

UNIVERSIDAD AMAZÓNICA DE PANDO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL



PROYECTO DE GRADO

“Estudio de factibilidad para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija”

Postulante: Isvenka Rodríguez Terrazas

Tutor: Ing. Carlos Martin Benquique Claire

Cobija – Bolivia
2023

Dedicatoria

Este proyecto de grado va dedicado especialmente a mis padres Sandro Rodríguez Yoamona e Idania Terrazas Carrillo, por los consejos de seguir luchando a pesar de las adversidades de la vida, el gran amor y el apoyo incondicional que han brindado a lo largo de mi formación profesional, sin ellos de mi lado esto no hubiera sido posible.

También dedicado a mis tres hermanos, para ser su ejemplo a seguir de superación y logros en la vida, brindado mis consejos y mi apoyo incondicional como me la brindaron nuestros padres y así en futuro también los vea logrando ser buenos profesionales.

Agradecimiento

En agradecimiento primeramente a nuestro Dios por brindarme su bendición para que pueda lograr ser profesional sin el esto no hubiera Sido posible.

También a mi familia por estar al pendiente dando su apoyo y por ellos fue mi inspiración para continuar con mi objetivo.

A mis dos seres queridos que partieron a la presencia de nuestro Dios este logro dedicado a ellos también que en vida me apoyaron mucho siempre estarán en mi mente y mi corazón los recordare con mucho amor.

A mis amigos los más cercanos que estuvieron de mi lado en las buenas y en las malas.

Índice

1. Introducción	1
2. Aspectos generales	2
2.1. Título del proyecto	2
2.2. Antecedentes	2
2.3. Beneficiarios directos e indirectos	2
2.3.1. Beneficiarios directos	2
2.3.2. Beneficiarios indirectos	2
2.4. Referencias geográficas	3
2.5. Vías de comunicación	5
2.5.1. Vía aérea	5
2.5.2. Vía terrestre	6
3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	7
3.1. Descripción del problema	7
3.2. Formulación del problema	7
3.3. Justificación	7
3.3.1. Justificación metodológica	7
3.3.2. Justificación práctica	8
3.3.3. Justificación teórica	8
4. OBJETIVOS	9
4.1. Objetivo General	9
4.2. Objetivos específicos	9
5. MARCO REFERENCIAL	10
6. MARCO TEÓRICO	11
6.1. Estudio de factibilidad	11
6.2. Tipos de factibilidad	11
6.3. Factibilidad económica	11
6.4. Factibilidad Operativa	11
6.5. Factibilidad financiera	12
6.6. Factibilidad técnica	12
6.7. Academia de zumba	12

6.8.	Instrucción física	13
6.9.	Microentorno	13
6.10.	Macroentorno	13
6.11.	Estudio de mercado	14
6.11.1.	Demanda	14
6.11.2.	Demanda insatisfecha	14
6.11.3.	Oferta	15
6.12.	Estudio económico y financiero	15
6.12.1.	Inversión fija	15
6.12.2.	Inversión diferida	15
6.12.3.	Capital de trabajo	16
7.	METODOLOGIA	17
7.1.	Investigación descriptiva	17
7.2.	Enfoque cuantitativo	17
7.3.	Método deductivo	17
7.4.	Técnicas e instrumentos	18
7.4.1.	Encuesta	18
7.4.2.	Observación	18
7.4.3.	Población y muestra	19
8.	ESTUDIO DE MERCADO	20
8.1.	Antecedentes del mercado	20
8.2.	Servicio	20
8.3.	Ubicación geográfica del mercado	21
8.4.	Análisis de la población	21
8.4.1.	Universo	21
8.4.2.	Muestra	22
8.4.3.	Resultado y análisis de la encuesta	23
8.4.4.	Demanda y consumidor	29
8.4.5.	Oferta y competencia	30
9.	ESTRATEGIA DE MERCADEO	32
9.1.	Matriz F.O.D.A.	32
9.2.	Filosofía empresarial	32

9.2.1.	Misión	32
9.2.2.	Visión	32
9.2.3.	Valores	32
9.3.	Cinco fuerzas de Porter	33
9.3.1.	Poder de negociación de los clientes	33
9.3.2.	Rivalidad entre empresas	34
9.3.3.	Amenaza de nuevos entrantes	34
9.3.4.	Poder de negociación de los proveedores	34
9.3.5.	Amenaza de productos sustitutos	34
9.4.	Estrategia genérica	35
9.4.1.	Estrategia de diferenciación	35
9.5.	Estrategia competitiva	35
9.5.1.	Estrategia líder de mercado	36
9.6.	Estrategia de marketing Mix	36
9.6.1.	Precio	36
9.6.2.	Servicio	36
9.6.3.	Plaza	37
9.6.4.	Promoción	37
9.7.	Marca, logotipo y Slogan	38
9.7.1.	Marca	38
9.7.2.	Logotipo	38
9.7.3.	Slogan	39
10.	ESTUDIO TÉCNICO	40
10.1.	Tamaño del proyecto	40
10.2.	Ingeniería del proyecto	40
10.2.1.	Edificaciones y distribución	40
10.2.2.	Adecuaciones civiles	41
10.2.3.	Maquinarias	42
10.3.	Recursos humanos operativos	42
10.4.	Recursos humanos administrativos	43
10.4.1.	Estructura organizacional de la academia de zumba fitness	44
10.5.	Muebles y enseres	45
10.6.	Operación y mantenimientos	46

10.7.	Mercadeo y comercialización	47
11.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	48
11.1.	Organización administrativa y legal de la empresa	48
11.2.	Registro en impuestos nacionales	48
11.3.	Registro en Fundempresa	49
11.4.	Licencia de funcionamiento	49
12.	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	51
12.1.	Inversiones	51
12.1.1.	Inversión fija	51
12.1.2.	Inversión Diferida	51
12.1.3.	Capital de trabajo	52
12.2.	Inversión total requerida	52
12.3.	Estructura del financiamiento	53
13.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	54
13.1.	Costos	54
13.1.1.	Costos fijos	54
13.1.2.	Costos variables	54
13.1.3.	Costos anuales proyectados	55
13.1.4.	Costo unitario de producción	55
13.2.	Ingresos	56
13.3.	Precio de venta	56
13.4.	Ingresos anuales proyectados	56
13.5.	Punto de equilibrio	57
13.5.1.	Punto de equilibrio monetario	57
13.5.2.	Punto de equilibrio de volumen	57
13.6.	Estado de pérdidas y ganancias proyectadas	58
13.7.	Estado de flujo de fondos	58
14.	EVALUACIÓN Y FACTIBILIDAD	59
14.1.	Impacto social	59
14.2.	Indicadores de evaluación	59
14.2.1.	Valor actual neto VAN	59
14.2.2.	Tasa interna de retorno TIR	60

14.2.3. Relación beneficio Costo	60
15. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
15.1. Conclusiones	61
15.2. Recomendaciones	62
16. REFERENCIAS	63

Índice de tablas

Tabla 1	Datos para el cálculo de la muestra	22
Tabla 2	Rango de edades del segmento del mercado	23
Tabla 3	Determinación del nivel de conocimiento de la zumba	23
Tabla 4	Nivel de conocimiento sobre los beneficios de realizar zumba e instrucción física	23
Tabla 5	Intención de asistir a una academia de zumba fitness e instrucción física	25
Tabla 6	Frecuencia de asistencia a la academia de zumba fitness e instrucción física	26
Tabla 7	Posibilidad de pago por el servicio en la academia de zumba e instrucción física	27
Tabla 8	Mejor ubicación para la instalación de la academia de zumba fitness en Cobija	28
Tabla 9	Medios y mensajerías para las promociones e información de la academia	28
Tabla 10	Posibilidad de recomendar academia de zumba e instrucción física a otra persona	29
Tabla 11	Proyección de la demanda del servicio	29
Tabla 12	Demanda real del servicio de la academia de Zumba fitness e instrucción física	30
Tabla 13	Actual competencia en el mercado Cobijeño	30
Tabla 14	Oferta proyectada de servicios similares a la propuesta del proyecto	31
Tabla 15	Matriz F.O.D.A, de la academia de zumba fitness e instrucción física	32
Tabla 16	Tamaño del proyecto y capacidad operativa proyectada	40
Tabla 17	Requerimiento para adecuaciones civiles (en bolivianos)	41
Tabla 18	Maquinarias para el área de instrucción física en la academia	42
Tabla 19	Recursos humanos operativos de la academia por hora producida	42
Tabla 20	Recursos humanos administrativos de la academia (en bolivianos)	45
Tabla 21	Muebles y enseres de uso de la academia de zumba	45
Tabla 22	Proyección del presupuesto para operaciones y mantenimientos de la academia	46
Tabla 23	Presupuesto proyectado para mercadeo y comercialización del servicio	47
Tabla 24	Inversión fija (Expresada en bolivianos)	51
Tabla 25	Inversión diferida (Expresada en bolivianos)	51
Tabla 26	Capital de trabajo proyectados para un año (Expresado en bolivianos)	52
Tabla 27	Inversión total requerida para el proyecto (expresada en bolivianos)	52
Tabla 28	Estructura del financiamiento con aporte propio y solicitado (Expresado en bolivianos)	53
Tabla 29	Costos fijos proyectados (expresados en bolivianos)	54

Tabla 30	Costos variables proyectados (Expresados en bolivianos)	54
Tabla 31	Costos consolidados proyectados (expresados en bolivianos)	55
Tabla 32	Costo unitario de producción proyectado (Expresado en bolivianos)	55
Tabla 33	Precio de venta más margen de utilidad deseado del proyecto	56
Tabla 34	Ingresos brutos proyectados (Expresado en bolivianos)	56
Tabla 35	Estado de pérdidas o ganancias de la gestión proyectados	58
Tabla 36	Flujo de fondos netos proyectados (Expresado en bolivianos)	58
Tabla 37	Valor Actual Neto VAN proyectado (Expresado en bolivianos)	59
Tabla 38	Tasa Interna de Retorno proyectado para los cinco años de vida útil	60
Tabla 39	Relación beneficio costo del proyecto (Expresado en bolivianos)	60

Índice de figuras

Figura 1 Referencia geográfica de la ciudad de Cobija	3
Figura 2 Referencia Ubicación para instalación del proyecto	4
Figura 3 Mapa de la ruta nacional 13 desde Pando	6
Figura 4 Análisis porcentual de los beneficios de realizar zumba fitness e instrucción física	24
Figura 5 Análisis porcentual sobre la intención de asistir a una academia de zumba fitness	25
Figura 6 Análisis de la frecuencia de uso del servicio de la academia de zumba fitness	26
Figura 7 Análisis porcentual de la posibilidad de pago	27
Figura 8 Cinco Fuerzas de Michael Porter	35
Figura 9 Marca, Logotipo y Slogan de la Academia de Zumba Fitness	38
Figura 10 Distribución de los ambientes para la academia de zumba e instrucción física	41
Figura 11 Organigrama empresarial de la academia de zumba fitness	45

Resumen

El presente proyecto para la creación de una Academia de Zumba Fitness e Instrucción Física en la ciudad de Cobija toma como referencia a las personas que, les gusta realizar cualquier tipo de actividad física, a fin de mantenerse activos y conservar la salud, se conoce que en la ciudad de Cobija existen muchas áreas y espacios públicos que son utilizados para realizar actividades físicas, se pudo observar que cada barrio cuenta con un espacio para realizar actividades físicas. Asimismo en la elaboración del documento se pudo establecer un objetivo general cuyo objetivo es; Realizar un estudio de factibilidad para una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, asimismo se elaboró todo sustento teórico de la investigación a fin de aportar con conocimiento en el área, se aplicó diferentes herramientas de metodología de la investigación para la recopilación de información del segmento de mercado se aplicó la investigación descriptiva, con un enfoque cuantitativo y el método deductivo de investigación para lo que se utilizó la encuesta, la observación a las personas que realizan actividades física. Asimismo, con el análisis de los indicadores financieros se terminó lo siguiente; un VAN positivo de; Bs83.157,41, TIR de 25% y un RBC de 1.02 bolivianos por lo que se concluye que el proyecto de inversión es factible y por tanto se debe aceptar el proyecto según el criterio de análisis de cada indicador financiero.

Palabras claves: *Factibilidad económica, Valor Actual Neto, Instrucción física*

Abstract

This project for the creation of a Zumba Fitness and Physical Instruction Academy in the city of Cobija takes as a reference people who like to do any type of physical activity, in order to stay active and stay healthy, it is known that In the city of Cobija there are many public areas and spaces that are used for physical activities, it was observed that each neighborhood has a space for physical activities. Also in the elaboration of the document it was possible to establish a general objective whose objective is; Carry out a feasibility study for a Zumba fitness and physical instruction academy in the city of Cobija, likewise all theoretical support of the research was elaborated in order to contribute with knowledge in the area, different research methodology tools were applied for the For the collection of information from the market segment, descriptive research was applied, with a quantitative approach and the deductive research method for which the survey was used, the observation of people who perform physical activities. Likewise, with the analysis of the financial indicators, the following was completed; a positive GO of; Bs83,157.41, IRR of 25% and an RBC of 1.02 bolivianos, therefore it is concluded that the investment project is feasible and therefore the project must be accepted according to the analysis criteria of each financial indicator.

Keywords: *Economic feasibility, Net Present Value, Physical instruction*

1. Introducción

El presente proyecto de grado propone conocer si es factible, la creación de una Academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

Las herramientas de análisis de entorno que se aplicaron para realizar el debido estudio fueron, las conocidas cinco fuerzas de Porter, que permitieron analizar el micro y macroentorno del mercado, la cual es la ciudad de Cobija, además este análisis ayudó a determinar la percepción de los clientes, referente a la propuesta de valor a ser implementada en el proyecto.

De igual manera en el proyecto se logró definir un presupuesto de marketing o mercadeo, el mismo se encuentra constituido por elementos que se consideran importantes para el proyecto y lograr el posicionamiento deseado de la empresa y los servicios en el mercado cobijeño, asimismo se identificó los recursos y requerimientos más las adecuaciones civiles para la implementación de la academia en la ciudad de Cobija, así como los muebles, enseres y otros activos importantes que permiten que la empresa pueda operar de forma adecuada y eficiente.

Dentro de los resultados obtenidos y más importantes, se menciona que se logró determinar la factibilidad del proyecto, tanto económica y financiera que permite demostrar que es viable, por tanto, se debe aceptar el proyecto según los indicadores financieros que demuestran la factibilidad, ya que se tiene la capacidad de generar utilidades, cubrir las responsabilidades y obligaciones y en sus flujos se aprecia flujos positivos del primer año hasta el quinto año de la vida útil del proyecto.

2. Aspectos generales

2.1. Título del proyecto

Estudio de factibilidad para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

2.2. Antecedentes

En Europa se considera que la salud física actual es buena o muy buena, según una encuesta que revela la percepción pública de la salud de los europeos dos años después del inicio de la Covid-19, casi una cuarta parte de los europeos afirma haber reducido su consumo de alcohol y drogas y uno de cada cinco dice llevar ahora una dieta más saludable, sin embargo, mayor número de personas afirman que la pandemia le ha ayudado a hablar de salud física y mental con su entorno personal y profesional. En Bolivia, las personas en general le dan poca importancia al cuidado de la salud, vale decir existe un número reducido de personas que realizan cualquier tipo de actividad física, sin embargo se puede evidenciar que tienen el mal hábito de comer fuera de horarios y no cuidar la alimentación, lo que incrementa el número de personas que sufren de enfermedades cardiovasculares, asimismo en Pando, Cobija se puede apreciar que las personas jóvenes y adultas buscan lugares y compañías para realizar actividades físicas tanto que asisten a gimnasios en el vecino país de Brasil, se puede ver el interés que tienen en cuidar de su salud y bienestar físico.

2.3. Beneficiarios directos e indirectos

2.3.1. Beneficiarios directos

Los Beneficiarios directos del proyecto son; propietarios del proyecto, inversionistas y accionistas que aporten tanto económica como financieramente hablando en el proyecto y que a su vez esperan recibir un margen de utilidad, de la rentabilidad de éste.

2.3.2. Beneficiarios indirectos

En cuanto a los beneficiarios indirectos del proyecto estudio de factibilidad para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se mencionan los siguientes: Colaboradores de la empresa, en todos sus aspectos,

Instructores de la Academia de Zumba, asimismo son considerados beneficiarios indirectos los estudiantes inscritos o matriculados en la academia de igual manera los diversos proveedores de materiales e insumos que la empresa requiera para llevar a delante todas sus actividades propuestas y debidamente descritas en un cronograma de actividades para toda la gestión.

2.4. Referencias geográficas

Se cree que para la instalación del proyecto en la ciudad de Cobija se tiene la información a continuación, Cobija se encuentra ubicado en el departamento Pando, por su ubicación geográfica es considerada una de las zonas fronteriza más importante de Bolivia, Brasil y Perú, debido a esta información que es importante para el proyecto es que se considera que durante todo el año existe un gran movimiento de personas que vienen tanto del interior como del exterior y esto se convierte en una oportunidad para iniciar un emprendimiento con la zumba fitness e instrucción física dentro de la ciudad de Cobija, con la intención de captar el mayor número de clientes, ya que existe también residentes de origen brasileño que por motivos de trabajo o estudio radican en la ciudad de Cobija.

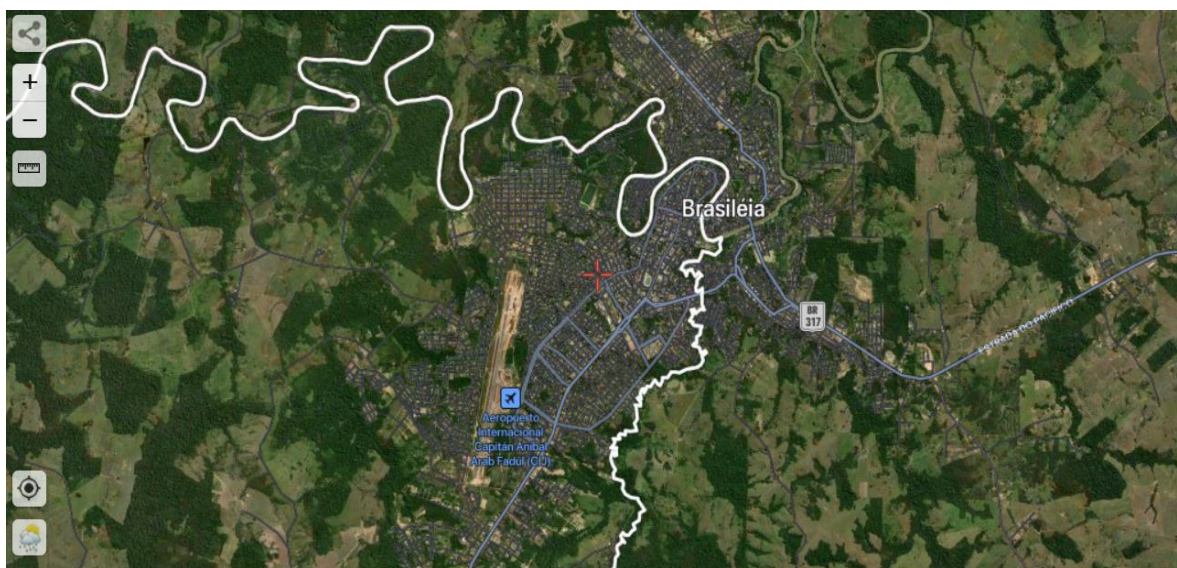


Figura 1. Referencia geográfica de la ciudad de Cobija. Tomada de [Satellites.pro/mapas](https://www.satellites.pro/)

La decisión sobre la localización para instalación del proyecto para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, es un factor importante dentro del proyecto, debido a que determinan en gran manera el éxito del proyecto, ya que esta

variable influye no solo en la determinación de la demanda, por tanto, se piensa en un punto estratégico de la ciudad de Cobija para el establecimiento e instalación de la empresa, ya que se debe no solamente pensar en que parte de la ciudad de Cobija se va implementar el proyecto, sino que debe ser un lugar estratégico y accesible a fin de que las personas y familias en general puedan llegar fácilmente al establecimiento para realizar sus actividades de zumba e instrucción física. En cuanto a los cambios climatológicos y la humedad que presenta la capital del departamento la humedad percibida varía considerablemente, el periodo más húmedo del año dura diez meses entre agosto hasta julio y durante este tiempo el nivel de comodidad es insostenible por lo menos durante el 73% del tiempo el mes que presenta mayor humedad durante todo el año es enero con humedad hasta del 93%.



Figura 2. Referencia Ubicación para el proyecto. Tomada de *Satellites.pro/mapas*

Se prevé que las instalaciones para la instalación y funcionamiento de la academia de zumba e instrucción física en la ciudad de Cobija, será en el Barrio Central, sobre la avenida 16 de julio, casi esquina Ayacucho, frente a la Universidad Domingo Savio, y el Restaurante

Paladar Boliviano brasilero, frente al ex colegio América, se hizo una búsqueda de ambientes que quedaran en una zona accesible y se pudo evidenciar que en la ubicación mencionada se cuenta con el espacio suficiente para la instalación e implementación deseada de la academia de zumba fitness e instrucción física en Cobija.

Asimismo, un factor importante en cuanto a la decisión, para la ubicación de la empresa, fue el que se contara con espacio suficiente para que las personas o clientes de la academia pudieran estacionar sus vehículos sin perjudicar el libre tránsito en la zona, con lo que se concluye que se cuenta con este espacio a fin de que los clientes no tengan que preocuparse para la parte donde van a estacionar sus vehículos.

2.5. Vías de comunicación

Para conectar con el departamento Pando y la capital que es la ciudad de Cobija, se cuenta con las principales vías de comunicación con el departamento, se mencionan las siguientes; vía aérea y vía terrestre, esto para ingresar al departamento Pando, como para salir del mismo.

2.5.1. Vía aérea

Actualmente para comunicar al departamento Pando con el resto del país, se encuentran operando las siguientes empresas de aerolíneas; Boliviana de Aviación, Ecojet, y taxi aéreos Ariel, y ésta opera, exclusivamente a la ciudad de Guayará y Riberalta del departamento del Beni, ya que las aeronaves que se utilizan con las conocidas monomotor, por tanto su capacidad de vuelo y carga es limitada, mientras que para conectar con el resto del país se utilizan las aerolíneas BOA y Ecojet, ya que estas operan con aeronaves de mayor capacidad para pasajeros como de carga, y sus rutas son más extensas a diferencia de la compañía mencionada anteriormente.

3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

3.1.Descripción del problema

En la ciudad de Cobija, existen muchas propiedades particulares que alquilan sus ambientes para que las mismas puedan ser utilizadas como áreas de zumba, o de instrucción física, se puede apreciar de la misma manera que existe una cantidad importante de personas o emprendedores que se dedican a la comercialización de los productos de Herbalife y que dentro de los establecimientos realizan actividades físicas como ser zumba; sin embargo se logra identificar como problema que por lo general todas estas casas en las que realizan zumba, están corto tiempo y luego cierran, lo que genera que las personas constantemente tengan que acudir a nuevos establecimientos para realizar las actividades que son de su agrado, esto ha llevado a que muchas personas también tengan que ir al vecino país de Brasil, a la ciudad de Brasileia en su plaza principal a realizar zumba dos veces por semana ya que aparentemente existe un entrenador que les cobraría lo mínimo por realizar esta actividad. Por tanto, se logra identificar como problema central del proyecto, la carencia de un centro/academia que tenga la capacidad de prestar este servicio y adicionalmente el de instrucción física para las personas, pero se habla de una academia que esté legalmente constituida que cuente con espacios suficientes y que además les garantice a sus clientes que se realizaran las actividades de forma permanente al contratar el servicio por un periodo determinado, según el plan contratado por el cliente, asimismo la razón principal de la creación de la academia es la necesidad que tienen las personas de tener una vida más saludable y eso es lo que el presente proyecto ofrece a sus clientes potenciales.

3.2. Formulación del problema

¿Es factible la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija?

3.3. Justificación

3.3.1. Justificación metodológica

Para la realización del presente documento de grado, se aplica las diferentes herramientas metodológicas a fin de que se logre obtener los resultados esperados que aporten a la

investigación entre los que se puede mencionar los siguientes; la investigación descriptiva, misma que tiene como objetivo describir el fenómeno de estudio desde una perspectiva diferente que incluye el contexto de este, por otro lado se emplea el enfoque cuantitativo ya que se recopila información numérica a partir de la aplicación de una encuesta para conocer la opinión de los potenciales clientes de la empresa, de igual manera se emplea el método deductivo, ya que al manejarse información numérica se requiere que a partir de esta información se puedan tomar decisiones lógicas para resolver la problemática identificada, asimismo para la recopilación de esta información se han empleado técnicas e instrumentos como ser, la encuesta cuyo instrumentos aplicado es el cuestionario, con el que se logra recopilar información de la muestra, que es importante para el proyecto.

3.3.2. Justificación práctica

El presente documento de grado, se justifica de forma práctica ya que aporta información importante y relevante en cuanto a la implementación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, además que toda la información recopilada y expuesta en el documento es directamente obtenida de la muestra, misma que se obtiene de la aplicación de las herramientas metodológicas que permiten la realización de esta tarea, para la toma de las mejores decisiones para el proyecto.

3.3.3. Justificación teórica

En el presente documento de grado, se desarrolla un marco teórico conceptual que da el sustento que la investigación requiere, información que se obtiene de la revisión bibliografía de libros y páginas de internet con fuentes confiables, que aportan con conocimiento al desarrollo del proyecto de grado, asimismo antes de la realización del proyecto de grado, se hizo la respectiva pesquisa en las bibliotecas oficiales de la Universidad Amazónica de Pando, con la finalidad de determinar si habrían documentos similares con lo que se concluye que después de la pesquisa realizada en las bibliotecas de la superior casa de estudios, no se encontró documentos similares, por lo que es una satisfacción aportar a través del presente proyecto con conocimiento y el aporte de autores importantes que dan credibilidad al documento, lo que lo convierte en una referencia para futuras investigaciones que tengan similar contexto.

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo General

Desarrollar un estudio de factibilidad para una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

4.2. Objetivos específicos

- Realizar un análisis del micro y macroentorno con relación a la propuesta del proyecto
- Determinar la demanda insatisfecha y la oferta actual para el proyecto, a través de un estudio de mercado
- Definir las estrategias de marketing apropiadas, para la implementación del proyecto en la ciudad de Cobija.
- Determinar los factores técnicos y administrativos que definirán la factibilidad del proyecto.
- Determinar la factibilidad económica y financiera del proyecto.

5. MARCO REFERENCIAL

Para la realización del proyecto de grado, previamente se realizó el perfil, mismo que fue presentado y aprobado por la docente de la asignatura; seminario de grado de la carrera de ingeniería comercial de la superior casa de estudios U.A.P. posterior a ello con el visto bueno del coordinador a.i. de la carrera, se procedió a la inscripción de este, en el cual a través de una resolución aprobada por el decano del área de A.C.E.F, y se evidenció que no existe ningún documento de grado que haya sido elaborado bajo las mismas características o que llevara similar nombre en la carrera, el área y la superior casa de estudio, asimismo se evidenció de que no existen trabajos que se hubieran realizado y que tuvieran las mismas características en la ciudad de Cobija.

Sin embargo, en el ámbito internacional, se evidencia, que en la universidad EAFIT, Bogotá los estudiantes; Alexandra García Días & Nubia Mendoza Ángel, en el trabajo de grado para optar al título de magíster en administración presentaron como documento de posgrado la investigación titulada “Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de danza del vientre en modo virtual, con sede administrativa en el municipio de Cajaicá, Cundinamarca (2021).

Se evidenció que, en la investigación realizada por los estudiantes de administración de empresas en Bogotá Colombia, los resultados obtenidos no coinciden ni tienen relación con la presente investigación puesto que, el mercado y los segmentos que fueron tomados en cuenta en la investigación son diferentes al que actualmente se considera para la realización del proyecto en la ciudad de Cobija.

6. MARCO TEÓRICO

6.1. Estudio de factibilidad

“Un estudio de factibilidad es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión de continuar o abandonar un proyecto y se aplica ya en la parte preoperativa del ciclo” (Ruiz, 2017, p. 172- 188).

“El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa preoperativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto” (Santos, 2008, p. 11).

6.2. Tipos de factibilidad

Se tienen los siguientes tipos de factibilidad dentro de un proyecto de inversión a corto y mediano plazo.

6.3. Factibilidad económica

Según Luna (1999), “la Factibilidad Económica se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse”.

“La Factibilidad económica se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad” (Collazo, 1995, p. 29).

6.4. Factibilidad Operativa

Según Camacho & Coronel (2018), “La factibilidad operativa consiste en el análisis de los recursos productivos, incluidos los humanos, necesarios para la realización de un proyecto económico”.

Según Herrera, (2012), “Viabilidad Operacional: es la menos técnica pero sí la más importante. Realizar el estudio para analizar si las necesidades del negocio pueden llegar a cumplirse a través de la idea propuesta”.

6.5. Factibilidad financiera

La factibilidad financiera es un componente importante de análisis a la hora de tomar decisiones de inversión en un proyecto, ya que, a través de ésta, se analiza las bondades financieras que éste puede generar para sus dueños, inversionistas o para quienes estén interesados en financiarlos. (Venegas, Espeje, Pérez, & Sedano, 2017, p. 735- 740)

Según Espinoza (2010). La factibilidad financiera se calcula sumando los resultados netos al monto de la inversión inicial hasta llegar a cero, en este caso no se estaría considerando el "valor tiempo del dinero", por esto también es útil calcular el periodo de repago compuesto en el que se incorpora una tasa al flujo de fondos que refleja las diferencias temporales.

6.6. Factibilidad técnica

Según Herrera, (2012). “Es una evaluación que demuestre que el negocio puede ponerse en marcha y mantenerse, mostrando evidencias de que se ha planeado cuidadosamente, contemplado los problemas que involucra y mantenerlo en funcionamiento”.

Según Luna (1999), “Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto”.

6.7. Academia de zumba

Según Oliveira (2014), “Taller de Zumba. En esta clase aumenta la actividad cardiovascular, favoreciendo que se quemen las calorías, y se incorporan movimientos que define en las piernas y los abdominales ya que de esta modalidad es tonificar, moldear y definir los músculos”.

Según Muñoz & Solarte (2017), “La zumba es una disciplina de origen colombiano que combina el ejercicio físico cardiovascular con el baile, preferentemente los ritmos latinos”

6.8. Instrucción física

“El término instrucción física se refiere a la adquisición de los niños y a la capacidad de adaptar y de aplicar una amplia cantidad de movimientos”. (Benegas, 2007, p. 32- 38)

Según Galak (2012), “La instrucción es el caudal de conocimientos adquiridos y el curso que sigue un proceso que se está instruyendo”.

6.9. Microentorno

Según Muro (2017), El microentorno también es conocido como entorno específico, entorno de acción directa o entorno inmediato. Se refiere a todos los aspectos o elementos relacionados en forma permanente con la empresa y que influyen tanto en las operaciones diarias como en los resultados.

El microentorno de una empresa comprende los factores en el área inmediata de operación que afectan su desempeño y la libertad de toma de decisiones. Forman parte del microentorno de una empresa los competidores, clientes, canales de distribución, proveedores y el público. (Orlandini & Ortiz, 2019, p. 79- 92)

6.10. Macroentorno

“Nos referimos a la serie de condiciones o factores que existen y afectan al funcionamiento de todas las empresas y, a su vez, a la economía en su conjunto, en lugar de a un sector o región en particular” (Orlandini & Ortiz, 2019, p. 79- 92).

Según Muro (2017), El macroentorno es el conjunto de factores que existen en la economía, considerada ésta como un todo. A grandes rasgos, el macroentorno incluye las tendencias del producto interno bruto (PIB), la inflación, el empleo, el gasto y la política monetaria y fiscal.

6.11. Estudio de mercado

Según Fernández (2017), Un estudio de mercado es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales que tienen como objetivo obtener información sobre el estado actual de un segmento determinado mercado.

Según Rico (2005), Su finalidad es conocer en profundidad el nicho que se pretende conquistar, como así también su grado de rentabilidad.

“El estudio de mercado te permite saber si ese producto es lo que están buscando, cuánto podrían llegar a comprar, y qué tan fácil es que te descubran y se fidelicen con tu marca” (McDaniel, 2016)

6.11.1. Demanda

Según Critchley (2010), la demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período de tiempo, en un entorno definido de marketing y bajo un programa específico de marketing.

La demanda puede ser definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios en una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, etc.) ya que, sin un parámetro temporal no podemos decir si de una cantidad de demanda crece o decrece. (Madrazo, 2009, p. 1- 8)

6.11.2. Demanda insatisfecha

“Cuando el comprador ingresa a un Marketplace y no encuentra el producto que busca o una oferta adecuada a sus expectativas, se produce lo que llamamos demanda insatisfecha” (Madrazo, 2009, p.12).

Según Critchley (2010), “Es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta”.

6.11.3. Oferta

Según Critchley (2010), Comprende todas las personas, hogares, empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas con los productos de los ofertantes. Son mercados reales los que consumen estos productos y mercados potenciales los que, no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

Según Fernandez (2017), “La oferta total la componen aquellos bienes y servicios producidos dentro del país (territorio económico) más los importados desde el exterior (resto del mundo)”.

6.12. Estudio económico y financiero

Según Castro (2001), “El análisis económico-financiero, también conocido como análisis de estados financieros, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas para diagnosticar la situación de la empresa, detectar reservas y tomar las decisiones adecuadas”.

“Es el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción” (Cuervo & Rivero, 1986, p. 15- 33).

6.12.1. Inversión fija

Según Castro (2001), “La inversión bruta fija se refiere a las compras de activos fijos, como maquinaria, que realiza una empresa durante un período, considerando tanto la inversión en nuevos equipos como la reposición de ellos”.

“Algunos componentes de la inversión fija tienen una duración inferior a la del proyecto. En estos casos son readquiridos mediante una reinversión” (Gelos & Werner, 1998, p. 39)

6.12.2. Inversión diferida

“La inversión diferida son los bienes y servicios intangibles que son indispensables para el desarrollo del negocio, pero que, a diferencia de la inversión fija, no influyen directamente en la producción” (Castro, 2002, p. 29).

Según Miramontes (2003), Estas inversiones se realizan en bienes y servicio intangibles que son indispensables del proyecto o empresa, pero no intervienen directamente en la producción. Por ser intangibles, a diferencia de las inversiones fijas, están sujetas a amortización y se recuperan a largo plazo.

6.12.3. Capital de trabajo

Según Castro (2001), “En resumen, el capital de trabajo es el dinero disponible para cumplir con sus obligaciones actuales a corto plazo”.

“El capital de trabajo es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar el negocio en el día a día, lo que implica el dinero suficiente para compra de mercancías, pago de salarios, de servicios públicos, arrendamientos, etc.”. (Gelos & Werner, 1998, p. 39)

7. METODOLOGIA

7.1. Investigación descriptiva

Estudios de alcance descriptivos: buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Es útil para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de los fenómenos, suceso, comunidad, contexto o situación.

Se utiliza este tipo de investigación para la recopilación de datos de la muestra, que están íntimamente relacionados al tema en desarrollo referente a la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, este tipo de investigación se emplea para describir datos y características de la población o fenómeno de estudio y como tal es el caso se describirá toda la información del segmento que se estudia.

7.2. Enfoque cuantitativo

Se emplea este tipo de enfoque ya que usa la recolección de datos para probar variables, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, se puede decir también que, es un proceso secuencial riguroso, mide las variables en un determinado contexto se analiza las mediciones obtenidas con métodos estadísticos. Asimismo, el enfoque cuantitativo permite analizar el mercado y su percepción en cuanto a la propuesta del proyecto referente a la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, mismo que ayudará con posibles respuestas a la problemática identificada.

7.3. Método deductivo

El método deductivo es una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios que están relacionados con el tema de investigación. Es en este sentido, que también se lo considera como un proceso de pensamiento que va de lo general a lo específico vale decir que se enfoca en recopilar información para realizar el respectivo análisis a fin de determinar conclusiones lógicas para la toma de decisiones en relación a la problemática identificada en la investigación.

7.4. Técnicas e instrumentos

Para la realización del presente documento de investigación, se emplearon técnicas e instrumentos para la recopilación de información, y que a su vez hacen que la información sea más fácil a la hora de realizar el análisis e interpretación.

7.4.1. Encuesta

Se utilizó la encuesta como técnica de recopilación de información de la muestra seleccionada según características homogéneas pertenecientes al segmento, esto fue posible a través de la aplicación de un banco de preguntas en un formulario digital de Google Form, con la finalidad de preservar la salud del investigador ya que aun, continúan los casos de Covid-19, en la ciudad de Cobija, en la no existe ningún tipo de control sanitario y las medidas de bioseguridad son omitidas por la ciudadanía en general.

7.4.1.1. Cuestionario

Como instrumento para la recopilación de información de la muestra, se aplicó el cuestionario, con un banco de preguntas previamente estructuradas, y que están direccionadas a obtener la mayor información de las personas que realizan zumba y que a su vez buscan alguna escuela o centro que les enseñe educación o instrucción física, es importante mencionar que estas preguntas han sido elaboradas previamente con la única finalidad de reunir la información pertinente a la investigación.

7.4.2. Observación

La observación directa se utiliza como una técnica de recopilación de la información ya que se evidenció, que existe un número importante de personas, entre las que cabe mencionar jóvenes y personas mayores que buscan la forma y los lugares para realizar cualquier tipo de actividad, sea zumba o cualquier tipo de actividad deportiva, entonces a través de la observación del investigador y el comportamiento de las personas que buscan este tipo de actividades, es que se obtiene ciertas conclusiones que son de importancia para la investigación.

7.4.3. Población y muestra

7.4.3.1. población

La población para la realización del proyecto para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física es considerada la población en general de la ciudad de Cobija, que realizan algún tipo de actividad física que son semejantes a la propuesta de valor en el presente proyecto de grado.

7.4.3.2. muestra

Para conocer el tamaño de la muestra a la cual se aplicó la encuesta, se emplea la fórmula estadística de muestreo aleatorio simple para poblaciones finitas como se aprecia a continuación.

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

Dónde se entenderá que:

N= tamaño de la muestra a obtener

Z= nivel de confianza

n= Población

P= éxito

q= rechazo

e= Margen de Error

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1. Antecedentes del mercado

En cuanto a los antecedentes del mercado, es de vital importancia para la investigación mencionar y hacer notar que en primera instancia el mercado para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física, es en la ciudad de Cobija, misma que se encuentra ubicada geográficamente al norte del País y a su vez hace frontera con los vecinos países de Brasil y Perú, a su vez Cobija conecta con el resto del territorio nacional a través de la ruta 13 que es la principal vía de comunicación terrestre.

Al ser una ciudad fronteriza, existen una gran cantidad de personas que visitan y se mudan a la ciudad de Cobija, entre las razones principales se menciona, la formación de futuros profesionales en diferentes áreas y especialidades, de igual manera el estilo de vida y cultura de la ciudad de Cobija es diferenciado a comparación del resto del país, ya que en su mayoría las familias tienen raíces brasileñas, sin embargo para los emprendedores, Cobija sigue siendo una tierra de oportunidades para emprendimientos y en el ámbito laboral. Según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la tasa de crecimiento poblacional es del 6.5% por año, por tanto, tiene proyección a convertirse en una población que tiende a crecer por el importante número de familias y personas que migran a esta ciudad en la amazonia.

8.2. Servicio

El proyecto consiste en la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, en cuanto a las características del servicio, la Zumba es una disciplina que se enfoca en; primeramente mantener el cuerpo saludable a través de los movimientos físicos en forma de bailes, por otra parte la zumba y la instrucción física permiten que el cuerpo logre desarrollar y fortalecer la flexibilidad de todo el cuerpo a través del baile, asimismo se puede decir que dentro de los beneficios de la realización de zumba fitness y la instrucción física, mejora el sistema cardiovascular, mejora la coordinación física y la motricidad, se logra quemar gran cantidad de calorías por lo que ayuda a reducir tallas y bajar de peso de forma natural, es muy importante mencionar que para la realización de cada

actividad en sus diferentes horarios, se contará con personal capacitado en el área de educación física, a fin de que se logre prestar un servicio de calidad.

8.3. Ubicación geográfica del mercado

La ubicación geográfica del mercado para la implementación de una academia de zumba fitness e instrucción física es la ciudad de Cobija, misma que se encuentra en la provincia Nicolas Suarez, en el departamento Pando, de igual manera es de vital importancia que para conectar con la ciudad de Cobija y el resto del departamento, se cuenta con las siguientes vía de comunicación: es posible conectar a través de la vía aérea, con las aerolíneas que actualmente operan en el aeropuerto internacional de la ciudad, entre las que se menciona, Boliviana de Aviación BOA, Ecojet, y expresos Ariel. A su vez es posible conectar con el resto del país a través de la ruta nacional 13, con las diferentes empresas comerciales de transporte terrestre, como ser; Flota Yungueña, Trans-Pando, Flota Vaca Diez, Flota Unificado, Trans Manuripi, Etc.

8.4. Análisis de la población

Para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija se ha considerado que la población a la que va dirigido este servicio son las personas de la ciudad de Cobija, que realizan actividades deportivas y de relajamiento o que en su defecto buscan mantenerse saludables y en forma.

8.4.1. Universo

En el presente proyecto de grado, se considera como universo a las personas de la ciudad de Cobija, de 15 años en adelante, que realizan actividades físicas para mantenerse saludables o que buscan de alguna manera bajar o controlar su peso, y que además perciben algún tipo de ingreso fijo, mensual como para cubrir las mensualidades de la academia de zumba fitness e instrucción física.

En la identificación de la muestra para la aplicación de la encuesta se tiene determinado el rango de edades a quienes va dirigido el proyecto, a fin de tener en claro el tamaño de la demanda y su respectiva proyección para la toma de decisiones ideales para el proyecto.

8.4.2. Muestra

Para la determinación de la muestra, y de esta forma conocer la demanda real del proyecto para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se toma como dato la población reportada por el Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, (INE) el cual indica que la proyección poblacional de Cobija es de 58.783 personas, sin embargo, el rango de edades para la determinación del tamaño de la muestra es de 15 años de edad a 35 años de edad.

Para la cual se aplica la fórmula de muestreo aleatorio simple para poblaciones finitas y que se conoce el dato de la población.

Datos

Tabla 1

Datos para el cálculo de la muestra

P =	50%
Q =	50%
N =	38346
Z =	95%
e =	5%

Fórmula estadística de muestreo aleatorio simple

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

Despejando la formula con los valores reales

$$n = \frac{38346 \times 3,8416^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,0025^2 \times (38345) + 3,8416^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{36827}{95,863 + 0,9604}$$

$$n = \frac{36827}{96,823}$$

Tamaño de la muestra calculado a partir del tamaño del universo seleccionado en función al rango de edades previamente seleccionados el cual arroja el siguiente dato como tamaño de la muestra.

$$n = 380$$

8.4.3. Resultado y análisis de la encuesta

Tabla 2
Rango de edades del segmento del mercado

Detalle	Fi	Fr
15 a 19 años	66	0,17
20 a 24 años	98	0,26
25 a 29 años	77	0,20
30 a 34 años	82	0,22
Más de 35 años	57	0,15
Total	380	100%

Se aprecia en la tabla número dos, la participación de una 100% de los rangos de edades seleccionados en la muestra, asimismo se puede apreciar que existe una mayor participación o interés en los rangos de edades de 15 hasta los 34 años.

Tabla 3
Determinación del nivel de conocimiento de la zumba

Detalle	Fi	Fr
Si	295	0,78
No	85	0,22
Total	380	100%

En la tabla número tres (3), se evidencia el nivel de conocimiento que tiene el segmento en cuanto a la zumba fitness y se concluye que, doscientas noventa y cinco personas (295) si, tienen conocimiento de lo que es la zumba fitness, mientras que ochenta y cinco (85) personas, afirma que no tienen ningún conocimiento al respecto, con lo que se concluye que existe un número mayor de personas que sí, tienen conocimiento al respecto de la zumba fitness.

Tabla 4
Nivel de conocimiento sobre los beneficios de realizar zumba e instrucción física

Detalle	Fi	Fr
Si	108	0,28
No	272	0,72
Total	380	100%

Como se aprecia en la tabla número cuatro (4), ciento ocho (108) personas saben sobre los beneficios que trae la realización de zumba fitness e instrucción física, mientras que doscientas setenta y dos personas (272) afirman no tener conocimientos sobre los beneficios de realizar cualquier actividad física.

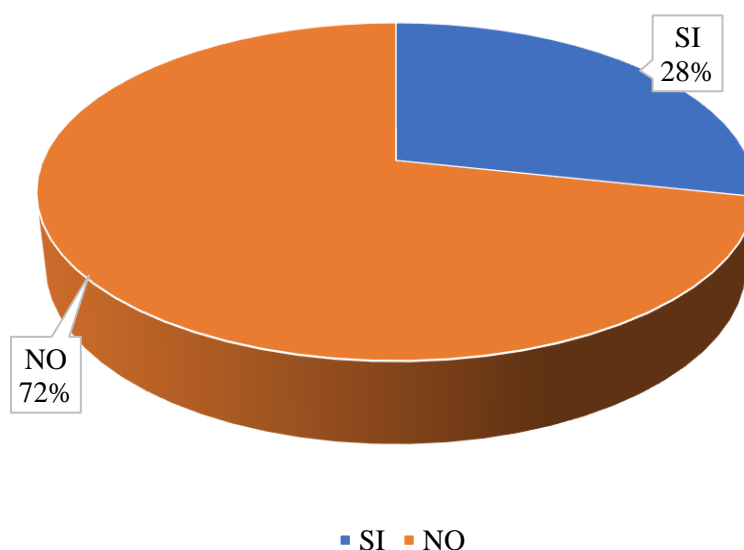


Figura 4. Análisis porcentual de los beneficios de realizar zumba fitness e instrucción física

En la figura número cinco (5), se aprecia el análisis porcentual obtenido de la muestra en cuanto al nivel de conocimiento de los beneficios de realizar zumba o algún otro tipo de actividad física, el veintiocho (28) % de los encuestados indica que si sabe cuáles son los beneficios de realizar actividades físicas, mientras que el setenta y dos (72) % afirma no saber cuáles son estos beneficios o la importancia de realizar actividades físicas de cualquier tipo, esto permite un análisis más amplio en cuanto a la participación de los encuestados, teniendo como resultado, una participación del 100% de la muestra.

Tabla 5
Intención de asistir a una academia de zumba fitness e instrucción física

Detalle	Fi	Fr
Si	111	0,29
No	269	0,71
Total	380	100%

Se plante esta interrogante en la encuesta a fin de saber si las personas están dispuestas a asistir a una academia de zumba fitness e instrucción física de existir, en la ciudad de Cobija, y se logró obtener la siguiente información, ciento once (111) personas, si, están dispuesta a asistir a una academia mientras que, doscientas sesenta y nueve (269) indican que no asistirían a la academia.

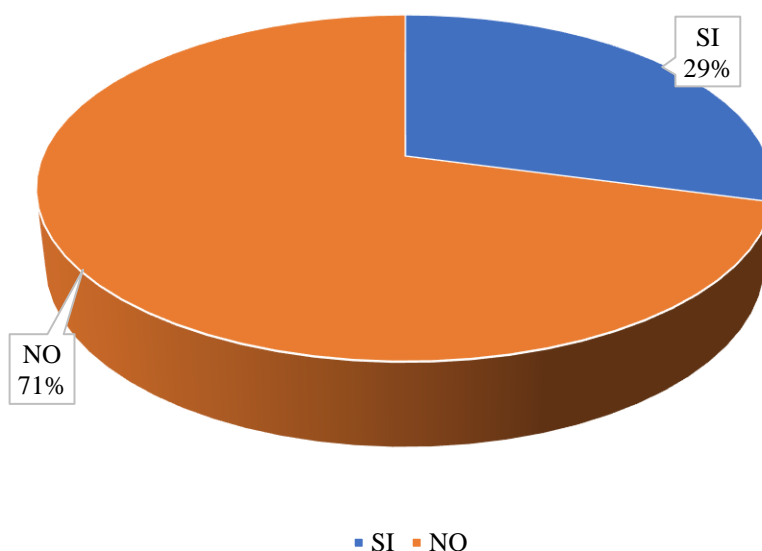


Figura 5. Análisis porcentual sobre la intención de asistir a una academia de zumba fitness

En el análisis porcentual sobre la intención de asistir a una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se obtiene la siguiente información, el 29% de los encuestados, afirma que sí, están dispuestos a asistir a una academia de zumba e instrucción física, mientras que el 71% indica que no estaría interesada en asistir a la academia, con estos datos obtenidos se puede observar que existe una participación del 100% de la muestra con lo que se concluye que la información obtenida del mercado es muy importante para la investigación en desarrollo.

Tabla 6
Frecuencia de asistencia a la academia de zumba fitness e instrucción física

Detalle	Fi	Fr
Todos los días	173	0,46
2 veces por semana	87	0,23
1 vez cada 15 días	95	0,25
1 vez al mes	25	0,07
Total	380	100%

Se plantea esta interrogante a fin de conocer la frecuencia con la que asistirán las personas a la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, con lo que se obtiene el siguiente dato; 173 personas afirman que pueden asistir de forma diaria a la academia, mientras que 87 personas indican que solo podrían asistir dos veces por semana, asimismo 95 personas indican que podrán asistir una vez cada quince días y finalmente tan solo 25 personas confirmaron que podrían asistir una vez al mes a la academia para realizar actividades físicas.

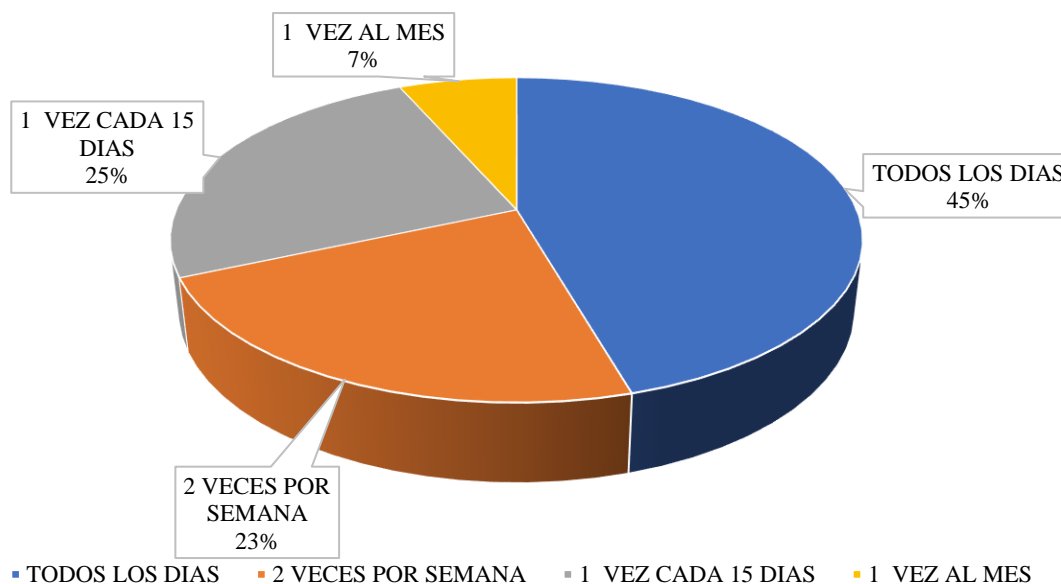


Figura 6. Análisis porcentual de la frecuencia de uso del servicio de la academia de zumba fitness

El 45% de los encuestados afirma que asistiría de forma diaria a la academia de zumba fitness para realizar actividades físicas, el 23% afirmó que asistirá tan solo dos veces por semana, mientras que el 25% y el 7% de los encuestados, indica que asistirá una vez al mes a la academia de zumba fitness e instrucción física, asimismo se aprecia una participación del 100% de la muestra en la aplicación de la encuesta.

Tabla 7
Posibilidad de pago por el servicio en la academia de zumba e instrucción física

Detalle	Fi	Fr
50 a 70 bs	114	0,30
80 a 100bs	186	0,49
Más de 120 bs	80	0,21
Total	380	100%

Se logra, recopilar la siguiente información de la encuesta aplicada a la muestra, 114 personas están en posibilidades de pagar de 50 a 70 bolivianos de forma mensual por el servicio de la academia de zumba, asimismo 186 personas están dispuestas a pagar de 80 a 100 bolivianos por el servicio, finalmente tan solo 80 personas están en posibilidades de pagar más de 120 bolivianos por la realización de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

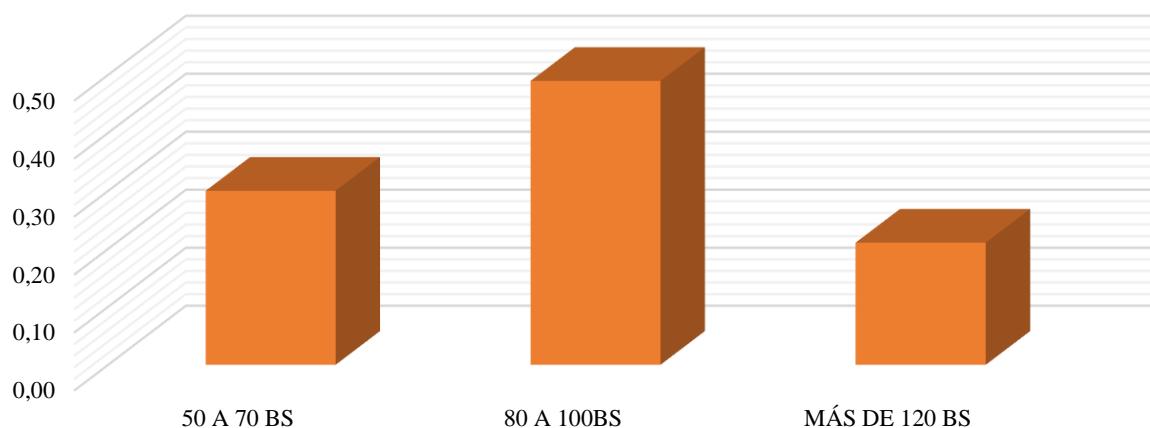


Figura 7. Análisis porcentual de la posibilidad de pago

El 30% de los encuestados, indican que podrían pagar de 50 a 70 bolivianos de forma mensual por los servicios que ofrece la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, el 49% de los encuestados afirma que está dentro de sus posibilidades, pagar de 80 a 100 bolivianos de forma mensual por el servicio, mientras que el 21% indica que puede pagar más de 120 bolivianos de forma mensual por el servicio de zumba e instrucción física. De igual manera se logra obtener la participación del 100 de la muestra a quienes se aplicó la encuesta.

Tabla 8
Mejor ubicación para la instalación de la academia de zumba fitness en Cobija

Detalle	Fi	Fr
Zona Central	112	29%
Barrio Nazaria	79	21%
Barrio 11 de octubre	82	22%
Barrio 27 de mayo	107	28%
Total	380	100%

Se obtuvo la información a continuación, 112 personas recomiendan la zona central para la implementación de la academia de zumba fitness e instrucción física, mientras que, 79 personas afirman que una buena opción sería en el km2 por el barrio nazaria, de igual manera, 82 personas sugieren que el barrio 11 de octubre sería una buena alternativa para la academia, finalmente 107 personas por la afluencia de personas que hay en la zona, recomiendan que podría ser el barrio 27 de mayo.

Tabla 9
Medios y mensajerías para las promociones e información de la academia

Detalle	Fi	Fr
Whatsapp	134	0,35
Instagram	40	0,11
Facebook	71	0,19
Televisión local	68	0,18
Radio	55	0,14
Volantes	12	0,03
Total	380	100%

Desde la percepción de los encuestados, las mejores alternativas para dar a conocer a la academia, los servicios y promociones que esta tenga, se tiene la siguiente información; 134 personas afirman que la mejor opción sería a través de la mensajería de Whatsapp, por otro lado 40 personas afirman que una segunda opción sería Instagram asimismo 71 personas indican que otra alternativa importante es la red social Facebook, de igual manera 68 personas indican que dar a conocer sobre la empresa y los servicios sería óptimo a través de la televisión local, también, 55 personas consideran que una buena alternativa es la radio local y finalmente 12 personas creen que una buena opción sería el uso o distribución de volantes y panfletos en diferentes puntos estratégicos de la ciudad, a fin de llegar a más potenciales clientes en el mercado Cobijeño.

Tabla 10

Posibilidad de recomendación de la academia de zumba e instrucción física a otra persona

Detalle	Fi	Fr
Si	264	0,69
No	116	0,31
Total	380	100%

Se logra obtener un dato importante para el documento de investigación, el cual es; saber si las personas o clientes de la academia de zumba fitness e instrucción física estarían dispuestas a compartir información con otras personas acerca de la empresa y el servicio y se obtuvo los siguientes datos; 264 personas afirmaron que sí, estarían dispuestas a recomendar la academia a una persona más, mientras que 116 personas afirmaron que no estarían dispuestas a compartir la información sobre la academia de zumba y sus servicios.

8.4.4. Demanda y consumidor

8.4.4.1. Proyección de la demanda

Tabla 11

Proyección de la demanda del servicio

Año	Demanda proyectada
Año 1	11.460
Año 2	12.205
Año 3	12.998
Año 4	13.843
Año 5	14.743

Según los datos obtenidos del estudio de mercado y la encuesta aplicada a la muestra, se tiene la demanda proyecta para el año uno de 11.460 y posteriormente se incrementa en un 6.5% según la tasa de crecimiento poblacional dato proporcionado por el INE. Como se aprecia en la tabla número 11, la demanda es creciente en cada año de vida útil del proyecto, vale decir, que considerando el año base, se incrementa para el año siguiente hasta los cinco años de vida del proyecto por tanto se puede decir que el proyecto cuenta con demanda para la implementación de la empresa en la ciudad de Cobija.

8.4.4.2. Demanda insatisfecha

Tabla 12
Demanda real del servicio de la academia de Zumba fitness e instrucción física

Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha
Año 1	11.460	103	11.357
Año 2	12.205	110	12.095
Año 3	12.998	117	12.881
Año 4	14.743	133	14.610
Año 5	14.743	133	14.610

La demanda insatisfecha resulta de la diferencia entre la demanda real, y la oferta proyectada, para el proyecto se realiza la proyección de la oferta con la misma tasa de crecimiento poblacional que se empleó para realizar la proyección de la demanda. Se puede apreciar que, realizando la operación de la demanda proyectada menos, (-) la oferta proyectada, se tiene una demanda insatisfecha o demanda real, de 11.357 para el año uno, siendo este dato positivo y determinante para la realización del proyecto.

8.4.5. Oferta y competencia

8.4.5.1. Competencia

Previa investigación para conocer las empresas que se dedican al mismo o similar rubro, se logró identificar que existen 3 empresas que son consideradas como competencia directa del proyecto ya que, en ocasiones dentro de su plan semanal, les enseñan instrucción física a sus alumnos. Y los otros días de la semana se dedican de forma exclusiva a las clases de zumba.

Tabla 13
Actual competencia en el mercado Cobijeño

Cantidad	Competencias Empresas - competencia	Alumnos inscritos regulares
1	Power Gym	35
2	Gym Paty	38
<i>Actual competencia en el mercado Cobijeño (Continuación)</i>		
3	Zumba MKP	30
Total		103

Se puede observar y considerar como competencia a las siguientes empresas o academias que se encuentran actualmente operando en la ciudad de Cobija, entre las que se menciona, Power Gym, Gym Paty y Zumba MKP, ya que realizan eventos frecuentemente, y por lo general tienen ambiente y espacio para actividades de zumba, según la información recopilada la oferta anual sería de 103. Como sumatoria total de las 3 competencias.

8.4.5.2. *Oferta anual proyectada*

Tabla 14

Oferta proyectada de servicios similares a la propuesta del proyecto

Año	Oferta proyectada
AÑO 1	103
Año 2	110
AÑO 3	117
AÑO 4	124
AÑO 5	133

Para la realización de la proyección de la oferta, se toma como base el año uno, y se le aumenta la tasa de crecimiento poblacional, correspondiente al 6.5% anual según información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas, la cual permite analizar que, durante los cinco años de vida del proyecto existiría una oferta proyectada.

9. ESTRATEGIA DE MERCADEO

9.1. Matriz F.O.D.A.

Tabla 15

Matriz F.O.D.A, de la academia de zumba fitness e instrucción física

Fortalezas		Oportunidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Maquinarias propias para ejercicios físico y zumba. • Profesionales con experiencia en el área de zumba e instrucción física. • Ubicación estratégica de la empresa en el centro de la ciudad. • Diferenciados por la calidad del servicio e innovación constante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento y expansión en el mercado local. • Aplicación de nuevas tecnologías para prestar un servicio de calidad. • Demanda creciente para el servicio. 		
Debilidades		Amenazas	
<ul style="list-style-type: none"> • Poco recurso humano para inicio de actividades. • Servicio susceptible a la competencia desleal en el área de instrucción física. 	<ul style="list-style-type: none"> • La competencia copie el servicio ofertado • Incremento del índice de pobreza en Cobija, según datos estadísticos • Copia de la empresa y el servicio en el vecino país de Brasil. • Tipo de cambio de la moneda de Brasil en relación con el peso boliviano. 		

9.2. Filosofía empresarial

9.2.1. Misión

Brindar salud física y mental a todas las clientes de la Academia, para ayudarle con sus objetivos personales en base a un servicio personalizado.

9.2.2. Visión

Ser una Academia de Zumba e Instrucción física, reconocida en la ciudad de Cobija y en el país, por la calidad del servicio de zumba e instrucción física.

9.2.3. Valores

• Respeto

El respeto es la consideración y valoración especial ante alguien y algo, al que se le reconoce valor social o especial diferencia.

- **Compromiso**

Es cumplir con lo prometido aun ante circunstancias adversas. La palabra compromiso se utiliza para describir una obligación que se ha contraído o a una palabra ya dada.

- **Integridad**

La integridad es la práctica de ser una persona honesta, respetuosa, adherirse a nuestros valores y tomar sistemáticamente decisiones positivas, incluso cuando nadie esté mirando.

- **Pasión**

Emoción o sentimiento muy fuertes. Afición o interés desmedidos por algo. Deseo intenso.

- **Excelencia**

Permite resaltar la considerable calidad que convierte a un individuo u objeto en merecedor de una estima y aprecio elevados.

9.3. Cinco fuerzas de Porter

Para la realización del proyecto de grado, se emplea esta importante herramienta de análisis, para conocer la situación actual del mercado y cada uno de los elementos que lo componen antes de ingresar al mismo.

9.3.1. Poder de negociación de los clientes

Este elemento dentro de la herramienta de análisis del entorno para la instalación del proyecto, permite conocer hasta qué punto el cliente tiene el poder de negociar con la academia, esto puede ser de diversas maneras, sin embargo dentro de lo que es la academia de zumba fitness e instrucción física, el cliente no ejercerá poder de negociación ya que este estará sujetado a los precios y promociones que la empresa tenga en su momento y lo habiliten para que este pueda ejercer el poder de negociar o no.

9.3.2. Rivalidad entre empresas

Ya que, en el mercado actual, existen empresas que estarían prestando similar servicio, es evidente que el deseo de dominar al mercado será inminente, sin embargo, la academia de zumba fitness e instrucción física, logrará ingresar al mercado con un plan de contingencia que le permitirá no solo ingresar, permanecer en el mercado en el largo plazo este plan consistirá en la creación de precios promocionales para estudiantes o clientes nuevos. Además, se incluirá un plan de alimentación personalizado para cada integrante previa valoración médica según las necesidades.

9.3.3. Amenaza de nuevos entrantes

Así, como se planea ingresar y lograr la permanencia en el mercado, la academia de zumba fitness e instrucción física, tendrá su plan estratégico para lograr que no ingresen nuevos competidores copiando el sistema ni los servicios que se realizarán en la academia, esto será posible ya que como estrategia principal se pretende controlar los precios de inscripción y mensualidad.

9.3.4. Poder de negociación de los proveedores

Es muy importante mencionar que el poder de negociación de los proveedores sobre la empresa o academia, se verá limitado a ya que la academia es una empresa que presta un servicio en la que pocos son los materiales que se requieren por parte de los proveedores, por tanto se pretende tener proveedores de algunos insumos para la academia ya que el material utilizado, se comprará una vez cada 3 meses por tanto la frecuencia de compra será menor, y el poder de negociación de los proveedores se verá limitada a esta frecuencia con la que se realizan las compras.

9.3.5. Amenaza de productos sustitutos

En cuanto a los nuevos productos sustitutos en el mercado, es muy importante mencionar que pueden existir similares academias o empresas que copien el servicio, sin embargo como empresa debidamente establecida, se contará con material y planes estratégicos para evitar el ingreso de nuevos sustitutos, no obstante, podrían existir equipos o maquinas que

el cliente puede comprar por cuenta propia para realizar actividades físicas, sin embargo, está claro que las personas prefieren hacer cualquier actividad física en compañía de alguien y nada mejor que en la academia de zumba fitness e instrucción física.



Figura 3. Cinco Fuerzas de Michael Porter Tomada de; @marketingandweb

9.4. Estrategia genérica

9.4.1. Estrategia de diferenciación

Al ser una empresa o academia literalmente nueva en el mercado, en el que ya existe ciertas empresas que prestan similares servicios, la academia de zumba fitness e instrucción física ha optado por este tipo de estrategia, ya que una de las características principales es ofrecer o proponer algo que le haga diferente de la competencia, en este caso se incluye el servicio de instrucción física en los estudiantes inscritos, ya que todo cliente potencial busca algo nuevo e innovador al momento de realizar o ejecutar una decisión personal.

9.5. Estrategia competitiva

La academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, ha elegido como estrategia competitiva para ingresar y permanecer en el mercado.

9.5.1. Estrategia líder de mercado

Este tipo de estrategia se cree que es la ideal y la que mejor se adapta a la academia de zumba fitness e instrucción física, ya que como es parte de su visión en la filosofía empresarial, ser una empresa reconocida a nivel local y nacional la estrategia de mercado le permitirá dominar el mercado en todos sus ámbitos a fin de cumplir con la visión empresarial. Esto será posible a través de estrategias de mercadeo y captación de clientes.

9.6. Estrategia de marketing Mix

Las principales herramientas de la estrategia de marketing son; precio, servicio, plaza y promoción, también la marca, el logotipo y Slogan de la empresa, como se describe a continuación.

9.6.1. Precio

En esta etapa del proyecto, todavía no se conoce el precio del servicio, ya que esto es posible saber cuándo se consolidan todos los costos tanto variables como fijos, para determinar un costo unitario y sobre ese valor aumentar un margen de utilidad, es por ello que se toma como referencia el precio que actualmente ofrecen los gimnasios en la ciudad de Cobija.

9.6.2. Servicio

El servicio que oferta la academia de zumba fitness e instrucción física son los siguientes; zumba para todas las personas que tiene como objetivo mejorar el sistema circulatorio y a su vez el aparato respiratorio mediante el baile de diversos géneros musicales en los que se incluye el ejercicio físico estacionario.

A su vez se ofrece el servicio de instrucción física el cual tiene por objetivo, la realización de ejercicios físicos sin mezclar o combinar la zumba, esto en colaboración de profesionales del área, que brindarán todo el soporte a fin de que el alumno logre alcanzar sus objetivos personales, en cuanto a ganar mayor masa muscular o mantener un cuerpo saludable y vigorizado, los beneficios de la zumba fitness e instrucción física son;

- Mejora el sistema cardiovascular
- Quema calorías
- Tonifica y reafirma la masa muscular del cuerpo
- Disminuye la producción de ácido láctico
- Aumenta la coordinación
- Corrige malas posturas del cuerpo

9.6.3. Plaza

En cuanto a la plaza o distribución del servicio en el mercado es muy importante mencionar que se trata de un servicio, en el que no va a existir un intermediario entre la empresa, el servicio y el cliente final, ya que este se realizará en instalaciones de la academia y que por las características del servicio lo más recomendable es que sea realizado en un lugar fijo, vale decir en instalaciones de la academia de zumba fitness e instrucción física, asimismo no se cuenta con puntos de comercialización, es por ello que se pensó en un lugar estratégico para las instalaciones y la operación de la academia zumba fitness.

9.6.4. Promoción

Para las promociones de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se plantea tres tipos de promociones estratégicas con la intención de captar la mayor cantidad de estudiantes para la academia, como se detalla a continuación:

Estrategia 1; precios especiales con descuento de hasta el 15% por pago en efectivo la inscripción y una mensualidad por adelantado.

Estrategia 2; Descuento de hasta el 15% en estudiantes que se inscriban a la academia con un amigo, vale decir que, del precio total de la inscripción de los 2, se descontará el 15%.

Estrategia 3; La estrategia del dos por uno en la matriculación únicamente a la academia de zumba fitness e instrucción física, esta promoción consiste en que dos personas pueden

inscribirse únicamente por el precio de una matrícula sin embargo el pago de las mensualidades seguirá el proceso normal, se tiene por objetivo captar nuevos y potenciales clientes o alumnos a la academia.

9.7. Marca, logotipo y Slogan



Figura 9. Marca, Logotipo y Slogan de la Academia de Zumba Fitness

9.7.1. Marca

Uno de los elementos más importantes dentro de todas las compañías y que definen en gran parte el éxito de las mismas, están relacionadas a la imagen corporativa que estas adoptan o emplean para darse a conocer en un determinado mercado, ya que las expectativas de los clientes debe ser satisfechas desde la impresión de dicha imagen corporativa. Para el presente proyecto, la marca de la empresa es “ Amazonik Zumba Fitness” ya que se cree que esta, describe lo que son la misión y visión de la empresa, dedicada a la zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

9.7.2. Logotipo

Se puede decir que el logotipo, puede ser de muchas formas, puede ser una expresión a través de imágenes y gráficos que, de forma resumida expresa la misión y visión de la empresa, así como también puede describir las actividades, servicios y/o productos de una

determinada empresa, sin embargo esta expresión es la que se queda grabada en la mente de los clientes y potenciales consumidores del bien o servicios, en este caso el por la facilidad que muchas veces tienen las imágenes y gráficos que se utilizan y esto para los clientes les resulta fácil recordar.

La academia de zumba fitness e instrucción física detalla en su logotipo, lo siguiente; un fondo de color verde claro, el cual significa; Salud, paz, equilibrio, restauración conciencia y armonía, y eso es lo que se pretende transmitir a los alumnos de la academia de zumba fitness e instrucción física, en la parte del centro se encuentre una franja de tres colores, la primera es morado, el cual significa; creatividad, espiritualismo, visión y autenticidad. La segunda franja es de color, turquesa el cual significa; amor, calma, intuición, alegría y lealtad. El color rosado que es la tercera franja, simboliza la amabilidad, lo positivo, la sensibilidad la cortesía la infancia e inocencia. En la parte superior derecha se encuentra la silueta de una mujer y en la parte inferior izquierda un hombre que están ambos realizando actividad física en alusión a lo indicado en la descripción del servicio.

9.7.3.Slogan

¡El placer de sentirte bien...!

Se cree que el slogan de la empresa está muy relacionado a la misión, visión y valores de la empresa, así como a las actividades que se realizan dentro de la academia de zumba fitness e instrucción física, puedo que lo que se busca es que los clientes se sientan seguros de sí mismos, se sientan bien haciendo alguna actividad física y no sientan que lo hacen porque se obligan ellos mismos.

10. ESTUDIO TÉCNICO

10.1. Tamaño del proyecto

Tabla 16

Tamaño del proyecto y capacidad operativa proyectada

Años	Capacidad Operativa	Capacidad operativa anual	Capacidad Operativa mensual	Capacidad operativa semanal	Capacidad operativa diaria
Año 1	70%	10.227	852	213	30
Año 2	80%	11.688	974	244	35
Año 3	90%	13.149	1.096	274	39
Año 4	100%	14.610	1.218	304	43
Año 5	100%	14.610	1.218	304	43

Como se puede apreciar, se realiza el cálculo respectivo del tamaño del proyecto y la capacidad operativa de este por año, en el año uno se tiene una capacidad operativa de 70% y se incrementa este valor en un 10% hasta el año quinto, que es el último año de vida útil del proyecto, de igual manera se aprecia la capacidad operativa diaria, semanal, mensual y anual del proyecto para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

10.2. Ingeniería del proyecto

A continuación, se presenta la ingeniería del proyecto para una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

10.2.1. Edificaciones y distribución

Para el proyecto, es muy importante definir cada espacio dentro del ambiente para la creación e instalación de la academia de zumba fitness e instrucción física, ya que esto permitirá maximizar todos los recursos y en su totalidad el ambiente que se estaría utilizando para realizar todas las actividades físicas.

Lo que se pretende con la distribución de cada área, es proporcionarles a los clientes de la academia, el espacio necesario para realizar todas sus actividades físicas de tal manera que, realizarlas sea más placentero y de mayor comodidad, es en este sentido que se cuenta

con un ambiente, con un total de 220 metros cuadrados, para adecuar los espacios de tal forma que se ajuste a la distribución en la figura a continuación.

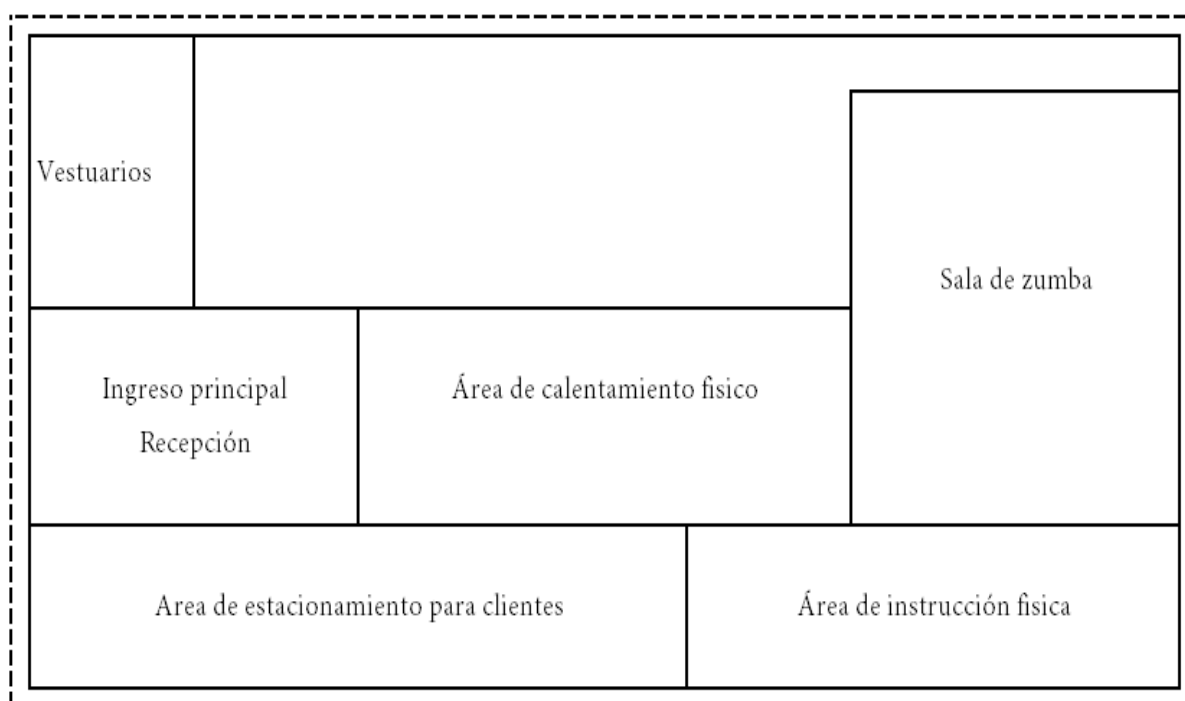


Figura 10. Distribución de los ambientes para la academia de zumba e instrucción física

10.2.2. Adecuaciones civiles

Tabla 17

Requerimiento para adecuaciones civiles (en bolivianos)

Detalle	Unidad	Cantidad mt2	Precio Unitario	Monto total
Paredes separadoras y estacionamiento	Mt	55,00	350,00	19.250,00
Pintado en general del ambiente	M2	153,00	120,00	18.360,00
Instalación eléctrica y agua potable	Puntos	10,00	250,00	2.500,00
Adecuación de baños y vestuarios	Global	2,00	1.500,00	3.000,00
Total		220,00	2.220,00	43.110,00

El monto requerido para las adecuaciones civiles para la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, es de bolivianos 43.110,00 este monto está planificado exclusivamente para adecuaciones civiles del ambiente en el que se establecerá la academia para prestar su servicio a las personas en general.

El total en metros cuadrados para las adecuaciones civiles es de 220 metros cuadrados, en los que se encuentran distribuidos las siguientes áreas; área de estacionamiento, ingreso principal y

recepción, vestuarios y baños, pasillo para libre circulación, área de calentamiento físico, área de instrucción física y la sala de zumba fitness con capacidad para 20 personas aproximadamente, por turno.

10.2.3. Maquinarias

Tabla 18

Maquinarias para el área de instrucción física en la academia

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Monto total
Bicicleta spinner	Unidad	2	3.600	7.200
Trotadora caminadora	Unidad	2	3.800	7.600
Bicicleta vertical	unidad	2	2.030	4.060
Bicicleta elíptica	Unidad	2	2.500	5.000
Mancuernas	cajas	2	1.500	3.000
Pesas kett	unidades	6	150	900
Pesas de gimnasia	unidades	6	170	1.020
Total				28.780

Las maquinarias detalladas, son de uso exclusivo para los clientes de la academia de zumba fitness e instrucción física, para la cual se contara con un total de 22 máquinas de calentamiento físico, mismas que podrán ser utilizadas de forma alternada según la programación del facilitador y el grupo asignado en el horario establecido, esto con la finalidad de que se logre cumplir con las expectativas de los clientes, este monto asciende a bolivianos 28.780 según la tabla de maquinarias para la academia de zumba Fitness.

10.3. Recursos humanos operativos

Tabla 19

Recursos humanos operativos de la academia por hora producida

Año	Monto por Hora	Horas por año	Monto total
Año 1	40	7.500,00	300.000,00
Año 2	42	7.500,00	315.000,00
Año 3	44	7.500,00	330.750,00
Año 4	46	7.500,00	347.287,50
Año 5	49	7.500,00	364.651,88
Total			1.805.940,08

El monto requerido para los recursos humanos de la academia de zumba fitness es de 1.805.940,08, según la carga horaria por año, esta se incrementa, en cada año, no obstante, la carga horaria por facilitador es de 7.500 horas por año.

10.4. Recursos humanos administrativos

Se contempla dentro de los recursos humanos administrativos a tres personas que será importantes dentro de la empresa para dirigirla hacia el éxito, sin embargo, estas personas no son más importantes que los encargados de realizar toda la operativa dentro de la academia, según el siguiente detalle, en el que se contempla los beneficios sociales y un aguinaldo adicional por los servicios prestados a la empresa, en la ciudad de Cobija.

- **Gerente propietario**

Dentro de las principales funciones del gerente propietario de la academia de zumba fitness e instrucción física se mencionan las siguientes.

- Mantenimiento de todas las instalaciones y de las maquinarias de la academia de zumba fitness e instrucción física.
- Promoción de eventos deportivos y competiciones que mantengan motivados a los clientes de la empresa.
- La promoción de la academia de zumba fitness e instrucción física a la población en general y a los clientes potenciales.

- **Contador**

Dentro de las principales funciones del contador de la academia de zumba fitness e instrucción física se mencionan las siguientes.

- Manejo de los libros contables de la empresa, para llevar el status actualizado de la misma.
- Control de los estados financieros y la organización de dicha información para su respectivo análisis para toma de decisiones.

- Actualización constante de las transacciones realizadas por la empresa a fin de contar con información fidedigna al día.
 - Implementa estrategias que sean de beneficio para la optimización de los recursos de la empresa.
- **Secretaria**

Dentro de las principales funciones de la secretaria de la academia de zumba fitness e instrucción física se mencionan las siguientes.

- Recepción de los documentos y atención de los clientes de la empresa de forma cálida y calurosa.
- Archivar la documentación personal de los clientes de la empresa a fin de tener toda la información organizada.
- Asistir, al gerente y contador cuando sea requerido, a fin de optimizar los recursos con los que cuenta la empresa.
- Llevar el registro y actualización de las citas, entrevistas y reuniones del gerente de la empresa a fin de que este, pueda cumplir con sus compromisos.
- Atención al cliente, para ayudar a registrar y matricular o inscribir a todos los clientes potenciales de la empresa.

10.4.1. Estructura organizacional de la academia de zumba fitness

Dentro de la estructura organizacional, según el orden jerárquico, se encuentran las siguientes personas, Gerente propietario de la academia de zumba fitness e instrucción física, el contador general de la empresa, responsable del manejo de toda la información contable de la academia, la secretaria que dentro de sus responsabilidades se encuentra descrita el papel importante de atención al cliente.

Para una mejor visualización y comprensión de dicho orden jerárquico de los encargados administrativos de la empresa, es que se propone la estructura organizacional de la academia de zumba fitness e instrucción física.

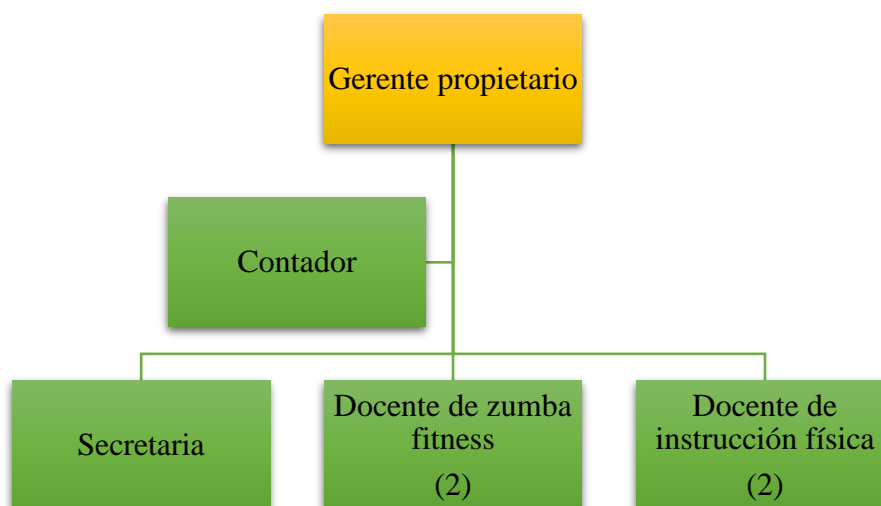


Figura 11 Organigrama empresarial de la academia de zumba fitness

Tabla 20

Recursos humanos administrativos de la academia (en bolivianos)

Descripción	Cargos	Monto mensual	Cantidad	Unidad	Total, en Bs
Gerente propietario	1	5701,91	13	Mes	74.125
Contador	1	3167,78	13	Mes	41.181
Secretaria	1	2534,21	13	Mes	32.945
Total					148.251

El monto destinado a los recursos humanos administrativo para el funcionamiento de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija es de bolivianos 148.251,00 lo que comprende el pago de haberes más un aguinaldo, este monto total se encuentra consolidado juntamente con los recursos para el personal en la tabla anterior.

10.5. Muebles y enseres

Tabla 21

Muebles y enseres de uso de la academia de zumba

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Monto total
Escritorios	Unidad	2	800	1.600
Equipos de computación	Unidad	2	3.500	7.000
Aire acondicionado	Unidad	4	5.500	22.000
Espejos	Unidad	12	350	4.200

Muebles y enseres de uso de la academia de zumba (Continuación)

Mesas y sillas tipo pupitre	Piezas	6	500	3.000
Impresora Multi servicio	Unidad	2	3.500	7.000
Sillas para sala de espera	Unidad	4	3.500	14.000
Extintores	Unidad	5	600	3.000
Total				61.800

El monto destinado para la adquisición de muebles y enseres para la academia de zumba fitness e instrucción física es de, bolivianos 61.800,00 que está destinado a la compra exclusiva de muebles y enseres necesarios para el funcionamiento de la academia, ya que los espacios son requeridos y mientras haya más comodidad para los clientes, estos se sentirán más satisfechos con el servicio y con las instalaciones de la empresa.

10.6. Operación y mantenimientos

Tabla 22

Proyección del presupuesto para operaciones y mantenimientos de la academia

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Monto total
Energía eléctrica	Mes	12,00	500,00	6.000,00
Internet	Mes	12,00	250,00	3.000,00
Telefonía/Celular	Mes	12,00	250,00	3.000,00
Alquiler	Mes	12,00	2000,00	24.000,00
Mantenimiento equipos de computación	Mes	1,00	100,00	100,00
Agua potable		12,00	350,00	4.200,00
Total				40.300,00

Los recursos necesarios para las operaciones y mantenimientos de la academia en la ciudad de Cobija, asciende a un total de bolivianos 40.300,00 proyectado para los doce meses de operación de forma continua de la academia, este monto es destinado de forma exclusiva a las operaciones y mantenimiento de equipos y maquinarias de la academia.

10.7. Mercadeo y comercialización

Tabla 23

Presupuesto proyectado para mercadeo y comercialización del servicio

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Monto total
Televisión	Mes	3	1.900	5.700
Cuña Radial	Mes	4	900	3.600
Host pot	Mes	2	2.500	5.000
Spot publicitario	Mes	12	600	7.200
Instagram	Mes	2	600	1.200
Whatsapp	Mes	2	600	1.200
Volantes	Unidad	3500	2	7.000
Total				30.900

El monto anual proyectado para los 12 meses es de 30.900,00 bolivianos que son destinados para lograr el posicionamiento de la empresa en el mercado Cobijeño, lo que consiste en la adquisición de varias herramientas de la tecnología, para llegar de forma directa a los clientes finales de la empresa, por tal motivo cada herramienta tiene un valor destinado que deberá ser invertido para lo que se está solicitando.

11. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

11.1. Organización administrativa y legal de la empresa

La empresa dedicada a la zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, para proporcionar confianza y seguridad a todos sus clientes, contará con la documentación administrativa y legal que respalde su funcionamiento en el mercado cobijeño, dicha organización se encontrará según el siguiente orden:

- Acta de constitución de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, “Amazonik Zumba Fitness”.
- Balance de inicio de actividades de la empresa “Amazonik Zumba Fitness”, expresado en bolivianos
- Inscripción y certificación emitida por impuestos nacionales, a fin de obtener el número de identificación tributaria, (NIT) de la empresa
- Licencia de funcionamiento emitido por ingresos municipales del gobierno autónomo municipal de Cobija.
- Inscripción y registro en FUNDEMPRESA para contar con los beneficios y responsabilidades ante la ley.
- Organización y distribución administrativa de los recursos humanos, con los que se cuenta dentro de la empresa.

11.2. Registro en impuestos nacionales

- Factura o aviso de cobro, del consumo de energía eléctrica del domicilio fiscal y del domicilio habitual del representante legal de la empresa, esta no debe ser mayor a 60 días a la fecha de la solicitud de inscripción y de su presentación.
- Croquis del domicilio fiscal y habitual del representante legal de la empresa, debidamente referenciado.
- Balance de apertura o inicio de actividades de la empresa, debidamente firmado por el representante legal de la empresa productora de bienes o servicios, y por un profesional del área o contador debidamente autorizado.
- Registro de comercio de FUNDEMPRESA

11.3. Registro en Fundempresa

- Formulario de inscripción y registro con carácter de declaración jurada, debidamente llenado y firmado por el representante legal de la empresa productora de bienes o servicios.
- Testimonio de escritura pública de constitución social, en original y fotocopia legalizada legible, el mencionado instrumento debe contener aspectos previstos en el artículo 27 del código de comercio y adecuarse a las normas correspondientes al tipo societario respectivo, establecidos en el mismo cuerpo de la normativa.
- Arancel de bolivianos 455,00 en caso de que la empresa esté constituida como una S.R.L. caso contrario el arancel corresponderá según el tipo de constitución.
- El plazo del trámite es de dos días hábiles computables a partir del día hábil siguiente al ingreso del trámite ante el registro de comercio. Una vez aprobada la homonimia se presenta los siguientes requisitos:
 - Formulario 00/20 solicitud de registro de matrícula de comercio.
 - Balance de apertura si el capital es de 27,736.00 o mayor a este.
 - Cedula de identidad original y fotocopia debidamente firmada por el titular
 - Testimonio de poder del representante legal de la empresa o fotocopia legalizada legible de la documentación.

11.4. Licencia de funcionamiento

Para la obtención de la licencia de funcionamiento y otros documentos que acrediten la actividad declarada por el propietario o representante legal de la empresa, este deberá contar con la documentación detallada a continuación.

La licencia de funcionamiento deberá ser emitida por la dirección de ingresos municipales del gobierno autónomo municipal de la ciudad de Cobija. A la cabeza del actual director de dicha unidad.

- Solicitud dirigida al director de ingresos municipales, especificando, nombre de la actividad, dirección y número de celular de referencia.
- Fotocopia del carnet de identidad del representante legal de la empresa.
- Caratula municipal emitida por la dirección de ingresos municipales.
- Fotocopia de la factura de luz, cuya fecha no deberá ser mayor a 60 días de su emisión.
- Fotocopia del Número de identificación tributaria, NIT.
- Croquis de ubicación de la actividad económica
- Todos los documentos deberán presentar en un folder de color rojo.
- La empresa deberá contar con letrero de identificación, extintor, baño y basureros, requisitos sujetos a inspección.
- Todos los requisitos deberán ser presentados en un plazo de 48 horas después de realizar la solicitud.

12. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

12.1. Inversiones

Dentro de los que corresponde a las inversiones, y financiamiento se cuenta con el siguiente detalle, la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo.

12.1.1. Inversión fija

La inversión fija se caracteriza por su tangibilidad, y porque son bienes que adquiere la empresa para su funcionamiento o para su uso temporal.

Tabla 24

Inversión fija (Expresada en bolivianos)

Descripción	Total
Maquinaria	28.780,00
Edificaciones	43.110,00
Muebles y enseres	61.800
Total, inversión fija	133.690,00

El monto destinado para las inversiones fijas, es de bolivianos 133.690, destinados exclusivamente para la adquisición de bienes tangibles para las operaciones debidas de la empresa.

12.1.2. Inversión Diferida

La principal característica de esta inversión es su intangibilidad de igual manera, son importantes para el funcionamiento de la empresa y en ciertas ocasiones solo se suele requerir de esta inversión para inicio de actividades.

Tabla 25

Inversión diferida (Expresada en bolivianos)

Descripción	Total
Registro Fundempresa	1.500,00
Constitución de la empresa	2.500
Montaje	1.200
Instalación	300
Capacitación	500
licencia de funcionamiento	500
Total	6.500,00

El monto requerido para la inversión diferida, es de bolivianos 6.500, dicho monto será de uso exclusivo para obtener el registro de fundempresa, la constitución legal y administrativa de la academia, el montaje e instalación, la capacitación y obtención de la licencia de funcionamiento de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

12.1.3. Capital de trabajo

Tabla 26

Capital de trabajo proyectados para un año (Expresado en bolivianos)

Descripción	Total
Recursos humanos	150.495
Mercadeo y comercialización	2.575
Operación y mantenimiento	3.358
Total	156.428

El monto requerido para el capital de trabajo es de bolivianos 156.428 mismo que será destinado a recursos humanos administrativos y operativos, de igual manera se invierte en mercadeo y comercialización de igual manera parte de este recurso es invertido en operaciones y mantenimientos para el funcionamiento debido de todas las máquinas de la academia.

12.2. Inversión total requerida

Tabla 27

Inversión total requerida para el proyecto (expresada en bolivianos)

Descripción	Total
Maquinarias	28.780
Edificaciones	43.110
Muebles y enseres	61.800
Registro Fundempresa	1.500
Constitución de la empresa	2.500
Montaje	1.200
Instalación	300
Capacitación	500
licencia de funcionamiento	500
Recursos humanos	150.495
Mercadeo y comercialización	2.575
Operación y mantenimiento	3.358
Total, inversión requerida	296.618

La inversión requerida del proyecto para la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, es de bolivianos, 296.618,00 para iniciar las actividades de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

12.3. Estructura del financiamiento

Tabla 28

Estructura del financiamiento con aporte propio y solicitado (Expresado en bolivianos)

Descripción	Inversión requerida	Aporte propio	Aporte solicitado
Maquinarias	28.780	0,00	0,00
Edificaciones	43.110	43.110,00	0,00
Muebles y enseres	61.800	61.800,00	0,00
Registro Fundempresa	1.500	1.500,00	0,00
Constitución de la empresa	2.500	2.500,00	0,00
Montaje	1.200	1.200,00	0,00
Instalación	300	300,00	0,00
Capacitación	500	500,00	0,00
licencia de funcionamiento	500	500,00	0,00
Recursos humanos	150.495	150.495,01	0,00
Mercadeo y comercialización	2.575	2.575,00	0,00
Operación y mantenimiento	3.358	3.358	0,00
Total, inversión requerida	296.618	296.618	0,00

En la tabla de la estructura del financiamiento se aprecia la inversión requerida del proyecto, el aporte propio, el cual está constituido por el 100% correspondiente a bolivianos 296.618,00 y el aporte solicitado. El cual corresponde a bolivianos cero (0).

13. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

13.1. Costos

Dentro de los costos incurridos para la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se logra identificar a los costos fijos, y los costos variables, una vez se identifica estos costos se procede a la consolidación de estos a fin de conocer los costos anuales proyectados, para los cinco años de vida útil del proyecto.

13.1.1. Costos fijos

Tabla 29

Costos fijos proyectados (expresados en bolivianos)

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión diferida	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
Depreciación	13.375	13.375	13.375	13.375	13.375
Total, Costos Fijos	14.675	14.675	14.675	14.675	14.675

En la proyección de los costos fijos se puede apreciar que a pesar de que cada año se incrementa el porcentaje de la capacidad operativa, los costos fijos permanecen sin sufrir algún incremento o disminución, para el año uno hasta el año cinco, los costos fijos son 14.675

Esta es la principal característica de los costos fijos, que aun que la capacidad operativa del proyecto aumente o disminuya, estos costos permanecerán constante durante la vida útil del proyecto para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física.

13.1.2. Costos variables

Tabla 30

Costos variables proyectados (Expresados en bolivianos)

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recursos humanos	300.000	315.000	330.750	347.288	364.652
Operación y mantenimiento	40.300	40.300	40.300	40.300	40.300
Marketing y mercadeo	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
Total, costos variables	371.200	386.200	401.950	418.488	435.852

La principal característica de este tipo de costos es que, puede verse afectada en función al incremento de la producción, vale decir si alguno de estos elementos en función a la demanda,

se incrementara, el mismo se verá afectado con un incremento o disminución, para el proyecto de la academia de zumba fitness e instrucción física, los costos variables en cada año de la vida útil se ven incrementados.

13.1.3. Costos anuales proyectados

Tabla 31

Costos consolidados proyectados (expresados en bolivianos)

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión diferida	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
Depreciación	13.375	13.375	13.375	13.375	13.375
Total, Costos Fijos	14.675	14.675	14.675	14.675	14.675
Recursos humanos	300.000	315.000	330.750	347.288	364.652
Operación y mantenimiento	40.300	40.300	40.300	40.300	40.300
Mercadeo y comercialización	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
Total, costos variables	371.200	386.200	401.950	418.488	435.852
Total, Costos Anuales	385.875	400.875	416.625	433.163	450.527

La consolidación de los costos, (fijos y variables) permite conocer el costo anual del proyecto, durante los cinco años de vida útil del proyecto, este dato es importante conocerlo como saber determinarlo, ya que es un indicador elemental para la determinación del costo unitario de producción del servicio de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija.

13.1.4. Costo unitario de producción

Tabla 32

Costo unitario de producción proyectado (Expresado en bolivianos)

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos totales	385.875,00	400.875,00	416.625,00	433.162,50	450.526,88
Tamaño proyecto	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Costo Unitario	51,45	53,45	55,55	57,76	60,07

El costo unitario de producción, en cada año es positivo, teniendo un mínimo de 51,41 bolivianos y el máximo siendo de 60,07 bolivianos, para realizar la proyección de los ingresos del proyecto se considera cada uno de los costos unitarios de producción del servicio, el cual se va incrementando hasta el quinto año de vida útil del proyecto. El costo unitario es importante y determinante en el proyecto ya que, a través de este, se logra determinar la rentabilidad del

proyecto, vale decir se agrega un porcentaje o margen de utilidad por el servicio a este se le suma el costo unitario lo que a su vez da como resultado el precio de venta del servicio y con este dato se logra obtener el ingreso proyectado para los cinco años de la vida útil del proyecto.

13.2. Ingresos

13.3. Precio de venta

Tabla 33
Precio de venta más margen de utilidad deseado del proyecto

Año	Costo unitario de producción	Margen de utilidad deseada	Precio de venta del servicio
Año 1	51	15%	69
Año 2	53	15%	69
Año 3	56	15%	69
Año 4	58	15%	69
Año 5	60	15%	69

El precio de venta del servicio se obtiene a través de la aplicación de un margen de utilidad deseada, sobre la base que es el costo unitario del servicio por año, sumado ambos datos proporcionan el precio de venta del servicio para cada año, para este dato se considera el costo unitario más alto y sobre este se aplica el margen de utilidad deseada.

13.4. Ingresos anuales proyectados

Tabla 34
Ingresos brutos proyectados (Expresado en bolivianos)

Año	Costo unitario de producción	Margen de utilidad deseada	Precio de venta del servicio	Cantidad	Ingresos anuales proyectados
Año 1	60	15%	69	7.500	517.500
Año 2	60	15%	69	7.500	517.500
Año 3	60	15%	69	7.500	517.500
Año 4	60	15%	69	7.500	517.500
Año 5	60	15%	69	7.500	517.500

Se puede ver claramente que los ingresos brutos del proyecto para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, son positivo, sin embargo, se debe considerar otros elementos importantes para saber si realmente el proyecto tiene la capacidad de generar utilidades.

13.5. Punto de equilibrio

Se logra identificar como elementos importantes para el proyecto dos puntos de equilibrio que deben ir de la mano, el equilibrio monetario y el equilibrio de volumen para determinar cuánto es lo mínimo que se debe producir por año para no tener ni pérdidas ni ganancias.

13.5.1. Punto de equilibrio monetario

$$P.E.M. = \frac{\text{Costo fijo total}}{\frac{\text{Costo variable total}}{1 - \text{ventas brutas}}}$$

$$P.E.M. = \frac{14.675}{\frac{371.200}{1 - 517.500}}$$

$$P.E.M. = 51.909$$

El punto de equilibrio monetario indica que la academia de zumba fitness produciendo un total de 51.909 bolivianos estaría obteniendo utilidades para cubrir todas sus responsabilidades y obligaciones.

13.5.2. Punto de equilibrio de volumen

$$P.E.V. = \frac{P.E.M.}{\text{Precio de venta}}$$

$$P.E.V. = \frac{51.909}{69}$$

$$P.E.V. = 752,3$$

El análisis que da a conocer el punto de equilibrio de volumen es que; produciendo un total de 752,3 horas se estaría alcanzando el punto de equilibrio ya que, multiplicado por el precio de venta, sería igual al punto de equilibrio monetario para alcanzar los niveles de equilibrio de la academia de zumba fitness e instrucción física.

13.6. Estado de pérdidas y ganancias proyectadas

Tabla 35

Estado de pérdidas o ganancias de la gestión proyectados (Expresados en bolivianos)

Detalle	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ingresos anuales	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0
costos anuales proyectado	385875,0	400875,0	416625,0	433162,5	450526,9
Utilidad antes de impuestos	131625,0	116625,0	100875,0	84337,5	66973,1
I.U.E. 25%	32906,3	29156,3	25218,8	21084,4	16743,3
Utilidad o pérdida de la gestión	98718,8	87468,8	75656,3	63253,1	50229,8

En el estado de pérdidas y ganancias de la gestión, proyectada para los cinco (5) años de vida útil del proyecto, se puede decir que el proyecto tiene la capacidad de generar utilidades como se aprecia en el mencionado estado, en el año uno (1) al año cinco (5) las utilidades de la gestión son positivas.

13.7. Estado de flujo de fondos

Tabla 36

Flujo de fondos netos proyectados (Expresado en bolivianos)

Detalle	Inicio del proyecto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fuentes	296618,34	517500,00	517500,00	517500,00	517500,00	752648,43
Aporte Propio	296618,34					
Financiamiento	0,00					
Ingresos	0,00	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0
Valor Residual	0,00					69900,00
Capital de trabajo	0,00					165248,43
Usos	296618,34	418781,00	430031,00	441844,00	454247,00	467270,00
Inversión fija	133690,00					
Inversión diferida	6500,00					
Capital de trabajo	156428,34					
Costos fijos	0,00	14675,00	14675,00	14675,00	14675,00	14675,00
Costos variables	0,00	371200,00	386200,00	401950,00	418488,00	435852,00
Impuestos	0,00	23968,44	24905,94	25890,31	26923,91	28009,18
Flujo de fondos netos	0,00	98719,00	87469,00	75656,00	63253,00	285378,43

En el estado de flujo de fondos, del proyecto se puede apreciar en el inicio del proyecto, que la inversión requerida ha sido utilizada o invertida de forma correcta, por tanto, el flujo neto es de cero (0), a diferencia de los años uno (1) al año cinco (5), se aprecia una utilidad positiva en los cinco años del proyecto, se puede entonces decir que el proyecto es viable, ya que es capaz de generar utilidades al final de la gestión.

14. EVALUACIÓN Y FACTIBILIDAD

14.1. Impacto social

El presente proyecto para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, tendrá un impacto positivo en la sociedad, ya que las operaciones o actividades que se realizan son netamente físicas por tanto no tiene un efecto negativo en el medio ambiente, más al contrario, la idea principal de la creación de la academia en la ciudad de Cobija, es justamente mejorar la salud y condición física de vida de los clientes o estudiantes de la academia de zumba y educación física, ya que está demostrado que las actividades en general mejoran el sistema circulatorio cardiovascular.

Por tanto, se puede estar seguro de que el impacto social es positivo ya que fomenta a la buena salud de las personas y familias de la ciudad de Cobija en especial a las mujeres en general que son el segmento del proyecto, el proyecto aporta con fuentes de trabajo para los instructores o docentes de la academia, asimismo el fomento al cuidado y la buena salud de las personas en general.

14.2. Indicadores de evaluación

En cuanto a los indicadores financieros más importantes para la evaluación de proyectos se trabaja con el Valor actual neto (VAN), la Tasa interna de retorno (TIR) y la Relación beneficio costo del proyecto.

14.2.1. Valor actual neto VAN

Tabla 37

Valor Actual Neto VAN proyectado (Expresado en bolivianos)

Detalle	Inicio del proyecto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	296618,34					
Fuentes	0	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0
Usos		418781,00	430031,00	441844,00	454247,00	467270,00
Flujo de fondos netos	-296618,34	98719,00	87469,00	75656,00	63253,00	285378,43
VAN						Bs83.157,41

Según el criterio de evaluación del valor actual neto, si este indicador fuera positivo y mayor a la unidad, se debe aceptar el proyecto ya que este tiene es factible financieramente hablando, ya

que en el proyecto para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija a una tasa de actualización o descuento del 15%, esta tasa esta compuesta por tres elementos, la inflación nacional, tasas pasivas que ofrecen los banco a nivel nacional y la tasa de riesgo, dato proporcionado por el banco mundial, genera un total de bolivianos 83.157,41.

14.2.2. Tasa interna de retorno TIR

Tabla 38

Tasa Interna de Retorno proyectado para los cinco años de vida útil

Detalle	Inicio del proyecto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	296618,34					
Fuentes	0,00	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0
Usos	0,00	418781,0	430031,0	441844,0	454247,0	467270,0
Flujo de fondos netos	-296618,00	98719,00	87469,00	75656,00	63253,00	285378,43
TIR						25%

La tasa interna de retorno del proyecto para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, es correspondiente al 25% y este es positivo lo que según el criterio de evaluación indica, que si este fuera mayor a la unidad se debería aceptar el proyecto.

14.2.3. Relación beneficio Costo

Tabla 39

Relación beneficio costo del proyecto (Expresado en bolivianos)

Detalle	Inicio del proyecto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor actualizado
Inversión	296618,34						
Ingresos	0,00	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0	517500,0	1734740,26
Gastos	0,00	418781,0	430031,0	441844,0	454247,0	467270,0	1768493,52
Flujo de fondos netos	-296618,00	98719,00	87469,00	75656,00	63253,00	285378,43	Bs1,02

Según el criterio de evaluación de la relación beneficio costo, si este valor fuera mayor o igual a la unidad, se debe aceptar el proyecto, si este fuera menor a la unidad, se debe rechazar el proyecto, por lo que se puede concluir lo siguiente con relación al proyecto para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física, que, por cada unidad de boliviano invertido, se tendrá un retorno de 0.2 bolivianos adicionalmente después de la recuperación del capital invertido.

15. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

15.1. Conclusiones

Del proyecto para la creación del a academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se logra determinar las conclusiones a continuación:

- Se realizó un análisis del micro y macro entorno en relación a la propuesta del proyecto, se logró determinar que sí, existen microemprendimientos que no han sido constituidos legalmente en la ciudad de Cobija, que realizan zumba por lo general de dos a tres veces por semana, y que además están más direccionados a que las personas que asisten a estos lugares, puedan consumir bebidas adelgazantes como el reconocido Herbalife, no llevan un control de las personas que asisten o no, a los eventos de igual manera trabajan por lo general en pequeños espacios dentro de las mismas viviendas de los organizadores o instructores de zumba. Por tanto, estas personas no se consideran como micronegocios rentables en el rubro de la zumba fitness.
- Al realizar el estudio de mercado para la creación de la academia de zumba fitness e instrucción física, se logró determinar a través, la demanda insatisfecha y la oferta actual, es así que se pudo evidenciar que para el rubro de zumba fitness e instrucción física se cuenta con una demanda que tiende a crecer por año, esto en función a que cada vez más las personas buscan mejores condiciones físicas y de vida, y el proyecto ofrece una gran alternativa de realizar zumba y al mismo recibir información y educación física para mejorar los hábitos y rutinas, de igual manera se logra identificar la oferta actual por año, la que se encuentra plasmada en el estudio de mercado.
- A la finalización del estudio de mercado, se logró definir las estrategias de marketing apropiadas, para la implementación del proyecto en la ciudad de Cobija, asimismo de analizar el entorno, para identificar a los clientes potenciales y a la competencia, en la que se empleó como herramienta de análisis, las cinco (5) fuerzas de Porter, con esta herramientas de análisis se logra definir las estrategias adecuadas que permitirán que la empresa logre alcanzar sus objetivos propuestos y niveles de ingreso deseado.

- Se determinó los factores técnicos y administrativos que definirán la factibilidad del proyecto, asimismo, cual es el impacto que estos tendrán en el proyecto con el análisis de posibles escenarios como ser un incremento en los costos o una posible disminución, de igual manera se logra determinar todos los factores necesarios para que la empresa tenga una operativa eficiente con los recursos que se cuenta.
- Se realizó estudio económico y financiero del proyecto para conocer la factibilidad del proyecto, con lo que se identifica que el proyecto para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física ya que el proyecto es factible económica y financieramente hablando.

15.2. Recomendaciones

De las conclusiones y la investigación realizada para la creación de una academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija, se tiene las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda aceptar el proyecto ya que en el estudio económico y financiero se logra determinar que el mismo tiene la capacidad de generar utilidades y a su vez con el análisis de los indicadores financieros se muestra que financieramente hablando es factible.
- Se recomienda que, en función al análisis y proyecciones realizadas, las distintas autoridades gubernamentales, municipales, o mismo de la superior casa de estudios, pudieran aceptar y financiar el proyecto para su realización en pro del cuidado de la salud de las personas en general ya que es importante verse bien sin embargo mucho más importante es sentirse bien y saludable, se recomienda la implementación de la academia de zumba en la Universidad Amazónica de Pando.
- Se recomienda dejar en manos de profesionales, que conocen el área, para realizar las adecuaciones de las obras civiles para la instalación de la academia de zumba fitness e instrucción física en la ciudad de Cobija para que esta pueda funcionar de la forma adecuada y contar con todos los espacios para la realización de las actividades de la empresa.

16. REFERENCIAS

- Benegas, J. (2007). Tutoriales para física introductoria: una experiencia exitosa de aprendizaje activo de la física. *Latin American Journal of Physics Education*, 1(1), 32-38.
- Camacho C. & Coronel M. (2018). *Estudio de factibilidad operativa en la adquisición de un software en Leutzi SA* (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).
- Castro, F. (2001). *El estudio económico-financiero y la evaluación en proyectos de la industria química*. Univ. Nacional de Colombia.
- Castro, F. (2002). El estudio financiero y la evaluación de proyectos en ingeniería. *Ingeniería e investigación*, (50), 19-29.
- Collazo H. (1995). Factibilidad económica y científicotécnica de la investigación de un medicamento. *Revista Cubana de Farmacia*, 29(2), 0-0.
- Critchley, S. (2010). *La demanda infinita*. Marbot Ediciones.
- Cuervo, A., & Rivero, P. (1986). El análisis económico-financiero de la empresa. *Revista española de financiación y contabilidad*, 15-33.
- Espinoza, S. (2010). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. Editorial Tecnológica de CR.
- Fernandez, F. (2017). *Estudio de mercado*. Lulu. com.
- Galak, E. (2012). *Del dicho al hecho [y viceversa]: El largo trecho de la construcción del campo de la formación profesional de la Educación Física en Argentina* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación).
- García, D. & Mendoza, A. (2021) *Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de danza del vientre en modo virtual, con sede administrativa en el municipio de Cajaicá*. Cudinamarca.
- Gelos, G., & Werner, A. (1998). La inversión fija en el sector manufacturero mexicano 1985-94: El rol de los factores financieros y el impacto de la liberalización financiera. *Documento de Investigación*, 9805, 1-39.

- Herrera, R. (2012). Análisis de la factibilidad operativa y económica de pagar las obligaciones tributarias en dólares, para las empresas exportadoras chilenas, a diciembre 2010.
- Luna, R. (1999). Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos. *Puerto Cabezas, PROARCA/CAPAS, Programa Ambiental Regional para Centroamérica, Central American Protected Areas System*.
- Madrazo, L. (2009). Conceptualización de la demanda turística. *Ciencias Holguín, 15(1)*, 1-8.
- McDaniel, C. (2016). Investigación de mercados.
- Miramontes, G. (2003). Gestión de obra pública en México: contratos de obra pública y PIDIREGAS proyectos de inversion diferida con registro al gastogg.
- Muñoz B. , & Solarte, D. (2017). La danza moderna-Zumba-como estrategia metodológica para el afianzamiento de la coordinación en la categoría mini de la Academia de Fútbol Palmira Salazar.
- Muro S. (2017). Microentorno de marketing y satisfacción de los clientes de Acquazen en la ciudad de Chimbote-2017.
- Oliveira, M. (2014). Fatores motivacionais para a adesão e aderência nas aulas de zumba fitness em academias das microrregiões de Criciúma e Araranguá.
- Rico, V. (2005). Estudio de mercado. *Obtenido de Estudios de mercado Org: https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html*.
- Ruíz, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando, 4(13 (3))*, 172-188.
- Santos, T. (2008). Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio. *Contribuciones a la Economía, 11*.
- Venegas A., Espejel A., Pérez A., Castellanos A., & Sedano G. (2017). Potencial de energía eléctrica y factibilidad financiera para biodigestor-motogenerador en granjas porcinas de Puebla. *Revista mexicana de ciencias agrícolas, 8(3)*, 735-740.

ANEXOS



Imagen comporativa de la empresa Amazonik Zumba Fitness en la ciudad de Cobija

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión diferida	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
Depreciación	13.375	13.375	13.375	13.375	13.375
Total, Costos Fijos	14.675	14.675	14.675	14.675	14.675
Recursos humanos	300.000	315.000	330.750	347.288	364.652
Operación y mantenimiento	40.300	40.300	40.300	40.300	40.300
Mercadeo y comercialización	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
Total, costos variables	371.200	386.200	401.950	418.488	435.852
Total, Costos Anuales	385.875	400.875	416.625	433.163	450.527

Tabla de consolidación de los costos, fijo y costo variable del proyecto

Descripción	Inversión requerida	Aporte propio	Aporte solicitado
Maquinarias	28.780	0,00	0,00
Edificaciones	43.110	43.110,00	0,00
Muebles y enseres	61.800	61.800,00	0,00
Registro Fundempresa	1.500	1.500,00	0,00
Constitución de la empresa	2.500	2.500,00	0,00
Montaje	1.200	1.200,00	0,00
Instalación	300	300,00	0,00
Capacitación	500	500,00	0,00
licencia de funcionamiento	500	500,00	0,00
Recursos humanos	150.495	150.495,01	0,00
Mercadeo y comercialización	2.575	2.575,00	0,00
Operación y mantenimiento	3.358	3.358	0,00
Total, inversión requerida	296.618	296.618	0,00

Tabla de la inversión requerida y aporte solicitado para el proyecto de inversión