARROJADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

CONCEPTO.	FLUJO DE EFECTIVO AÑO 0	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	VALOR PRESENTE AÑO DE LIQUIDACION.
INVERSION INICIAL.	101'325,000.00				
VALOR RESCATE.					46'237,500.00
UTILIDAD NETA.		14'781,264.00	16'651,642.00	44'964,311.00	
DEPRECIACION Y AMORTIZ.		6'787,500.00	6'787,500.00	6'787,500.00	
FLUJO NETO DE EFECTIVO.	-101'325,000.00	21'568,764.00	23'439,142.00	51'751,811.00	46'237,500.00

EL PROYECTO ES POSITIVO

**V.- E.3.2. DETERMINACION DEL VALOR PRESENTE
SOBRE LOS RESULTADOS ARROJADOS EN EL ANALISIS DE SENSIBILIDAD.**

AÑOS.	FLUJOS DE EFECTIVO.	F.U.P. 8%	VALOR PRESENTE.
1	21'568,764.00	.9259	19'970,519.00
2	23'439,142.00	.8573	20'094,376.00
3	51'751,811.00	.7938	41'080,588.00
4	46'237,500.00	.7350	33'984,563.00
	VALOR PRESENTE DE FLUJOS FUTUROS.		115'130,046.00
(-)	DESEMBOLSO INICIAL .		101'325,000.00
	VALOR PRESENTE NETO.		13'805,046.00

EL PROYECTO ES POSITIVO.

VII.- A - CUESTIONARIO DE SEMBRIDA PARA GIMNASIA OLIMPICA.

VI.- CONCLUSIONES.

El objetivo principal que perseguimos cuando iniciamos este proyecto fue determinar el éxito financiero de la puesta en marcha del mismo.

2.- ¿ QUE EDAD TIENES ?

De 2 a 4 años. _____

4 a 6 años. _____

Con todos los resultados que hemos obtenido através de la Evaluación Financiera mediante el método del Flujo de Efectivo descontado del "Valor Presente Neto" se comprobó que es un proyecto conveniente, ya que a parte de recuperar en corto tiempo nuestra inversión inicial, también dará rendimientos adicionales.

3.- ¿ QUE DIA DE LA SEMANA PREFIERES TOMAR EL CURSO ? (MARCA DOS DIAS)

LUNES _____

MARTES _____

Se concluye através de la investigación de Mercado realizada en este proyecto que hay una demanda suficiente e insatisfecha al no haber oferentes que impartan la gimnasia olímpica.

MIÉRCOLES _____

4.- ¿ A QUE HORA TE GUSTARIA ASISTIR ?

De 4 a 6 _____

6 a 8 _____

Finalmente, se llega a la conclusión que aún bajando el ingreso de nuestras entradas, el proyecto financieramente hablando, sigue teniendo éxito.

7 a 9 _____

5.- ¿ CUANTO ESTAS DISPUESTO A PAGAR ?

De \$ 40,000.00 a \$ 70,000.00 _____

70,000.00 a 80,000.00 _____

80,000.00 a 90,000.00 _____

90,000.00 a MAS _____

6.- ¿ EN QUE COLORIA VIVES ?

VII ANEXOS.

VII.- A - CUESTIONARIO DE DEMANDA PARA GIMNASIA OLIMPICA.

1.- ¿ TE GUSTARIA TOMAR CLASES DE GIMNASIA OLIMPICA ?
SI ERES MENOR DE 5 AÑOS (MAMA CONTESTE POR FAVOR)

SI _____ NO _____

2.- ¿ QUE EDAD TIENES ?

De 2 a 4 años. _____

4 a 6 años. _____

6 a 8 años. _____

8 a 10 años. _____

10 a 12 años. _____

12 a 14 años. _____

3.- ¿ QUE DIA DE LA SEMANA PREFIERES TOMAR EL CURSO ? (MARCA DOS DIAS)

LUNES _____

MARTES. _____

MIERCOLES _____

JUEVES. _____

VIERNES. _____

4.- ¿ A QUE HORA TE GUSTARIA ASISTIR ?

De 4 a 5 _____

5 a 6 _____

6 a 7 _____

7 a 8 _____

5.- ¿ CUANTO ESTAS DISPUESTO A PAGAR ?

De \$ 60,000.00 a \$ 70,000.00 _____

70,000.00 a 80,000.00 _____

80,000.00 a 90,000.00 _____

90,000.00 a MAS. _____

6.- ¿ EN QUE COLONIA VIVES ?

BIBLIOGRAFÍA VII.- B - CUESTIONARIO PARA GIMNASIA REDUCTIVA.

- 1.- ¿ HACES ALGUNA EJERCICIO ?
- 2.- ¿ QUE TIPO DE EJERCICIO REALIZAS Y EN DONDE ?
- 3.- ¿ TE GUSTARIA TOMAR CLASES DE GIMNASIA REDUCTIVA EN LA MAÑANA ?
- 4.- ¿ QUE EDAD TIENES ?
- 5.- ¿ CUANTO ESTAS DISPUESTA A PAGAR POR TOMAR 4 HORAS A LA SEMANA ?
- 6.- ¿ EN QUE COLONIA VIVES ?

- STOLANEA ANGELOVA, "Método Libres, ejercicios reductivos y acondicionamiento físico", Ed. Nueva Cultura S.A., 1ª Edición, Noviembre, México, 1978.

- Mario Tamayo y Fontana, "El Proceso de la Investigación Científica", 2ª Edición, Ed. Hariggo Limón, México, 1978.

- Leonardo J. Gilman, "Fundamentos de la Administración Pública", 2ª Edición, Ed. Hariggo Limón, México, 1978.

- Fuentes: Estudio de Veracruz, "La Formulación y Evaluación".

- Conrad C. Thomas & Taylor A. Jones, "Investigación de Veracruz", Ed. Hariggo Limón, Noviembre, México, 1978.

BIBLIOGRAFIA.

- ILPES, "Guía para la presentación de Proyectos", Siglo Veintiuno Editores, decimactava edición, México 1989.
- STOYANKA ANGELOVA, "Gimnasia Olímpica, Programa para Escuelas Especializadas".
- STOYANKA ANGELOVA, "Manos Libres, ejercicios coreográficos y acrobáticos", Ed. Nueva Cultura S.A., 1ª Edición, Noviembre, México, 1984.
- Mario Tamayo y Tamayo, "El Proceso de la Investigación Científica"., 2ª Edición, Ed. Noriega Limusa, México, 1990.
- Lawrence J. Gitman, "Fundamentos de la Administración Financiera", Ed. -- Harla, México, 1978.
- Apuntes: Estudio de Mercado, "La Formulación y Evaluación".
- Kinnear C. Thomas & Taylor R. James, " Investigación de Mercados ", Ed. - MC. Graw-Idill, Noviembre, México, 1982.

