

CONCLUSIONES

En resultado a los estudios de análisis y evaluación para comprobar la viabilidad y factibilidad técnico-económica de un proyecto de inversión para la instalación de un gimnasio en el Municipio de Tultitlán, Estado de México; se concluye lo siguiente:

Existe una gran demanda insatisfecha en el mercado al que se pretende ingresar, en vista de que la oferta actual no cubre las necesidades de la demanda, debido a la reducida cantidad de gimnasios establecidos en el Municipio, y que por lo tanto resultan insuficientes para satisfacer las necesidades de la creciente demanda, que tiene interés y el poder adquisitivo necesario para demandar los servicios de un gimnasio.

También se observó que las condiciones de mercado que caracterizan a este tipo de giro, corresponden a mercados de tipo competitivo, puesto que existen, como ya se mencionó, sólo pocos establecimientos que ofrecen servicios similares a los del proyecto, sin que uno en particular domine todo el mercado.

El estudio de precios y comercialización del servicio a ofrecer mostró que los precios establecidos en el mercado, se han ajustado a las posibilidades de la demanda potencial y al nivel de precios promedio que cobran otros gimnasios.

La comercialización por su parte, se lleva a cabo de manera similar entre los gimnasios establecidos, aunque su aplicación suele variar acorde a su propia capacidad de operación; a las estrategias de la competencia; a la cantidad esperada de demanda por temporada; o simplemente a las necesidades, posibilidades y objetivos específicos de cada uno con el único fin de captar y satisfacer las necesidades de una mayor cantidad de demanda.

Dadas las condiciones de mercado que presenta el proyecto, se concluyó que existe un mercado potencial bueno que sustenta satisfactoriamente la conveniencia de crear un nuevo gimnasio, desde el punto de vista de viabilidad de mercado, lo que permitió continuar con la secuencia de la investigación.

Por otra parte, el terreno de que se dispone se encuentra bien ubicado; se cuenta con los permisos legales de construcción y operación que exige el Municipio, el diseño y distribución de instalaciones propuesto es operativamente funcional acorde a los requerimientos que demanda este tipo de proyecto; el tamaño del gimnasio tendrá una capacidad de alojamiento para 400 personas en promedio a la semana, distribuidas en horarios de clase establecidos. Se dispone de una completa cotización de costos de instalación, materias primas, insumos y de recursos humanos necesarios para la operación del gimnasio; se tienen ubicados a los proveedores de materia prima que cubren los requerimientos de calidad,

condiciones de pago y tiempo de entrega de sus productos; se tiene presente la estructura organizacional del personal que laborará acorde a funciones y existe disponibilidad propia de recursos financieros para la instalación del proyecto sin recurrir a préstamos crediticios.

Tomando en cuenta los puntos anteriores, se estimó que el tiempo programado para la completa instalación del gimnasio será de cuatro meses.

En el estudio económico-financiero se concluyó que el monto de inversión total del proyecto es de \$ 543,780.35, de lo cual corresponde un 92.08% a inversión fija más imprevistos; 4.16% a inversión diferida y 3.76% a capital de trabajo.

Los estados financieros pro forma mostraron que la situación financiera del proyecto, al menos a lo que contablemente se refiere, será estable durante el periodo de planeación (5 años), en virtud de que los ingresos pronosticados solventarán los costos y gastos involucrados.

Además, se estimó que el proyecto generará flujos de efectivo positivos una vez deducido los montos correspondientes al pago de depreciación y amortización de los activos de la empresa, lo que significa que habrá disponibilidad neta de dinero en efectivo para cubrir los costos y gastos que realice la empresa durante el periodo de planeación considerado.

De lo anterior se determinó que el proyecto en estudio es económicamente rentable en virtud de los resultados obtenidos mediante la aplicación de métodos y criterios de evaluación que consideran el valor del dinero a través del tiempo.

Los resultados que sustentan lo anteriormente mencionado son los siguientes:

- El Valor Actual Neto (VAN) obtenido es de \$295 317.24 (Por lo tanto, mayor a 0) calculado con un factor de actualización de 15.50% (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento -TMAR- que representa el costo de oportunidad de invertir en el proyecto o destinar los recursos disponibles a otra alternativa de inversión. Por lo tanto el resultado obtenido indica que el proyecto tendrá beneficios futuros; por lo que se acepta el proyecto.
- La Tasa Interna de rendimiento (TIR) es de 31.72%, mayor a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, lo que significa que el rendimiento esperado será mayor al rendimiento mínimo fijado como aceptable.
- La Relación Beneficio-Costo (B/C) es de \$1.54, lo que financieramente significa, que por cada peso invertido en el proyecto, se obtendrán 0.54 centavos de ganancia.
- Y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) será de 3 años.

Aún cuando los resultados de la evaluación fueron positivos, se llevó a cabo un análisis de sensibilidad para evaluar cómo y en qué medida se afectaría la rentabilidad económica del proyecto ante cambios en determinadas variables, como consecuencia de elementos de incertidumbre y factores de riesgo, tomándose en cuenta los siguientes supuestos a distintos porcentajes de variación:

- 1) Incremento en la inversión inicial.
- 2) Decremento en los ingresos.
- 3) Incremento de costos.

De lo cual se concluye que el proyecto es más sensible a la disminución de los ingresos, que a la modificación del resto de las variables; lo que significa que el proyecto podrá soportar hasta una disminución del 20% en los ingresos para seguir siendo económicamente rentable.

Sin embargo, cabe señalar que en la estimación de ingresos, se tomó como base de cálculo el número promedio de personas a la semana que se espera que asistan al gimnasio, distribuidas en todos los horarios que se pondrán a disposición y a una capacidad de trabajo de 40% en el primer año.

En términos generales, se considera que el proyecto para la instalación de un gimnasio en el Municipio de Tultitlán, Estado de México es viable y rentable como alternativa de inversión en base a lo señalado en cada una de las etapas del proyecto, comprobándose con ello la hipótesis planteada al inicio de la presente investigación.

RECOMENDACIONES

- Dado a que se conocen las características del mercado a cubrir, se deberán fijar líneas de acción para ofrecer un mejor servicio para satisfacer al máximo las expectativas de los posibles consumidores potenciales.
- Tener presente distintas estrategias de comercialización que no impliquen costos muy elevados, sino por el contrario, que fomente la entrada de mayores ingresos.
- Evaluar el comportamiento de las ventas de otros productos (fuente de sodas, accesorios deportivos y complementos) para determinar en qué medida se puede estimular su venta así como la introducción de nuevos productos.
- Conservar las instalaciones en perfecto estado.
- Revisar periódicamente las condiciones de los aparatos de ejercicio.
- Contar con personal capacitado y experimentado.
- Ofrecer estímulos a los instructores en función de la cantidad de alumnos que puedan atraer.
- En la medida en que el gimnasio vaya ganando posición en el mercado, o bien; acorde a las posibilidades del proyecto, ampliar el servicio ofrecido, mediante la introducción de nuevas actividades en otros horarios o bien con una posible ampliación de las instalaciones.
- Promover un ambiente de cordialidad y respeto.
- Llevar un perfecto control de ingresos y gastos.
- Al saber que el proyecto será más sensible a variaciones en su nivel de ingresos; recurrir a más estrategias de comercialización que hagan más atractivo el servicio que se ofrece.