

**“Proyecto De Inversión Para Un Centro De
Nutrición Integral Y Activación Física En El
Ciudad De Macuspana, Tabasco”**

Pedro Daniel Morales Domínguez
**Maestría en Administración en Sistemas
de la Salud**



ALBORES

**MAS304-10 - FORMULACION Y
EVALUACION DE PROYECTOS**

JULIO - 2021

pdmd4@hotmail.com
936-106-23-94

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA UN CENTRO DE NUTRICIÓN INTEGRAL y
ACTIVACIÓN FÍSICA EN EL CIUDAD DE MACUSPANA, TABASCO”

Introducción

En México, la incidencia de las enfermedades crónicas degenerativas, como la obesidad, la hipertensión, las dislipidemias, etc. han mostrado un incremento en las últimas en los últimos años, llegando a despuntar la incidencia de estas enfermedades. Afectando a toda la población de cualquier grupo etario.

El proyecto de inversión para construir un centro de nutrición integral tiene como objetivo combatir el problema de la obesidad y el sobrepeso, así como las enfermedades crónicas degenerativas manteniendo el control de las mismas, ya que es realmente necesario que nuestra sociedad, cuente con un lugar para que le proporcionen los medios para llevar una vida saludable de buenos hábitos alimenticios, rutinas de ejercicio y terapias psicológicas

La secretaria de desarrollo social menciona que la ciudad de Macuspana tiene una población de 165 729 hab, de los cuales 70.393 son hombre y 72,561 mujeres. Según el sistema nacional de vigilancia epidemiológicas (SUAVE) las enfermedades crónicas degenerativas siguen siendo persistente en la ciudad de Macuspana, ya que en los últimos 5 años se ha mantenido la tendencia de casos, en el año actual van un total de 793 casos, lo que indica que superara al año anterior el cual presento un total de 915 casos. Al considerar las estadísticas antes mencionadas, la hipótesis que se plantea para esta investigación es la siguiente:

la viabilidad de que los habitantes de la ciudad de Macuspana la demanda para la implementación de un centro integral de nutrición que permita combatir la obesidad y la obesidad mórbida a través de planes alimenticios correctos, atención psicológicas y rutinas que incrementen la actividad física que logren un estilo de vida saludable. siendo esto un proyecto de inversión económicamente viable.

Marco Conceptual.

Realizar un proyecto de inversión requiere conocer los conceptos básicos que se utilizan y requieren, de los cuales se hablarán en este capítulo, se utilizan los más específicos y prácticos que faciliten la comprensión y explicación de dicho proyecto.

Plan de negocios: Un plan de negocios es un documento de análisis para la toma de decisiones sobre cómo llevar a la práctica una idea, iniciativa o proyecto de negocio. Tiene entre sus características ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho o área de oportunidad, en el que se evidencie la rentabilidad, así como la estrategia a seguir para generar un negocio viable. Un proyecto debe ser una solución inteligente al problema de la satisfacción de las necesidades, que pueden ser de diversa índole: alimentación, salud, vivienda, recreación, comunicación, infraestructura, etc., entre otras (Proyectos de Inversión, 2012)

Proyecto: Un proyecto se limita a describir un conjunto de actividades que se tienen que realizar para lograr un objetivo particular, con un costo y tiempo determinado.

Proyecto de inversión: Una serie de planes que se piensan poner en marcha, para dar eficacia a alguna actividad u operación económica o financiera, con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones y obtener una retribución. Consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos.

Inversión: Conjunto de recursos que se utilizan para producir algún bien o servicio, que genere una utilidad

Beneficiarios del proyecto.

El presente proyecto es para todas las personas que radiquen en la ciudad de Macuspana que esté interesado en mejorar su salud y tengan cumplida la mayoría de edad, en caso de no cumplir con la mayoría de edad, deberá contar con un tutor o representante.

Personas que sufran de alguna enfermedad crónica degenerativa y sobrepeso o síndromes alimenticios podrán utilizar el servicio para recibir la atención adecuada y profesional para programar su mejor plan para mejorar la calidad de vida.

Objetivo.

Actualmente el mantener una salud física es de preocupación en las personas y crear un centro de nutrición integral ayudara a combatir el problema de la obesidad y el sobrepeso que es realmente preocupante para nuestra sociedad, que la población cuente con un lugar donde encuentren opciones que les provean los medios para llevar una vida saludable y de buenos hábitos alimenticios, programas de ejercicio y ayuda o terapias psicológicas. El propósito es mandar un mensaje para llevar una vida saludable y hacer deporte y que llegue a las generaciones más jóvenes para que eviten los riesgos que genera no llevar una vida saludable.

Justificación e importancia.

Un Centro de nutrición integral que brinden las comodidades y satisfagan las necesidades de los usuarios, se presenta como una necesidad imperiosa en los momentos actuales. Es por eso que el presente proyecto de inversión para la implementación de un centro de nutrición integral en la ciudad de Macuspana redundará de importancia y necesidad para que las personas interesadas en realizar actividad física, tener un control alimenticio y atención psicológica cuenten con un lugar cómodo y dotado de todo lo necesario y el servicio sea de calidad.

Por otro lado, es pertinente elaborar y ofertar este proyecto de inversión, para despertar el interés de empresarios emprendedores; así como también de instituciones que tienen afinidad con las actividades físicas, implementado una

empresa que favorezca mejorar económicamente como empresarios y desde luego mejore el servicio social que oferta por el bien de la comunidad.

Productos o servicios a ofrecer

ofrece el servicio de atención nutricional oportuna y de calidad, con la finalidad de prevenir y disminuir enfermedades que ponen en riesgo la salud del paciente.

El área de nutrición busca prevenir los riesgos relacionados a problemas nutricionales, promover estilos de vida saludables, definir las necesidades nutricionales del paciente, realizar evaluaciones nutricionales para determinar su estado de salud en general, brindar tratamiento nutricional a los pacientes según sus necesidades o enfermedades y promover la educación nutricional para lograr cambios en los hábitos alimentarios y de salud en general. Los servicios que oferta el centro de nutrición integral son los siguientes:

- Servicio de orientación nutricional en adolescentes, en el adulto, en el adulto mayor y en el deportista.
- Tratamientos nutricionales en patologías
- Atención y planes de alimentación para los problemas de Obesidad
- Atención y planes de alimentación para los problemas de Dislipidemias
- Atención y planes de alimentación para los problemas de Diabetes Mellitus
- Control y seguimiento en la Hipertensión arterial
- Entrenadores físicos

Justificación del proyecto.

Aportes sociales.

Contribuir a la cultura de una buena alimentación es una de las metas de esta empresa, así como fomentar la buena costumbre de hábitos de ejercicios para mantener el cero sedentarismo, mantener una buena salud física si no también mental.

Aportes económicos.

El empleo de personal médico será uno de los aportes en Macuspana Tabasco del centro de nutrición integral sí de activación física ya que contempla emplear personal para el área psicológica, nutricional, administrativa, conserjería y física, Teniendo como resultado la generación de empleos en diversas ramas.

A cambio del pago por los servicios prestados del centro integral de nutrición y activación física, las personas contarán con el servicio psicológico y seguimiento físico, Así como el control de sus hábitos alimenticios, Servicios con los que no cuentan en otras empresas.

Aportes tecnológicos.

Cada día se crean nuevas tecnologías que aportan al desarrollo de la sociedad, facilitando su vida y las tareas que cada una de ellas desarrolla, El ciudad de Macuspana Tabasco no cuenta con un centro de nutrición integral y de activación física, por lo cual, la construcción de un sitio que cuente con estas nuevas tecnologías será de gran importancia servirá de motivación para aquellas personas que han deseado contar con lugar donde se les asesore en su alimentación y actividades para la condición física.

La instalación contará con equipos para gimnasio Especializados y de buena calidad para facilitar su un Uso, En la ciudad de Macuspana a pesar de haber gimnasios con equipos e instrumentos para la capacitación física no cuentan con los equipos adecuados y cómodos además de no contar con personal certificado y preparados

para la asesoría no cuentan con equipo médico capacitado para guiar física y psicológicamente a las personas A pesar de que ellos pagan una suscripción.

Estudio De Mercado

El producto.

El equipo que se empleará son bienes duraderos, los cuales requieren de mantenimiento cada cierto periodo de tiempo para Su correcto funcionamiento, A cambio del pago, Se brindarán los servicios de la asesoría no nutricional y psicológica. Otro aspecto importante que se ha observado en las empresas que se dedican a la activación física no cuentan con la higiene adecuada para la utilización de los equipos ya que después de emplearlos no son acendrados. Nuestro producto es un bien mueble, duradero, De inversión y complementario.

Perfil del consumidor.

La empresa se orientará en los clientes potenciales según su grado de predominio, ya que un consumidor satisfecho puede recomendar el servicio con sus familiares y amigos. El perfil del consumidor que desea adquirir los servicios brindados en nuestra empresa deberá estar constituido por jóvenes adultos, adultos los cuales tengan una preocupación por su aspecto físico y el cuidado de su cuerpo, estas personas tienen la posibilidad económica de destinar parte de sus recursos hacia este sentido. En el caso de las personas mayores que se presenten para llevar un control de sus enfermedades crónicas degenerativas serán atendidas por el personal profesional de la salud.

Los clientes de esta empresa serán todas las personas que viven en ciudad de Macuspana tabasco y que quisieran realizar algún deporte o ya lo practiquen, recibir atención nutricional y psicológica, pero todo esto se recibirá en un solo lugar, en el centro integral de nutrición y activación física.

La demanda.

Se tiene como propósito identificar los aspectos habituales que caracterizan a los demandantes del servicio a ofrecer. Para el estudio de este apartado se emplea herramientas de investigación de mercado, basadas en los resultados que se obtuvieron en la investigación de campo aplicada a la población que reside en la zona de afluencia donde se ubicará el proyecto.

La demanda del proyecto es de tipo concreto en este caso local, ya que centra en la ciudad de Macuspana tabasco. Se opta por la ciudad de Macuspana tabasco principalmente por la ubicación y porque tienen las características del tipo de paciente al que nuestra características u ofertas se inclinan: hábitos deportivos y educación en la correcta a alimentación.

Entre los clientes se recalcan los siguientes:

- Niños: Ya que nuestra oferta abarca a pacientes menores a 15 años, en este caso habrá que planear las actividades que más les gusten y las que puedan realizar.
- Jóvenes: Personas entre 15 y 30 años que buscan una vida sana y se preocupan por la buena apariencia, pero no tienen un antecedente deportivo o no tienen la costumbre de ejercitarse, en cuyo caso son los clientes que resultan ser la mayoría.
- Halterofilia o personas físico Culturistas: Personas entre 15 y 30 años, que ya cuentan con un historial deportivo previo, necesitan una guía correcta de entrenamiento para que no haya consecuencias que puedan repercutir su estado físico.
- Adultos sin condición: personas mayores de 18 años, que asisten a un gimnasio, pero no constan de una base física óptima, por lo que se involucrarlos de manera enérgica en sus mejoras físicas para que estén a gusto con los resultados de su trabajo que se está realizando, estas personas suelen realizar actividades de sostenimiento y bajo riesgos.

La oferta.

Los competidores en el mercado del producto.

se identificó quiénes son los competidores: Club petrolero h sección 14, RRA Brute Force Gym, Ovando GYM, Gimnasio Star GYM y Cazador GYM, el análisis de precios me permitió comparar precios de los competidores y cuánto es lo que están dispuestos a pagar los posibles clientes, el análisis de comercialización se conforma de las estrategias que se utilizarán de acuerdo al precio para poner este nuevo servicio en el mercado y la publicidad con la que se contará que serán básicamente; spots de radio, volantes publicitarios y pagina web difusiones a través de las diferentes redes sociales como Facebook, twitter, Instagram y WhatsApp.

Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Como ya se mencionó los gimnasios que se encuentran en la ciudad de Macuspana, tabasco, como son: Club petrolero H sección 14, RRA Brute Force Gym, Ovando GYM, Gimnasio Star GYM y Cazador GYM

Club petrolero h sección 14: Es una de los grupos más grandes del país, ya que pertenece a la empresa PEMEX, pero al ser exclusiva de los trabajadores de este sector petrolero no cuenta con un acceso al público general con una amplia gama de servicios, solo cuenta Con una sola sucursal en la ciudad de Macuspana, además con una ubicación estratégica. Sus precios se encuentran entre los más altos del mercado.

RRA Brute Force Gym: Es una empresa local que cuenta hasta el momento con 1 centro uno ubicado en una colonia de poco tránsito, sus precios se encuentran entre los más altos ya que se debe de cubrir una membresía mensual y posteriormente un mantenimiento.

Ovando GYM : Es una empresa local cuenta con una sola sucursal además de las dos empresas anteriormente mencionadas Incluyendo esta empresa, no cuentan con servicios de atención psicológica y asistencia nutricional. Su costo no es muy elevado De hecho es una de las empresas que mantienen un costo bajo, pero sus equipos no han sido actualizados desde su creación desde hace más de 20 años

Gimnasio Star GYM Es un gimnasio pequeño, donde el rango de precios se encuentra entre el promedio de mercado, no pertenece a ninguna cadena, no tiene una estrategia de mercado agresiva, brinda servicios básicos.

Cazador GYM: Es un gimnasio pequeño de mango rango de precio no se ha actualizado más de 5 años Ha venido a la baja no tiene una estrategia de mercado agresiva y brinda servicios básicos.

Consultorios Nutricionales: Brindan asesorías nutricionales, producen y distribuyen dietas de acuerdo a la patología del paciente, no tienen alguna estrategia, Sólo se dedican a la asignación de dietas y control del paciente más no llevan una terapia psicológica que ayude al paciente a controlar su ansiedad.

Estrategias de mercadeo.

Las técnicas de promociones será acudir a las empresas que se encuentren en La Ciudad de Macuspana y realizarle una valoración nutricional a fin de saber en qué estado se encuentran y ofrecer la prestación del servicio, así mismo acudir a las escuelas y realizar las valoraciones para saber en qué estado nutricional se encuentran los niños y maestros, de igual forma acudir con las empresas aseguradoras para realizar la valoración a sus clientes, de tal forma que quienes se encuentren en riesgo puedan adquirir los servicios del centro,

En términos reales, significará un ahorro para las aseguradoras teniendo en cuenta la disminución de pagos de pólizas, por problemas asociados a la obesidad y sobrepeso.

Con la realización de este capítulo se determina que las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto, el análisis de los datos obtenidos en el cuestionario aplicado a la muestra nos indica que se puede seguir con la creación de dicho centro, ya que se obtuvo que si hay demanda y población suficiente para ello, además de obtener información relevante a cerca de que prefiere el cliente en cuestión de horarios y costos.

Mercado de insumos.

se analizan aspectos como la localización del proyecto, volumen, costos de materia prima e insumos, descripción del área donde se realizará el servicio, descripción de la prestación del servicio, distribución de las áreas y el mobiliario, que conforman el estudio técnico.

Aspectos a tener en cuenta.

La realización de este estudio aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación, esto es: tecnología; magnitud de los costos de inversión; recursos, provisiones para la nueva unidad productiva. Las unidades y términos esperados en este estudio son heterogéneos tales como: volumen, distancia, tiempo, unidades monetarias; así como coeficientes e índices de rendimiento.

Selección de proveedores insumos.

Proyección de los precios del producto y los insumos.

Es una parte importante para dar un buen servicio, por lo tanto, es fundamental precisar las características de la materia prima que se integraran a ellos, e incluso, se deben detallar los insumos adicionales que se usaran durante el proceso de servicio. La materia prima e insumos comprende los rubros que intervendrán en la operación normal de la empresa, mediante la cotización con diferentes proveedores de estos recursos a modo de minimizar los costos del proyecto, sin que ello signifique sacrificar la calidad de los mismos. En términos generales, la inversión en mobiliario y equipo comprenderá los siguientes rubros:

Tabla 1.1

Materia prima (precios al mes de julio de 2021 cifras expresadas en pesos moneda mexicana)

Área	Descripción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costos Mensuales
Oficina	Papelería y accesorios para oficina y consultorios	Varios	-	\$1,964.00
Todas	Productos de limpieza para todas las áreas del centro (baños, alberca, instalaciones)	varios	-	\$736.00
Todas	Productos de higiene personal (papel de baño, jabón líquido de manos)	Varios	-	\$ 3,565.00
TOTAL			-	\$6,265.00

Fuente: Elaboración propia con base en cotización propia de costos.

Tabla 1.2

Control de Insumos.

No.	Partida	Costo Mensual
1	Luz	\$ 5,000.00
2	Agua	\$ 2,000.00
3	Teléfono	\$800.00
Total		\$7,800.00

Fuente: Elaboración propia con base en cotización propia de costos.

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. En este punto no se presentó ningún problema ya que la materia prima e insumos de los que se harán uso, son fáciles de adquirir y se encuentran cerca de la localización del centro al ser distribuidos por cualquier centro comercial.

La Organización.

Factores organizacionales a utilizar.

Estructura legal.

Para fines fiscales, es necesario definir si una persona o un grupo de personas realizarán sus actividades económicas, constituyéndose como persona física o como persona moral: •

- Persona física: es un individuo con capacidad para contraer obligaciones y ejercer derechos.
- Persona moral: es una agrupación de personas que se unen con un fin determinado, por ejemplo, una sociedad mercantil, una asociación civil.

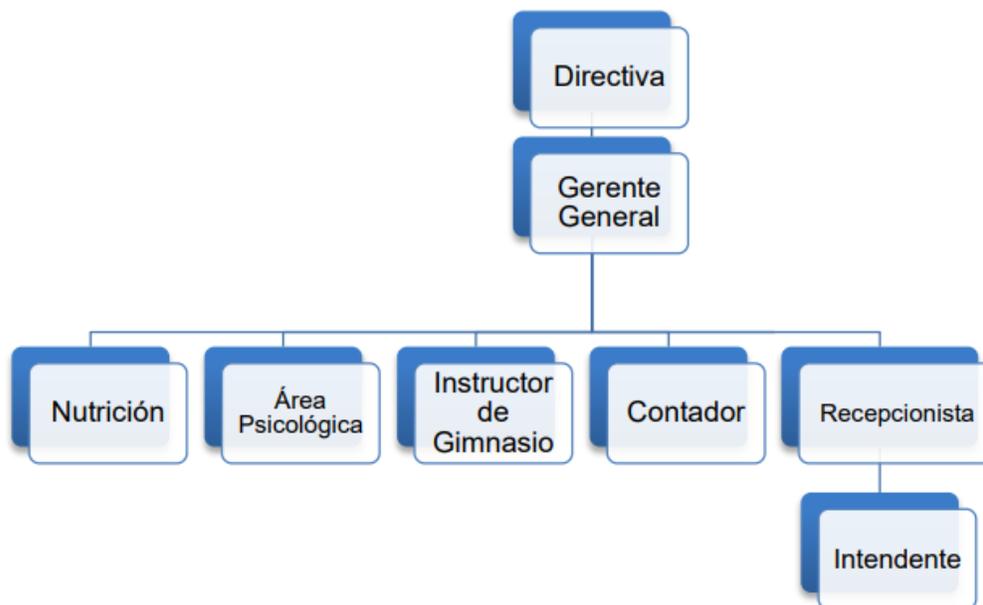
De acuerdo a los tipos de Sociedades Mercantiles que existen, se optó por constituir la empresa bajo la denominación Sociedad Anónima de ingresos variables, ya que considero que este es el tipo de sociedad más viable para los socios.

Art. 87. Sociedad Anónima es aquella que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

Estructura administrativa.

Organigrama.

Figura 1.1. Organigrama general del centro integral de nutrición y activación física



Descripción de las funciones.

Junta directiva: Grupo de socios los cuales tendrán reuniones con el gerente general el cual les explicara los informes de manera periódica y también los nuevos movimientos en la empresa para que cada miembro de la junta directiva pueda hacer uso de su voto y estar o no de acuerdo.

Gerente: constante comunicación con la junta de directiva para establecer metas, presupuestos, zonas de promoción, estrategias de ventas. Es el que dirigirá la empresa para que se lleve una buena administración teniendo: planificación, dirección, coordinación, recursos humanos y decisiones operativas generales.

Psicólogo: Se encargará de ayudar a los pacientes o el cliente a resolver sus problemas emocionales los más importantes: problemas de conducta y trastornos alimenticios, así como a llenarlos de motivación para continuar con sus actividades en el centro de nutrición integral y activación física en la ciudad de Macuspana tabasco.

Nutriólogo: Se encara de hacer la valoración nutricional del paciente para hacer un diagnóstico de acuerdo a su peso, talla, masa corporal, etc. Y determinar si el individuo está sano, en riesgo o enfermo. Después de determinar su estado de salud va a poder hacer su prescripción del tratamiento explicándole de cómo debe llevar a cabo su dieta, también dará platicas y orientación nutricional a los clientes

Contador: El contador solo prestará sus servicios cada fin de mes y será de contratación privada o de subcontratación, con el fin de tener los trámites fiscales en regla, hacer el control de expediente fiscal electrónico y físico, así como elaboración y presentación de declaraciones informativas mensuales.

Instructor del gimnasio: Determinará las rutinas de ejercicios basado en su experiencia, planificar diferentes rutinas para obtener mejores resultados, y basándose en la maquinaria y equipo que se encuentre dentro del gimnasio, así mismo deberá informar al gerente el programa que tendrá como régimen físico o de entrenamiento que será proporcionado a los clientes.

Recepcionista: la cortesía es una cualidad muy importante en los miembros de toda empresa, Dar la bienvenida al público que solicita información del Centro de Nutrición Integral, atender a los clientes y pedirles que se registren para poder canalizarlos según su cita con el personal ya sea en consulta de nutrición, consulta psicológica o alguna área de activación física. También deberá proporcionar de sanitizante antes de entrar al área para mantener la asepsia lo más posible que sea. Verificar que los usuarios no entren con alimentos y mascotas a las instalaciones.

Instructor de niños: Su responsabilidad es diseñar un programa de actividades para niños menores de 15 años, participara en el desarrollo integral del individuo, en la promoción de la salud, prevención de enfermedades y en su rehabilitación física; contribuyendo en la calidad de vida del individuo, grupos y colectividades.

Intendente: Se encargará de mantener limpio las diferentes áreas de las instalaciones, tener limpios los vidrios de cada área, , mantenimiento en las áreas verdes, tener limpio y con buen abastecimiento de productos necesarios en los baños y regaderas, tener el piso limpio de la alberca, los baños y regaderas para evitar probables accidentes, limpieza en los consultorios, área de recepción, los diferentes talleres, así como la asepsia de los equipos del área del gimnasio entre cada cambio de usuario.

Requisitos para ocupar los cargos y funciones específicas.

Reclutamiento y contratación.

Reglamento interno de trabajo.

Estructura salarial y prestacional.

El salario que se dará al personal por el desempeño de sus funciones o de sus servicios, se desglosa de la siguiente manera, incluido el pago de prestaciones que dicta la Ley, como lo es: la cuota del IMSS, cuota del Infonavit, ISR, Aguinaldo, Vacaciones, Prima Vacacional. Los sueldos se fijaron según la Ley federal del trabajo (LFT) y en la página de mi salario en el cual muestra el salario mínimo, salario máximo y promedio de diferentes oficios y profesiones. Artículo 83.- El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera. En ningún caso el sueldo será inferior al que corresponda a una jornada diaria.

Tabla 1.3. pago a personal.

Puesto.	Pago mensual
Gerente	5,000.00
Contador	50,000.00 (pago anual)
Recepcionista	3,000.00
Intendente	3,000.00
Entrenador	4,000.00
Psicología	4,000.00
Nutrióloga	4,000.00
Total	28,000.00

Marco Financiero

Inversiones del proyecto.

Para tal efecto, el monto de inversión total requerido se sintetiza en tres partes:

Inversión Fija: La inversión fija del proyecto contempla la inversión en terreno, obras físicas; así como la adquisición de mobiliario y equipo, entre otros, para el inicio de operación. Por lo tanto, la inversión fija total de este proyecto se desglosa de la siguiente manera:

Tabla 1.4 Inversión fija total.

Concepto	Pesos MXN
Obra Civil	4,964,848.87
Terreno	3,859,375.00
Oficina	30,134.00
Equipo de Cómputo y Tecnología de la Información	29,930.00
Aparatos y accesorios de ejercicio	264,450.00
Equipo Auxiliar	5,500.00
Equipo para la cafetería.	33,499.82
Total Inversión Fija	9,187,737.69

Inversión Diferida: Esta inversión se refiere a las inversiones en activos imperceptibles o tangibles, los cuales se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del negocio.

Tabla 1.5. Inversión diferida total.

Concepto	Pesos MXN
Constitución legal de la empresa	5,000.00
Licencias de construcción y uso de suelo	62,273.13
Número Oficial	257.99
Permiso de anuncio	243.06
Contrato de energía eléctrica	9,000.00
Elaboración del Proyecto de Inversión	25,000.00
Total Inversión Diferida	101,774.18

Capital de Trabajo: Compone el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto, cuya función costa en financiar el desfase que se produce entre los egresos y la generación de ingresos de la empresa, es decir financiar la primera producción antes de percibir ingresos. El capital de trabajo necesario para poner en marcha nuestro el proyecto, es:

Tabla 1.6.

Concepto	Pesos MXN
Total inversión fija	6,320,000.00
Total inversión diferida	178.000.00
Total inversión capital de trabajo	28,000.00
Total	6,526,000

Evaluación financiera.

La evaluación financiera de un proyecto, es una parte imprescindible en el desarrollo que se llevará a cabo para poder tomar nuestras decisiones en el proyecto porque permite analizar si el proyecto será rentable y formen una base estable para los inversionistas. También es un instrumento útil para el estudio de tácticas de salvar costos.

Periodo de recuperación de la inversión.

Es un modelo para el análisis de proyectos de inversión que nos permiten determinar el lapso de tiempo que nos tomaría recuperar la inversión realizada para poner en marcha un proyecto.

Tabla 1.7.

Proyección de clientes.

Servicio	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Familiar	16	20	25	32	40	49	60	75	90	120
Adulto	15	19	24	30	39	45	60	70	90	151

Servicio	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Familiar	3,500	3,600	7,571.20	7,874.05	8,189.01	8,516.57	8,857.23	9,211.52	9,579.98	9,963.18
Adulto	1,250	1,300	2,704.00	2,812.16	2,924.65	3,041.63	3,163.30	3,289.83	3,421.42	3,558.28

Tabla 1.8

Presupuesto de ingresos anuales (Pesos Mexicanos).

Concepto	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Serv. Integral Adultos	464814	604258.2	785535.66	1021196.36	1327555.265	1725821.845	2243568.4	2916638.92	3791630.595	4929119.77
Serv. Integral Familiar	1354600.8	1760981.04	2289275.35	2976057.96	3868875.345	5029537.95	6538399.335	8499919.135	11049894.88	14364863.34
Cafetería	48000	52800	58080	63888	70276.8	77304.48	85034.93	93538.42	102892.265	113181.49
TOTAL	1867414.8	2418039.24	3132891.01	4061142.32	5266707.41	6832664.275	8867002.665	11510096.48	14944417.74	19407164.6

Presupuesto de gastos.

Este presupuesto comprende costos de producción (directos e indirectos), gastos de operación (gastos de venta, de administración y financieros).

Los costos directos de producción son aquellos que intervienen directamente en la producción de un bien u ofrecimiento de un servicio; los costos indirectos de producción son también manos de obra, materia, y otros gastos, que, a diferencia de los primeros, éstos operan de manera indirecta al no intervenir en la transformación de materias primas.

Para los gastos de operación, son aquellas erogaciones necesarias que en adición a los costos de producción sirven para el funcionamiento normal de la empresa.

Tabla 1.9

Presupuestos de egresos anuales.

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Limpieza y mantenimiento	12,903.00	13,419.12	13,955.89	14,514.12	15,094.69	15,698.47	16,326.41	16,979.47	17,658.65	18,364.99
Personal Operativo	144,000.00	149,760.00	155,750.40	161,980.42	168,459.64	175,198.02	182,205.94	189,494.18	197,073.95	204,956.90
Total de Costos directos	156,903.00	163,179.12	169,706.29	176,494.54	183,554.32	190,896.49	198,532.35	206,473.65	214,732.59	223,321.90
Energía eléctrica, agua y luz	46,800.00	48,672.00	50,618.88	52,643.64	54,749.38	56,939.36	59,216.93	61,585.61	64,049.03	66,611.00
Total de costos Indirectos	46,800.00	48,672.00	50,618.88	52,643.64	54,749.38	56,939.36	59,216.93	61,585.61	64,049.03	66,611.00
Personal Administrativo	126,000.00	131,040.00	136,281.60	141,732.87	147,402.18	153,298.27	159,430.20	165,807.41	172,439.70	179,337.29
Útiles de Oficina	5,892.00	6,127.68	6,372.79	6,627.70	6,892.81	7,168.52	7,455.26	7,753.47	8,063.61	8,386.16
Total Gastos de Administración	131,892.00	137,167.68	142,654.39	148,360.57	154,294.99	160,466.79	166,885.46	173,560.88	180,503.31	187,723.44
Publicidad	72,451.08	76,318.91	79,371.66	82,546.53	85,848.39	89,282.33	92,853.62	96,567.76	100,430.47	104,447.69
Diseño web page	4,000.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gastos de Venta	76,451.08	76,318.91	79,371.66	82,546.53	85,848.39	89,282.33	92,853.62	96,567.76	100,430.47	104,447.69
Total Presupuesto Anual	458,846.08	474,009.71	492,970.10	512,688.90	533,196.46	554,524.31	576,705.29	599,773.50	623,764.44	648,715.01

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de producción que deberá conservar una empresa para resguardar todos sus costos de marcha, sin caer en pérdidas o utilidades.

El nivel de equilibrio se alcanza cuando los ingresos por ventas son iguales a la suma de los costos fijos y variables, siendo ese el nivel en el cual no se pierde ni se gana dinero.

La función de este análisis consiste en que se puede calcular el punto mínimo de producción al que debe de operar la empresa para no contraer pérdidas; al igual que determinar el nivel al que tendrá que producir y vender un bien o un servicio, para que el beneficio que ello genere sea suficiente para cubrir todos sus costos de producción.

Se emplea el método analítico para cotejar el punto de equilibrio durante de la extensión de planeación que consiste en comparar los costos y gastos de una empresa.

$$PE = CF / 1 - (CV / VT)$$

Dónde:

CF = Costo Fijo

CV = Costo Variable

VT = Ventas Totales.

Tabla 1.10

Punto de equilibrio (pesos mexicanos)

Concepto	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Ventas Totales	1867414.8	2418039.24	3132891.01	4061142.315	5266707.41	6832664.275	8867002.66	11510096.47	14944417.73	19407164.6
Costos Fijos										
Salarios de personal.	270000	280800	292032	303713.28	315861.81	328496.285	341636.135	355301.58	369513.645	384294.19
Suministros Oficina	5892	6127.68	6372.785	6627.7	6892.805	7168.52	7455.26	7753.47	8063.61	8386.155
Publicidad	76451.08	76318.905	79371.66	82546.53	85848.39	89282.325	92853.615	96567.76	100430.47	104447.69
Depreciación	320924.81	320924.81	320924.81	314938.81	311945.81	251255.845	251255.845	251255.845	251255.845	251255.845
Amortización	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42	10177.42
TOTAL CF	683445.305	694348.81	708878.675	718003.73	730726.23	686380.39	703378.275	721056.075	739440.985	758561.295
Costos Variables										
Materia Prima	12903	13419.12	13955.885	14514.12	15094.685	15698.47	16326.41	16979.47	17658.645	18364.99
Insumos	46800	48672	50618.88	52643.635	54749.38	56939.355	59216.93	61585.605	64049.03	66610.995
TOTAL CV	59703	62091.12	64574.765	67157.755	69844.065	72637.83	75543.34	78565.075	81707.68	84975.985
Punto de Equilibrio	701013.68	708612.26	720520.295	727433.28	738402.195	692148.34	708107.26	724934.89	742623.735	761173.865
Punto de Equilibrio/ Ventas Totales (%)	19%	15%	12%	9%	7%	5%	4%	3%	2%	2%

Tabla 1.10

Estado de Resultados (Pesos Mexicanos).

Concepto	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Ventas Totales	1,867,414.80	2,418,039.24	3,132,891.01	4,061,142.32	5,266,707.41	6,832,664.28	8,867,002.66	11,510,096.47	14,944,417.73	19,407,164.60
Costo de lo vendido	458,846.08	474,009.71	492,970.10	512,688.90	533,196.46	554,524.31	576,705.29	599,773.50	623,764.44	648,715.01
utilidad Bruta	1408568.72	1,944,029.54	2,639,920.92	3,548,453.42	4,733,510.96	6,278,139.96	8,290,297.38	10,910,322.98	14,320,653.30	18,758,449.59
-Gastos de Administración	131,892.00	137,167.68	142,654.39	148,360.57	154,294.99	160,466.79	166,885.46	173,560.88	180,503.31	187,723.44
-Gastos de Venta	76,451.08	76,318.91	79,371.66	82,546.53	85,848.39	89,282.33	92,853.62	96,567.76	100,430.47	104,447.69
-Gastos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Depreciación y Amortización	328,602.23	328,602.23	328,602.23	322,616.23	319,623.23	258,933.26	258,933.26	258,933.26	258,933.26	258,933.26
UTILIDAD ANTES DEL ISR y PTU	871623.415	1,401,940.73	2,089,292.65	2,994,930.11	4,173,744.36	5,769,457.60	7,771,625.04	10,381,261.08	13,780,786.25	18,207,345.19
ISR (30%)	261,487.03	420,582.22	626,787.80	898,479.03	1,252,123.31	1,730,837.28	2,331,487.52	3,114,378.33	4,134,235.88	5,462,203.56

PTU (10%)	87,162.34	140,194.0 8	208,929.2 7	299,493.0 1	417,374.4 4	576,945.7 6	777,162.5 1	1,038,126. 11	1,378,078. 63	1,820,734. 52
UTILIDAD NETA	784461.0 75	1,261,746 .66	1,880,363 .38	2,695,437 .10	3,756,369 .93	5,192,511 .84	6,994,462 .54	9,343,134. 97	12,402,70 7.63	16,386,61 0.67

Conclusión.

Con base en los resultados de los estudios de análisis y evaluación para comprobar la viabilidad de un proyecto de inversión para la instalación de un Centro Integral de Nutrición y de activación física en la ciudad de Macuspana. Se observó que las condiciones de mercado que caracterizan a este tipo de giro, corresponden a mercados de tipo competitivo, no existe un lugar donde brinden el servicio igual al del centro, pocos establecimientos ofrecen servicios similares a los del proyecto, sin que uno en particular domine todo el mercado.

Los precios y comercialización del servicio a ofrecer, se han ajustado a la decisión basada en la respuesta de las encuestas, y se encuentra por debajo del nivel de precios promedio que cobran otros establecimientos.

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 centro de nutrición integral donde se ofrezca un servicio de manera integral, desde el punto de vista de viabilidad de mercado, lo que permitió continuar con la secuencia del proyecto.

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 (accesorios deportivos y complementos) para determinar en qué medida se puede estimular su venta, así como la introducción de nuevos productos.

Revisar periódicamente las condiciones de los aparatos de ejercicio.

Contar con personal capacitado y experimentado.

En la medida en que la empresa vaya ganando posición en el mercado, o bien; acorde a las posibilidades del proyecto, ampliar los servicios ofrecidos, mediante la introducción de nuevas actividades en otros horarios o bien con una posible ampliación de las instalaciones.

Tomar en consideración que el proyecto puede ser sensible a variaciones en su nivel de ingresos; sería bueno recurrir a más estrategias de comercialización que hagan más atractivos los servicios que se ofrecen.

Bibliografía.

Secretaria de Salud. (12 de abril de 2000). Norma Oficial Mexicana para el manejo de la Obesidad. Recuperado el 23 de octubre de 2012, de <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/174ssa18.html>

SSEM. (01 de Abril de 2011). Combatiendo la Obesidad. Recuperado el 05 de noviembre de 2012, de Secretaria de Salud del Estado de México:

LIR. (25 de 05 de 2012). Ley de Impuestos Sobre la Renta. Recuperado el 28 de 05 de 2013, de Ley de Impuestos Sobre la Renta

ENSANUT. (2012). Recuperado el 16 de octubre de 2013, de Encuesta Nacional de Salud:

<http://ensanut.insp.mx/informes/ENSANUT2012ResultadosNacionales.pdf>

OMS. (2012). Obesidad. Recuperado el 28 de septiembre de 2012, de <http://www.who.int/topics/obesity/es/>