



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB DE SPA &
FITNESS EN CUMBAYÁ**

**Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos para
optar por el título de Ingeniero Comercial mención en Administración de
Empresas**

Profesor Guía:

Dr. Manuel María Herrera Peña

Autor:

Santiago David Martínez Trujillo

Año

2011

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Dr. Manuel María Herrera Peña

CI: 100322898-6

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

Santiago David Martínez Trujillo

CI: 171653936-4

AGRADECIMIENTO

Mi mayor agradecimiento es a Dios por haberme brindado unos padres maravillosos quienes me inculcaron valores y educación y gracias a su apoyo he sabido sobrellevar las adversidades que se presentan en la vida.

Mis más sinceros agradecimientos a mi tutor Manuel María Herrera quien con su paciencia y conocimiento supo guiarme en mi proyecto y a Cristian Estrella Apolo cuya amistad y compañerismo estuvieron presentes en la realización de mi plan de negocios.

Un especial agradecimiento a María Isabel Moreno Cajiao por su apoyo brindado.

DEDICATORIA

A Dios por darme el don de la vida y permitirme día a día compartir con aquellas personas que amo, aquellas personas que de una u otra manera han dejado y dejan huella en mi vida tanto en los buenos y malos momentos.

A mis padres por su amor incondicional, su comprensión y apoyo, por compartir conmigo mis logros, por enseñarme a levantarme cuando he caído, a caminar con la frente en alto, a corregir y a aprender de mis errores, por hacer de mí una mejor persona; y, a mi hermana que a pesar de estar lejos la llevo siempre en mi pensamiento.

A mi tutor, Manuel María Herrera Peña, quien con su apoyo y paciencia, supo impartir su conocimiento en orden a alcanzar la culminación de uno de mis más anhelados objetivos.

A la Doctora Miriam Zabala a quien admiro y respeto y le doy gracias por su gran cariño y por brindarme la oportunidad de crecer profesionalmente.

Santiago

RESUMEN

El actual plan de negocio tiene la finalidad de establecer la empresa ***Euphoria Spa & Fitness*** en la parroquia de Cumbaya con una estructura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada, orientada a brindar servicios de ejercitación, recreación y relajación mental y corporal.

La falta de empresas en la parroquia de Cumbaya que brinden una combinación de un spa y gimnasio, junto con el estilo de vida de las personas que habitan el sector, son las principales oportunidades para desarrollar el negocio, el cual estará enfocado a hombres y mujeres de entre 15 y 60 años de clase media, media alta y alta, que realizan ejercicios para el cuidado del cuerpo y la salud, que buscan apartarse del ritmo agotador y estresante que generan las grandes cargas de trabajo o que simplemente buscan un lugar de distracción y recreación.

Cumbaya actualmente es un lugar atractivo para el sector inmobiliario con altos niveles de plusvalía, sus residencias, negocios, escuelas, centros comerciales, clima cálido y el aumento de su población que supera los 30.000 habitantes según la fuente de información del INEC permiten a la empresa tener un mercado objetivo en crecimiento. Adicional la industria de las actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas ha tenido un crecimiento del 14% según datos del INEC dentro de los últimos 5 años y una contribución al Producto Interno Bruto del Ecuador de 9.87% en el 2010 según la información del Banco Central del Ecuador.

El método de investigación descriptiva cualitativa, permitió obtener información por medio de entrevistas con expertos en negocios afines a la empresa quienes manifestaron que el estilo de vida enfocado en el cuidado de la salud y la apariencia física de las personas junto con la conjugación de un servicio de calidad, atención personalizada al cliente, infraestructura moderna y un buen enfoque publicitario, son factores determinantes al momento de atraer a los

clientes, mediante encuestas personales realizadas como parte de la investigación descriptiva cuantitativa a un posible público objetivo y a través de grupos de enfoque, se logró obtener información sobre el mercado, sus competidores, los gustos y preferencias de los consumidores, quienes manifestaron estar de acuerdo con la creación de Euphoria Spa & Fitness en la parroquia de Cumbaya.

La conjugación de un Spa & Fitness es la principal ventaja competitiva frente a la competencia ya que en el sector de Cumbaya existen varios gimnasios y escasos spas, sin embargo Euphoria Spa & Fitness brinda una fusión de ambos conceptos que se encuentran respaldados por una estrategia de penetración de mercado con publicidad atractiva para captar la atención de los clientes.

Euphoria Spa & Fitness estará conformado inicialmente por un Gerente General, una recepcionista, personal calificado y capacitado con dos instructores de gimnasio y cycling, un instructor de baile, un instructor de aeróbicos y yoga, un masajista corporal, un asistente de ventas y una persona encargada de la limpieza.

El análisis financiero del negocio se realizó con una proyección para los primeros cinco años, su inversión inicial es de 295.847,79 dólares norteamericanos de los cuales el 83% será financiado por capital propio y el 17% restante por deuda. El Valor Actual Neto es de 183.825,62 USD en el escenario normal apalancado con una Tasa Interna de Retorno que alcanza el 18% y una tasa de descuento del 14%. El punto de equilibrio se logra al vender 912 paquetes a un precio promedio de 80,00 USD para el primer año de operaciones, lo que significa vender tres paquetes diarios.

Todo lo antes comentado permitió sustentar y demostrar la factibilidad técnica y financiera para la implementación de la empresa Euphoria Spa & Fitness.

ABSTRACT

The current business plan aims to establish the company ***Euphoria Spa & Fitness*** in the parish of Cumbaya legal structure of a limited liability company, focused on providing services of exercise, recreation and mental relaxation and body.

The lack of businesses in the parish of Cumbaya to provide a combination of a spa and gym, along with the lifestyle of the people who inhabit the area are the main opportunities for developing the business, which will be focused on men and women between 15 and 60 years of middle class, upper middle and upper classes, who exercise for body care and health, looking away from the hectic pace and stress generated by heavy workloads or simply looking for a distraction and recreation.

Cumbaya is now an attractive place for real estate with high levels of goodwill, their homes, businesses, schools, shopping, warm weather and increased its population exceeds 30,000 inhabitants according to the source of information allows the company to INEC have a growing target market. Additional industry recreation and cultural and sporting activities has grown 14% According to data from INEC within the last 5 years and a contribution to the GDP of Ecuador 9.87% in 2010 according to Bank information Central del Ecuador.

The descriptive qualitative research method allowed to obtain information through interviews with business experts related to the company who felt that the lifestyle focused on health care and physical appearance of people with the combination of a service quality, personalized customer service, modern infrastructure and a good approach to advertising, are determining factors when attracting customers through personal interviews conducted as part of quantitative descriptive research possible target audiences, and through focus groups, was the information about the market, competitors, consumer tastes

and preferences of consumers who said they agreed with the creation of Euphoria Spa & Fitness in the parish of Cumbaya.

The combination of a Spa & Fitness is a major competitive advantage over the competition because the industry there are several gyms and Cumbaya few spas, however Euphoria Spa & Fitness offers a fusion of both concepts are backed by a strategy market penetration of attractive advertising to attract the attention of customers.

Euphoria Spa & Fitness will be made initially by a general manager, a receptionist, qualified and trained with two gym instructors and cycling, dance instructor, an aerobics instructor and yoga, body massage, a sales assistant and a person housekeeper.

Business financial analysis was performed with a projection for the first five years, your initial investment is U.S. \$ 295,847.79 of which 83% will be financed by equity and the remaining 17% debt. The Net Present Value is \$ 183,825.62 in the normal scenario with a leveraged internal rate of return that reaches 18% and a discount rate of 14%. The point of balance is achieved by selling 912 packages at an average price of \$ 80.00 for the first year of operations, which means selling three packs a day.

All the above mentioned possible support and demonstrate the technical and financial feasibility for the implementation of the company Euphoria Spa & Fitness.

ÍNDICE

1. CAPÍTULO I	7
ASPECTOS GENERALES.....	7
1.1 Antecedentes	7
1.2 Objetivos.....	8
1.2.1 Objetivo General: Crear un club que les proporcione a sus socios servicios de entretenimiento, ejercitación y relajación.....	8
1.2.2 Objetivos específicos:.....	8
1.3 Hipótesis:	9
2. CAPÍTULO II	10
LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y EL SERVICIO.....	10
2.1 La industria	10
2.1.1 Tendencia de la industria.....	11
2.1.1.1 Tendencias de la subindustria.....	16
2.1.2 Estructura de la Industria.....	17
2.1.2.1 Estructura de la subindustria.....	17
2.1.3 Factores Económicos y regulatorios.....	19
2.1.3.1 Inflación.....	19
2.1.3.2 Patrón de consumo	21
2.1.3.3 Regulaciones	22
2.1.4 Canales de distribución	22
2.1.5 Fuerzas de PORTER.....	23
2.1.5.1 Rivalidad entre competidores.....	24
2.1.5.2 Poder de negociación de clientes.	25
2.1.5.3 Poder de negociación de los proveedores.	25
2.1.5.4 Nuevos competidores.	25
2.1.5.5 Amenaza de servicios sustitutos.	26
2.2 La Compañía y el concepto del negocio	26
2.2.1 La idea y el modelo de negocio	26

2.2.2 Estructura legal de la empresa	27
2.2.3 Misión, Visión y Objetivos.....	27
2.2.3.1 Misión.....	27
2.2.3.2 Visión	27
2.2.3.3 Objetivos	28
2.3 El servicio	28
2.4 Estrategia del ingreso al mercado y crecimiento	29
2.5 Análisis FODA.....	30
3. CAPÍTULO III	31
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU ANÁLISIS.....	31
INTRODUCCIÓN	31
3.1 Determinación de la oportunidad de negocio	31
3.2 Preguntas, objetivos e hipótesis.....	32
3.3 Diseño de la investigación	33
3.3.1 Investigación Descriptiva Cualitativa	33
3.3.1.1 Entrevista con expertos.....	33
3.3.1.1.1 Metodología	33
3.3.1.1.2 Resultados.....	33
3.3.1.1.3 Conclusiones	34
3.3.1.2 Grupos Focales.....	35
3.3.1.2.1 Metodología	35
3.3.1.2.2 Resultados.....	36
3.3.1.2.3 Conclusiones	36
3.3.2 Investigación Descriptiva Cuantitativa	37
3.3.2.1 Encuesta	37
3.3.2.1.1 Metodología	37
3.3.2.1.2 Cálculo de la muestra	37
3.3.2.1.3 Resultados.....	38
3.3.2.1.4 Conclusiones	52
3.4 Mercado Relevante y Cliente Potencial.....	53

3.4.1 Mercado Objetivo.....	53
3.4.2 Segmentación de mercado	53
3.4.3 Segmentación geográfica	53
3.4.4 Segmentación demográfica	54
3.4.5 Segmentación psicográfica.....	56
3.5 Tamaño de Mercado	56
3.5.1 Demanda	56
3.6 La competencia y sus ventajas	57
3.6.1 Competencia	57
3.7 Participación de mercados y ventas de la industria.....	59
3.8 Evaluación del mercado durante implementación	61
4. CAPÍTULO IV	62
PLAN DE MARKETING.....	62
4.1 Estrategia general de marketing	62
4.2 Política de precios.....	63
4.3 Táctica de ventas	64
4.4 Política de servicio al cliente y garantías.....	64
4.5 Promoción y Publicidad.....	66
4.5.1 Publicidad	66
4.5.2 Relaciones públicas.....	68
4.5.3 Promoción de ventas	69
4.6 Distribución	69
5. CAPÍTULO V	71
PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	71
5.1 Estrategia de operaciones	71
5.2 Ciclo de operaciones.....	71
5.2.1 FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	73
5.3 Requerimiento de equipos y herramientas	73
5.4 Instalaciones	74

5.5 Localización geográfica y requerimientos de espacio físico .	77
5.6 Capacidad de almacenamiento y manejo de inventarios	77
5.7 Aspectos regulatorios y legales.....	78
6. CAPÍTULO VI	79
EQUIPO GERENCIAL	79
6.1 Estructura Organizacional.....	79
6.1.1 Organigrama.....	79
6.2 Personal administrativo clave y sus responsabilidades.....	79
6.2.1 Descripción de funciones.....	79
6.2.2 Equipo de trabajo	83
6.3 Compensación a administradores y propietarios.....	85
6.4 Política de empleo y beneficios.....	86
7. CAPÍTULO VII	87
CRONOGRAMA GENERAL.....	87
7.1 Actividades necesarias para poner el negocio en marcha....	87
7.2 Diagrama	89
7.3 Riesgos e imprevistos	90
8. CAPÍTULO VIII	91
RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPUESTOS.....	91
8.1 Supuestos y criterios utilizados	91
8.2 Riesgos y problemas principales.....	93
9. CAPÍTULO IX	95
PLAN FINANCIERO.....	95
9.1 Inversión Inicial	95
9.2 Fuentes de ingresos.....	95
9.3 Gastos y costos fijos	96
9.4 Margen bruto y margen operativo	96

9.5 Estado de resultados	96
9.6 Balance General	96
9.7 Estado de flujos de efectivo	97
9.8 Punto de equilibrio	97
9.9 Control de costos importante	97
9.9.1 Índices financieros	98
9.10 Valuación	99
10. CAPÍTULO X	101
PROPUESTA DE NEGOCIO	101
10.1 Financiamiento deseado	101
10.2 Estructura de capital y deuda buscada	101
10.3 Uso de fondos	102
10.4 Retorno para el inversionista	102
11. CAPÍTULO XI	103
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	103
11.1 Conclusiones	103
11.2 Recomendaciones	105
BIBLIOGRAFÍA	107
ANEXOS	109

1. CAPÍTULO I

Aspectos Generales

1.1 Antecedentes

La industria de las actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas ha experimentado un crecimiento representativo en Ecuador. Por esparcimiento podemos entender las experiencias que derivan gozo en las personas. Las experiencias de esparcimiento no son solo un estado mental, sino que con ellas las personas actualmente viven y disfrutan algún tipo de acción. Las experiencias de esparcimiento son contextuales, moldeadas tanto por el entorno cultural y social de las personas, como por sus historias y ciclos de vida.

“El esparcimiento puede ocurrir en medio de situaciones y entornos con normas y reglas particulares. No obstante, la evidencia empírica indica que la noción de “libertad” y su actual ejercicio, es la dimensión central entre los múltiples significados que las personas valoran en asocio con el fenómeno. En medio de la acción y la derivación de significados valorados, su “ser” trasciende, crece, se expande, extiende o esparce. De ahí la riqueza metafórica del término “esparcimiento,” que se puede interpretar como un referente de experiencias de gozo que conllevan un “esparcimiento del ser”(…)”.¹

“En general, desde sus etapas iniciales, la industria de las actividades de esparcimiento en Latinoamérica estuvo orientada al desarrollo integral de la persona; esto visto como su crecimiento físico, espiritual e intelectual. De esta manera los países latinoamericanos consideran a la industria de esparcimiento como la posibilidad del crecimiento intelectual, moral y de la salud, junto con

¹ <http://www.redcreacion.org/relareti/documentos/esparcimiento.html>

una dimensión educativa enfocada en el deporte y el desarrollo cultural de las personas.”²

Cumbayá actualmente presenta índices de altísima plusvalía en el Ecuador y el principal destino inmobiliario de Quito, las facilidades de comunicación vial y el corto trayecto que la separa, sumado a su micro - clima privilegiado, han convertido a este valle en el lugar predilecto para la edificación de urbanizaciones privadas de lujo junto con una gran cantidad de servicios.³

Con estos antecedentes resulta atractiva la creación de un club conformado por la inscripción de personas que contará con instalaciones que brindan varios servicios a sus socios tales como piscina, sauna, turco, gimnasio, pistas de baile, aeróbicos, canchas de squash, cámara de bronceado, cuartos de masaje, cuarto para hacer cycling, salón de belleza, con personal calificado en servicio y atención al cliente y donde los socios podrán encontrar un sitio de relajación, entretenimiento o cuidado físico que les permita llevar sus vidas de una manera más saludable y activa.

Para brindar un valor agregado a sus socios, se realizarán actividades como campeonatos deportivos, competencias y maratones, aeróbicos al aire libre, mañanas deportivas, cursos de natación para así crear un ambiente familiar y amistoso entre los miembros del club brindándoles atención todos los días de la semana.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General: Crear un club que les proporcione a sus socios servicios de entretenimiento, ejercitación y relajación.

1.2.2 Objetivos específicos:

- a) Investigar el entorno.

2 <http://www.redcreacion.org/relareti/documentos/esparcimiento.html>

3 [http://es.ecuador.org/wiki/Cumbay%C3%A1_\(parroquia\)](http://es.ecuador.org/wiki/Cumbay%C3%A1_(parroquia))

- b) Realizar una investigación de mercado.
- c) Crear la empresa.
- d) Elaborar un plan de marketing
- e) Proyectar la viabilidad financiera

1.3 Hipótesis:

La creación de un Club de Spa & Fitness Center en Cumbaya sería viable.

2. CAPÍTULO II

La Industria, la Compañía y el Servicio

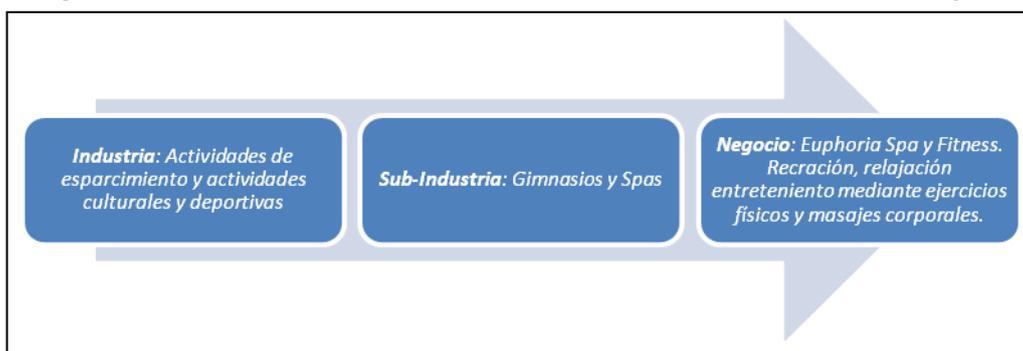
Introducción

En este capítulo se recopilará información referente a la industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas, la tendencia, estructura, factores económicos, canales de distribución, análisis de las fuerzas de Porter y se dará a conocer la idea y modelo de negocio, su misión, visión y objetivos junto con la estructura legal, análisis FODA y los servicios que pondrá a disposición el negocio.

2.1 La industria

Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Dentro de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme existe la división de Actividades de Esparcimiento y Actividades Culturales y Deportivas que es la industria correspondiente al negocio. (Ver esquema 2.1).

Esquema 2.1: Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)



Fuente: Banco Central del Ecuador Clasificación Internacional Uniforme

Elaborado por el Autor

2.1.1 Tendencia de la industria

La industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas ha experimentado un crecimiento los últimos años y su contribución al Producto Interno Bruto del Ecuador se detalla en el cuadro 2.1:

Cuadro 2.1: Contribución Anual de la Industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas al PIB del Ecuador

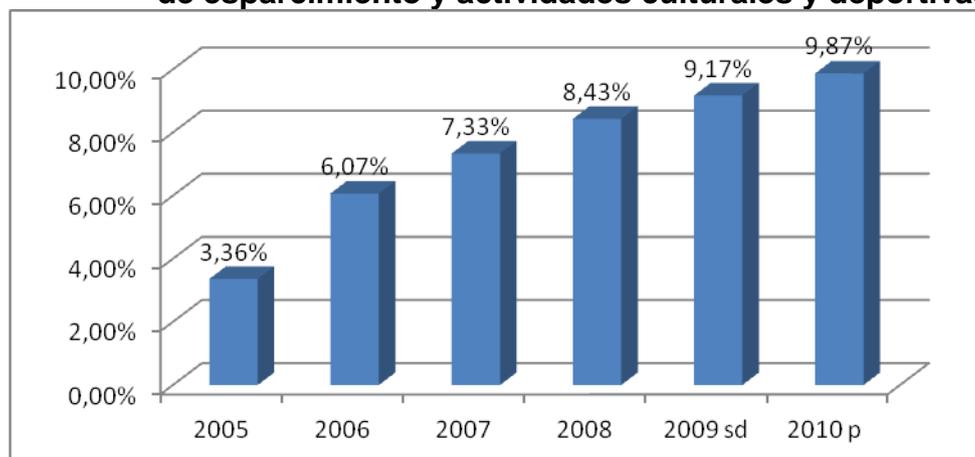
Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cantidad en miles de dólares	278.622	287.980	305.454	327.857	355.495	388.094	426.399
Crecimiento Anual %		3,36	6,07	7,33	8,43	9,17	9,87

Fuente: Banco Central del Ecuador⁴

Elaborado por el Autor

Como indica el cuadro 1 existe un crecimiento promedio anual del 1.45% de la Industria en la contribución que brinda al Producto Interno Bruto del Ecuador la cual se ve reflejada en el gráfico 2.1:

Gráfico 2.1: Porcentaje de Crecimiento Anual de la Industria de esparcimiento y actividades culturales y deportivas



Elaborado por el Autor

⁴ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Memoria/2007/CAP-IV-2007.pdf>

La **Industria de las actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas** se encuentra actualmente atravesando por un auge significativo. Son las nuevas formas de pensar e ideologías de bienestar y salud las que sin duda alguna refuerzan a este mercado y que aumentan la demanda. De igual manera, cabe resaltar que las actuales dinámicas sociales así como la vida misma en sí, hace que sea necesario, **cada vez más, de lugares en los que se pueda encontrar relajación o entretenimiento.**⁵

El estrés, la fatiga, el no querer envejecer, la cultura light y moda metrosexual han impulsado el crecimiento de la industria alrededor del mundo. “En Ecuador se manifiesta la misma tendencia ya que son cada vez más las personas que están conscientes del cuidado de la salud y estado físico que buscan formar parte de esta industria.”⁶

El futuro de la industria estará relacionado con el incremento de los servicios afines con la estética, salud y la belleza, sin olvidar las labores de masajistas y terapeutas. Todo lo que sea ofrecer satisfacciones y cuidados al cuerpo tiene un gancho muy importante. Las perspectivas de futuro de los productos de salud y bienestar son buenas, pero también que cada vez más hay que apostar por la calidad de las instalaciones y del personal calificado para atraer y fidelizar a un cliente que tiene dónde elegir.⁷

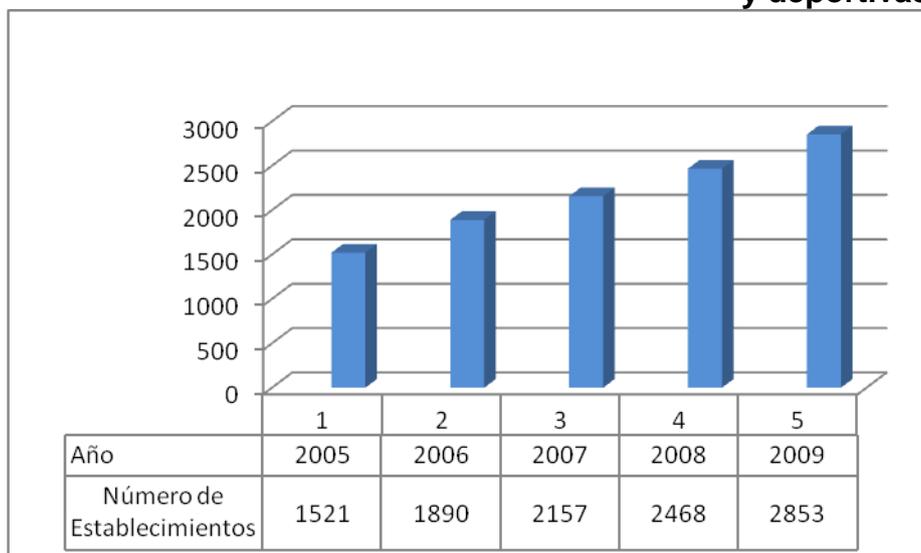
El número de establecimientos que brindan este tipo de servicios alrededor del país se han incrementado ya que encuentran rentable a la industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportiva de tal manera que las cifras entre los años del 2005 al 2009 según la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos lo podemos constatar en el gráfico 2.2:

⁵ <http://www.jornada.unam.mx/2007/05/04/index.php?section=sociedad&article=050n1soc>

⁶ <http://www.expertosenspa.com/noticia.asp?ref=915>

⁷ <http://www.expertosenspa.com/noticia.asp?ref=915>

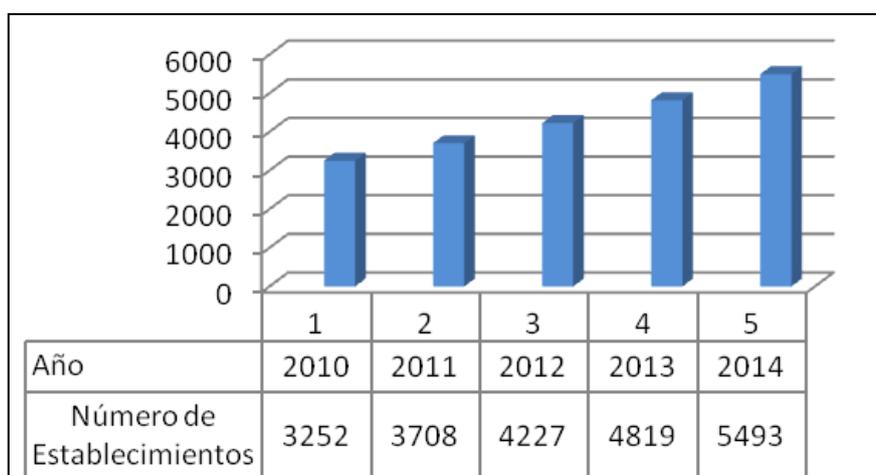
Gráfico 2.2: Número de establecimientos en la industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas.



Fuente de información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Por medio de esta información se puede sacar un promedio de crecimiento de la industria para determinar su tendencia dentro de 5 años de tal manera que a un ritmo de crecimiento promedio de 14% en los 3 últimos años los datos pronosticados serían los que se detallan en el gráfico 2.3:

Gráfico 2.3: Número de establecimientos en la industria de esparcimiento y actividades culturales y deportivas estimado en 5 años.

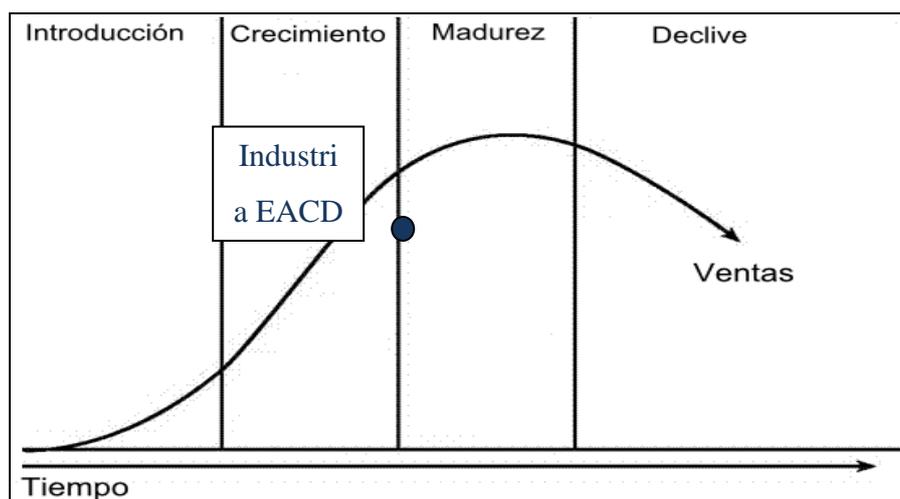


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por el Autor

Según la información recopilada en el INEC el ciclo de vida de la industria de Actividades de Esparcimiento y Actividades Culturales y Deportivas se encuentra en crecimiento, de tal forma manera que existe un mercado no explotado y que no se encuentra saturado por la competencia. Ver gráfico 2.4.

Gráfico 2.4: Ciclo de Vida de la Industria de Esparcimiento y Actividades Culturales y Deportivas



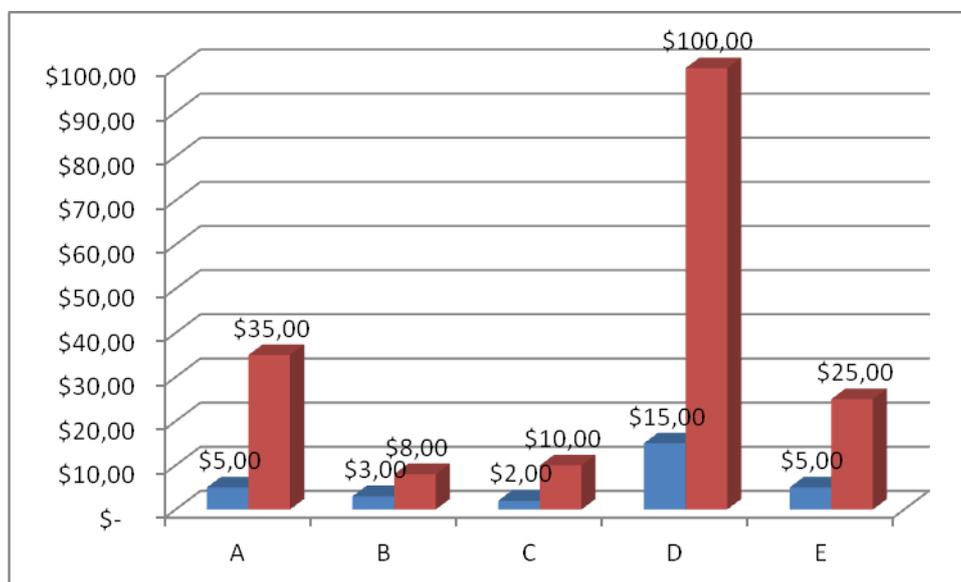
Fuente de Información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

El creciente interés en las personas por las actividades de esparcimiento les conlleva a estar mejor informadas sobre la importancia en el cuidado de su salud, lo importante que es alimentarse de manera adecuada y realizar ejercicio para mejorar la calidad de vida de las mismas y así gozar de una vida saludable y un buen estado físico.

De igual manera el ritmo de vida de trabajo genera fatiga y stress, generando que las personas estén en una constante búsqueda de lugares donde puedan relajarse y debido a estas razones la industria va a continuar en constante crecimiento, con la búsqueda de nuevas técnicas de relajación y opciones de entretenimiento y recreación que puedan ser implementadas y así brindar un servicio de excelencia a sus clientes.

El bajo nivel inflacionario en la industria de esparcimiento y actividades culturales y deportivas ha permitido mantener un nivel de precios no elevados durante los últimos 5 años, lo cual es beneficioso para la misma ya que permite a los usuarios seguir siendo participes de las empresas que abarcan esta industria; cabe indicar que los avances tecnológicos han permitido la reducción de costos en la industria. Ver gráfico 2.5

Gráfico 2.5: Nivel de precios de varios servicios que forman parte de la Industria de actividades de esparcimiento, culturales y deportivas



	Actividades teatrales, musicales y
A	artísticas
B	Exhibiciones cinematográficas
C	Museos
D	Producción de Conciertos
E	Actividades de baile, discotecas.

Elaborado por el Autor

Fuente: Banco Central del Ecuador CIU

2.1.1.1 Tendencias de la subindustria

Como se lo manifestó anteriormente, el cuidado de la salud, estado físico y la estética, han permitido que la subindustria de Spas & Gimnasios se encuentre en una etapa de crecimiento.

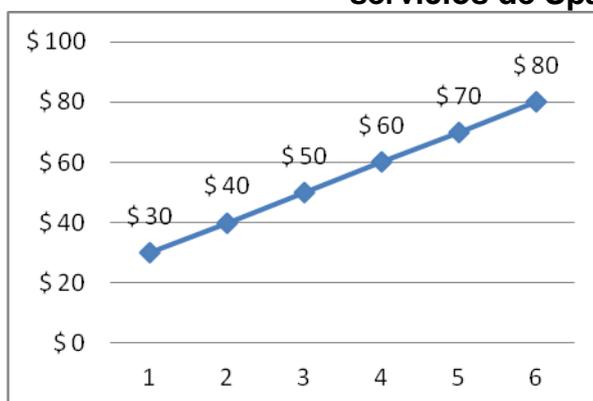
En la actualidad los precios de los servicios de la subindustria varían entre \$40 y \$120 dólares mensuales por asistir a un gimnasio más una tarifa inicial de inscripción que va desde los \$20 a los \$50 dólares, mientras que para los servicios que brindan los Spas varía entre los \$30 y \$80 dólares por sesión o tratamiento como podemos observar en los gráficos 2.6 y 2.7 respectivamente.

Gráficos 2.6: Rango de precios de una membresía mensual en los gimnasios



Elaborados por el Autor

Gráficos 2.7: Rango de precios de servicios de Spa



Elaborados por el Autor

2.1.2 Estructura de la Industria

Según la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, junto con la información recopilada en el Ministerio de Industrias, existen registradas legalmente 2.853 empresas correspondientes a la industria de esparcimiento y actividades culturales y deportivas.

Es una industria fragmentada en la cual se puede citar varios actores que forman parte de ella como lo son:

- Actividades de cinematografía, radio y televisión y otras actividades de entretenimiento a decir: Cinemark, Multicines, Supercines, Cineplex.
- Producción y distribución de filmes y videocintas.
- Actividades de radio y televisión con empresas como: Teleamazonas, Ecuavisa, Gamatv, radio Disney, La Bruja, Majestad.
- Actividades teatrales y musicales y otras actividades artísticas como: Ocho y medio, Patio de Comedias, El Teatro, El Café de la Vaca.
- Actividades de salas de baile, discotecas e instructores de danza (ballet, baile folklórico) así: Life Club, Blues, Vocé.
- Organizaciones de clubes de fútbol, bolos, natación, golf, boxeo, lucha, gimnasia tales como: Plaza Deportiva Constitución, Bombonerita.
- Organizaciones de clubes de levantamiento de pesas, deportes de invierno, juego de damas.⁸

2.1.2.1 Estructura de la subindustria

La subindustria fragmentada de los Gimnasios y Spas se encuentra en auge y alrededor del país existen mayores destinos y lugares que brindan este tipo de servicio.

⁸ Fuente: Banco Central del Ecuador, Clasificación Internacional Industrial Uniforme, Estructura

Dado que SPA significa “Salutem Per Aquam” (Salud a través del agua), todas las instalaciones de un SPA deben contar con servicios en áreas húmedas, existiendo actualmente diferentes categorías de SPA: de acondicionamiento físico y belleza, que son la mayoría.

La estructura de la subindustria de Gimnasios y Spas en nuestro país se encuentra detallada por las principales categorías de SPA existentes siendo estas:

- Los **holísticos o day-spa**, concepto que hace hincapié en el desarrollo mental y físico.
- Los **de aventura**, con actividades al aire libre.
- Los **médicos**, que incluyen alta tecnología y ofrecen inclusive cirugía plástica.
- Los **de destino**, que funcionan en desarrollos turísticos.

El agua como fuente de salud y belleza constituye hoy una alternativa interesante para quien desea orientar su vida a un programa de bienestar integral.⁹

La subindustria de Spa y Fitness se caracteriza por el buen servicio y la conjugación de un ambiente armonioso en el cual el cliente encuentra distracción y relajación.

Sin embargo en el Ecuador existen pocos negocios que combinan la modalidad de Spa y Fitness juntos, por tal motivo es un mercado que falta ser explotado y muy atractivo ya que brinda la característica de proporcionar a sus clientes una variedad de servicios en una sola ubicación, brindándoles la posibilidad de ejercitarse, entretenerse y llevar un ritmo de vida saludable o simplemente acudir a un lugar en el cual relajarse y de esta manera contrarrestar los efectos de un estilo de vida estresante que conlleva la rutina de trabajo.

⁹<http://www.cosmobelleza.com/es/wellness/informacion/tecnicos/news.86031.cosmox;jsessionid=3161E73007A31A44920AF16885DA82E4>

En el ámbito de los Spas urbanos no existe mucha competencia, sin embargo en las grandes ciudades del país, principalmente Guayaquil y Quito, existen gran cantidad de gimnasios distribuidos alrededor de las ciudades.

Las empresas que forman parte de la industria tienen tamaños similares, sin embargo es donde las ventajas competitivas, la ubicación y el valor agregado que dan en sus servicios marcan la diferencia al momento de captar clientes.

En el Ecuador se destacan empresas pertenecientes a esta industria tales como:

- Luna Runtun, ubicado en Baños
- Termas de Papallacta Spa & Resort, ubicado en Papallacta
- Arasha Spa & Resort, ubicado a 2 horas de Quito
- Kashama Spa, ubicado en Santo Domingo de los Tsachilas

Y gimnasios como:

- Phisque, en Quito
- Fit Center, en Quito
- Janine's Gym, en Quito
- Gold's Gym, en Guayaquil
- Nautilus, en Guayaquil
- Macro Gym, en Guayaquil

Sin embargo, cabe recalcar que son muy pocas las empresas que ponen a disposición de sus clientes la combinación de un spa y gimnasio siendo este el concepto que abarca este proyecto.

2.1.3 Factores Económicos y regulatorios

2.1.3.1 Inflación

La industria ha experimentado un ligero crecimiento en el índice de precios en los últimos cinco años, sin embargo el índice inflacionario a nivel global en

Ecuador ha tenido una inflación relativamente baja sin sobrepasar un dígito y para el 2010 ha disminuido en relación a los dos años pasados como se observa en el gráfico 2.8:

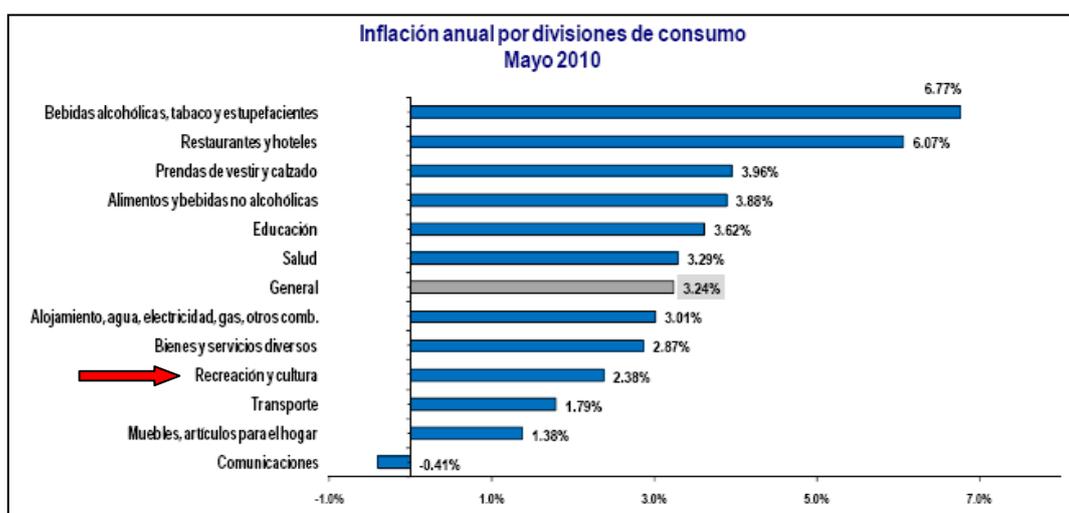
Gráfico 2.8: Inflación acumulada en mayo de cada año



Fuente: Banco Central del Ecuador

Es así que el índice inflacionario para la industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas fue de 2.38% en mayo de 2010 como lo indica el gráfico 2.9:

Gráfico 2.9: Inflación anual por divisiones de consumo Mayo 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador¹⁰

¹⁰ http://www.bce.fin.ec/resultadosBusqueda.php/inflaciondivisionconsumo.973482ORD%_tth

2.1.3.2 Patrón de consumo

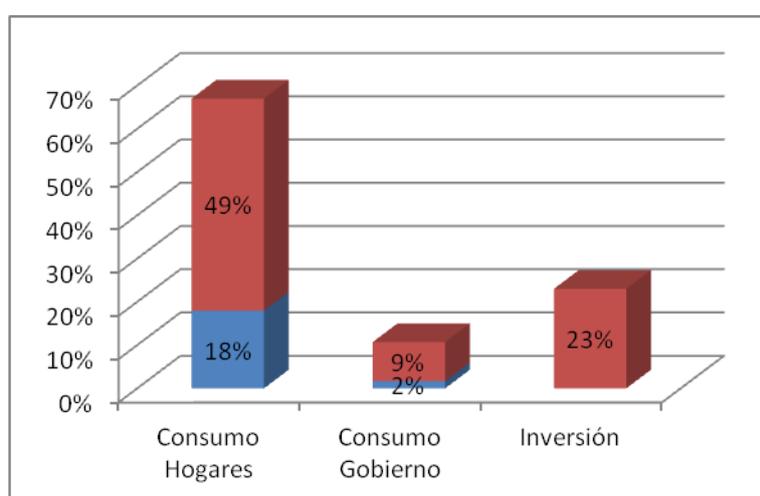
El consumo es la utilización de bienes y servicios que genera la producción, el cual rige al mercado obligándolo a ser más competitivo, incentivando a los individuos a utilizarlos siendo su principal determinante el ingreso y evitando la formación de monopolios.

En la forma que el Consumo está determinado por el Ingreso anticipa su impacto y desarrollo de la actividad productiva, un país que no consume no logra ampliar su economía.

A partir de la dolarización, la actividad económica del país comienza a recuperarse, las remuneraciones a incrementarse, las inversiones a movilizarse y el patrón de consumo de las personas cobra de nuevo un papel vital en la economía ya que a raíz de la crisis bancaria las personas ya no tenían confianza en el sistema bancario y preferían darle uso a su dinero aumentando el consumo.

El gráfico 2.10 indica la contribución que representó al PIB del Ecuador el consumo realizado por los hogares del país:

Gráfico 2.10: Contribución al PIB del Ecuador 2008



Fuente de información: Banco Central del Ecuador

En el gráfico 2.10 la parte correspondiente al consumo de hogares representa un 67% de la contribución al PIB y el 18% es la cantidad de consumo que se destina para las actividades de recreación, culturales y deportivas.¹¹

Mientras que por parte del gobierno el 9% de los ingresos se destina al consumo y el 2% de esa cantidad se destina a las actividades de recreación, culturales y deportivas.

2.1.3.3 Regulaciones

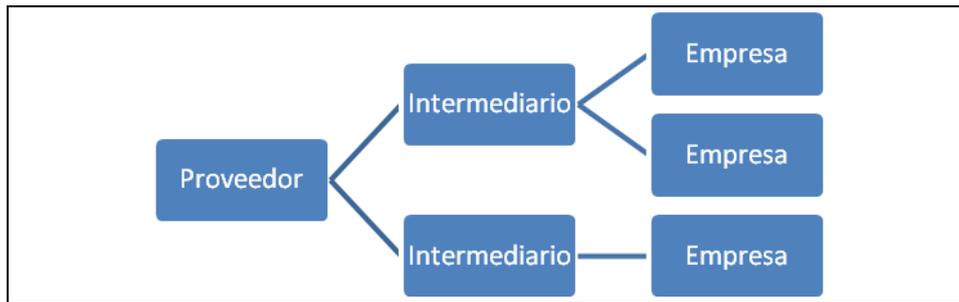
Según la Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena” (Comunidad Andina) los productos que formarán parte del inventario del negocio corresponden a la partida arancelaria 3301.90.90.00, la cual se refiere a:

Las demás disoluciones concentrados de aceites esenciales en grasas, aceites fijos, ceras o materias análogas, obtenidas por enflorado o maceración; subproductos terpénicos residuales de la desterpenación de los aceites esenciales.

2.1.4 Canales de distribución

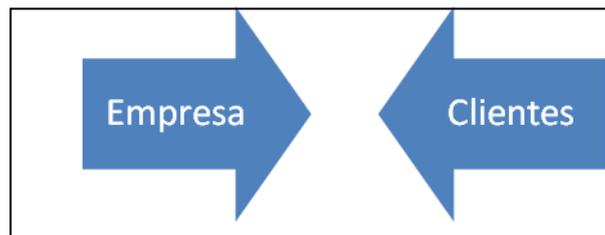
La industria posee intermediarios para abastecerse de los productos es decir existe un canal de distribución indirecto en cuanto a la adquisición de productos. Adicionalmente gracias al internet y sus beneficios, por medio de las páginas de búsqueda se puede acceder a páginas de internet en las que se pueden encontrar los productos para abastecer a la industria y mediante solicitudes online se puede adquirir los productos. Ver esquema 2.2.

¹¹http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Consumoindustriassegmentos/BoletinInflacion_1S2009.pdf

Esquema 2.2: Canal de distribución industria

Elaborado por el Autor

Sin embargo por tratarse de una industria mayormente de servicios, la relación o el canal de distribución entre las empresas de la industria y sus clientes es directa. Ver esquema 2.3

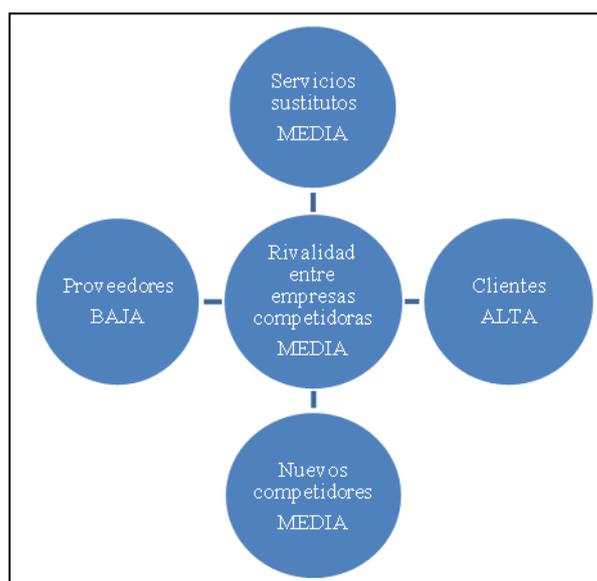
**Esquema 2.3: Canal de distribución
empresa - cliente**

Elaborado por el Autor

2.1.5 Fuerzas de PORTER

El análisis de las fuerzas de Porter permite determinar el nivel de impacto que tienen sus componentes a los cuales se les calificó de 1 a 5, considerando 1 como el impacto más bajo y 5 como el más alto, obteniendo los siguientes resultados:

Fuerzas de Porter



Calificación	
1 a 2,5	Baja
2,6 a 3,8	Media
3,8 a 5	Alta

2.1.5.1 Rivalidad entre competidores.

En Ecuador la industria esparcimiento y actividades culturales y deportivas ha ido experimentando un crecimiento, por tal motivo hay una mayor competencia ya que alrededor del país existen más empresas que brindan servicios acordes a la industria de manera que su calificación es media.

Rivalidad entre competidores	Calificación
Diferenciación en el servicio	3
Barreras de salida	2
Posicionamiento	4
Conocimiento del mercado	4
Promedio	3,25

2.1.5.2 Poder de negociación de clientes.

El estilo de vida junto a la exigencia que demandan los clientes por un servicio de alta calidad genera que su poder de negociación sea alto, la percepción de la calidad del servicio es vital para mantener la fidelidad del mismo y así evitar que elija a la competencia, por tal motivo su calificación es alta.

Cliente	Calificación
Poder de negociación	4
Estilo de vida	5
Nivel de satisfacción	4
Decisión de cambio del servicio	4
Promedio	4,25

2.1.5.3 Poder de negociación de los proveedores.

Existen varios proveedores de los instrumentos y productos que pueden abastecer a la industria, la globalización y el uso del internet permiten adquirir los mejores productos y a bajos precios, de manera que la calificación a los proveedores es baja.

Proveedores	Calificación
Poder de negociación	2
Costo de sustituir el cliente	2
Calidad y servicio	3
Disponibilidad de productos	2
Promedio	2,25

2.1.5.4 Nuevos competidores.

En este punto es importante analizar la experiencia y el conocimiento que se debe tener para poner una empresa como las que existen en esta industria adicional el elevado nivel de inversión, puntos generan unas barreras de

entrada altas en la industria por lo cual el índice de amenaza de nuevos competidores tiene calificación media.

Nuevos Competidores	Calificación
Elevada inversión inicial	4
Fidelidad de los clientes en la marca	3
Experiencia y conocimiento	3
Barreras de entrada alta	3
Promedio	3,25

2.1.5.5 Amenaza de servicios sustitutos.

Existe cierta variedad de servicios y productos sustitutos, sin embargo algunos de ellos como las cirugías plásticas y operaciones quirúrgicas son de elevados precios como para someterse a esos procesos por tal motivo la calificación es media.

Productos sustitutos	Calificación
Parques y deportes al aire libre	4
Suplementos alimenticios y productos dietéticos	3
Cirugías plásticas	1
Precios elevados de suplementos vitamínicos y productos adelgazantes.	3
Promedio	2,75

2.2 La Compañía y el concepto del negocio

2.2.1 La idea y el modelo de negocio

El crecimiento poblacional y el estilo de vida enfocado en el cuidado de la salud, apariencia física y relajación, dan origen al concepto de la creación en Cumbaya de un Club de Spa y Fitness, que brindará varios servicios que permitan a sus clientes llevar sus vidas de una manera activa y saludable.

2.2.2 Estructura legal de la empresa

La empresa **Euphoria Spa & Fitness** tendrá una estructura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada, conformada por cuatro socios siendo ellos Santiago Martínez, Israel Sánchez, Jenny Velásquez y Juliana Guevara que aportarán el capital financiero y que solamente responderán por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y harán el comercio bajo una razón social o denominación objetiva.

El domicilio fiscal de la empresa será en la parroquia de Cumbaya, donde el negocio cumplirá sus funciones tanto administrativas como operativas.

2.2.3 Misión, Visión y Objetivos

2.2.3.1 Misión

Euphoria Spa & Fitness brindará una combinación de armonía y relajación junto con actividades de recreación enlazados en un servicio de excelencia con la finalidad de permitir a sus clientes gozar de sus vidas de manera activa y saludable.

2.2.3.2 Visión

En el plazo de 3 años, Euphoria Spa & Fitness, será una de las mejores empresas líderes en Ecuador, donde sus clientes se sientan a gusto de encontrar un bienestar físico, psicológico, espiritual y social.

2.2.3.3 Objetivos

Plazo	Objetivos Económicos	Objetivos Estratégicos
Corto	Obtener una utilidad del 5%. Apalancar la empresa en un 17%.	Dar a conocer el negocio y sus servicios mediante medios publicitarios.
Mediano	Incrementar el nivel de ventas del servicio en un 15%. Enfocarse en la variedad y la calidad de servicios que dispondrá a sus clientes la empresa.	Incrementar un 15% la participación de mercado. Fidelizar a los clientes.
Largo	Incrementar el nivel de utilidad en un 10%.	Brindar nuevos servicios y posicionarse entre los 5 mejores Clubs de Spa \$ Fitness del país.

2.3 El servicio

Euphoria Spa & Fitness contará con modernas instalaciones que brinden comodidad a sus socios, junto con un personal calificado en su determinada área de servicio.

Se pretende proporcionar una infraestructura en la cual se combinen dos ambientes, uno destinado al Spa donde la tranquilidad y la armonía no se vean interrumpidas por las actividades físicas que pondrá a disposición el área de Fitness.

El área del Spa estará conformada por:

- Cuartos de masaje
- Hidromasajes
- Sauna
- Turco
- Salas de estética corporal y facial
- Piscina

El área de Fitness constará con:

- Salón de pesas
- Sala de baile y aeróbicos
- Cuarto de yoga
- Salón de cycling
- Cámara de bronceado.

Adicionalmente Euphoria Spa & Fitness tendrá a disposición de sus clientes un nutricionista que brindará consejos y maneras de mantener un ritmo de vida sano.

La finalidad de la empresa es poner a disposición de los clientes un lugar donde puedan encontrar, entretenimiento, recreación y relajación fuera del ambiente cotidiano de trabajo y stress que generan la rutina en los lugares urbanos.

2.4 Estrategia del ingreso al mercado y crecimiento

La estrategia a utilizar para el ingreso al mercado es de **penetración**¹² en la cual se dará un enfoque de marketing agresivo mediante los medios publicitarios para dar a conocer el servicio y su ventaja competitiva que hace diferente a la empresa Euphoria Spa & Fitness y es mediante la combinación de relajación y ejercicio, ya que por un lado está el área de Spa en la que el cliente puede participar de sesiones de masajes y cuidado del cuerpo y la salud y por otra parte puede disfrutar del vigor de hacer ejercicio, alzar pesas, bailar, lo cual ofrece el área de Fitness.

Una vez cumplida la estrategia de penetración, la empresa debe enfocarse en su crecimiento y en el lapso de 5 años pondrá en desarrollo las siguientes **estrategias de crecimiento intensivo**:

12 Fuente: ROGER J BEST, Marketing Estratégico, Editorial Pearson, Cuarta Edición

- Estrategia de desarrollo de mercado: La empresa se enfocará en atraer clientes en nuevas zonas geográficas por lo que realizará un estudio de mercado en el Valle de los Chillos.
- Estrategia de desarrollo del servicio: Por medio de esta estrategia la empresa desarrollará o implementará nuevos servicios en los paquetes para brindar mayores opciones a sus clientes.

2.5 Análisis FODA

Por medio del análisis FODA existe la posibilidad de encontrar los puntos fuertes y débiles de la empresa y responder por medio de estrategias para fortalecer a la empresa y permitir su crecimiento.

FODA

	Fortalezas	Debilidades
Factores internos	Personal altamente capacitado Variedad de servicios Equipamiento e infraestructura modernos Atención personalizada Ubicación y horarios de atención	Empresa nueva en el mercado Falta de experiencia
Factores externos	Oportunidades	Amenazas
	Estilo de vida Plan de gobierno apoya al deporte y actividades de recreación Avances tecnológicos	Competencia Desastres naturales Productos y servicios sustitutos

Elaborado por el Autor

3. CAPÍTULO III

Investigación de mercados y su análisis

Introducción

En este capítulo se procederá a obtener información que permita conocer la actitud del consumidor y el desenvolvimiento del mercado de Spa y Fitness en Cumbaya.

3.1 Determinación de la oportunidad de negocio

La creación de la empresa Euphoria Spa & Fitness en la parroquia de Cumbaya se la puede determinar debido a:

- Estilo de vida
- La creciente cultura light
- Cuidado de la salud y estado físico
- Aumento de la población
- Poca competencia

3.2 Preguntas, objetivos e hipótesis

	Preguntas	Hipótesis	Objetivos
1	¿Qué edad tiene y con qué frecuencia realiza una actividad física o deporte?	Las personas entre 15 a 60 años si realizan actividades físicas o deportes cada fin de semana y cuando tienen tiempo disponible.	Identificar a las personas que realizan actividades físicas, conocer sus edades, el tipo de actividades que realizan y su frecuencia.
2	¿Asistiría usted a un Spa y Fitness?	Las personas sí estarían dispuestas a asistir.	Determinar si las personas estarían dispuestas a asistir a un Spa y Fitness
3	¿Cuáles son mis competidores?	Ventura Fitness, Janine`s Gym, Mateos Gym.	Conocer la competencia.
4	¿Quiénes son los potenciales clientes, quién influencia en la compra, por qué motivos realiza la compra y cuáles son sus gustos y preferencias?	Los potenciales clientes son personas entre 15 y 60 años que cuidan de su salud, estado físico, les gusta verse bien, relajarse y divertirse mediante ejercicios que los realizan cada 3 o 4 veces a la semana y que son autosuficientes a la hora de decidir la compra.	Determinar las características del consumidor, gustos y preferencias.
5	¿Qué servicios le gustaría encontrar en un Spa y Fitness?	Sauna, piscina, cuarto de máquinas, turco, hidromasaje, yoga.	Conocer los servicios que le gustaría tener al cliente.
6	¿Qué le complace o no de la competencia?	Ubicación, precios, falta de servicios, mala atención.	Conocer los factores que generan satisfacción o insatisfacción en el cliente.
7	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la membresía mensual de un Spa y Fitness?	Entre 50 y 80 dólares.	Identificar el rango de precio que estarían dispuestos a pagar los clientes por una membresía mensual
8	¿Qué factores son importantes para crear valor en el servicio?	Calidad, precio, atención, variedad, ubicación.	Analizar los factores que crean valor al servicio.
9	¿Qué aspectos son los que más valora el cliente en el servicio?	La calidad en la atención, los horarios, la variedad de servicios que tiene el negocio a disposición, la ubicación.	Determinar qué aspectos generan más percepción de valor en los clientes.

3.3 Diseño de la investigación

La recopilación de datos se realizará por medio de una investigación cualitativa (entrevista con expertos y grupo focal) y una investigación cuantitativa (encuestas).

3.3.1 Investigación Descriptiva Cualitativa

3.3.1.1 Entrevista con expertos

Un experto es aquella persona que conoce o tiene experiencia en un tema específico. Las entrevistas se utilizan para recabar información en forma verbal, a través de preguntas que propone el analista. Quienes responden pueden ser gerentes o empleados, los cuales son usuarios actuales del sistema existente, usuarios potenciales del sistema propuesto o aquellos que proporcionarán datos o serán afectados por la aplicación propuesta.¹³

3.3.1.1.1 Metodología

Se realizarán dos entrevistas, la primera contará con la presencia del señor Wilson Cobo, dueño del gimnasio Mateo`s Gym, y la segunda con la Administradora del Spa Capri ambos en la parroquia de Cumbaya para conocer cómo se desenvuelve el negocio, estar al tanto de las ventajas y desventajas que permitan analizar la factibilidad de ingresar al mercado de Spa & Fitness con un tiempo de duración aproximado de 30 minutos cada una y mediante un cuestionario.

3.3.1.1.2 Resultados

- Cumbaya es actualmente un importante centro urbanizado de Quito que cuenta con lugares de alta plusvalía y donde la arquitectura está en auge.

¹³ <http://www.wordreference.com/definicion/entrevista>

- Existe un creciente número de habitantes y familias que se encuentran poblando la parroquia.
- Los centros de esparcimiento y diversión tienen una gran acogida.
- Los negocios de gimnasios cuentan con clientes durante todo el año, sin embargo los meses de mayor clientela son entre enero a mayo.
- Es importante brindar una adecuada atención al cliente.
- Los negocios de Spa y Fitness tienen muy buena acogida, principalmente por el buen servicio que brinda y porque no existe mucha competencia.
- Existe poca competencia y los lugares más destacados son Janine`s Gym y Ventura Fitness.
- El estilo de vida de los clientes y personas en general es importante y generan un buen impacto en el negocio ya que es creciente el número de personas que cuidan de su salud y estado físico.
- Es importante ser flexible al momento de brindar el servicio ya que no todos los clientes acuden por el mismo motivo, de tal manera que hay que ajustarse a las necesidades del cliente.
- Es importante crear una ficha médica de cada cliente para conocer sus alergias, enfermedades o algún tipo de lesión que pueda perjudicar su buen desempeño.
- De igual manera es necesario recopilar la información de los clientes y crear una base de datos y acoger las quejas que puedan tener los clientes.
- La limpieza es primordial para mantener una buena imagen y a su vez brindar un servicio de excelencia.

3.3.1.1.3 Conclusiones

- El aumento de la población en la parroquia de Cumbayá junto con el estilo de vida de las personas que están determinadas al cuidado de su salud y estado físico, permiten que este tipo de negocios tengan gran acogida.

- En el sector de Cumbayá existe poca competencia siendo los principales actores Janine's Gym y Ventura Fitness, sin embargo es primordial la atención personalizada, limpieza de las instalaciones y la calidad del servicio que se brinda al cliente ya que son aspectos que determinarán la fidelidad hacia el negocio.
- Los centros de esparcimiento y diversión tienen una gran acogida y cuentan con clientes durante todo el año y es importante brindar flexibilidad y variedad en los servicios a los clientes y de igual manera establecer una base de datos que permita a la empresa conocer a sus clientes y estar presto a escuchar sus opiniones y quejas.

3.3.1.2 Grupos Focales

Es una técnica de estudio de las opiniones o actitudes de un público o grupo heterogéneo de más de 6 y menos de 12 personas utilizada en ciencias sociales y en estudios comerciales que sirve para recibir información valiosa acerca del potencial de un concepto, un servicio o un producto en el mercado.¹⁴

3.3.1.2.1 Metodología

Se conformarán dos grupos, el primero de 8 personas y el segundo de 11 personas, de entre 15 a 40 años y por medio de un moderador encargado de hacer preguntas y dirigir la discusión enfocada en el tema de estudio, se procederá a indagar en las actitudes y reacciones de un grupo social específico frente a un asunto de interés comercial para determinar si existe la posibilidad y la factibilidad de la creación de la empresa Euphoria Spa & Fitness en Cumbaya mediante la recopilación de información proporcionada por dichos grupos de enfoque.

14 www.vitalmarketing.com/focusgroup/meaning_translate_243454_cpm

3.3.1.2.2 Resultados

Todas las personas que conformaron el grupo de enfoque están conscientes de que al stress se lo considera en la actualidad como un causante de enfermedades, el exceso de trabajo y preocupaciones que generan las ciudades urbanas generan la necesidad en las personas de tener un lugar de distracción o relajación.

Más de la mitad de las personas que conformaron el grupo de enfoque piensan que la creación de Euphoria Spa & Fitness en Cumbaya puede tener gran acogida y argumentan que es importante encontrar variedad de servicios en un solo lugar.

Más de la tercera parte de las personas que conformaron los grupos asisten actualmente a un gimnasio, sin embargo no se encuentran totalmente satisfechos debido a los pocos servicios que tienen a disposición.

Como una ventaja para el negocio argumentan que es la poca competencia existente en el sector de Cumbaya, sin embargo es un punto en contra para los clientes al no disponer de otros lugares que brinden el servicio que ellos necesitan.

3.3.1.2.3 Conclusiones

La creación de Euphoria Spa & Fitness en Cumbaya puede tener gran acogida, sin embargo hay que tomar en cuenta aspectos esenciales como la ubicación del negocio, la variedad y calidad de servicios que tenga a disposición para sus usuarios y las respuesta que se brinde ante las quejas que puedan generarse. Existe un mercado potencial en crecimiento al cual se enfocará la empresa ya que la mayoría de las personas que conformaron los grupos de enfoque asisten a gimnasios o realizan deportes, lo que indica un estilo de vida acorde a los

servicios que tendrá a disposición el negocio aprovechando la poca competencia del sector y la combinación de un Spa & Fitness.

3.3.2 Investigación Descriptiva Cuantitativa

3.3.2.1 Encuesta

Una encuesta es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población o instituciones, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos.¹⁵

3.3.2.1.1 Metodología

El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación y, sobre todo, considerando el nivel de educación de las personas que se van a responder el cuestionario.

Técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

3.3.2.1.2 Cálculo de la muestra

Según la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, la parroquia de Cumbaya cuenta con aproximadamente 30774 habitantes de tal manera que para el cálculo de la muestra se tomo a consideración los siguientes factores.

15 <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/tipencuch.htm>

$$n = \frac{N * p(q)}{\frac{z^2}{\alpha^2} * (E)^2} + p * q$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

z α /2 = 1.96 Valor para el nivel de confianza, con un nivel de confianza del 95%

p = 0.6 Porción estimada de éxitos

q = 0.4 Porción estimada de fracasos

E = 5% Error

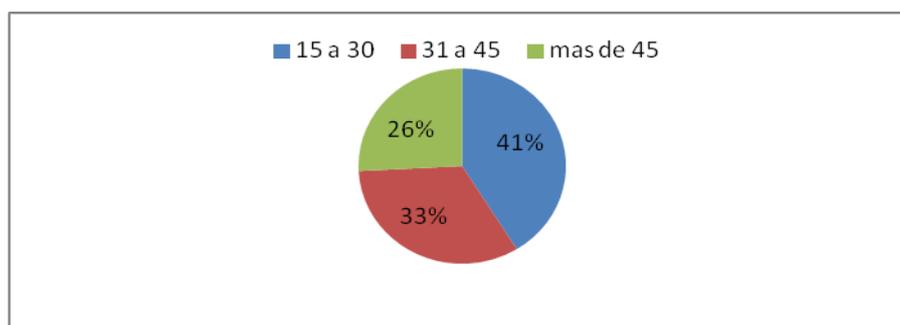
N = 30774 Número de habitantes en la población

$$n = \frac{30774 * 0.6(0.4)}{\frac{(1.96)^2}{(0.05)^2} * (0.05)^2} + 0.6 * 0.4$$

$$n = 364$$

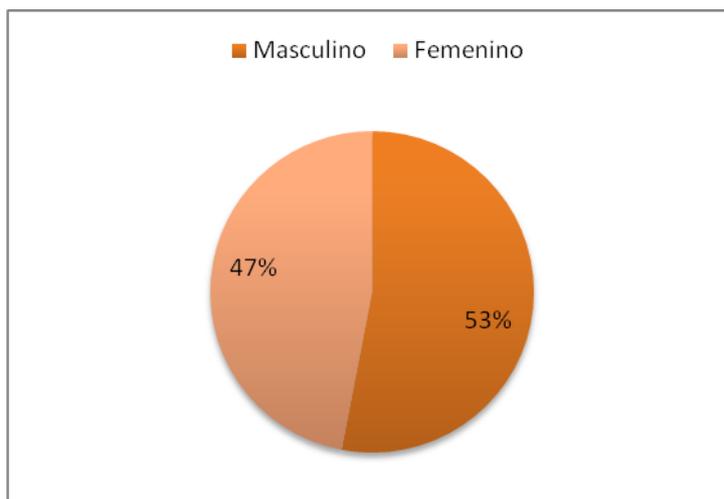
3.3.2.1.3 Resultados

Gráfico 3.1: Edad



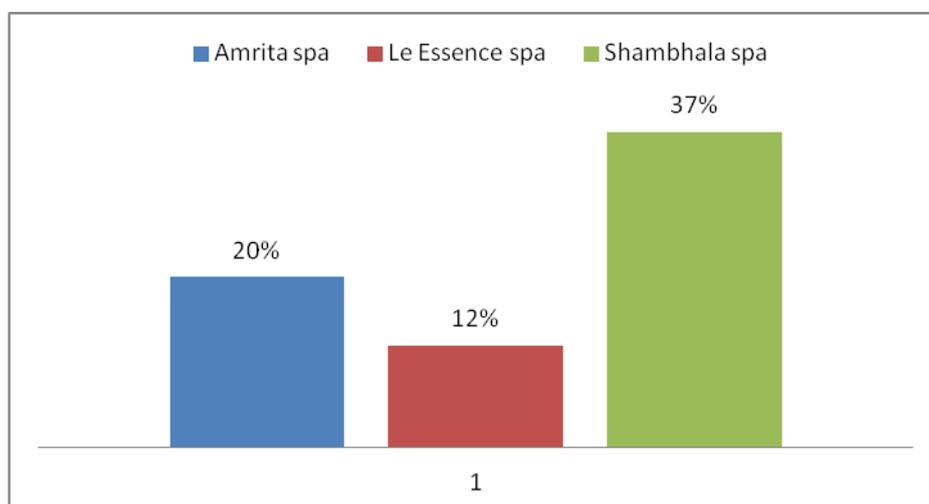
Elaborado por el Autor

Como podemos observar en el gráfico 3.1, la mayor oportunidad para el negocio está representada por hombres y mujeres de entre 15 a 45 años que representan al 74% de los encuestados.

Gráfico 3.2: Género

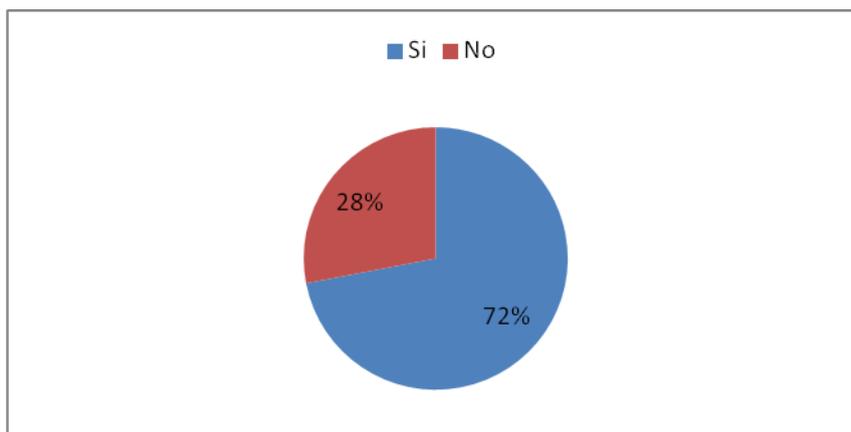
Elaborado por el Autor

La distribución de servicios que brindará la empresa Euphoria Spa & Fitness no se encuentra complicada ya que existe una cifra muy pareja entre hombres y mujeres como lo demuestra el gráfico 3.2.

Gráfico 3.3: Spas conocidos

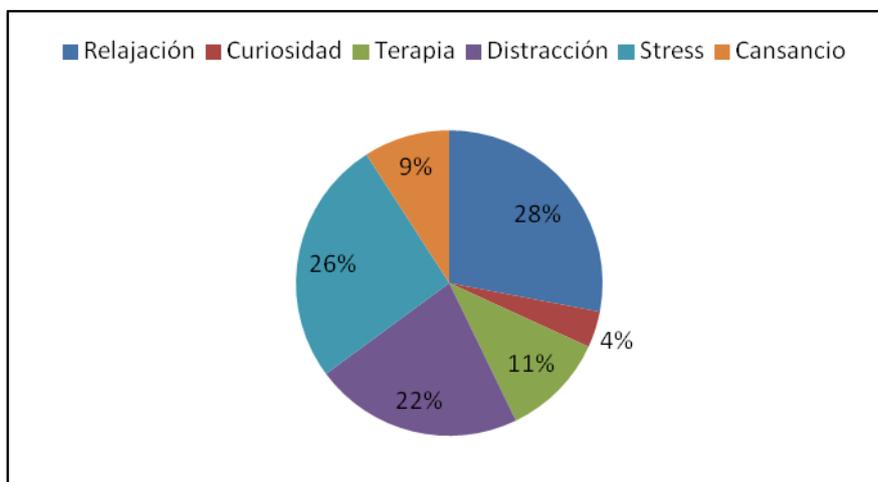
Elaborado por el Autor

Como podemos observar en el gráfico 3.3 la empresa debe enfocarse en conocer a sus rivales y aprender de sus fortalezas y debilidades que les han permitido posicionarse en la mente de los consumidores como el caso del Spa Shambhala que es de conocimiento por parte del 37% de los encuestados.

Gráfico 3.4: Personas que han visitado a un Spa

Elaborado por el Autor

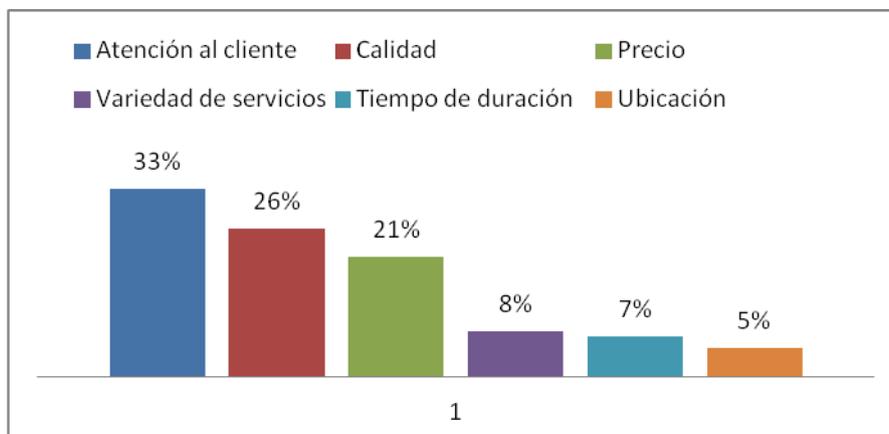
Más del 70% de encuestados han visitado un Spa como se ve en el gráfico 3.4, de manera que la publicidad debe enfocarse en la atracción de ese grupo de personas y conocer nuevos métodos que permitan incentivar y atraer la atención del porcentaje restante.

Gráfico 3.5: Motivo de la visita a un Spa

Elaborado por el Autor

Euphoria Spa & Fitness se concentra en brindar servicios que permitan a los clientes encontrar variedad en las actividades a realizar. El área del Spa está enfocada en el 96% de los encuestados (Gráfico 3.5) ya que mediante sus técnicas de masajes los clientes pueden disfrutar de un servicio que eliminará su cansancio y stress les brindará distracción, relajación y terapia.

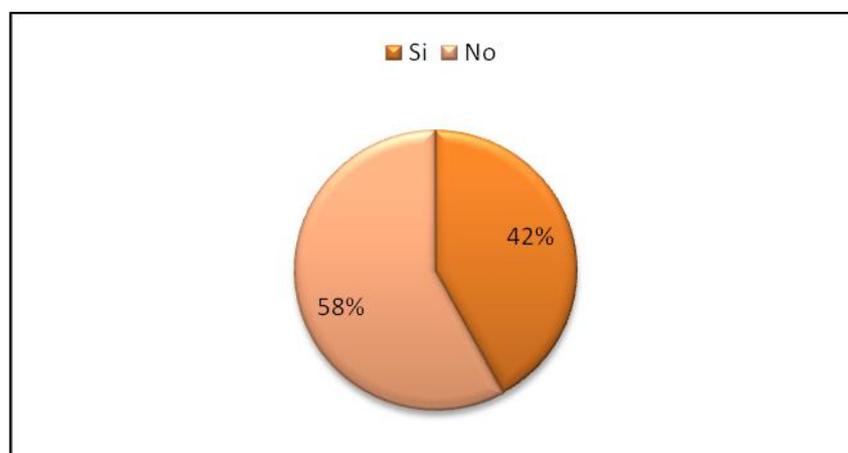
Gráfico 3.6: Factores importantes considerados de un servicio



Elaborado por el Autor

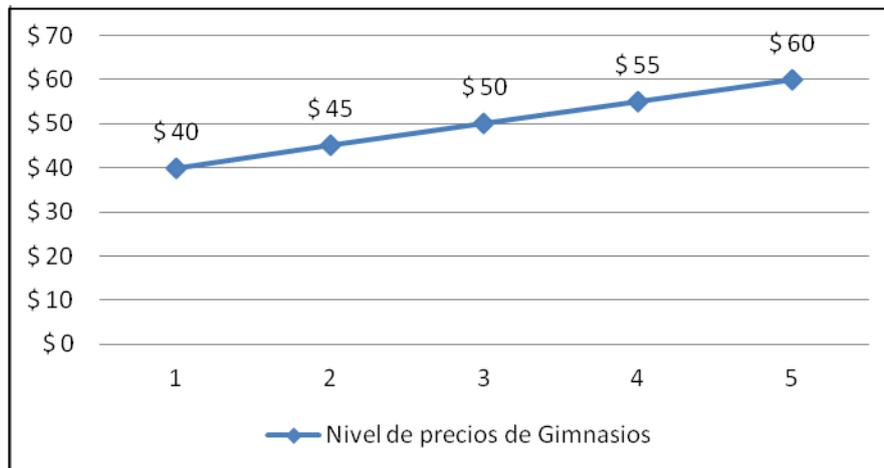
Como se demuestra en el gráfico 3.6, el 80% de factores importantes considerados por los encuestados en torno a un servicio giran alrededor de la atención al cliente, la calidad del servicio y el precio del mismo, de manera que son puntos importantes a considerar por parte de Euphoria Spa & Fitness.

Gráfico 3.7: Personas que asisten a un Spa



Elaborado por el Autor

El gráfico 3.7 pone a consideración de Euphoria Spa & Fitness el 42% de mercado restante que puede ser explotado mediante estrategias de publicidad y promociones.

Gráfico 3.8: Precios pagados en un spa

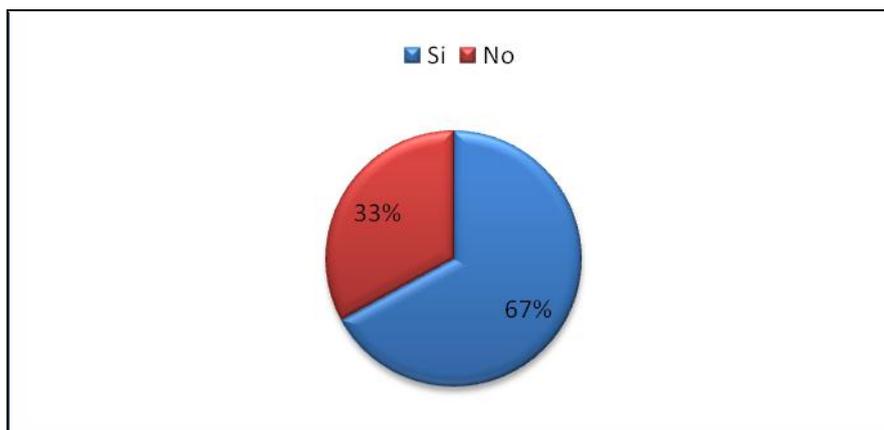
Elaborado por el Autor

El precio que los usuarios pagan por sesión en un Spa se encuentra entre los \$40 y \$60 dólares como se observa en el gráfico 3.8. Cabe recalcar que depende del tipo de terapia o tratamiento a recibir, destacando el más común que es el servicio de masaje corporal.

Gráfico 3.9: Frecuencia de asistencia a un spa

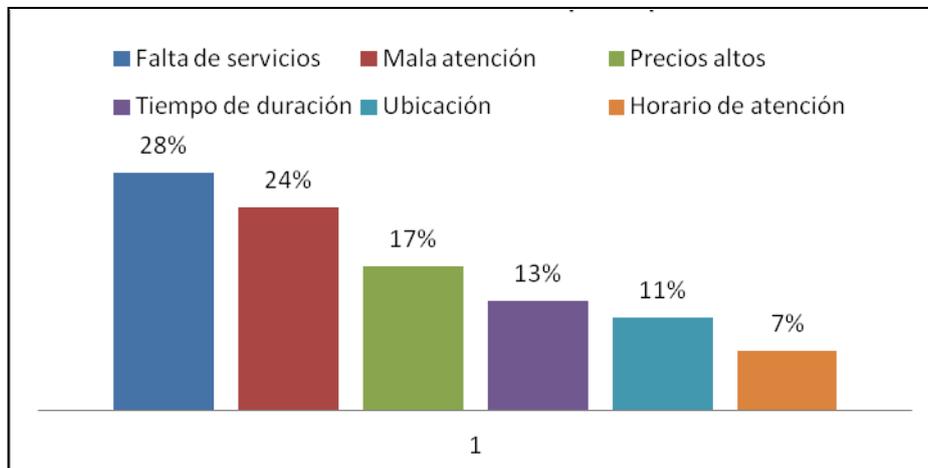
Elaborado por el Autor

De acuerdo al gráfico 3.9 el resultado nos permite orientar la publicidad para incentivar a la gente a asistir con mayor frecuencia a un Spa.

Gráfico 3.10: Satisfacción al spa al que asiste

Elaborado por el Autor

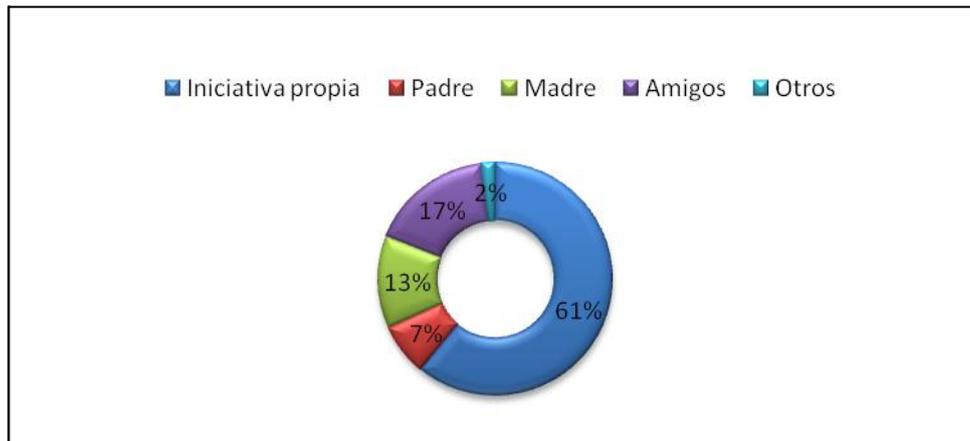
De acuerdo con las encuestas y cómo podemos observar en el gráfico 3.10 la tercera parte de los encuestados no se encuentran satisfechos en el Spa al que asisten.

Gráfico 3.11: Motivos de insatisfacción de Spa al que asiste

Elaborado por el Autor

En concordancia al gráfico 3.10; el gráfico 3.11 demuestra que el 69% de los motivos de insatisfacción corresponden a la falta de servicios con precios elevados y una mala atención. Factores que la Euphoria Spa & Fitness tiene a consideración ante sus clientes.

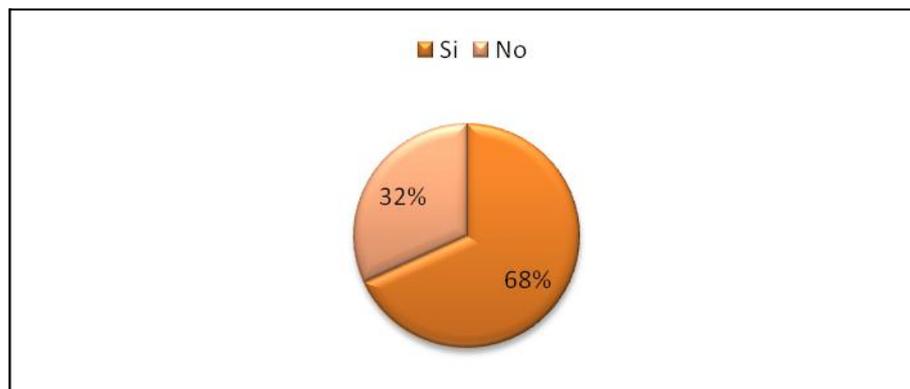
Gráfico 3.12: Influencia para asistir a un Spa



Elaborado por el Autor

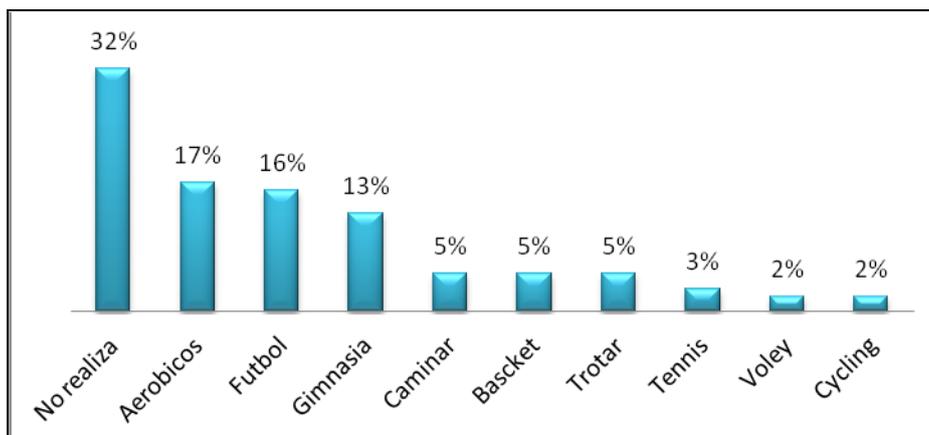
El gráfico 3.12 indica que más del 60% de encuestados son autosuficientes al momento de decidir la compra de un servicio, de manera que la publicidad se concentraría principalmente en ese segmento.

Gráfico 3.13: Porcentaje de personas que realizan o no algún tipo de deporte



Elaborado por el Autor

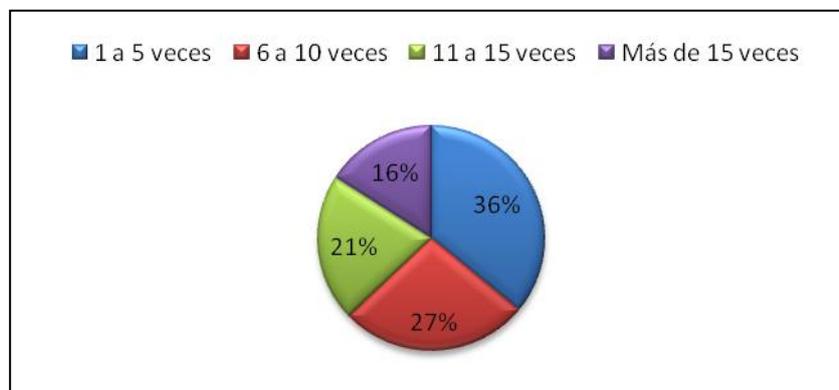
El hecho que el 68% de los encuestados manifiesten que realizan algún tipo de deporte brinda a la empresa una importante oportunidad de negocio. Gráfico 3.13.

Gráfico 3.14: Ejercicio o deportes practicados

Elaborado por el Autor

El gráfico 3.14 nos indica que el 42% de los encuestados son posibles candidatos a ser clientes de Euphoria Spa & Fitness ya que realizan ejercicios o deportes acordes a los servicios que brindará la empresa como aeróbicos, gimnasia, caminata, trote y cycling.

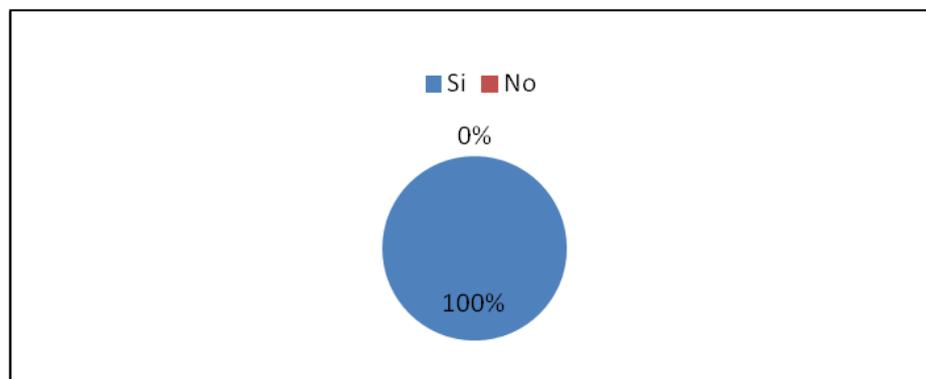
Gráfico 3.15: Frecuencia con que se realiza deportes al mes



Elaborado por el Autor

El gráfico 3.15 indica el mercado potencial correspondiente al 37% de encuestados, sin dejar a un lado al 63% restante al cual se debe captar su atención con campañas publicitarias, promociones y descuentos.

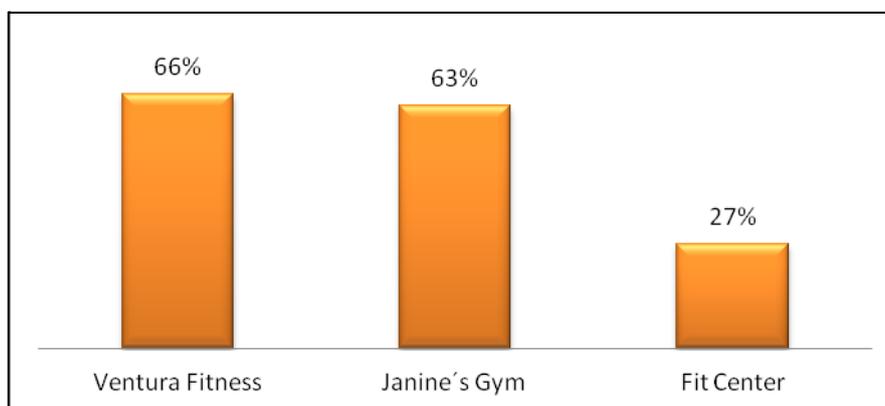
Gráficos 3.16: Conocimiento de los problemas de salud que se pueden obtener sin una alimentación adecuada y ejercicios



Elaborado por el Autor

El gráfico 3.16 nos indica una gran oportunidad que puede ser aprovechada por la empresa, ya que el conocimiento de los problemas de salud que conlleva una mala alimentación y la falta de ejercicios por parte de los encuestados es total.

Gráfico 3.17: Gimnasios conocidos



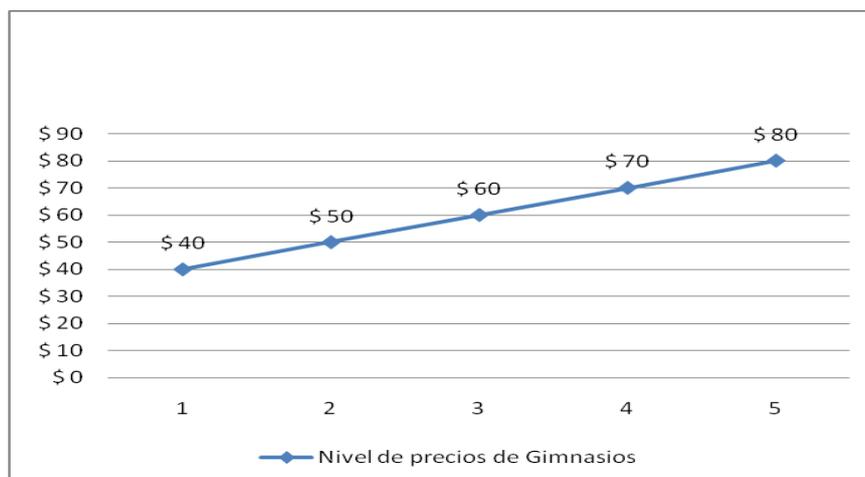
Elaborado por el Autor

La principal competencia en la parroquia de Cumbaya procede de Ventura Fitness, seguida por Janine's Gym como se observa en el gráfico 3.17 y son en quienes la empresa debe concentrarse más para estar preparada en cuanto a respuestas estratégicas ante las decisiones tomadas por la competencia.

Gráfico 3.18: Asistencia a un gimnasio

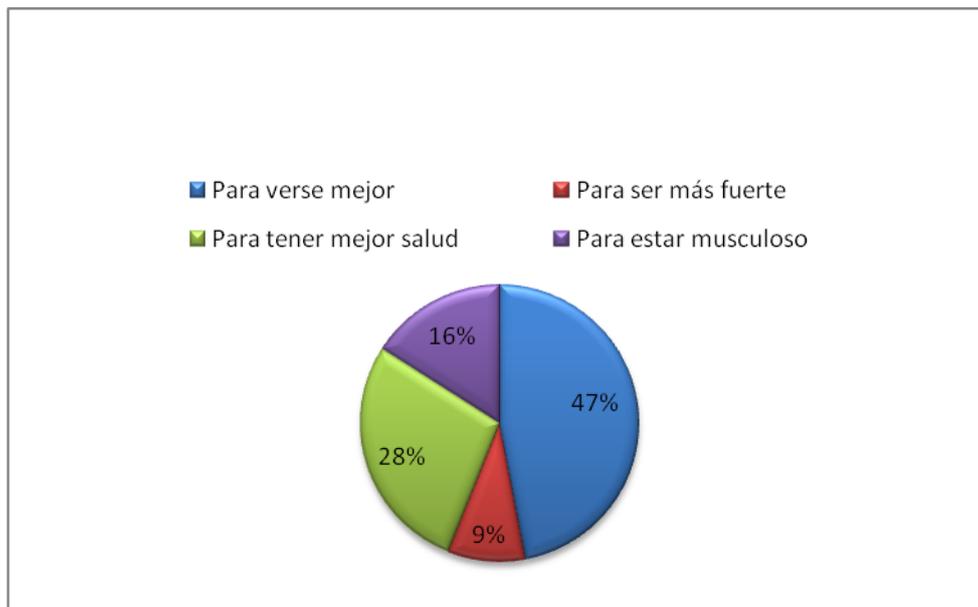
Elaborado por el Autor

El gráfico 3.18 nos indica que el 56% de los encuestados son clientes potenciales que podrían formar parte de Euphoria Spa & Fitness y el porcentaje restante un posible mercado a ser explotado.

Gráfico 3.19: ¿Cuanto paga por la membresía mensual?

Elaborado por el Autor

Como se observa en el gráfico 3.19 el rango de precios por una membresía mensual en un gimnasio ronda entre los \$40,00 y \$80,00 dólares.

Gráfico 3.20: Motivos de asistencia a un gimnasio

Elaborado por el Autor

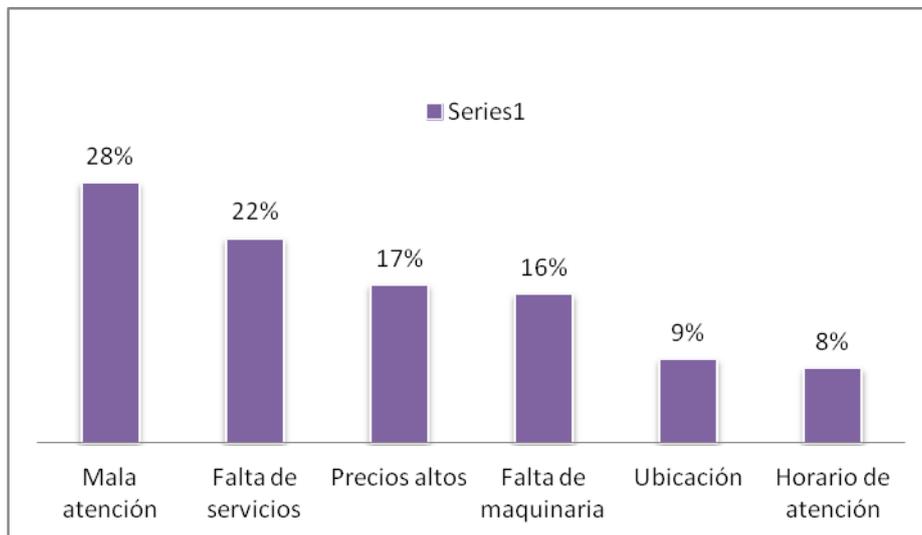
El gráfico 3.20 muestra los principales motivos siendo el 75% factores que en los que puede enfocarse la publicidad de la empresa ya que a la gran mayoría le gusta verse y sentirse bien.

Gráfico 3.21: Conformidad del gimnasio al que asiste

Elaborado por el Autor

El gráfico 3.21 muestra que el 44% de los encuestados no encuentra satisfacción en el gimnasio al que asiste.

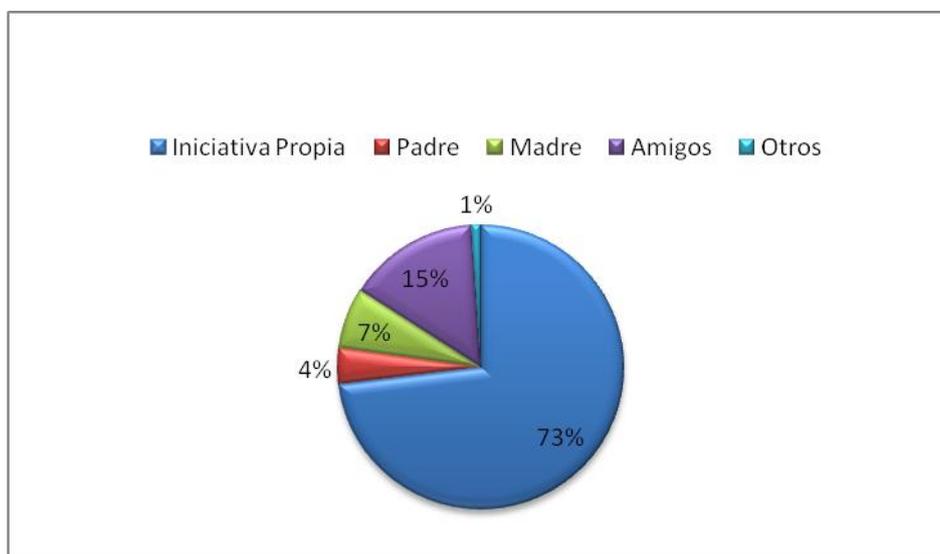
Gráfico 3.22: Motivos de insatisfacción del gimnasio al que asiste



Elaborado por el Autor

Mientras que el gráfico 3.22 permite conocer a la empresa Euphoria Spa & Fitness los puntos en los cuales enfocarse en orden a crear satisfacción en los clientes que forman parte del negocio.

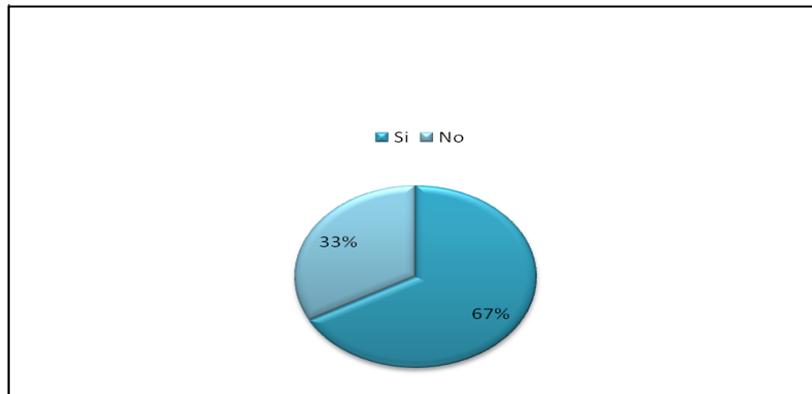
Gráfico 3.23: Influencia para asistir a un gimnasio



Elaborado por el Autor

Al igual que el resultado en el Spa, casi las tres cuartas partes de los encuestados realizan de manera autosuficiente las decisiones al momento de comprar un servicio como se observa en el gráfico 3.23.

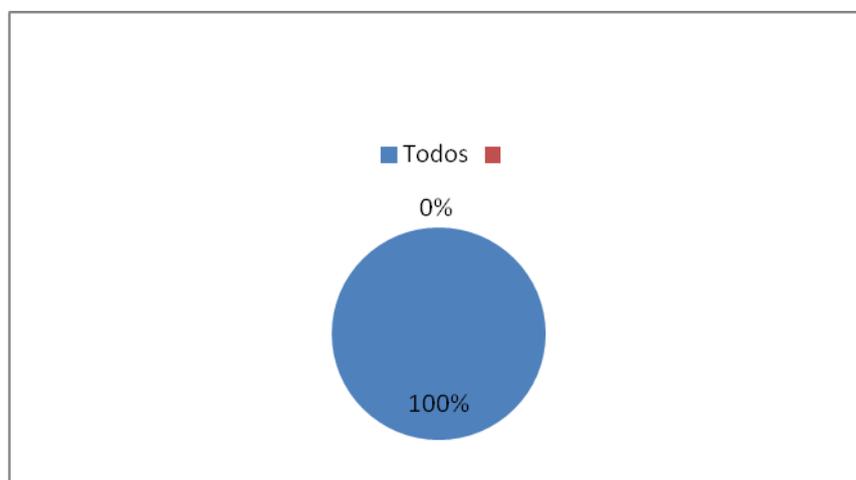
Gráfico 3.24: ¿Le gustaría formar parte de un lugar que convine un área de Spa y una de Fitness, todo en una sola ubicación?



Elaborado por el Autor

El gráfico 3.24 indica cuán importante se convierte la ventaja competitiva de combinar un área de Spa y otra de Fitness en solo establecimiento tal como se presenta el concepto de negocio de Euphoria Spa & Fitness.

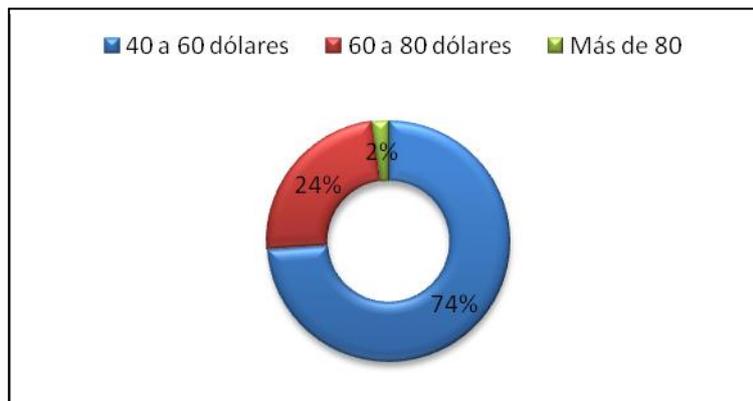
Gráfico 3.25: Servicios que al público le gustaría tener en un Spa & Fitness



Elaborado por el Autor

Al 100% de encuestados les gustaría encontrar en un solo lugar variedad de servicios; tales como: Sauna, Cuarto de masajes, Turco, Hidromasaje, Cámara de bronceado, Piscina, Sala de baile y aeróbicos, Salón de pesas, Salón de Yoga, Cycling; lo cual es importante para el negocio ya que tendría a disposición todos los servicios nombrados. Gráfico 3.25.

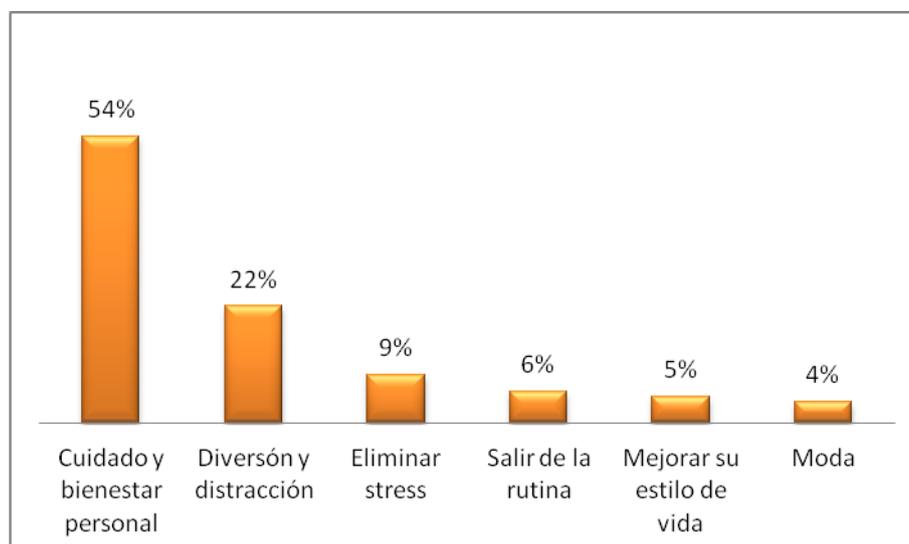
Gráfico 3.26: Precios mensuales dispuestos a pagar por el servicio de un Spa & Fitness



Elaborado por el Autor

De acuerdo al gráfico 3.26 el 24% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre \$60,00 a \$80,00 dólares; sin embargo hay que mencionar que el 74% a pesar de no estar dispuesto a pagar un precio mayor por el servicio no significa que no tengan la posibilidad económica de hacerlo.

Gráfico 3.27: Factores para asistir a un Spa & Fitness



Elaborado por el Autor

De acuerdo al gráfico 3.27 podemos darnos cuenta que el 54% considera que va por cuidado y bienestar personal, el 22% por diversión y distracción, el 9% por eliminar stress, el 6% para salir de la rutina diaria, 5% por mejorar su estilo de vida, mientras que el 4% por moda.

3.3.2.1.4 Conclusiones

De los resultados obtenidos en las encuestas, las personas entre 15 a 45 años son quienes mayor énfasis e interés prestan en cuanto al ejercicio físico. El cuidado de la salud y preocupación por verse bien forman parte del estilo de vida de las personas, siendo estos los principales motivos por los cuales las personas acuden a los gimnasios sin descartar el descanso y la relajación que brindan los spa al permitir a las personas escapar del ritmo agotador y estresante existente en las ciudades urbanas.

Es importante destacar que la atención, la calidad y la variedad de servicios que tenga a disposición el negocio son factores que el cliente considera como los más importantes y asisten a este tipo de negocios por iniciativa propia, de manera que la publicidad debe estar enfocada al mercado potencial.

Casi la mitad de los encuestados manifestaron que la frecuencia con la que realizan deportes es entre 11 y 15 veces al mes y de aquellos que acostumbran ir a un spa lo realizan más de 3 veces al mes, estos resultados permitirán a la empresa realizar una mayor campaña publicitaria para incentivar a los clientes potenciales a asistir con mayor periodicidad.

El rango de precio que prevalece entre las empresas que brindan este tipo de servicios es de aproximadamente entre 40,00 USD. y 80,00 USD., siendo las de mayor conocimiento en el sector de Cumbaya: el gimnasio Janine's y Ventura Fitness, considerándose los principales competidores que el negocio tendría que enfrentar.

Para finalizar el negocio de Spa & Fitness puede tener una gran acogida y una buena factibilidad económica siempre y cuando conjugue los factores que el cliente considera importantes en un ambiente que brinde excelente servicio y atención de calidad.

3.4 Mercado Relevante y Cliente Potencial

3.4.1 Mercado Objetivo

El mercado al cual se va a dirigir la empresa es a hombres y mujeres entre 15 y 60 años que habitan en la parroquia de Cumbaya junto con sus áreas vecinas que tienen como estilo de vida la práctica de ejercicios enfocados al cuidado del cuerpo y la salud.

De igual manera la empresa está enfocada en aquellas personas que buscan apartarse del ritmo agotador y estresante que generan las ciudades urbanas y necesitan de un sitio donde relajarse y encontrar tranquilidad.

3.4.2 Segmentación de mercado

El segmento de mercado en el cual pondrá mayor énfasis y concentración el negocio es en el sector de la población de clase media-media, media-alta y alta debido al poder adquisitivo de dichas clases sociales y su propensión al consumo. El segmento estará conformado por personas con similares gustos y preferencias tales como la fascinación de hacer ejercicios así como también el cuidado por el bienestar personal tanto físico como mental y que se encuentren comprendidas en un rango de edad de entre 15 y 60 años.

3.4.3 Segmentación geográfica

Ubicada al Noreste de la capital del Ecuador, con una altitud media de 2.300 metros sobre el nivel del mar la parroquia de Cumbaya forma parte del cantón Quito que a su vez pertenece a la provincia de Pichincha. Posee un clima cálido subtropical que llega hasta 32 grados en verano y las noches más frías de invierno baja hasta 6 grados centígrados, manteniéndose en una media de 12 a 26°C. A pesar de ser considerado un pueblo de característica rural se debe mencionar que el destino de las empresas inmobiliarias se enfoca fuertemente

en Cumbaya por el ambiente y la seguridad que lo destacan. Su vecino más cercano es Tumbaco que a su vez tiene grandes proyectos inmobiliarios a futuro.

Con la construcción de la Vía Interoceánica, esta parroquia eminentemente agrícola, pasó a ser también zona industrial al instalarse grandes y pequeñas empresas. Un rápido crecimiento ha tenido Cumbaya en estos últimos años, con la instalación de los Centros Comerciales Villa Cumbaya, Plaza Cumbaya y la Esquina. Hay que señalar también que en toda la parroquia se han instalado artesanías, salones, bares y restaurantes de comidas típicas entre otros servicios que dan vida al lugar.¹⁶

3.4.4 Segmentación demográfica

Según la base de información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, en la parroquia de Cumbaya existen más de 30.000 habitantes y según su sexo indica las siguientes cifras del cuadro 3.1 y la representación gráfica 3.28:

Cuadro 3.1: Variable de personas según su sexo en la Parroquia de Cumbaya

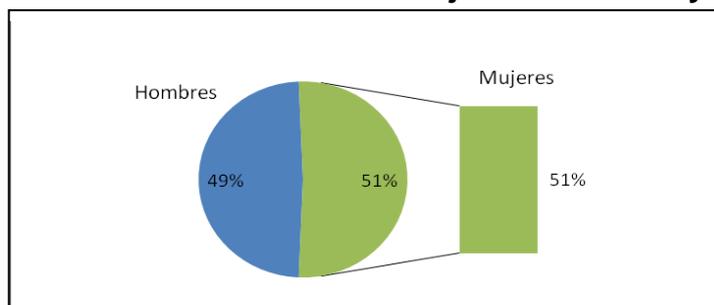
Categorías	Casos	%	Acumulado %
Hombre	14,983	48.69	48.69
Mujer	15,791	51.31	100
Total	30,774	100	100

Fuente de Información: INEC¹⁷

¹⁶ http://joyasdequito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=19

¹⁷ <http://157.100.121.12/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2001&MAIN=WebServerMain.inl>

Gráfico 3.28: Porcentaje de hombres y mujeres en Cumbaya



Elaborado por el Autor

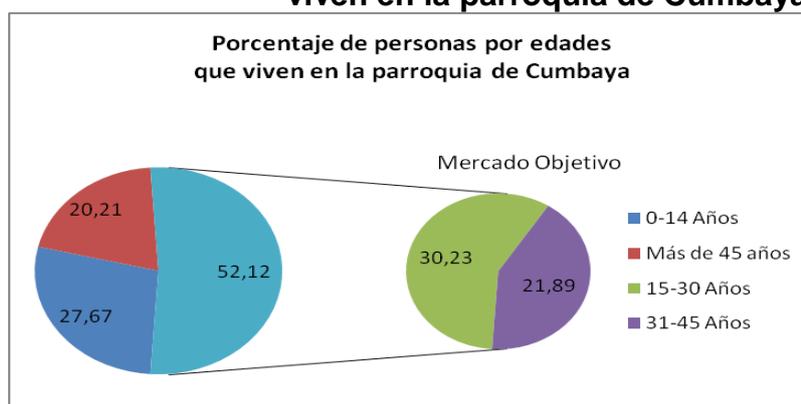
Mientras que el cuadro de porcentajes por edades en la parroquia de Cumbaya se detalla en el cuadro 3.2 y el gráfico 3.30:

Cuadro 3.2: Porcentaje de edades en Cumbayá

Categorías	%	Acumulado %
0-14 Años	27,67	27,67
15-30 Años	30,23	57,90
31-45 Años	21,89	79,79
Más de 45 años	20,21	100,00
Total	100	100

Fuente de Información: INEC¹⁸

Gráfico 3.30: Porcentaje de personas por edades viven en la parroquia de Cumbayá



Elaborado por el Autor

¹⁸<http://157.100.121.12/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2001&MAIN=WebServerMain.inl>

3.4.5 Segmentación psicográfica

El estilo de vida de las personas que habitan en la parroquia de Cumbaya, es un estilo que hoy en día se lo conoce como “light”, cuya filosofía está basada en el cuidado físico del cuerpo y su salud mediante el consumo de alimentos nutritivos combinados con la práctica de ejercicios. De igual manera el enfoque estético de las personas las encamina a cuidar de su apariencia física ya que hoy en día se vive en un mundo que se concentra mucho en el cuidado de la imagen y figura de las personas lo cual crea una estado de conciencia en el que verse y sentirse bien es muy importante en las sociedades actuales.

3.5 Tamaño de Mercado

3.5.1 Demanda

La demanda potencial del negocio inicialmente sería entre 200 y 300 personas inscritas al mes en cuanto a la membresía por los servicios que proporcionaría el área de Fitness, mientras que para el área que conforma los servicios del Spa se estima entre 40 y 80 personas mensualmente.

De esta manera se puede realizar una proyección de ingresos en base al precio promedio de los servicios y la demanda potencial que tendría a disposición Euphoria Spa & Fitness se muestra en el cuadro 3.3:

Cuadro 3.3: Demanda potencial, precio promedio del servicio e ingreso mensual promedio

Servicio	Promedio de Demanda Mensual Potencial Inicial (Clientes)	Precio Promedio del Servicio USD	Ingreso Mensual Promedio USD
Spa	60	75,00	4.500,00
Fitness	250	85,00	24.250,00
Total Ingreso			25.750,00

Elaborado por el Autor

Nota: El total de ingresos no se encuentra deducidos los gastos operacionales ni impuestos, es decir no es el total de ingresos neto.

3.6 La competencia y sus ventajas

3.6.1 Competencia

Entre la competencia existente tenemos varios gimnasios tales como FIT Center, Exer Zone y Cycling Pilates Center siendo estos algunos de los más cotizados en la ciudad. El costo mensual por asistir a un gimnasio varía entre \$45 y \$70. Aunque, durante las vacaciones de verano, estos sitios ofertan cursos de baile e implementan descuentos de hasta el 20%, lo que permite un incremento de 30% de inscripciones.

En Phisque, cuya capacidad es para 820 personas por día, se cobra una tarifa mensual de \$70, pero si se accede a una membresía anual el valor por mes se reduce a \$66. Y, por temporada vacacional, se crearon cursos de baile por \$58 las tres semanas.

En Fit Center, en cambio, se promociona el plan estudiantil (entre el 1.º de julio y 31 de agosto) a un costo de \$73,50 por dos meses, lo que genera al cliente un ahorro de \$35 ya el que valor normal asciende a \$54,25. A este sitio llegan aproximadamente 600 personas mensualmente.¹⁹

Sin embargo la principal competencia en el sector corresponde a los gimnasios: Janine`s Gym y Ventura Fitness que ocupan la mayor parte del mercado y están dirigidos a un segmento de personas de entre 15 y 50 años de clase media-media y media-alta con un estilo de vida enfocado en el cuidado de la imagen y salud del cuerpo.

El precio promedio por la membresía mensual en Janine`s Gym oscila entre los \$60 y \$100 dólares ya que brindan descuentos a estudiantes y existen paquetes familiares, mientras que en Ventura Fitness la membresía anual por un grupo familiar de 5 personas oscila los \$3000 dólares y los servicios con los que cuentan son los descritos en el cuadro 3.4:

19 <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/los-gimnasios-hacen-su-agosto-242855-242855.html>

Cuadro 3.4: Cuadro comparativo de actividades y servicios de los principales competidores

Actividades	Euphoria Spa& Fitness	Ventura Fitness	Janine´s Gym
Aeróbicos	√	√	√
Step	√	√	√
Danza	√		√
Aparatos	√	√	√
KickBoxing			√
Yoga	√	√	√
Stretching	√		
Spining	√	√	
Cycling	√	√	√
Preparacion Física	√	√	√
Aerobics avanzado	√	√	√
	Servicios	Complementarios	
Piscina	√	√	
Turco	√	√	√
Hidromasaje	√	√	
Cama Solar	√	√	
Sauna	√	√	
Indumentaria	√	√	√
Bar	√	√	
AREA DE SPA Masajes, tratamientos, terapias.	√		
Nutrición	√	√	√
Serv. De Emergencias	√		

Elaborado por el Autor

Cabe mencionar que ninguno de ellos pone a disposición un área de Spa para brindar a sus usuarios masajes y técnicas de relajación o tratamiento corporal,

de esta manera surge la idea del negocio y Euphoria Spa & Fitness brinda esas dos opciones a sus clientes.

3.7 Participación de mercados y ventas de la industria

En la parroquia de Cumbaya según lo investigado los principales competidores brindan un servicio mensualmente a unos 200 a 400 clientes y abarcan alrededor de un 70% del mercado en la zona como se indica en el cuadro 3.5 y el gráfico 3.31:

Cuadro 3.5: Participación de Mercado de los Principales Competidores

EMPRESA	Demanda Mensual Promedio(Clientes)	Precio de la membresía mensual USD	Ingreso Mensual Promedio USD	Porcentaje de participación de mercado
Janine`s Gym	350	85,00	29.750,00	34%
Ventura Fitness	415	90,00	37.350,00	40%
Otros	260	55,00	14.300,00	25%
Promedio general y porcentaje total	256	58,00	20.350,00	100%

Elaborado por el Autor

Gráfico 3.31: Porcentaje de Participación de Mercado de los Principales Competidores



Elaborado por el Autor

Con el ingreso Euphoria Spa & Fitness se espera y estima abarcar inicialmente un 25% de la participación de mercado con pequeños porcentajes de clientes

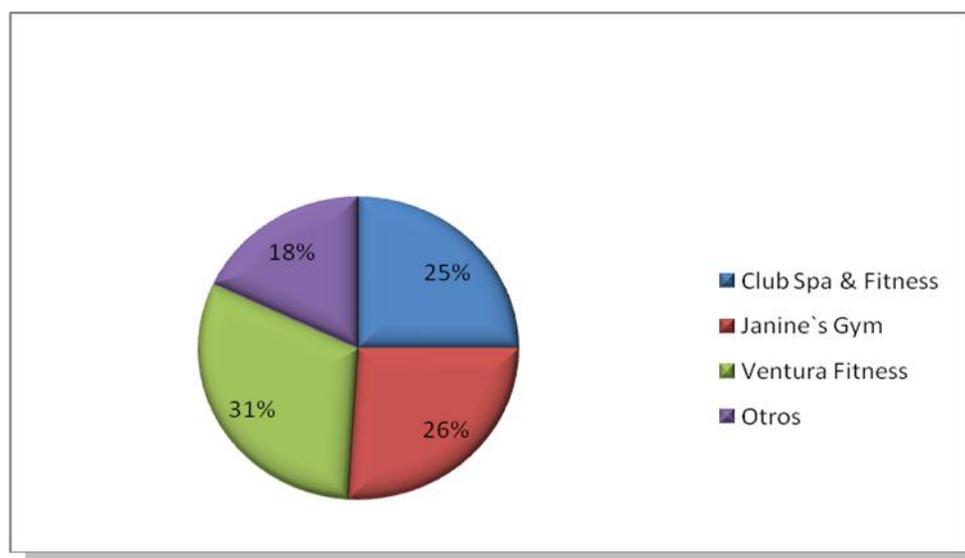
de la competencia más la atracción de nuevos clientes y paulatinamente continuar creciendo como se detalla en el cuadro 3.6 y el gráfico 3.32:

Cuadro 3.6: Participación de Mercado Estimada de la empresa Euphoria Spa & Fitness

Empresa	Demanda Mensual Promedio (Número de personas que asisten mensualmente)	Precio de la membresía mensual USD	Ingreso Mensual Promedio USD	Porcentaje de participación de mercado
Euphoria Spa & Fitness	300	83,00	24.900,00	25%
Janine`s Gym	310	85,00	26.350,00	26%
Ventura Fitness	380	90,00	34.200,00	31%
Otros	220	55,00	12.100,00	18%
Promedio general y porcentaje total	303	78,00	24.388,00	100%

Elaborado por el Autor

Gráfico 3.32: Participación de mercado del Club de Spa & Fitness “Euphoria”



Elaborado por el Autor

3.8 Evaluación del mercado durante implementación

Mediante encuestas a los usuarios, se recopilará información para conocer la satisfacción que encuentran en el servicio y las recomendaciones a efectuarse en orden a mejorarlo. Es necesario conocer la acogida que tendría el negocio y la percepción de su imagen por medio de nuevas investigaciones de mercado, lo cual permitirá a la empresa enfocarse en puntos débiles y así implementar estrategias para eliminarlos.

4. CAPÍTULO IV

Plan de Marketing

4.1 Estrategia general de marketing

Lograr un efectivo e integral posicionamiento de Euphoria Spa & Fitness en la mente del mercado objetivo, enfocándose en el estilo de vida de los clientes (cultura ligh) y con la determinación de brindar servicios que les permitan al cliente sobrellevar sus vidas de manera activa y saludable, junto con la calidad y con precios acorde a sus servicios.

La estrategia de posicionamiento en la cual se enfocará Euphoria Spa & Fitness será en el estilo de vida de las personas y a través de los medios de publicidad se pretenderá dar a conocer los servicios de la empresa, sus beneficios, promociones pero sobre todo su finalidad será hacer énfasis en el estilo de vida de las personas.

Para dar cumplimiento con la estrategia general de marketing se necesita de la realización de los siguientes puntos:

- Coordinar la ejecución planificada de las actividades de marketing, para lograr un adecuado y cabal posicionamiento de la imagen empresarial;
- Informar, concienciar, promocionar y socializar al público objetivo, las atribuciones, facultades y beneficios que conlleva la realización de ejercicio físico y relajación mental por medio de sesiones de masajes y terapias;
- Medir y evaluar el impacto del marketing en la opinión pública y determinar el medio publicitario que mayor y mejor efecto tuvo en la captación de clientes;
- Ingresar el mercado con precios inferiores a la competencia tomando en cuenta que sea lo suficientemente altos para cubrir los costos del servicio;

- Mantener un archivo actualizado como base de datos para mantener informados a los clientes acerca de eventos y promociones;
- Diseñar una Página Web donde se destaque la misión, visión objetivos y servicios de la empresa;
- Brindar promociones con la finalidad de atraer al público y fidelizar su asistencia.

Todo lo mencionado se encuentra alineado con la misión, visión y objetivos y en conjunto con el desempeño óptimo del marketing mix permitirán a la empresa Euphoria Spa & Fitness paulatinamente lograr:

- Alcanzar un buen porcentaje de participación en el mercado.
- Fidelizar y crear una cultura de ejercicio y buena salud en los clientes.
- Posicionar a la empresa.
- Lograr altos índices de rentabilidad.

4.2 Política de precios

La meta es la generación de utilidades de tal manera que el precio estará orientado en maximizar las utilidades por tal motivo los precios serán los detallados en el cuadro 4.1:

Cuadro 4.1: Precios

	Pago Inicial de Inscripción	Precio Mensual Área de Fitness	Precio Área de Spa por tratamiento
Estudiantes	\$25	\$60	\$30
Personas en general	\$35	\$85	\$75
Paquete Familiar 4 personas	\$80	\$200	\$135

Elaborado por el Autor

La estrategia de precios es de penetración ya que el precio se encuentra por debajo de los precios de los principales competidores lo cual sirve para conseguir una penetración de mercado rápido y eficaz mediante la atracción de clientes y cuota de mercado.

Cabe recordar que el negocio está enfocado en un segmento de mercado de clase media-media, media-alta y alta de tal manera que la percepción de valor por el precio estará reflejada en la calidad del servicio y la variedad de actividades que tendrán a su disposición.

Para determinar el precio promedio se tomó a consideración los ingresos mensuales promedios y los precios de la competencia como se observó en el cuadro 3.6.

4.3 Táctica de ventas

La empresa contratará los servicios de un vendedor quien dará a conocer los servicios y actividades que brindará el negocio y se encargará de crear una fuente de información con los datos del cliente que permita tanto a la empresa como a sus clientes mantenerse en contacto y así dar a conocer eventos, actividades, promociones y de igual forma recopilar quejas o recomendaciones con la finalidad de mejorar la percepción de valor en cuanto al servicio que reciben los clientes.

4.4 Política de servicio al cliente y garantías

Se realizará una adecuada selección en cuanto al personal que estará a cargo de los servicios que dispondrá el negocio tales como masajistas calificados, personal de baile y aeróbicos, instructores personales, recepcionistas, siendo todos aquellos que conforman parte del negocio personas con educación, valores y sobretodo que sean carismáticas a la hora de atender al cliente y así hacerlos sentir cómodos, bien recibidos y a gusto a cada momento.

El cliente debe percibir calidad en su atención desde el momento en que ingresa al negocio, mientras permanece en él e inclusive debe llevar esa percepción de valor y satisfacción por el servicio recibido aún más allá de cuando sale del negocio.

Así se observa en el cuadro 4.2, el flujograma de atención al cliente que indica el proceso que se va a seguir en orden a crear confiabilidad, seguridad, fidelidad, atención personalizada al cliente para asegurar que su nivel de satisfacción sobrepase sus expectativas.

La empresa pondrá énfasis en la capacitación del personal con el propósito de que sepan “vender satisfacciones” a los clientes y no simplemente ofrecerles el acceso a aparatos y algunos servicios.

En este sentido se requerirá que el personal brinde un servicio personalizado a fin de lograr una atención diferenciada y así generar la idea en cada usuario de que recibe beneficios pensados en forma particular para él.

Cuadro 4.2: Flujograma de atención al cliente



Con la finalidad de “cumplir o exceder las expectativas del cliente” la empresa realizará con frecuencia el proceso de Administración y Control de la Calidad tomando a consideración los momentos de verdad (Cuadro 4.3), que deben cumplirse desde el ingreso del cliente al negocio hasta la salida del mismo.

Cuadro 4.3: Momentos de Verdad

Ciclo	Momentos de verdad
Ingreso	Buena infraestructura y ambiente agradable.
Recepción	Atención rápida, oportuna y amable.
Instalaciones	Comodidad, limpieza, seguridad, accesibilidad, conveniencia.
Actividades	Cumplimiento en el horario, atención recibida, satisfacción alcanzada.
Salida	Despedida amable y pronto retorno.
Servicios	Oportuno, consistente, preciso.


```

graph TD
    A((Ingreso / Salida)) --> B((Recepción))
    B --> C((Instalaciones))
    C --> D((Actividades))
    D --> E((Servicios))
    E --> A
  
```

Elaborado por el Autor

4.5 Promoción y Publicidad

4.5.1 Publicidad

Con el objetivo de hacer conocer los beneficios de Euphoria Spa & Fitness en cuanto a servicios, personal, equipos, entre otros, se hará uso de publicaciones a través de medios gráficos, volantes, y una radio local. Así, la empresa hará uso de los siguientes medios:

- Publicaciones de anuncios en revistas de circulación local como: Vistazo, Dinners, Men's Health, Men's Fitness.

- Radio local: donde se realizaran anuncios en las horas pico que es cuando más cantidad de conductores escuchan la radio con emisoras como: 90.5; 103.3; 106.1; 94.9; 102.1 correspondientes a Radio Disney, Onda Cero, La bruja, Gitana, Colón.
- Distribución de volantes: Los cuatro días sábados del mes antes de la apertura de Euphoria Spa & Fitness se repartirá volantes en los centros comerciales de Cumbaya como el Ventura Mall, centro comercial La Esquina, centro comercial Cumbaya, que son los mayormente concurridos.
- Internet: medios sociales como Facebook, Hotmail, Twitter para dar a conocer los servicios.
- Valla publicitaria: será colocada en la autopista Simón Bolívar a la entrada de Cumbayá.

El valor estimado para el gasto publicitario del negocio durante el primer año será de 19.407,00 USD sin contar con el presupuesto destinado para el evento de inauguración y se lo puede ver detalladamente en el anexo.

Se tomó a consideración un incremento aproximado del 17% para el gasto publicitario de los años 2, 3 y 4 sin tomar a consideración el valor presupuestado para el evento de inauguración del año 1; y en el año 5 se tomó a consideración la búsqueda y estudio de nuevos mercados por eso su presupuesto es mayor como se demuestra en el cuadro 4.4 y con mayores detalles en el anexo 4:

Cuadro 4.4: PROYECCIÓN ANUAL DE GASTO PUBLICITARIO EUPHORIA SPA & FITNESS

PROYECCIÓN ANUAL DE GASTO PUBLICITARIO EUPHORIA SPA & FITNESS				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
22.732,00	23.372,00	23.372,00	23.372,00	32.528,00

Elaborado por el Autor

4.5.2 Relaciones públicas

El Evento de Lanzamiento de Euphoria Spa & Fitness se realizará en las instalaciones de la empresa con la finalidad de dar un recorrido con los invitados y medios de publicidad presentes para dar a conocer los servicios, el personal y la infraestructura del lugar. El evento tendrá un valor aproximado de 3.325,00 USD. En el cuadro 4.5 se detalla el cronograma de actividades a cumplir el día de la inauguración y el detalle del costo del evento se lo puede observar en el anexo 4:

Cuadro 4.5: Evento de Lanzamiento

Evento de Lanzamiento		
Actividad	Hora	Costo del evento
Bienvenida y entrega de ticket para sorteo de premios	10:00	\$3.325,00
Himno Nacional del Ecuador	10:30	
Palabras de Inauguración por parte del Gerente General	10:40	
Recorrido por las instalaciones	11:00	
Sorteo de premios	12:00	
Invitación a las personas a participar de las actividades y hacer uso de los servicios	12:30	
Finalización del evento	18:00	

Elaborado por el Autor

Se contará con invitados como deportistas nacionales junto con la prensa y la televisión para que anuncien por las noticias el evento de inauguración de Euphoria Spa & Fitness.

Entre los premios del sorteo existirán gorras, camisetas, membrecías gratuitas por un mes, servicios de masajes, entre otros.

Adicional se tomará a consideración la página web de Facebook, en la cual podrán formar parte de un grupo social enfocado en la empresa Euphoria Spa & Fitness que a más de dar a conocer el negocio y sus servicios, también servirá para estar al tanto de eventos, promociones y en general para generar

un lazo de relaciones sociales que promuevan actitudes y opiniones favorables por parte de los accionistas, clientes y empleados de la empresa.

4.5.3 Promoción de ventas

Con la finalidad de captar la atención de los potenciales clientes y a su vez dar a conocer el negocio se utilizarán distintas formas de promocionar a la empresa Euphoria Spa & Fitness así como:

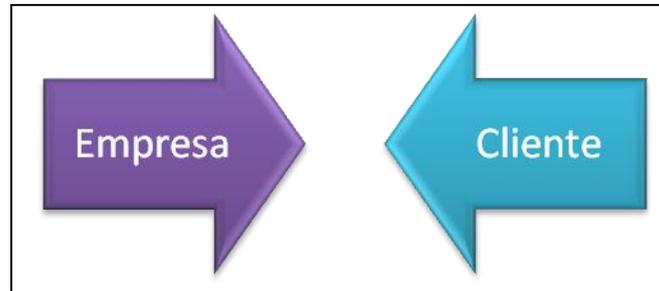
- Primer mes de apertura sin costo de inscripción.
- Un 5% de descuento en la mensualidad por traer a un cliente nuevo a formar parte del negocio.
- Obsequios como camisetas y llaveros con el logo de la empresa y sorteos de premios como sesiones de masaje, sesiones de yoga entre otras actividades.

La mayor parte de las actividades promocionales tendrán una duración de 3 meses, nuestro mayor objetivo en este aspecto será el de retener a la mayor cantidad posible de personas que hayan concurrido inducidas por cualquiera de las promociones.

4.6 Distribución

La empresa Euphoria Spa & Fitness tendrá una relación directa con el cliente puesto a que se trata de una empresa que ofrece servicios, de manera que no será necesario de intermediarios. Esto permite la posibilidad de conocer al cliente, generar una base de datos que permita a la empresa dar a conocer sus servicios, eventos, promociones y de igual manera conocer las inquietudes, quejas o recomendaciones que pueda tener el cliente con la finalidad de mejorar para brindar un servicio de excelencia acorde a los gustos y preferencias de sus usuarios. Gráfico 4.1

Gráfico 4.1 Empresa de servicios – Canal de distribución directo



Elaborado por el Autor

5. CAPÍTULO V

Plan de operaciones y producción

5.1 Estrategia de operaciones

En empresas de servicios, las operaciones contribuyen decididamente al logro de la competitividad, es por esta razón que la empresa estará enfocada en brindar una “competencia distintiva”, con enfoque en el cliente y actuación sobresaliente; una calidad multidimensional que supera las expectativas de los clientes; uso de la tecnología para mejorar el servicio; fuerza laboral flexible, que elige entre procedimientos alternativos y una gerencia que escucha a los clientes y ayuda y entrena a los trabajadores.

5.2 Ciclo de operaciones

El proceso definido a seguir en orden a brindar un excelente servicio y crear momentos de verdad en los que el cliente se sienta a gusto en la empresa desde el momento en que ingresa, es recibido, realiza sus actividades, hace uso de los servicios, se relaciona con el personal y el resto de clientes, hasta que llega el tiempo en que se prepara para salir, son momentos en los que el servicio debe cumplir o sobrepasar sus expectativas.

Es por esto que el ciclo de operaciones se lo puede describir de la siguiente manera:

- Ingreso del cliente al Club donde se dirige hacia la recepcionista.
- Bienvenida por parte de la recepcionista de una manera cordial y educada generando un ambiente de confianza y calidez.
- Preguntas de información realizadas por el cliente.
- Respuestas por parte de la recepcionista, presentación del lugar y descripción de los servicios que ofrece el negocio.
- Pregunta por parte de la recepcionista al cliente indicando: ¿Le gustaría inscribirse en el Club?

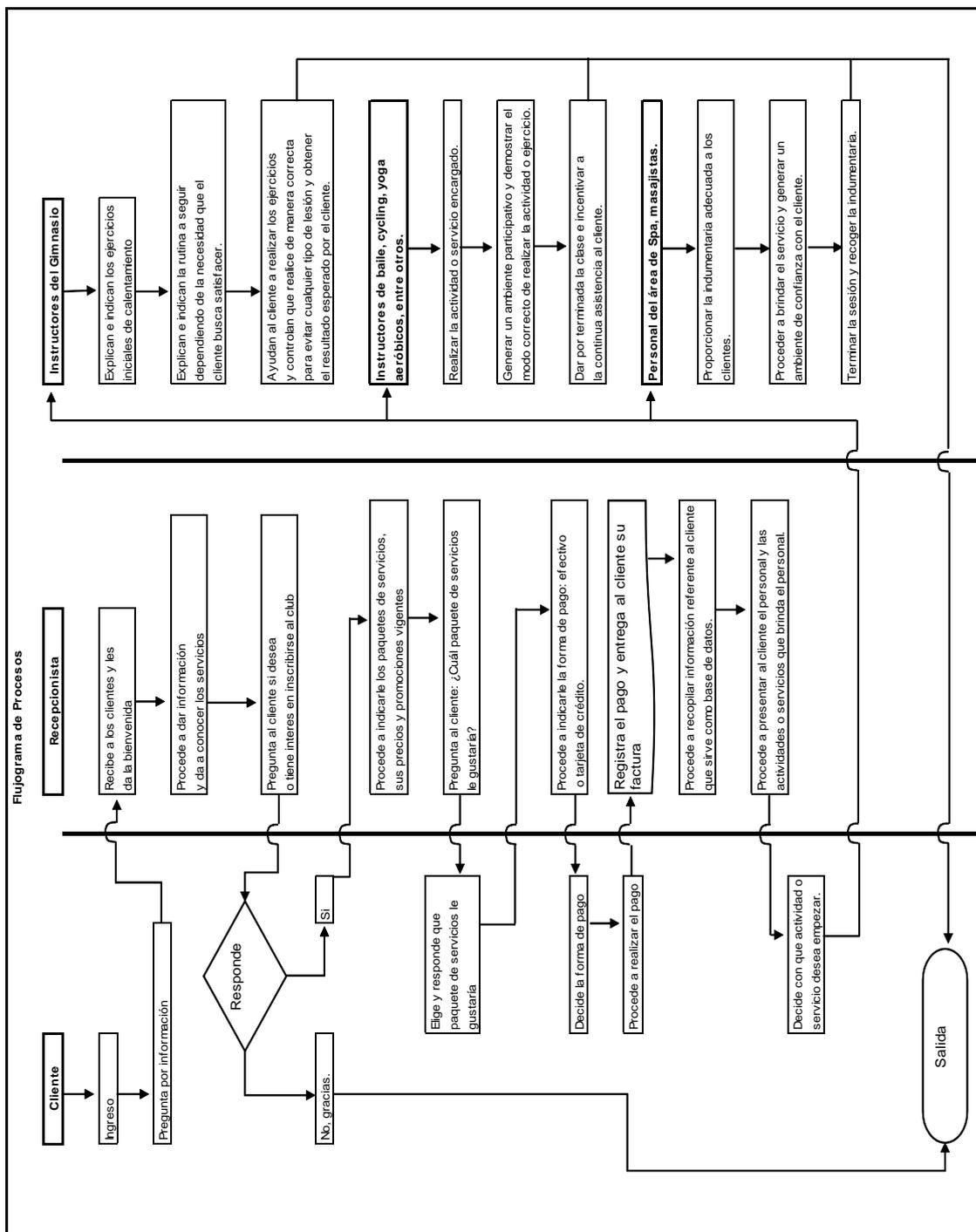
- En el caso de no aceptar el cliente se le agradece por su visita, en caso de aceptar la recepcionista procede a indicarle los paquetes de servicios, precios y promociones.
- La recepcionista explica las formas de pago y contesta cualquier inquietud que posea el cliente.
- El cliente procede a realizar el pago dependiendo del paquete de servicios escogido.
- La recepcionista recopila la información del cliente y genera una base de datos, luego procede a entregarle su factura.
- A continuación el cliente decide con que actividad o servicio iniciar.
- Para cada actividad o servicio se cuenta con el personal capacitado para explicar al cliente la manera correcta de cómo realizar la actividad y responder ante cualquier inquietud
- Cuando el cliente haya completado su rutina o la actividad deseada procede a salir esperando su pronto regreso.

Gráfico 5.1: Ciclo de Operaciones



Elaborado por el Autor

5.2.1 FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Elaborado por el Autor

5.3 Requerimiento de equipos y herramientas

El monto de inversión en la adquisición de equipos y materiales para el funcionamiento del Euphoria Spa & Fitness asciende a \$ 23.268,20 USD.

Adicional para el desempeño del área administrativa será necesaria la adquisición de equipos de cómputo, muebles y enceres y suministros importantes para el desarrollo y desenvolvimiento del negocio generando un monto de inversión de \$ 8.364,00 USD. De manera que el monto total de inversión de Euphoria Spa & Fitness en maquinaria, equipo y suministros es de **\$ 31.632,20 USD**. Para mayor detalle se puede observar el anexo 3.

5.4 Instalaciones

Euphoria Spa & Fitness constará con una distribución adecuada para el buen desempeño de cada actividad y servicio que proporcionará.

El área del Spa estará separada por una pared reforzada para impedir el paso del sonido que pueda ser generado por el área de Fitness y contará con un subsuelo como área de parqueo.

Las siglas utilizadas en el plano de construcción corresponden a las siguientes:

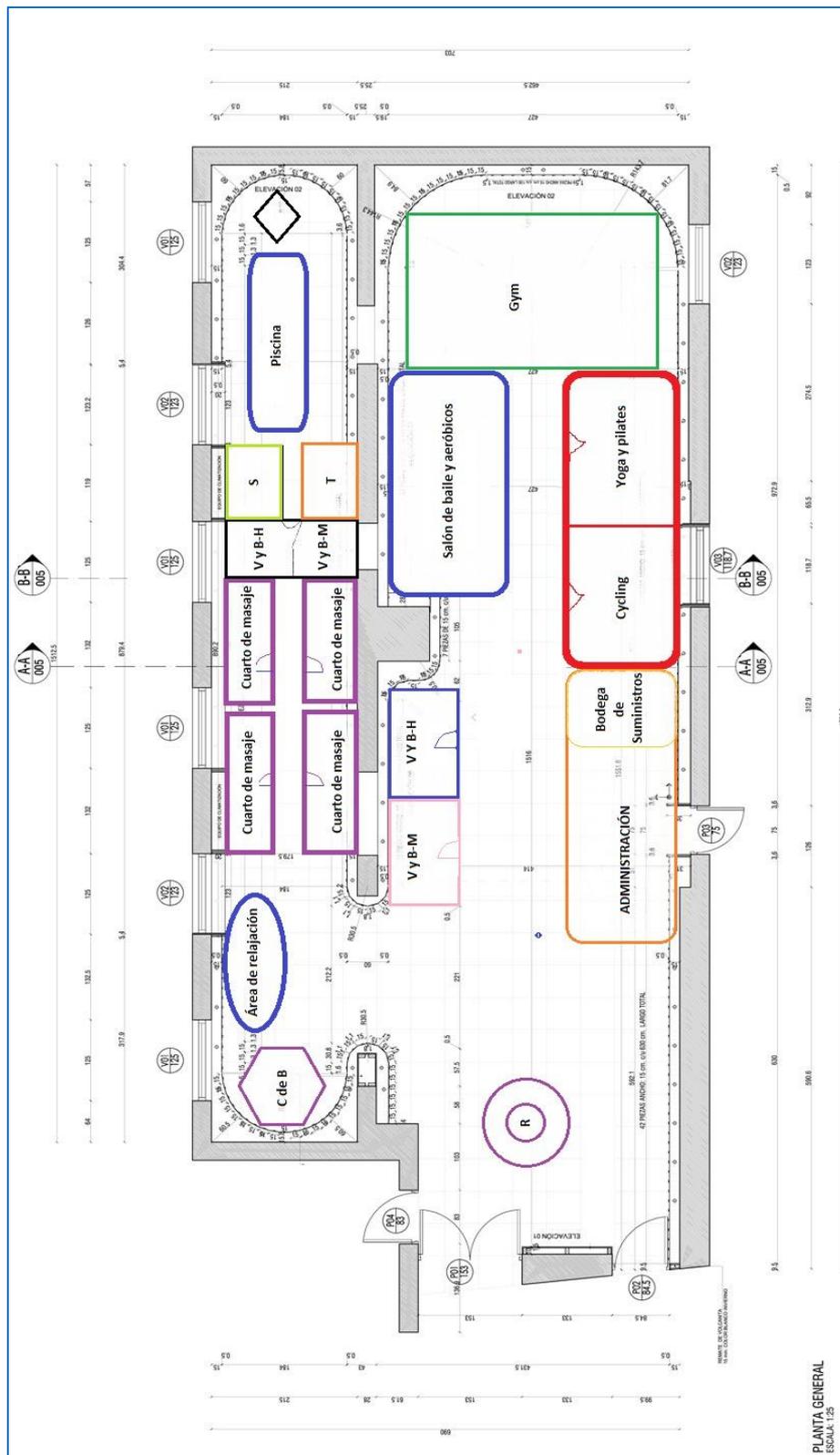
- **R:** Recepcionista
- **S:** Sauna
- **T:** Turco
- **H:** Hidromasaje
- **C de B:** Cámaras de Bronceado
- **V y B – H:** Vestidor y Baño de Hombres
- **V y B – M:** Vestidor y Baño de Mujeres

Los elementos para la construcción de Euphoria Spa & Fitness se detallan en el anexo 22.

El gráfico 4.3 detalla el plano de distribución de los servicios que dispondrá el Euphoria Spa & Fitness:

Instalaciones

Gráfico 4.3: –Plano de distribución de Euphoria Spa & Fitness



Elaborado por el Autor



5.5 Localización geográfica y requerimientos de espacio físico

El lugar seleccionado para la construcción de Euphoria Spa & Fitness será en un terreno de aproximadamente 300 metros cuadrados que se encuentran ubicados al lado del concesionario Toyota de Cumbayá.

Cuenta con el espacio suficiente para poder construir y poner a disposición de los clientes los servicios antes descritos y junto con la amplitud y ubicación estratégica, ya que se encuentra en un lugar vistoso, conocido y transcurrido, será un lugar de esparcimiento cómodo, moderno, ideal para aquellos jóvenes deportistas que cuidan de su estado físico, para aquellas personas que desean perder peso y encontrar su figura ideal, para aquellos que cansados de la rutina y el stress generado por la vida cotidiana buscan un lugar donde relajarse o a su vez divertirse, en fin para jóvenes y adultos que su estilo de vida demanda tener un lugar práctico que conjuga un área de Spa & Fitness en un mismo lugar y en el que el respeto y la cortesía ante el cliente destacan a un servicio de calidad y profesionalismo.

Adicionalmente posee espacio físico alrededor en caso de que la empresa necesite expandir sus instalaciones y poner a disposición nuevos servicios y mediante negociaciones se puede inducir a nuevos inversores y socios que posean ideas innovadoras con la finalidad de brindar a los clientes mayor variedad de servicios sin dejar a un lado la calidad de los mismos.

5.6 Capacidad de almacenamiento y manejo de inventarios

La bodega de suministros contará con el material necesario para el desenvolvimiento del negocio. A los productos que su fecha de caducidad o vencimiento tenga un período de tiempo largo, siendo la mayoría, se realizará un abastecimiento para 6 meses, mientras que los productos de consumo inmediato serán abastecidos conforme la demanda requiera.

Para ambos casos se tendrá un Kardex y un registro mediante una hoja de Excel para tener la información actualizada sobre el consumo y cantidad de cada producto.

5.7 Aspectos regulatorios y legales

No existen aspectos regulatorios y legales específicos para el funcionamiento de Euphoria Spa & Fitness puesto a que el servicio que se brindará no entra en conflicto ni contamina el medio ambiente, no excede los niveles de ruido y su construcción será en un lugar permitido.

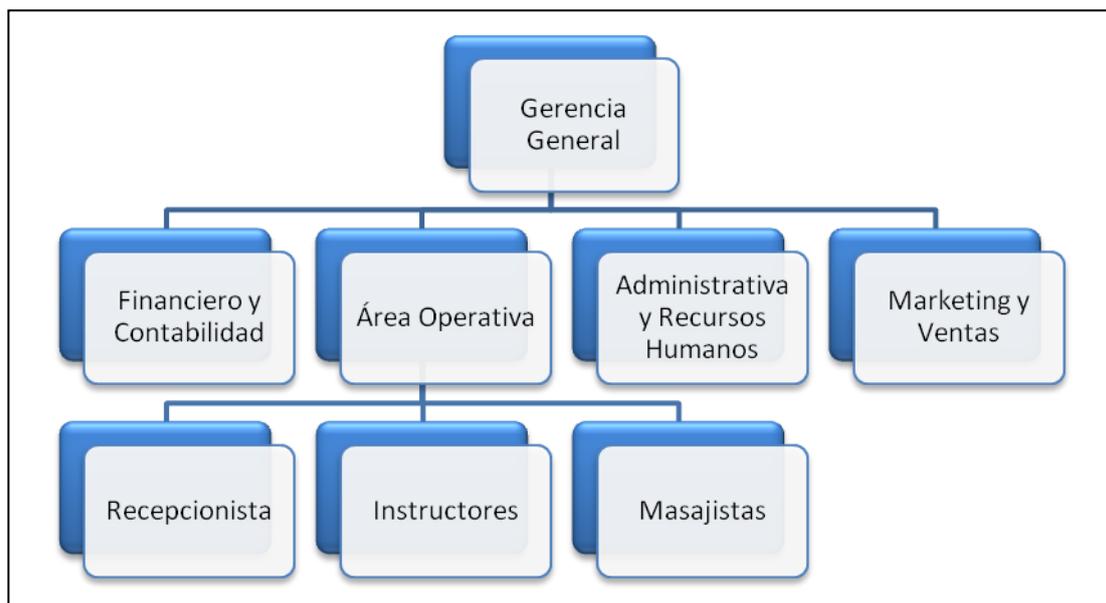
6. CAPÍTULO VI

Equipo gerencial

La empresa estará estructurada de la siguiente manera:

6.1 Estructura Organizacional

6.1.1 Organigrama



6.2 Personal administrativo clave y sus responsabilidades

6.2.1 Descripción de funciones

La empresa Euphoria Spa & Fitness para el cumplimiento de su misión y el logro de los objetivos enfocados en el servicio de calidad a sus clientes, ha desarrollado una estructura orgánica de gestión por procesos descrita de la siguiente manera:

Estructura Orgánica de Gestión por Procesos

Procesos Gobernantes.- Tienen la finalidad de orientar la gestión institucional a través de la formulación de políticas y expedición de normas e instrumentos que contribuyan al funcionamiento de Euphoria Spa & Fitness.

Procesos Agregadores de Valor.- Generan, administran y controlan los servicios destinados a usuarios externos, permitiendo cumplir con la misión y objetivos empresariales; que se reflejan en su especialización y constituyen la razón de ser de la empresa.

Procesos Habilitantes de Apoyo.- Crean los servicios para los procesos gobernantes y agregadores de valor, así como para sí mismos, viabilizando la gestión de la empresa.

Conformada por:

Proceso Gobernante:

Gerencia General.

Procesos Agregador de Valor:

- Servicios y actividades.
- Control y quejas.
- Programas y eventos.
- Atención personalizada.
-

Procesos Habilitantes de Apoyo:

Financiera y Contabilidad.

- Administrativa y Recursos Humanos.
- Capacitación.
- Marketing y ventas

Estructura Orgánica Descriptiva.-

1. PROCESOS GOBERNANTES

Gerencia General

a. Misión.- Emitir directrices y orientar la gestión empresarial a través de la formulación de políticas y valores que contribuyan al funcionamiento del Club de Spa & Fitness.

Responsable: Gerente General.

b. Atribuciones y responsabilidades:

1. Ejercer la representación legal de la empresa;
2. Proponer e impulsar políticas orientadas a brindar un servicio de calidad enfocado en superar las expectativas del cliente;
3. Realizar todo lo que engloba la gestión administrativa de la empresa.

2. PROCESOS AGREGADORES DE VALOR

2.1 Servicios y actividades

2.2 Control y quejas.

2.3 Programas y eventos.

2.4 Atención personalizada.

a. Misión: Asegurar la eficiente y ágil atención al cliente, superar sus expectativas y cumplir con la misión, visión y objetivos de la empresa.

Responsables: Recepcionista, instructores, masajistas, resto del personal.

b. Atribuciones y responsabilidades:

1. Brindar un servicio y atención de calidad;
2. Cumplir con los horarios establecidos;

3. Sustanciar y resolver las quejas que se presenten por parte de los clientes en orden a mejorar el servicio;
4. Saber escuchar y tratar con cortesía a los clientes;
5. Coordinar la correcta aplicación de políticas de la empresa que se diseñen e implementen, a fin de conseguir los objetivos propuestos;
6. Enseñar y explicar el correcto uso de los equipos;
7. Realizar rutinas de ejercicios y explicar la manera correcta de realizarlos;
8. Responder ante cualquier inquietud del cliente;
9. Crear una relación de confianza con los clientes e incentivarlos en cada actividad que se realiza.

3. PROCESOS HABILITANTES DE APOYO

3.1 Financiera y contabilidad.

3.2 Administrativa y Recursos Humanos.

3.3 Capacitación.

3.4 Marketing

- a. Misión.-** Lograr un efectivo e integral posicionamiento de la empresa; formular, administrar y monitorear la Planificación Estratégica, capacitar con frecuencia al personal, administrar con eficacia y eficiencia los recursos económicos, contratar el personal adecuado.

Responsables: Gerente general

b. Atribuciones y responsabilidades:

1. Coordinar la ejecución planificada de las actividades;
2. Desarrollar programas y actividades tendientes a mejorar el proceso de comunicación y relación interna;
3. Elaborar los Planes Operativos Anuales;
4. Proponer la implantación de reglamentos, instructivos, manuales y otros instrumentos necesarios para la administración de los recursos físicos y materiales;
5. Realizar un control de bienes y servicios;

6. Calificar al personal y realizar controles de calidad;
7. Realizar cursos de capacitación y buscar formas de incentivar al personal;
8. Establecer el perfil de las personas necesarias para llevar a cabo el proyecto. Se debe especificar el cargo que ocuparía, sus funciones y sus responsabilidades específicas dentro de la organización.

6.2.2 Equipo de trabajo

Los requisitos generales para todo el personal de trabajo son los siguientes:

- Requisitos legales:

Los aspirantes deberán acompañar originales o copias certificadas/notariadas y actualizadas de los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía y certificado de votación a color, correspondiente a las últimas elecciones realizadas en el país;
- b) Títulos Académicos: En el caso de profesionales de tercer y cuarto nivel se acompañará a los títulos, el o los certificados otorgados por el CONESUP;
- c) Certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones con el SRI;
- d) Record Policial;
- e) Declaración juramentada actualizada otorgada ante notario público con el siguiente contenido:

Que no se encuentra en interdicción civil, concurso de acreedores o insolvencia declarada judicialmente; no exista en su contra auto de llamamiento a juicio penal debidamente ejecutoriado, ni ha sido sujeto de sentencia penal condenatoria que se encuentre ejecutoriada;

Adicional los requisitos mínimos para cada puesto de trabajo son los siguientes:

REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO DE GERENTE GENERAL:

- a) **Educación formal.-** Haber obtenido el título de tercer nivel en Economía, Ingeniería Comercial, Auditoría, en una de las Universidades ecuatorianas legalmente reconocidas por el CONESUP.
- b) **Experiencia.-** Acreditar 3 años de experiencia laboral en áreas afines a la administración de empresas.
- c) **Capacitación.-** Asistencia a cursos, seminarios, talleres en materias relacionadas.

Certificado de Suficiencia en otro idioma otorgado por un centro de estudios legalmente reconocido (opcional).

REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO DE DIRECTOR ADMINISTRATIVO FINANCIERO:

- a) **Educación formal.-** Haber obtenido el título de tercer nivel en Economía, Ingeniería Comercial, Auditoría, en una de las Universidades ecuatorianas legalmente reconocidas por el CONESUP.
- b) **Experiencia.-** Acreditar 2 años de experiencia laboral en áreas afines a la administración de empresas.
- c) **Capacitación.-** Asistencia a cursos, seminarios, talleres en materias relacionadas. Conocimientos informáticos Word, Excel.

Certificado de Suficiencia en otro idioma otorgado por un centro de estudios legalmente reconocido (opcional).

REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO DE DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS Y PARA EL DIRECTOR DE MARKETING:

- a) **Educación formal.-** Haber egresado de la carrera de Economía, Ingeniería Comercial, Sistemas, Marketing en una de las Universidades ecuatorianas legalmente reconocidas por el CONESUP.

- b) **Experiencia.-** Acreditar 2 años de experiencia laboral en áreas afines a la administración de empresas.
- c) **Capacitación.-** Asistencia a cursos, seminarios, talleres en materias relacionadas. Conocimientos informáticos Word, Excel.
Certificado de Suficiencia en otro idioma otorgado por un centro de estudios legalmente reconocido (opcional).

REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO INSTRUCTORES Y MASAJISTAS:

- a) **Educación formal.-** Título de bachiller y certificado de práctica y conocimiento de la actividad o servicio a realizar.
- b) **Experiencia.-** Acreditar 1 año de experiencia laboral en áreas afines a la actividad o servicio que estará encargado.
- c) **Capacitación.-** Cursos de baile, yoga, masaje, entrenamiento personal, etc.

REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO DE RECEPCIONISTA:

- a) **Educación formal.-** Título de Bachiller y certificado de conocimiento del idioma inglés.
- b) **Experiencia.-** Acreditar 1 año de experiencia laboral en áreas afines a la administración de empresas.
- c) **Capacitación.-** Conocimientos informáticos Word, Excel.

6.3 Compensación a administradores y propietarios

La remuneración prevista para el desempeño de cargo y funcionamiento mensual de Euphoria Spa & Fitness será de 3.530,00 USD, de los cuales 1.400,00 USD corresponderán para el personal administrativo y la diferencia de 2.130,00 USD para el personal operativo como se detalla en el anexo 10:

Adicional el personal que conformará la empresa tendrá el ingreso adicional correspondiente al décimo tercer y cuarto sueldo, junto con los pagos dictaminados por la ley y una bonificación especial según la puntualidad, desempeño y desenvolvimiento en su trabajo como se detalla en el anexo 10.

6.4 Política de empleo y beneficios

Delinear las políticas de contrato de personal de la empresa (RRHH). Establecer los niveles salariales y demás beneficios sociales a ofrecerse a los empleados de la empresa con distinción de sus funciones y cargos. Anexo 10.

7. CAPÍTULO VII

Cronograma general

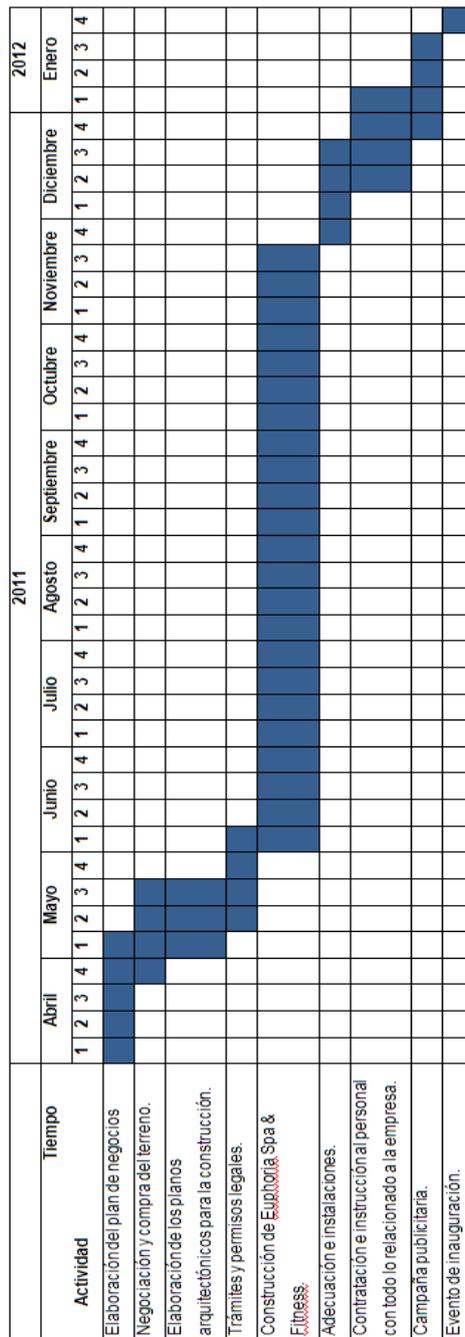
7.1 Actividades necesarias para poner el negocio en marcha

- **Elaboración del plan de negocio:** Conocimiento de la industria, investigación de mercado, plan de marketing, análisis financiero, viabilidad del negocio y propuesta de negocio.
- **Negociación y compra del terreno.** Mediante una negociación se pretende adquirir el terreno para la construcción del Club con el menor precio propuesto por los propietarios. En caso de no obtener una disminución del precio, se pretende abordar la negociación con ofrecimiento de membrecías en el Club o un cierto porcentaje de acciones del mismo.
- **Elaboración de los planos arquitectónicos para la construcción de la empresa.** Con la ayuda y colaboración de arquitectos conocidos, realizar la elaboración de los planos del Club, con la finalidad de obtener la mejor distribución y aprovechamiento del espacio físico para las distintas actividades que el Club tendrá a disposición de sus clientes.
- **Trámites y permisos legales.** Realizar todos los procesos para la constitución de la empresa.
- **Construcción del Club de Spa & Fitness.** Adquisición de materiales y personal para iniciar la construcción de la empresa.
- **Adecuación e instalaciones.** Compra de la maquinaria y equipos, muebles y enceres, equipo de cómputo y todo lo necesario para adecuar las instalaciones de Euphoria Spa & Fitness.

7.2 Diagrama

Una vez identificadas las actividades necesarias para poner el negocio en marcha, se ha realizado un diagrama de Gantt (Cuadro 7.1), en el cual se indica el tiempo previsto para cada actividad:

Cuadro 7.1: Diagrama de Gantt



Elaborado por el Autor

7.3 Riesgos e imprevistos

Los riesgos e imprevistos que pueden suscitarse serían en la fase de construcción de Euphoria Spa & Fitness, de manera que se ha establecido un mayor tiempo en la proyección para abordar y corregir cualquier actividad inesperada.

De igual manera se tiene previsto un presupuesto de \$ 10.000,00 USD los cuales serían destinados a cubrir cualquier gasto inesperado que pueda suscitarse en esta etapa del proyecto.

8. CAPÍTULO VIII

Riesgos críticos, problemas y supuestos

8.1 Supuestos y criterios utilizados

En este capítulo se tomó a consideración los posibles escenarios que podría enfrentar la empresa considerando como base el nivel de ventas y demanda promedio de una empresa similar ubicada en la parroquia de Cumbaya.

La proyección de ventas de la empresa se realizará a precios constantes, en tres distintos escenarios (Pesimista, Normal, Optimista) encaminado a cinco años con fuente financiamiento y sin fuente de financiamiento usando como moneda dólares norteamericanos considerando los siguientes factores:

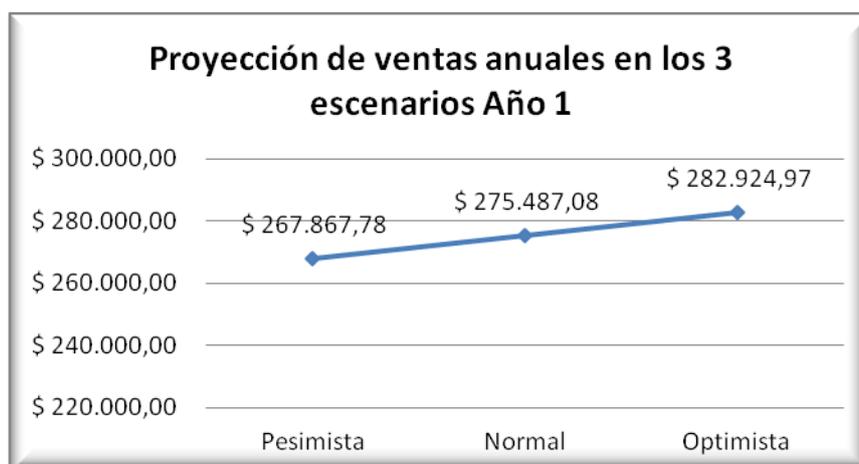
- **Inversión Inicial:** 295.847,79 USD incluido el capital de trabajo. Ver anexo 15
- **Capital de trabajo:** 16.387.29 USD para dos meses de pago de servicios básicos, sueldos y gastos administrativos. Ver anexo 21
- **Estructura de capital:** conformada por deuda (17%) y capital propio (83%). Ver anexo 11
- **Depreciación:** se realizará con la metodología de línea recta y obteniendo valor de salvamiento. Ver anexo 20
- **Amortización del préstamo:** Se realizará mediante la Corporación Financiera Nacional con un monto de 50.847.79 USD a un plazo de cinco años y una tasa del 10,5% anual con cuotas mensuales. Ver anexo 11
- **Amortización del diferido:** será de acuerdo a las normas contables a cinco años. Ver anexo 11.
- **Gastos:** gastos administrativos, publicidad, depreciación y amortización. Ver anexo 4
- **Nómina:** Contará con personal administrativo, mano de obra directa y mano de obra indirecta, proyectada a cinco años. Ver anexo 10

- **Precios:** Los precios se encuentran en un promedio a los precios de la competencia, la estructura de costos y la elasticidad de la demanda.
- **Proyección de ventas:** Se utilizó tres escenarios: pesimista, normal y optimista. Ver anexo 2

Para el cálculo de las proyecciones se utilizó el crecimiento que ha tenido la industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas dentro de los últimos cinco años, tomando como referente para el escenario pesimista el punto de crecimiento más bajo de la industria, es decir 3,36%; para el escenario optimista se usó como referente el punto de crecimiento más alto, el cual fue de 9,17% y finalmente para el escenario normal se sacó un promedio entre ambas cifras siendo el valor de 6,30%. Para el año base se utilizó como referencia una empresa similar a la que se pretende implantar usando la cantidad de 3.720 clientes al año para los tres escenarios.

De manera que considerando los tres escenarios se tiene como el punto más bajo y menos esperado el valor de 267.867,78 USD, un valor promedio o normal de 275.487,08 USD y un valor optimista de 282.924,97 USD considerados para el Año 1, como lo demuestra el gráfico 8.1:

**Gráfico 8.1: Proyección de ventas anuales
en los 3 escenarios Año 1**



Elaborado por el Autor

- **Costo de oportunidad:** se calculó con el CPPC y es de 15,46% para los escenarios des apalancados y de 14,50% para los escenarios apalancados. Ver anexo 12.
- **Evaluación:** determinará si el plan de negocio es viable o no con VAN, TIR en seis escenarios, junto con el punto de equilibrio y los índices financieros.

8.2 Riesgos y problemas principales

En esta sección se ha tomado a consideración varios aspectos de riesgo o problemas a los cuales puede enfrentarse el negocio y las acciones a implementarse al respecto.

Los riesgos y problemas son los siguientes:

- Cambios en las preferencias de mercado.
- Reacción de la competencia.
- Niveles menores de demanda a los proyectados.
- Niveles mayores de demanda a los proyectados.

Las soluciones y estrategias a realizarse en caso de suscitarse los mencionados problemas son las siguientes:

- Cambios en las preferencias del mercado:
La solución a este problema es tratar de adaptarse a las nuevas tendencias, ofrecer servicios distintos y brindar variedad al cliente para evitar la rutina y la monotonía permitiéndoles a los usuarios tener varias opciones de servicio a elegir.
- Reacción de la competencia:
Ofrecer mejores paquetes de servicios, brindar promociones, realizar sorteos, contraatacar a las estrategias de la competencia, todo esto con la finalidad de fidelizar al cliente y atraer nuevos clientes.
- Niveles menores de demanda a los proyectados:

La estrategia a usar en caso de suscitarse este problema es la de invertir en publicidad, recapturar la atención del cliente mostrando los servicios que ofrece el negocio, ofrecer promociones con la finalidad de atraer a la demanda.

- Niveles mayores de demanda a los proyectados:
Si los niveles de demanda exceden la capacidad del servicio que brindará el negocio, la solución es ampliar el mismo, crear nuevos espacios disponibles y aumentar los horarios de atención.

9. CAPÍTULO IX

Plan financiero

Introducción

En este capítulo se mostrará la proyección y evaluación financiera de la creación de la empresa Euphoria Spa & Fitness en Cumbaya.

9.1 Inversión Inicial

- La inversión inicial: activos fijos (295.847,79 USD), gastos pre-operacionales (981,30 USD) y gastos amortizables (3467,00 USD). Ver Anexo 15
- El capital de trabajo se calculó para dos meses representados por: servicios básicos, sueldos y salarios, gasto publicidad y promoción, gastos administrativos y pago de interés por préstamo, equivalente a 16.387,29 USD. Ver Anexo 21

9.2 Fuentes de ingresos

- Las principales fuentes de ingresos son los kits de servicios que brindará el negocio, enfocándose principalmente en 2, el Spa kit y el Fitness kit. El primer kit corresponde al área de Spa en la que el cliente puede hacer uso de la piscina, sauna, turco, hidromasaje y adicional tres sesiones de masajes al mes por una cuota mensual de 75,00 USD; mientras que el segundo kit pertenece al área de Fitness en el que el cliente opta por el uso del gimnasio incluido clases de baile y aeróbicos por el precio de 85,00 USD. Adicional existe la posibilidad de adquirir servicios individuales con distintos precios dependiendo del servicio.
- La proyección de ingresos para los cinco años se puede ver en el Anexo 2.

9.3 Gastos y costos fijos

- Los gastos fijos están representados por: nomina administrativa, servicios básicos, gastos de oficina y varios. Ver Anexo 4.
- Los costos de ventas en los 3 distintos escenarios son todos aquellos que influyen en el costo de venta de cada uno de los servicios ofrecidos. Ver Anexo 5

9.4 Margen bruto y margen operativo

- El margen bruto del primer año en el escenario normal es de 211.414,29 USD y su margen operativo es de 147.258,33 USD. Ver Anexo 7.

9.5 Estado de resultados

- Se proyectó a cinco años, en tres escenarios, con y sin financiamiento. Se tomó como base la proyección de ventas para los ingresos y los gastos ocasionados por las ventas. Ver Anexo 7.

9.6 Balance General

- Las cuentas por cobrar que se reflejan en el Balance general se determinaron en el Anexo 8.
- Se proyectó a cinco años con y sin financiamiento. Se reflejan como utilidades retenidas el 30% de la utilidad neta y el 70% restante en dividendos por repartir. Ver Anexo 7.

9.7 Estado de flujos de efectivo

- Se proyectó a cinco años, en tres escenarios con y sin financiamiento; además, se usó una tasa de descuento del 14% para los flujos apalancados y una de 15% para los flujos desapalancados. Ver Anexo 6.

9.8 Punto de equilibrio

- Se ha calculado el punto de equilibrio tomando en cuenta los principales servicios de la empresa descritos en los paquetes mencionados.
- El punto de equilibrio se logra al vender 912 paquetes a un precio promedio de 80,00 USD para el primer año de operación. El nivel de ventas en que los costos totales igualan a los ingresos totales es de 72.986,92 USD en el primer año. El punto de equilibrio se logra al vender 867 paquetes a un precio promedio de 80,00 USD para el segundo año de operación. Ver Anexo 9.
- La estimación del valor presente neto no resultó ser muy sensible a cambios relativamente pequeños en el nivel de precios de venta, por lo que el riesgo del pronóstico relacionado con esta variable es bajo. Ver Anexo 6.

9.9 Control de costos importante

Cambios relativamente pequeños en los costos y cantidades de venta no resultaron ser muy sensibles, por lo que el riesgo del pronóstico relacionado con estas variables es bajo. Ver Anexo 5.

9.9.1 Índices financieros

Cuadro 9.1: Liquidez

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Corriente	= $\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	\$ 15,86	\$ 20,08	\$ 21,60	\$ 22,59	\$ 31,11
Prueba Ácida	= $\frac{\text{Activos corrientes - Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	\$ 15,86	\$ 20,08	\$ 21,60	\$ 22,59	\$ 31,11

Elaborado por el Autor

La empresa cuenta con muy buena liquidez y esta se va incrementando de año a año. Se puede solventar los pasivos de corto plazo con los activos de corto plazo. Se cuenta con más de 10 dólares en activo corriente por cada dólar de pasivo circulante.

Cuadro 9.2: Rentabilidad

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	= $\frac{\text{Rendimiento}}{\text{Valor promedio invertido}}$	32%	38%	43%	47%	49%

Elaborado por el Autor

Del primero al cuarto año el retorno sobre la inversión se va incrementado en un 5,08% promedio debido a al aumento en las ganancias de la empresa.

Cuadro 9.3: ROA

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROA	= $\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Activos totales promedio}}$	35%	39%	43%	46%	40%

Elaborado por el Autor

Entre el primero y el cuarto año existe una eficiencia del 6.8% promedio en la utilización de los activos de la empresa en la generación de ganancias y debido

a este aumento los activos pueden rotar con mayor facilidad incluso en el quinto año donde se muestra un menor crecimiento.

Cuadro 9.4: ROE

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROE	= $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}}$ =	25%	27%	29%	31%	26%

Elaborado por el Autor

Comparados con los bonos del tesoro EEUU (4,61)²⁰, se tiene buen retorno asegurando buenos réditos para el accionista o propietario de la empresa.

Cuadro 9.5: Desempeño

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación de las CxC	= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio CxC}}$ =	4,1111	3,3684	3,3711	3,3704	3,3684
Rotación CxC días	= $\frac{360}{\text{Rotación de CxC}}$ =	87,568	106,87	106,79	106,81	106,87

Elaborado por el Autor

Para mejorar el desempeño de la empresa es importante reducir el tiempo de cobro de las deudas para evitar problemas de liquidez a futuro.

9.10 Valuación

Las cifras obtenidas para el valor actual neto y la tasa interna de retorno son positivas en todos los escenarios como lo indica el cuadro 9.6.

²⁰ Cotización bonos del tesoro de EEUU, 2010.

Cuadro 9.6:

Euphoria Spa & Fitness			Euphoria Spa & Fitness		
VALOR PRESENTE NETO DEL PLAN DE NEGOCIOS			VALOR PRESENTE NETO DE LOS INVERSIONISTAS		
Valorado USD			Valorado USD		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento		Con apalancamiento	Sin apalancamiento
Tasa de descuento	14,50%	15,46%	Tasa de descuento	17,49%	15,46%
Pesimista	133.836,75	123.902,15	Pesimista	120.597,68	123.902,15
Normal	183.825,62	172.460,30	Normal	166.313,12	172.460,30
Optimista	234.035,75	221.190,63	Optimista	212.106,19	221.190,63
Euphoria Spa & Fitness			Euphoria Spa & Fitness		
TASA INTERNA DE RETORNO DEL PLAN DE NEGOCIOS			TASA INTERNA DE RETORNO DE LOS INVERSIONISTAS		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento		Con apalancamiento	Sin apalancamiento
Pesimista	13,75%	12,89%	Pesimista	15,07%	12,89%
Normal	18,09%	17,19%	Normal	19,85%	17,19%
Optimista	22,08%	21,14%	Optimista	24,22%	21,14%

Elaborado por el Autor

10. CAPÍTULO X

Propuesta de negocio

Introducción

En este capítulo se mostrará el financiamiento deseado dentro de la empresa así como el uso de cada uno de los fondos para la creación de Euphoria Spa & Fitness.

10.1 Financiamiento deseado

La inversión requerida es de 295.847,79 USD. Según muestran los flujos de efectivo proyectados en los tres escenarios, a partir del primer año de funcionamiento se obtiene utilidad luego de realizar los pagos y gastos correspondientes, la cual crece a un ritmo de 12,45% para los siguientes años.

10.2 Estructura de capital y deuda buscada

La estructura del capital de acuerdo al financiamiento está dividida en deuda 50.847,79 USD que equivale al 17% y capital propio 245.000,00 USD que corresponde al 83%.

Cuando no se lleva a cabo financiamiento la estructura del capital se modifica y el capital propio es quien asume toda la inversión, es decir, 295.847,79 USD, como indica el cuadro 10.1.

Cuadro 10.1: Estructura de capital

Estructura de capital				
	Apalancado	A	Desapalancado	D
Deuda	\$ 50.847,79	17,04%	\$ -	0%
Capital Propio	\$ 245.000,00	82,96%	\$ 295.307,41	100%
Inversión total	\$ 295.307,41	100%	\$ 295.307,41	100%

Elaborado por el Autor

10.3 Uso de fondos

Los fondos estarán conformados por cuatro parámetros fundamentales: gastos preoperacionales, gastos amortizables, activos fijos y capital de trabajo. Ver Anexo 16.

10.4 Retorno para el inversionista

En los tres escenarios con y sin financiamiento el inversionista obtiene rendimientos positivos como se indica en el cuadro 10.2.

Cuadro 10.2: Retorno para el inversionista

Euphoria Spa & Fitness			Euphoria Spa & Fitness		
VALOR PRESENTE NETO DEL PLAN DE NEGOCIOS			VALOR PRESENTE NETO DE LOS INVERSIONISTAS		
Valorado USD			Valorado USD		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento		Con apalancamiento	Sin apalancamiento
Tasa de descuento	14,50%	15,46%	Tasa de descuento	17,49%	15,46%
Pesimista	133.836,75	123.902,15	Pesimista	120.597,68	123.902,15
Normal	183.825,62	172.460,30	Normal	166.313,12	172.460,30
Optimista	234.035,75	221.190,63	Optimista	212.106,19	221.190,63
Euphoria Spa & Fitness			Euphoria Spa & Fitness		
TASA INTERNA DE RETORNO DEL PLAN DE NEGOCIOS			TASA INTERNA DE RETORNO DE LOS INVERSIONISTAS		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento		Con apalancamiento	Sin apalancamiento
Pesimista	13,75%	12,89%	Pesimista	15,07%	12,89%
Normal	18,09%	17,19%	Normal	19,85%	17,19%
Optimista	22,08%	21,14%	Optimista	24,22%	21,14%

Elaborado por el Autor

11. CAPÍTULO XI

Conclusiones y recomendaciones

11.1 Conclusiones

- La industria de actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas, siendo esta en la cual estaría inmerso el presente negocio, ha experimentado un importante crecimiento del 14% según datos del INEC dentro de los últimos 5 años y una contribución al Producto Interno Bruto del Ecuador de 9.87% en el 2010 según la información del Banco Central del Ecuador.
- Es una industria que se encuentra fragmentada y con un ciclo de vida en crecimiento ya que cuenta con la participación de más de 2.900 empresas según los datos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- Cumbaya es una parroquia muy atractiva para el sector inmobiliario que goza con altos niveles de plusvalía que la convierten en un punto substancial para la creación de negocios.
- La creación de la empresa ***Euphoria Spa & Fitness*** en la parroquia de Cumbaya con una estructura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada, tiene la finalidad de brindar servicios de ejercitación, recreación y relajación mental y corporal a un mercado objetivo de personas y mujeres de entre 15 y 60 años de clase media, media alta y alta, que como parte de su estilo de vida se encuentra el cuidado de su salud y apariencia física y anhelan la posibilidad de encontrar un servicio que conjugue tanto la parte física como mental y espiritual que es la idea del negocio.

- Los resultados obtenidos en la investigación de mercados por medio de métodos cuantitativos y cualitativos, brindaron información relevante para el negocio, ya que se pudo conocer los gustos y preferencias de los consumidores quienes supieron manifestar que en un negocio de servicios es primordial la atención que se le brinda al cliente, la infraestructura del negocio, la variedad en los servicios, la forma de respuesta de la empresa ante posibles quejas de los clientes y la atención personalizada.
- En el sector de Cumbaya las principales empresas que se destacan en este tipo de servicios son Janine´s Gym y Ventura Fitness, y los precios que ronde el mercado van entre 40,00 USD. Y 80,00 USD.
- Por lo antes mencionado Euphoria Spa & Fitness realizará una estrategia de penetración masiva, y por medio de los medios de comunicación buscará llegar a la mente del consumidor y dar a conocer sus servicios y los beneficios que estos brindan tanto a la salud como a la apariencia física.
- El análisis financiero del negocio brindó resultados positivos con una inversión inicial es de 295.847,79 USD norteamericanos de los cuales el 83% será financiado por capital propio y el 17% restante por deuda. El Valor Actual Neto es de 183.825,62 USD en el escenario normal apalancado con una Tasa Interna de Retorno que alcanza el 18% y una tasa de descuento del 14%. El punto de equilibrio se logra al vender 912 paquetes a un precio promedio de 80,00 USD para el primer año de operaciones, lo que significa vender tres paquetes diarios.
- Par concluir el presente plan de negocios sería viable con índices de rentabilidad positivos y con servicios acorde al estilo de vida de sus clientes.

11.2 Recomendaciones

- Debido a los resultados positivos obtenidos en la investigación de mercado y el análisis financiero, se recomienda poner en marcha la propuesta planteada en este plan de negocio correspondiente a la creación de la empresa Euphoria Spa & Fitness en el valle de Cumbaya.
- Realizar una investigación de mercados anual para estar al tanto de nuevas tendencias que se puedan presentar en el mercado así como cambios en los gustos y preferencias de los clientes.
- Capacitar constantemente al personal de trabajo y crear un ambiente laboral en el cual se sientan motivados al momento de desempeñar sus funciones y así brindar una cálida atención al cliente.
- Elaborar y difundir entre los empleados un Manual de Código de Ética, en el que se encuentren detallados los valores y principios que caracterizan a la empresa.
- Mantenerse siempre al tanto de la competencia y así estar preparado en caso de ser necesario contraatacar por medio de estrategias de marketing o innovación de servicios.
- Estar siempre dispuesto a escuchar las inquietudes y quejas que puedan presentar los clientes y tomar acciones correctivas con la finalidad de brindar un servicio de excelencia que sobrepase las expectativas del cliente y lo hagan sentirse muy a gusto del negocio.
- Obtener certificaciones de calidad bajo las normas ISO que permitan a la empresa mantener su imagen y prestigio.

- Elaborar e implementar planes de contingencia que le permitan a la empresa estar preparada ante cualquier eventualidad y así tomar decisiones rápidas y efectivas en beneficio del cliente y por ende del negocio.

Bibliografía

Libros:

- JENNIFER KUSHEL, Solo para Emprendedores, Editorial Norma.
- NARESH K MALHOTRA, Investigación de Mercados, Editorial Pearson, Quinta Edición.
- NASSIR SAPAG CHAIN, Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición.
- MYERS C, STEWART, BREALEY A RICHARD, Finanzas Corporativas, Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición.
- ROGER J BEST, Marketing Estratégico, Editorial Pearson, Cuarta Edición.
- ROSS WESTERFIELD JAFFE, Finanzas Corporativas, Editorial Mc. Graw Hill, Séptima Edición.

Diarios:

- El Comercio
- El Hoy
- El Universo
- La Hora

Revistas:

- Líderes
- Diners
- Decisión
- América económica
- Entrepreneur

Documento de Internet:

Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos www.inec.gov.ec

Ministerio de Industrias y Productividad www.micip.gov.ec

ANEXOS

Anexo 2	Proyecto de ventas
Anexo 3	Maquinaria y equipo
Anexo 4	Gastos
Anexo 5	Costos
Anexo 6	Flujo de caja
Anexo 7	Estado de resultados
Anexo 8	Balance general
Anexo 9	Punto de equilibrio
Anexo 10	Personal de trabajo
Anexo 11	Amortización de la deuda
Anexo 12	Costo de oportunidad
Anexo 13	CAMP-2
Anexo 14	Valuación
Anexo 15	Inversión inicial
Anexo 16	Gastos preoperacionales y amortización
Anexo 17	VAN y TIR
Anexo 18	Proyección de demanda
Anexo 19	Información de betas
Anexo 20	Depreciación
Anexo 21	Capital de trabajo
Anexo 22	Gastos de constitución
Anexo 23	Materiales de imagen corporativa
Anexo 24	Índices financieros
Anexo 25	Sensibilidad
Anexo 26	Sensibilidad de precio
Anexo 27	Sensibilidad de costo
Anexo 28	Sensibilidad de cantidad

Proyección de ventas para el escenario OPTIMISTA														
Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total
Proyección de clientes	4061		4434		283,745.86	4840		309,765.36	5284		338,805.86	5768		405,235.95
No. de servicios individuales	9		9			11			12			12		
Venta instalaciones	4061		4434		259,911.94	4840		283,745.86	5284		309,765.36	5768		405,235.95
KIT DE SERVICIO	3249	\$ 80.00	3547	\$ 80.00	\$ 283,745.86	3872	\$ 80.00	\$ 309,765.36	4227	\$ 80.00	\$ 338,805.86	4615	\$ 80.00	\$ 369,161.11
SPA KIT	1624	\$ 75.00	1773	\$ 75.00	\$ 133,005.87	1936	\$ 75.00	\$ 145,202.51	2114	\$ 75.00	\$ 158,517.58	2307	\$ 75.00	\$ 173,053.64
FITNESS KIT	1624	\$ 85.00	1773	\$ 85.00	\$ 150,739.99	1936	\$ 85.00	\$ 164,582.85	2114	\$ 85.00	\$ 179,653.26	2307	\$ 85.00	\$ 196,127.46
Productos individuales	812	\$ 28.33	887	\$ 28.33	\$ 25,123.33	968	\$ 30.00	\$ 29,040.50	1057	\$ 31.25	\$ 33,024.54	1154	\$ 31.25	\$ 36,052.84
Cámara de bronceado	90	\$ 25.00	99	\$ 25.00	\$ 2,463.07	88	\$ 25.00	\$ 2,200.04	88	\$ 25.00	\$ 2,201.63	96	\$ 25.00	\$ 2,403.52
Piscina, sauna, turco, hidromasaje	90	\$ 45.00	99	\$ 45.00	\$ 4,435.53	88	\$ 45.00	\$ 3,960.07	88	\$ 45.00	\$ 3,962.94	96	\$ 45.00	\$ 4,326.34
Masajes - SPA	90	\$ 30.00	99	\$ 30.00	\$ 2,955.69	88	\$ 30.00	\$ 2,640.05	88	\$ 30.00	\$ 2,641.96	96	\$ 30.00	\$ 2,884.23
Clases de baile	90	\$ 25.00	99	\$ 25.00	\$ 2,463.07	88	\$ 25.00	\$ 2,200.04	88	\$ 25.00	\$ 2,201.63	96	\$ 25.00	\$ 2,403.52
Aeróbicos	90	\$ 30.00	99	\$ 30.00	\$ 2,955.69	88	\$ 30.00	\$ 2,640.05	88	\$ 30.00	\$ 2,641.96	96	\$ 30.00	\$ 2,884.23
Relajación y estética	90	\$ 15.00	99	\$ 15.00	\$ 1,477.84	88	\$ 15.00	\$ 1,320.02	88	\$ 15.00	\$ 1,320.98	96	\$ 15.00	\$ 1,442.11
Cycling	90	\$ 25.00	99	\$ 25.00	\$ 2,463.07	88	\$ 25.00	\$ 2,200.04	88	\$ 25.00	\$ 2,201.63	96	\$ 25.00	\$ 2,403.52
Área de meditación	90	\$ 25.00	99	\$ 25.00	\$ 2,463.07	88	\$ 25.00	\$ 2,200.04	88	\$ 25.00	\$ 2,201.63	96	\$ 25.00	\$ 2,403.52
Yoga	90	\$ 35.00	99	\$ 35.00	\$ 3,448.30	88	\$ 35.00	\$ 3,080.05	88	\$ 35.00	\$ 3,082.29	96	\$ 35.00	\$ 3,364.93
Servicio nuevo 1 Kpopoira														
Servicio nuevo 2 Aromaterapia y relajación														
Servicio nuevo 3 Masaje con piedras														
Ventas totales		\$ 282,924.97			\$ 308,669.19			\$ 338,805.86			\$ 371,195.34			\$ 405,235.95

Proyección de ventas para el escenario PESIMISTA														
Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total	Clientes	Precio	Total
Proyección de clientes	3945		3974		254,347.76	4108		262,893.84	4246		271,727.08	4388		280,657.11
No. de servicios individuales	9		9			11			12			12		
Venta instalaciones	3945		3974		246,079.49	4108		254,347.76	4246		271,727.08	4388		280,657.11
KIT DE SERVICIO	3076	\$ 80.00	3179	\$ 80.00	\$ 254,347.76	3286	\$ 80.00	\$ 262,893.84	3397	\$ 80.00	\$ 271,727.08	3511	\$ 80.00	\$ 280,657.11
SPA KIT	1538	\$ 75.00	1590	\$ 75.00	\$ 119,225.51	1643	\$ 75.00	\$ 123,231.49	1698	\$ 75.00	\$ 127,372.07	1755	\$ 75.00	\$ 131,651.77
FITNESS KIT	1538	\$ 85.00	1590	\$ 85.00	\$ 135,122.25	1643	\$ 85.00	\$ 139,682.35	1698	\$ 85.00	\$ 144,355.01	1755	\$ 85.00	\$ 149,205.34
Productos individuales	769	\$ 28.33	795	\$ 28.33	\$ 22,520.37	822	\$ 30.00	\$ 24,646.30	849	\$ 31.25	\$ 26,535.85	878	\$ 31.25	\$ 27,427.45
Cámara de bronceado	85	\$ 25.00	88	\$ 25.00	\$ 2,207.88	75	\$ 25.00	\$ 1,887.14	71	\$ 25.00	\$ 1,769.06	73	\$ 25.00	\$ 1,826.50
Piscina, sauna, turco, hidromasaje	85	\$ 45.00	88	\$ 45.00	\$ 3,974.18	75	\$ 45.00	\$ 3,380.86	71	\$ 45.00	\$ 3,184.30	73	\$ 45.00	\$ 3,291.29
Masajes - SPA	85	\$ 30.00	88	\$ 30.00	\$ 2,649.46	75	\$ 30.00	\$ 2,240.57	71	\$ 30.00	\$ 2,122.87	73	\$ 30.00	\$ 2,194.20
Clases de baile	85	\$ 25.00	88	\$ 25.00	\$ 2,207.88	75	\$ 25.00	\$ 1,887.14	71	\$ 25.00	\$ 1,769.06	73	\$ 25.00	\$ 1,826.50
Aeróbicos	85	\$ 30.00	88	\$ 30.00	\$ 2,649.46	75	\$ 30.00	\$ 2,240.57	71	\$ 30.00	\$ 2,122.87	73	\$ 30.00	\$ 2,194.20
Relajación y estética	85	\$ 15.00	88	\$ 15.00	\$ 1,324.73	75	\$ 15.00	\$ 1,120.29	71	\$ 15.00	\$ 1,061.43	73	\$ 15.00	\$ 1,097.10
Cycling	85	\$ 25.00	88	\$ 25.00	\$ 2,207.88	75	\$ 25.00	\$ 1,887.14	71	\$ 25.00	\$ 1,769.06	73	\$ 25.00	\$ 1,826.50
Área de meditación	85	\$ 25.00	88	\$ 25.00	\$ 2,207.88	75	\$ 25.00	\$ 1,887.14	71	\$ 25.00	\$ 1,769.06	73	\$ 25.00	\$ 1,826.50
Yoga	85	\$ 35.00	88	\$ 35.00	\$ 3,091.03	75	\$ 35.00	\$ 2,614.00	71	\$ 35.00	\$ 2,476.68	73	\$ 35.00	\$ 2,559.90
Servicio nuevo 1 Kpopoira														
Servicio nuevo 2 Aromaterapia y relajación														
Servicio nuevo 3 Masaje con piedras														
Ventas totales		\$ 267,887.73			\$ 276,668.13			\$ 287,540.14			\$ 298,262.92			\$ 308,284.56

ANEXO 3

Euphoria Spa & Fitness Presupuesto Maquinaria y Equipo

	Costo Total \$	
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Avalúo Comercial

PRESUPUESTO DE EQUIPOS Y MATERIALES

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO TOTAL \$
1	Equipos de Computación	Und. Fisc	\$ 3.103,00
2	Modulares y equipos de oficina	Und. Fisc	\$ 855,00
3	Muebles y enseres	Und. Fisc	\$ 1.431,00
4	Equipos eléctricos	Und. Fisc	\$ 2.975,00
5	Maquinaria Fitness	Und. Fisc	\$ 17.339,00
6	Maquinaria Spa	Und. Fisc	\$ 5.929,20
TOTAL GASTOS EQUIPOS MUEBLES Y ENSERES			\$ 31.632,20

Equipos de Computación y software	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
COMPSESA S.A.			
Computadora de escritorio	2	\$ 650,00	\$ 1.300,00
Impresora HP LX400	1	\$ 183,00	\$ 183,00
Sistema Integrado de administración y contabilidad	2	\$ 410,00	\$ 820,00
Diseño y desarrollo de la página web.	1	\$ 800,00	\$ 800,00
TOTAL EQUIPOS DE COMP.	6	\$ 2.043,00	\$ 3.103,00

Modulares y equipos de oficina	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Obtenido en: EBAY (www.ebay.com)			
Escritorio	3	\$ 175,00	\$ 525,00
Sillas Giratorias	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Sillas	4	\$ 35,00	\$ 140,00
TOT. MODUL. Y EQ. DE OFICINA	9	\$ 305,00	\$ 855,00

Muebles y enseres	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Obtenido en: EBAY (www.ebay.com)			
Mesa de centro	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Mesas pequeñas	3	\$ 57,00	\$ 171,00
Juego de muebles	1	\$ 520,00	\$ 520,00
Sofá	2	\$ 175,00	\$ 350,00
Archivador	3	\$ 90,00	\$ 270,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	10	\$ 962,00	\$ 1.431,00

Equipos eléctricos	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Obtenido en: Radioshack			
Televisor 42"	4	\$ 700,00	\$ 2.800,00
Equipo stereo cd mp3	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Teléfono	2	\$ 25,00	\$ 50,00
TOTAL EQUIPOS ELÉCTRICOS	7	\$ 850,00	\$ 2.975,00

Máquinas para servicio	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Obtenido en: EBAY (www.ebay.com) y Mercado Libre (www.mercadolibre.com.ec)			
Caminadora corredora	\$800,00	8	\$6.400,00
Bicicletas estáticas	\$15,00	245	\$3.675,00
Polea multiuso	\$745,00	1	\$745,00
Banca Press Plano	\$350,00	2	\$700,00
Banca Press Inclinado	\$275,00	1	\$275,00
Banca Press Declinado	\$275,00	1	\$275,00
Banco Scott	\$300,00	1	\$300,00
Banco en L para hombros y bíceps	\$250,00	1	\$250,00
Banco Plano	\$200,00	1	\$200,00
Banco Remo	\$200,00	1	\$200,00
Prensa 45° piernas	\$325,00	1	\$325,00
Jaula para Sentadillas	\$350,00	2	\$700,00
Maquina Femoral con 100 lb.	\$270,00	1	\$270,00
Maquina Cuadriceps con 100 lb.	\$270,00	1	\$270,00
Maquina dorsal era con 200 lb.	\$250,00	1	\$250,00
Maquina Sentadilla y remo	\$250,00	1	\$250,00
Barra Grande	\$70,00	8	\$560,00
Barra Mediana	\$60,00	5	\$300,00
Barra Z	\$45,00	3	\$135,00
Barra	\$45,00	3	\$135,00
MANCUERNAS			
10 lbs.	\$23,00	4	\$92,00
15 lbs.	\$23,00	4	\$92,00
20 lbs.	\$30,00	4	\$120,00
25 lbs.	\$30,00	2	\$60,00
30 lbs.	\$30,00	2	\$60,00
40 lbs.	\$35,00	2	\$70,00
50 lbs.	\$35,00	2	\$70,00
DISCOS lbs			
5	\$12,00	10	\$120,00
10	\$15,00	8	\$120,00
20	\$18,00	8	\$144,00
40	\$22,00	8	\$176,00
TOTAL MÁQUINAS PARA SERVICIO	5618	\$ 342,00	\$ 17.339,00

Equipo del SPA	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Obtenido en: EBAY (www.ebay.com) y Mercado Libre (www.mercadolibre.com.ec)			
Desmaquillantes y limpiadores.	\$2,50	20	\$50,00
Tónicos	\$6,00	20	\$120,00
Exfoliantes faciales	\$5,00	20	\$100,00
Cremas faciales	\$8,00	12	\$96,00
Mascarillas faciales	\$4,75	20	\$95,00
Esponjas desmaquillar	\$1,23	15	\$18,45
Camilla de masajes	\$220,00	4	\$880,00
Exfoliantes	\$3,75	15	\$56,25
Reafirmantes corporales	\$11,00	10	\$110,00
Hidratantes	\$6,50	10	\$65,00
Aloe Vera	\$4,50	15	\$67,50
Cremas de masaje	\$8,00	25	\$200,00
Aceites de masaje	\$12,00	25	\$300,00
Accesorios masaje	\$75,00	8	\$600,00
Esponjas corporales	\$3,00	20	\$60,00
Gorras de Baño	\$3,00	20	\$60,00
Toallas algodón	\$13,00	20	\$260,00
Batas de baño	\$15,00	20	\$300,00
Reloj avisador	\$18,00	5	\$90,00
Vaporizador	\$250,00	1	\$250,00
Cámara de broceado	\$350,00	4	\$1.400,00
Ceras baja fusión	\$2,00	40	\$80,00
Calentadores ceras baja fusión	\$20,00	5	\$100,00
Accesorios depilación cera	\$13,00	5	\$65,00
Depilación eléctrica	\$75,00	5	\$375,00
Accesorios depilación eléctrica	\$25,00	5	\$125,00
Pinzas depilación	\$0,75	8	\$6,00
TOTAL EQUIPOS SPA	1155,98	\$ 377,00	\$ 5.929,20

Materiales a utilizar	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Obtenido por: Almacenes PACO			
Esferos	20	\$0,40	\$8,00
Resmas de papel bond	20	\$8,00	\$160,00
Jabón	100	\$0,48	\$48,00
Toners de impresión	3	\$18,00	\$54,00
Carpetas	100	\$0,20	\$20,00
Grapadoras	4	\$1,20	\$4,80
Perforadoras	4	\$1,50	\$6,00
Caja de grapas	5	\$2,00	\$10,00
Cuadernos	5	\$2,00	\$10,00
Borrador	10	\$0,20	\$2,00
Lápiz	10	\$0,25	\$2,50
Sacapuntas	4	\$0,25	\$1,00
Papel higienico	100	\$0,45	\$45,00
Escoba	3	\$7,00	\$21,00
Trapeador	3	\$7,00	\$21,00
TOTAL		\$	413,30

ANEXO 4

Euphoria Spa & Fitness Gastos

Resumen de gastos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Gasto nómina	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20
Gasto suministros y materiales	\$ 1.380,00	\$ 1.440,00	\$ 1.500,00	\$ 1.620,00	\$ 1.680,00
Gasto servicios básicos	\$ 4.320,00	\$ 4.260,00	\$ 4.260,00	\$ 4.260,00	\$ 4.320,00
Gasto publicidad	\$ -				
Gasto depreciación	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Gasto amortización	\$ 889,66				

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS Y SUMINISTROS							
Servicios básicos	Unitario	Meses	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía eléctrica	\$ 80,00	12	\$ 960,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.080,00	\$ 1.140,00
Agua Potable	\$ 75,00	12	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 1.020,00
Telefonía fija y móvil	\$ 100,00	12	\$ 1.200,00	\$ 1.140,00	\$ 1.080,00	\$ 1.020,00	\$ 960,00
Jardinería	\$ 20,00	12	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Seguridad (alarma)	\$ 50,00	12	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 660,00	\$ 660,00
Internet	\$ 35,00	12	\$ 420,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Subtotal			\$ 4.320,00	\$ 4.260,00	\$ 4.260,00	\$ 4.260,00	\$ 4.320,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS							
Suministros de oficina	\$ 30,00	12	\$ 360,00	\$ 420,00	\$ 480,00	\$ 540,00	\$ 600,00
Gastos varios	\$ 85,00	12	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00
GASTOS DE VENTAS							
Gastos de Marketing			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTALES			\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.760,00	\$ 5.880,00	\$ 6.000,00

Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
85	85	90	95
75	80	80	85
95	90	85	80
20	20	20	20
50	50	55	55
30	30	25	25
35	40	45	50
85	85	90	90

Presupuesto de gastos de marketing				
Etapa del ciclo de vida	Introducción			
Tiempo del proyecto	Año 1			
Programación	Descripción	Número	Precio unitario	Precio total
Evento de lanzamiento	Demostraciones	5	\$ 75,00	\$ 375,00
Evento de lanzamiento	Servicio de catering por persona (decoración, bocaditos, bebidas no alcohólicas, servicio de meseros)	50	\$ 22,50	\$ 1.125,00
Evento de lanzamiento	Bebidas alcohólicas	0	\$ -	\$ -
Evento de lanzamiento	Material publicitario de promoción (invitaciones)	50	\$ 2,75	\$ 137,50
Evento de lanzamiento	Boletines de prensa	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Evento de lanzamiento	Órdenes de compra servicio	0	\$ -	\$ -
Evento de lanzamiento	Artista invitado	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Evento de lanzamiento	Animador	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Medios electrónicos	Diseño, elaboración y envío de mailings animados	15	\$ 16,00	\$ 240,00
Medios impresos	Inserto pequeño en revista tipo flyer (tiraje de 25000 revistas) - en 4 revistas en diferentes momentos del año	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
Medios impresos	Anuncio en revistas (media página vertical 10 X 27,5 cm) - en 4 revistas en diferentes momentos del año (Dinners, Vistazo, Men's Health & Fitness)	4	\$ 800,00	\$ 3.200,00
Medios impresos	Publireportaje (1 página en 4 revistas)	3	\$ 1.800,00	\$ 5.400,00
Otros recursos	Catálogo impreso a full color en papel couché tamaño A5 3 páginas completas- incluye costo diseño	2500	\$ 0,23	\$ 575,00
Evento publicitario	Pago de modelos para evento publicitario en lugar distintivo en Cumbaya(3 modelos por 3 horas)	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Evento publicitario	Materiales varios y promoción para evento publicitario en lugar distintivo en Cumbaya	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Evento publicitario	Sorteos	4	\$ 85,00	\$ 340,00
Evento publicitario	Cupones de Descuento	200	\$ 10,00	\$ 2.000,00
Medios masivos	Promoción de la marca en medios masivos	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
TOTAL				\$ 23.992,50

Presupuesto de gastos de marketing				
Etapa del ciclo de vida	Crecimiento			
Tiempo del proyecto	Años 2,3 y 4			
Programación	Descripción	Número	Precio unitario	Precio total
Medios electrónicos	Diseño, elaboración y envío de mailings animados	12	\$ 16,00	\$ 192,00
Medios impresos	Inserto pequeño en revista tipo flyer (tiraje de 25000 revistas) - en 4 revistas en diferentes momentos del año	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Medios impresos	Anuncio en revistas (media página vertical 10 X 27,5 cm) - en 4 revistas en diferentes momentos del año	5	\$ 800,00	\$ 4.000,00
Medios impresos	Publireportaje (1 página en 4 revistas)	3	\$ 1.800,00	\$ 5.400,00
Otros recursos	Catálogo impreso a full color en papel couché tamaño A5 3 páginas completas- incluye costo diseño	2000	\$ 0,23	\$ 460,00
Otros recursos	Ordenes de compra servicio	0	\$ -	\$ -
Evento publicitario	Pago de modelos para evento publicitario en lugar distintivo a Cumbaya (3 modelos por 3 horas)	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Evento publicitario	Materiales varios y promoción para evento publicitario en lugar distintivo en Cumbaya	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Medios masivos	Promoción de la marca en medios masivos	2	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
Evento publicitario	Sorteos	12	\$ 85,00	\$ 1.020,00
Evento publicitario	Cupones de Descuento	500	\$ 10,00	\$ 5.000,00
Evento de lanzamiento	Lanzamiento nuevo servicio			\$ 3.737,50
TOTAL				\$ 33.109,50

Presupuesto de gastos de marketing				
Etapa del ciclo de vida	Madurez			
Tiempo del proyecto	Año 5			
Programación	Descripción	Número	Precio unitario	Precio total
Medios electrónicos	Diseño, elaboración y envío de mailings animados	8	\$ 16,00	\$ 128,00
Medios impresos	Inserto pequeño en revista tipo flyer (tiraje de 25000 revistas) - en 4 revistas en diferentes momentos del año	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
Medios impresos	Anuncio en revistas (media página vertical 10 X 27,5 cm) - en 4 revistas en diferentes momentos del año	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Medios impresos	Publireportaje (1 página en 4 revistas)	2	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00
Otros recursos	Catálogo impreso a full color en papel couché tamaño A5 3 páginas completas- incluye costo diseño	1500	\$ 0,23	\$ 345,00
Otros recursos	Ordenes de compra	0	\$ -	\$ -
Otros recursos	Obsequios - material publicitario variado con la marca (maletas, esferos, camisetas, jarros)	-	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Evento publicitario	Pago de modelos para evento publicitario en lugar distintivo a Cumbaya (3 modelos por 3 horas)	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Evento publicitario	Materiales varios y promoción para evento publicitario en lugar distintivo a Cumbaya	1	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00
Medios masivos	Promoción de la marca en medios masivos	3	\$ 5.100,00	\$ 15.300,00
Otros recursos	Sorteos	8	\$ 30,00	\$ 240,00
Otros recursos	Cupones de Descuento	250	\$ 10,00	\$ 2.500,00
Evento de lanzamiento	Lanzamiento de nuevo servicio	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Estudio de mercado	Búsqueda de mercados en la misma ciudad o en otras provincias		\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL				\$ 39.763,00

ANEXO 5

Euphoria Spa & Fitness Costos

INGRESOS PRIMARIOS		INGRESOS SECUNDARIOS	
KITS DE SERVICIO	MASAJES/TERAPIAS	TRATAMIENTO FISICO	
<ul style="list-style-type: none"> • SPA KIT • Uso del área de Spa y 3 masajes al mes \$75 	<ul style="list-style-type: none"> • Cámara de bronceado \$25 • Piscina, sauna, turco, hidromasaje \$45 • Masajes corporales \$30 • Área de meditación \$25 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminatas \$15 • Cycling \$25 • Aerobicos \$25 • Yoga \$35 • Clases de baile \$25 	
<ul style="list-style-type: none"> • FITNESS KIT • Uso del área Fitness incluido clases de baile y aeróbicos \$85 			

Cámara de bronceado	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Aceites corporales	1	20	ml	12,00	0,60
Batas de baño	1	20	unidades	15,00	0,75
TOTAL					1,35

Piscina, sauna, turco, hidromasaje	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Batas de baño	1	20	unidades	15,00	0,75
Gorros de baño	1	20	unidades	3,00	0,15
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
Shampoo	1	30	gl	9,50	0,32
TOTAL					1,47

Masajes corporales	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Aceite corporal	1	20	ml	12,00	0,60
Exfoliante	1	15	ml	3,75	0,25
Hidratantes	1	20	ml	8,00	0,40
Crema de masaje	1	35	ml	8,00	0,23
TOTAL					1,48

Clases de baile	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Ipod y stereo	1	1	unidades	0,10	0,10
Toallas de papel	1	30	unidades	2,20	0,07
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
TOTAL					0,42

Aeróbicos	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Toallas de papel	1	30	unidades	2,20	0,07
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
Shampoo	1	30	gl	9,50	0,32
TOTAL					0,64

FITNESS KIT	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Desinfectante de manos	1	20	ml	4,20	0,21
Desinfectante de máquinas	1	10	ml	8,20	0,82
Toallas de papel	1	30	unidades	2,20	0,07
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
TOTAL					1,35

SPA KIT	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Exfoliantes	1	15	ml	3,75	0,25
Hidratantes	1	20	ml	6,75	0,34
Crema de masajes	1	35	ml	8,00	0,23
Aceites corporales	1	35	ml	12,00	0,34
Españolas	1	15	unidades	3,00	0,20
Gorras de baño	1	55	unidades	3,00	0,05
Toallas de algodón	1	55	unidades	13,00	0,24
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
Shampoo	1	30	ml	9,50	0,32
Velas aromáticas de colores pequeños	1	20	cajas	16,35	0,82
TOTAL					3,03

Relajación y estética	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Mitad del Spa kit	1	1	unidades	1,61	1,61
TOTAL					1,61

Cycling	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Toallas de papel	1	30	unidades	2,20	0,07
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
Shampoo	1	30	gl	9,50	0,32
TOTAL					0,64

Area de meditación	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Velas aromáticas	1	20	cajas	16,35	0,82
Inciensos	1	1	unidades	0,05	0,05
TOTAL					0,87

Yoga	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Toallas de papel	1	30	unidades	2,20	0,07
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
Shampoo	1	30	gl	9,50	0,32
TOTAL					0,64

Kapoeira	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Toallas de papel	1	30	unidades	2,20	0,07
Jabón líquido	1	10	ml	2,50	0,25
Shampoo	1	30	gl	9,50	0,32
TOTAL					0,64

Aromaterapia y relajación	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Velas aromáticas de colores pequeños	1	20	cajas	16,35	0,82
Inciensos	1	1	unidades	0,05	0,05
TOTAL					0,87

Masajes con piedras	cantidad	# de personas	medida	c. unitario	c. por persona
Piedras	1	25	unidades	4,00	0,16
Inciensos	1	1	unidades	0,03	0,03
Mitad del spa kit	1	1	unidades	1,61	1,61
TOTAL					1,80

COSTO PROMEDIO 1,16

Costo de ventas en el escenario NORMAL					
RESUMEN DE VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete 1	1582	1681	1787	1900	2020
Paquete 2	1582	1681	1787	1900	2020
Cada producto	88	93	81	79	84
COSTO DEL PEDIDO					
Paquete 1	\$ 4.799,02	\$ 5.101,36	\$ 5.422,74	\$ 5.764,37	\$ 6.127,53
Paquete 2	\$ 2.140,63	\$ 2.275,49	\$ 2.418,84	\$ 2.571,23	\$ 2.733,22
Aromaterapia	\$ 118,63	\$ 126,10	\$ 109,68	\$ 106,87	\$ 113,60
Energética Psico-corporal	\$ 128,88	\$ 137,00	\$ 119,15	\$ 116,11	\$ 123,42
Reflexología	\$ 129,93	\$ 138,11	\$ 120,12	\$ 117,05	\$ 124,42
Musicoterapia	\$ 37,20	\$ 39,54	\$ 34,39	\$ 33,51	\$ 35,62
Digitopuntura	\$ 56,24	\$ 59,78	\$ 51,99	\$ 50,66	\$ 53,86
Caminatas al aire libre	\$ 141,48	\$ 150,39	\$ 130,80	\$ 127,45	\$ 135,48
Respiraciones	\$ 56,24	\$ 59,78	\$ 51,99	\$ 50,66	\$ 53,86
Meditación	\$ 76,23	\$ 81,03	\$ 70,48	\$ 68,67	\$ 73,00
Yoga	\$ 56,24	\$ 59,78	\$ 51,99	\$ 50,66	\$ 53,86
Servicio nuevo 1 Biomagnetismo			\$ 51,99	\$ 50,66	\$ 53,86
Servicio nuevo 2 Yoga Kundakini				\$ 68,67	\$ 73,00
Servicio nuevo 3 Tai Chi				\$ 142,49	\$ 151,47
Costo de ventas	\$ 7.740,72	\$ 8.228,38	\$ 8.634,19	\$ 9.319,10	\$ 9.906,20

Servicios			
Período	Número de servicios		
	Spa kit	Fitness	Individuales
Año 1	4	5	9
Año 2	4	5	9
Año 3	4	5	11
Año 4	4	5	12
Año 5	4	5	12

Costo de ventas en el escenario OPTIMISTA					
RESUMEN DE VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete 1	1624	1773	1936	2114	2307
Paquete 2	1624	1773	1936	2114	2307
Cada producto	90	99	88	88	96
COSTO DEL PEDIDO					
Paquete 1	\$ 4.928,59	\$ 5.380,54	\$ 5.873,93	\$ 6.412,57	\$ 7.000,61
Paquete 2	\$ 2.198,42	\$ 2.400,02	\$ 2.620,10	\$ 2.860,36	\$ 3.122,66
Aromaterapia	\$ 121,83	\$ 133,01	\$ 118,80	\$ 118,89	\$ 129,79
Energética Psico-corporal	\$ 132,36	\$ 144,50	\$ 129,07	\$ 129,16	\$ 141,01
Reflexología	\$ 133,44	\$ 145,67	\$ 130,12	\$ 130,21	\$ 142,15
Musicoterapia	\$ 38,20	\$ 41,71	\$ 37,25	\$ 37,28	\$ 40,70
Digitopuntura	\$ 57,76	\$ 63,05	\$ 56,32	\$ 56,36	\$ 61,53
Caminatas al aire libre	\$ 145,30	\$ 158,62	\$ 141,68	\$ 141,79	\$ 154,79
Respiraciones	\$ 57,76	\$ 63,05	\$ 56,32	\$ 56,36	\$ 61,53
Meditación	\$ 78,29	\$ 85,47	\$ 76,34	\$ 76,40	\$ 83,40
Yoga	\$ 57,76	\$ 63,05	\$ 56,32	\$ 56,36	\$ 61,53
Servicio nuevo 1 Biomagnetismo			\$ 56,32	\$ 56,36	\$ 61,53
Servicio nuevo 2 Yoga Kundakini				\$ 76,40	\$ 83,40
Servicio nuevo 3 Tai Chi				\$ 158,52	\$ 173,05
Costo de ventas	\$ 7.949,71	\$ 8.678,70	\$ 9.352,58	\$ 10.367,02	\$ 11.317,68

Costo de ventas en el escenario PESIMISTA					
RESUMEN DE VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete 1	1538	1590	1643	1698	1755
Paquete 2	1538	1590	1643	1698	1755
Cada producto	85	88	75	71	73
COSTO DEL PEDIDO					
Paquete 1	\$ 4.666,29	\$ 4.823,08	\$ 4.985,13	\$ 5.152,63	\$ 5.325,76
Paquete 2	\$ 2.081,42	\$ 2.151,36	\$ 2.223,64	\$ 2.298,36	\$ 2.375,58
Aromaterapia	\$ 115,35	\$ 119,23	\$ 100,83	\$ 95,53	\$ 98,74
Energética Psico-corporal	\$ 125,32	\$ 129,53	\$ 109,54	\$ 103,78	\$ 107,27
Reflexología	\$ 126,34	\$ 130,58	\$ 110,43	\$ 104,63	\$ 108,14
Musicoterapia	\$ 36,17	\$ 37,39	\$ 31,62	\$ 29,96	\$ 30,96
Digitopuntura	\$ 54,68	\$ 56,52	\$ 47,80	\$ 45,29	\$ 46,81
Caminatas al aire libre	\$ 137,57	\$ 142,19	\$ 120,24	\$ 113,93	\$ 117,76
Respiraciones	\$ 54,68	\$ 56,52	\$ 47,80	\$ 45,29	\$ 46,81
Meditación	\$ 74,12	\$ 76,61	\$ 64,79	\$ 61,39	\$ 63,45
Yoga	\$ 54,68	\$ 56,52	\$ 47,80	\$ 45,29	\$ 46,81
Servicio nuevo 1 Biomagnetismo			\$ 47,80	\$ 45,29	\$ 46,81
Servicio nuevo 2 Yoga Kundakini				\$ 61,39	\$ 63,45
Servicio nuevo 3 Tai Chi				\$ 127,37	\$ 131,65
Costo de ventas	\$ 7.526,63	\$ 7.779,52	\$ 7.937,41	\$ 8.330,11	\$ 8.610,00

ANEXO 6

Euphoria Spa & Fitness
Flujo de Caja

Euphoria Spa & Fitness						
FLUJOS DE CAJA APALANCADOS						
Flujo de fondos en el escenario NORMAL CON APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 254,825.55	\$ 291,844.09	\$ 311,285.91	\$ 332,107.02	\$ 353,118.82	\$ 353,118.82
Costo de venta	\$ 43,411.26	\$ 39,629.00	\$ 40,234.91	\$ 46,745.02	\$ 53,157.42	\$ 53,157.42
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,701.20	\$ 28,701.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,098.43	\$ 5,098.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,574.72	\$ 79,892.46	\$ 80,458.27	\$ 80,814.48	\$ 87,926.71	\$ 87,926.71
UTILIDAD OPERATIVA (BAI)	\$ 171,250.83	\$ 211,948.63	\$ 230,827.64	\$ 251,292.54	\$ 265,192.11	\$ 265,192.11
Gasto Intereses	\$ 537.65	\$ 421.83	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ 65.70
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE IMPUESTOS	\$ 170,713.17	\$ 211,526.74	\$ 230,522.99	\$ 251,106.62	\$ 265,126.41	\$ 265,126.41
Participación Laboral (15%)	\$ 25,605.98	\$ 31,669.01	\$ 34,578.45	\$ 37,665.99	\$ 39,768.36	\$ 39,768.36
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 145,107.20	\$ 179,857.73	\$ 195,944.54	\$ 213,440.62	\$ 225,357.45	\$ 225,357.45
Impuesto a la renta (25%)	\$ 36,276.80	\$ 44,864.43	\$ 48,986.14	\$ 53,360.16	\$ 56,339.36	\$ 56,339.36
UTILIDAD NETA	\$ 108,830.40	\$ 134,993.30	\$ 146,958.40	\$ 160,080.47	\$ 169,018.09	\$ 169,018.09
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,098.43	\$ 5,098.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES						
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279,460.50					\$ 2,338.00
(+) Valor de rescate	\$ 12,386.54					\$ 66,309.17
(-) Inversión de capital de trabajo						
(+) Recuperación capital de trabajo						\$ 12,386.54
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 120,471.91	\$ 146,935.95	\$ 165,448.73	\$ 251,325.95	\$ 251,325.95
Plazamiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Crédito CFN	\$ 48,849.04					
Pagos	\$ 0.00					
(-) Amortización del capital	\$ 0.00	\$ 80,135.31	\$ 92,251.08	\$ 93,368.32	\$ 93,487.05	\$ 93,607.28
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (245,800.00)	\$ 111,336.60	\$ 136,684.71	\$ 149,232.34	\$ 155,961.68	\$ 241,716.61
Cálculo de VAN y TIR en escenario apalancado NORMAL						
tasa de descuento LIBRE 14.55%						
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado		
0	\$ (291,849.04)	1.0000	\$ (291,849.04)	\$ (291,849.04)		
1	\$ 120,471.91	0.8729	\$ 105,157.86	\$ (186,691.18)		
2	\$ 146,935.56	0.7619	\$ 111,420.45	\$ (75,270.73)		
3	\$ 158,000.67	0.6681	\$ 105,490.68	\$ 30,209.95		
4	\$ 165,448.73	0.5805	\$ 96,047.71	\$ 126,257.72		
5	\$ 251,325.95	0.5067	\$ 127,355.31	\$ 253,613.04		
Valor Actual Neto VAN \$ 253,613.04						
Tasa Interna de Retorno TIR 25%						

APALANCADO					
tasa de descuento INVERSIONISTA 17.33%					
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado	
0	\$ (245,800.00)	1.0000	\$ (245,800.00)	\$ (245,800.00)	
1	\$ 111,336.59	0.8523	\$ 94,881.30	\$ (150,918.70)	
2	\$ 136,849.24	0.7284	\$ 99,505.77	\$ (51,412.92)	
3	\$ 149,232.34	0.6191	\$ 92,380.73	\$ 41,767.80	
4	\$ 155,961.68	0.5277	\$ 82,294.69	\$ 124,062.49	
5	\$ 241,716.61	0.4497	\$ 108,705.74	\$ 232,768.23	
Valor Actual Neto VAN \$ 232,768.23					
Tasa Interna de Retorno TIR 27%					

Euphoria Spa & Fitness						
FLUJOS DE CAJA DESAPALANCADOS						
Flujo de fondos en el escenario NORMAL SIN APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 254,825.55	\$ 291,844.09	\$ 311,285.91	\$ 332,107.02	\$ 353,118.82	\$ 353,118.82
Costo de venta	\$ 43,411.26	\$ 39,629.00	\$ 40,234.91	\$ 46,745.02	\$ 53,157.42	\$ 53,157.42
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,701.20	\$ 28,701.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,098.43	\$ 5,098.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,574.72	\$ 79,892.46	\$ 80,458.27	\$ 80,814.48	\$ 87,926.71	\$ 87,926.71
UTILIDAD OPERATIVA (BAI)	\$ 171,250.83	\$ 211,948.63	\$ 230,827.64	\$ 251,292.54	\$ 265,192.11	\$ 265,192.11
Gasto Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 171,250.83	\$ 211,948.63	\$ 230,827.64	\$ 251,292.54	\$ 265,192.11	\$ 265,192.11
Participación Laboral (15%)	\$ 25,687.62	\$ 31,752.29	\$ 34,624.15	\$ 37,663.38	\$ 39,778.92	\$ 39,778.92
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 145,563.21	\$ 179,816.33	\$ 196,203.49	\$ 213,586.66	\$ 225,413.29	\$ 225,413.29
Impuesto a la renta (25%)	\$ 36,390.20	\$ 44,954.08	\$ 49,050.87	\$ 53,398.67	\$ 56,853.32	\$ 56,853.32
UTILIDAD NETA	\$ 109,173.01	\$ 134,862.25	\$ 147,152.62	\$ 160,188.00	\$ 168,559.97	\$ 168,559.97
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,098.43	\$ 5,098.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES						
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279,460.50					\$ 2,338.00
(+) Valor de rescate	\$ 12,386.54					\$ 66,309.17
(-) Inversión de capital de trabajo						
(+) Recuperación capital de trabajo						\$ 12,386.54
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 120,814.67	\$ 146,504.51	\$ 168,794.68	\$ 165,567.26	\$ 251,367.77
Plazamiento	\$ 0.00					
(+) Crédito CFN	\$ 0.00					
Pagos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
(-) Amortización del capital	\$ 0.00	\$ 80,135.31	\$ 92,251.08	\$ 93,368.32	\$ 93,487.05	\$ 93,607.28
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (291,849.04)	\$ 120,814.67	\$ 146,504.51	\$ 168,794.68	\$ 165,567.26	\$ 251,367.77
Cálculo de VAN y TIR en escenario desapalancado NORMAL						
tasa de descuento LIBRE 15.46%						
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado		
0	\$ (291,849.04)	1.0000	\$ (291,849.04)	\$ (291,849.04)		
1	\$ 120,814.67	0.8661	\$ 104,638.62	\$ (187,210.43)		
2	\$ 146,504.51	0.7501	\$ 109,869.49	\$ (77,340.94)		
3	\$ 158,794.68	0.6497	\$ 103,170.02	\$ 25,869.07		
4	\$ 165,567.26	0.5627	\$ 93,167.36	\$ 119,026.43		
5	\$ 251,367.77	0.4674	\$ 122,509.92	\$ 241,536.35		
Valor Actual Neto VAN \$ 241,536.35						
Tasa Interna de Retorno TIR 24%						

DESAPALANCADO					
tasa de descuento INVERSIONISTA 15.46%					
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado	
0	\$ (291,849.04)	1.0000	\$ (291,849.04)	\$ (291,849.04)	
1	\$ 120,814.67	0.8661	\$ 104,638.62	\$ (187,210.43)	
2	\$ 146,504.51	0.7501	\$ 109,869.49	\$ (77,340.94)	
3	\$ 158,794.68	0.6497	\$ 103,170.02	\$ 25,869.07	
4	\$ 165,567.26	0.5627	\$ 93,167.36	\$ 119,026.43	
5	\$ 251,367.77	0.4674	\$ 122,509.92	\$ 241,536.35	
Valor Actual Neto VAN \$ 241,536.35					
Tasa Interna de Retorno TIR 24%					

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario OPTIMISTA SIN APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 261,705.60	\$ 306,923.38	\$ 336,980.61	\$ 365,766.12	\$ 402,681.05	
Costo de venta	\$ 43,620.25	\$ 40,279.32	\$ 40,953.20	\$ 47,792.94	\$ 47,792.94	\$ 54,568.90
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ERESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,783.71	\$ 80,442.78	\$ 81,176.66	\$ 81,862.40	\$ 81,862.40	\$ 88,338.19
UTILIDAD OPERATIVA (BAI)	\$ 177,921.89	\$ 226,650.60	\$ 255,983.95	\$ 283,903.72	\$ 280,823.66	\$ 313,442.66
Gasto Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 177,921.89	\$ 226,650.60	\$ 255,983.95	\$ 283,903.72	\$ 280,823.66	\$ 313,442.66
Participación Laboral (15%)	\$ 26,688.28	\$ 33,972.09	\$ 38,307.59	\$ 43,055.36	\$ 47,001.43	\$ 54,568.90
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 151,233.61	\$ 192,678.51	\$ 217,676.35	\$ 240,848.36	\$ 233,822.23	\$ 258,873.76
Impuesto a la renta (25%)	\$ 37,808.40	\$ 48,169.63	\$ 54,419.09	\$ 60,212.09	\$ 58,455.56	\$ 64,718.44
UTILIDAD NETA	\$ 113,425.21	\$ 144,508.88	\$ 163,257.26	\$ 180,636.27	\$ 175,366.67	\$ 194,155.32
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279,460.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ 12,388.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 125,067.47	\$ 156,023.64	\$ 174,449.53	\$ 188,269.38	\$ 228,063.88
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Crédito CFN	\$ 0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Flujo de caja neto	\$ (291,849.04)	\$ 125,067.47	\$ 156,023.64	\$ 174,449.53	\$ 188,269.38	\$ 228,063.88
Cálculo de VAN y TIR en escenario desapalancado OPTIMISTA						
tasa de descuento LIBRE						
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado		
0	\$ (291,849.04)	1,0000	\$ (291,849.04)	\$ (291,849.04)		
1	\$ 125,067.47	0,9661	\$ 108,322.00	\$ (183,527.04)		
2	\$ 156,023.64	0,7501	\$ 117,040.21	\$ (66,486.84)		
3	\$ 174,449.53	0,6497	\$ 113,340.93	\$ 46,854.10		
4	\$ 188,269.38	0,5627	\$ 105,942.21	\$ 152,796.31		
5	\$ 228,063.88	0,4874	\$ 137,470.38	\$ 290,266.69		
Valor Actual Neto VAN \$ 290,266.69						
Tasa Interna de Retorno TIR 28%						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario OPTIMISTA SIN APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 261,705.60	\$ 306,923.38	\$ 336,980.61	\$ 365,766.12	\$ 402,681.05	
Costo de venta	\$ 43,620.25	\$ 40,279.32	\$ 40,953.20	\$ 47,792.94	\$ 47,792.94	\$ 54,568.90
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ERESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,783.71	\$ 80,442.78	\$ 81,176.66	\$ 81,862.40	\$ 81,862.40	\$ 88,338.19
UTILIDAD OPERATIVA (BAI)	\$ 177,921.89	\$ 226,650.60	\$ 255,983.95	\$ 283,903.72	\$ 280,823.66	\$ 313,442.66
Gasto Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 177,921.89	\$ 226,650.60	\$ 255,983.95	\$ 283,903.72	\$ 280,823.66	\$ 313,442.66
Participación Laboral (15%)	\$ 26,688.28	\$ 33,972.09	\$ 38,307.59	\$ 43,055.36	\$ 47,001.43	\$ 54,568.90
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 151,233.61	\$ 192,678.51	\$ 217,676.35	\$ 240,848.36	\$ 233,822.23	\$ 258,873.76
Impuesto a la renta (25%)	\$ 37,808.40	\$ 48,169.63	\$ 54,419.09	\$ 60,212.09	\$ 58,455.56	\$ 64,718.44
UTILIDAD NETA	\$ 113,425.21	\$ 144,508.88	\$ 163,257.26	\$ 180,636.27	\$ 175,366.67	\$ 194,155.32
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279,460.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ 12,388.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 125,067.47	\$ 156,023.64	\$ 174,449.53	\$ 188,269.38	\$ 228,063.88
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Crédito CFN	\$ 0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Flujo de caja neto	\$ (291,849.04)	\$ 125,067.47	\$ 156,023.64	\$ 174,449.53	\$ 188,269.38	\$ 228,063.88
Cálculo de VAN y TIR en escenario desapalancado OPTIMISTA						
tasa de descuento LIBRE						
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado		
0	\$ (291,849.04)	1,0000	\$ (291,849.04)	\$ (291,849.04)		
1	\$ 125,067.47	0,9661	\$ 108,322.00	\$ (183,527.04)		
2	\$ 156,023.64	0,7501	\$ 117,040.21	\$ (66,486.84)		
3	\$ 174,449.53	0,6497	\$ 113,340.93	\$ 46,854.10		
4	\$ 188,269.38	0,5627	\$ 105,942.21	\$ 152,796.31		
5	\$ 228,063.88	0,4874	\$ 137,470.38	\$ 290,266.69		
Valor Actual Neto VAN \$ 290,266.69						
Tasa Interna de Retorno TIR 28%						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario OPTIMISTA CON APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 261,705.60	\$ 306,923.38	\$ 336,980.61	\$ 365,766.12	\$ 402,681.05	
Costo de venta	\$ 43,620.25	\$ 40,279.32	\$ 40,953.20	\$ 47,792.94	\$ 47,792.94	\$ 54,568.90
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ERESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,783.71	\$ 80,442.78	\$ 81,176.66	\$ 81,862.40	\$ 81,862.40	\$ 88,338.19
UTILIDAD OPERATIVA (BAI)	\$ 177,921.89	\$ 226,650.60	\$ 255,983.95	\$ 283,903.72	\$ 280,823.66	\$ 313,442.66
Gasto Intereses	\$ 537.66	\$ 421.69	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 177,384.23	\$ 226,228.91	\$ 255,679.30	\$ 283,717.79	\$ 280,757.96	\$ 313,442.66
Participación Laboral (15%)	\$ 26,688.28	\$ 33,972.09	\$ 38,307.59	\$ 43,055.36	\$ 47,001.43	\$ 54,568.90
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 150,695.95	\$ 192,256.82	\$ 217,371.71	\$ 240,662.43	\$ 233,756.53	\$ 258,873.76
Impuesto a la renta (25%)	\$ 37,673.99	\$ 48,064.21	\$ 54,342.93	\$ 60,165.61	\$ 58,439.13	\$ 64,718.44
UTILIDAD NETA	\$ 113,021.96	\$ 144,192.61	\$ 163,028.78	\$ 180,496.82	\$ 175,317.40	\$ 194,155.32
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279,460.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ 12,388.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 124,724.71	\$ 155,754.69	\$ 174,255.31	\$ 188,150.86	\$ 232,022.00
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Crédito CFN	\$ 46,849.04	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Flujo de caja neto	\$ (245,000.00)	\$ 115,589.39	\$ 146,503.69	\$ 164,886.99	\$ 178,863.81	\$ 272,414.72
Cálculo de VAN y TIR en escenario apalancado OPTIMISTA						
tasa de descuento LIBRE						
Año	VF	FA	VAN	VAN Acumulado		
0	\$ (245,000.00)	1,0000	\$ (245,000.00)	\$ (245,000.00)		
1	\$ 115,589.39	0,8729	\$ 100,870.06	\$ (144,129.94)		
2	\$ 146,503.69	0,7619	\$ 111,673.31	\$ (32,456.63)		
3	\$ 164,886.99	0,6651	\$ 109,227.02	\$ 76,770.39		
4	\$ 178,863.81	0,5805	\$ 104,227.02	\$ 181,007.41		
5	\$ 272,414.72	0,5067	\$ 142,910.07	\$ 303,927.53		
Valor Actual Neto VAN \$ 303,927.53						
Tasa Interna de Retorno TIR 28%						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario OPTIMISTA CON APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 261,705.60	\$ 306,923.38	\$ 336,980.61	\$ 365,766.12	\$ 402,681.05	
Costo de venta	\$ 43,620.25	\$ 40,279.32	\$ 40,953.20	\$ 47,792.94	\$ 47,792.94	\$ 54,568.90
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ERESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,783.71	\$ 80,442.78	\$ 81,176.66	\$ 81,862.40	\$ 81,862.40	\$ 88,338.19
UTILIDAD OPERATIVA (BAI)	\$ 177,921.89	\$ 226,650.60	\$ 255,983.95	\$ 283,903.72	\$ 280,823.66	\$ 313,442.66
Gasto Intereses	\$ 537.66	\$ 421.69	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 177,384.23	\$ 226,228.91	\$ 255,679.30	\$ 283,717.79	\$ 280,757.96	\$ 313,442.66
Participación Laboral (15%)	\$ 26,688.28	\$ 33,972.09	\$ 38,307.59	\$ 43,055.36	\$ 47,001.43	\$ 54,568.90
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 150,695.95	\$ 192,256.82	\$ 217,371.71	\$ 240,662.43	\$ 233,756.53	\$ 258,873.76
Impuesto a la renta (25%)	\$ 37,673.99	\$ 48,064.21	\$ 54,342.93	\$ 60,165.61	\$ 58,439.13	\$ 64,718.44
UTILIDAD NETA	\$ 113,021.96	\$ 144,192.61	\$ 163,028.78	\$ 180,496.82	\$ 175,317.40	\$ 194,155.32
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279,460.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ 12,388.54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario PESIMISTA SIN APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 247,777.69	\$ 276,193.11	\$ 286,739.74	\$ 287,468.72	\$ 297,468.72	\$ 307,532.94
Costo de venta	\$ 43,197.17	\$ 43,450.06	\$ 39,538.03	\$ 45,756.03	\$ 45,756.03	\$ 51,861.22
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,701.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,360.63	\$ 83,633.52	\$ 79,761.49	\$ 79,825.49	\$ 79,825.49	\$ 86,630.52
UTILIDAD OPERATIVA (BAU)	\$ 164,417.07	\$ 192,742.59	\$ 206,978.25	\$ 207,693.23	\$ 217,643.23	\$ 220,902.42
Gasto Intereses	\$ 537.66	\$ 421.89	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ 65.70
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 163,879.40	\$ 192,320.70	\$ 206,673.60	\$ 207,507.30	\$ 217,577.53	\$ 220,836.72
Participación Laboral (15%)	\$ 24,581.91	\$ 28,823.65	\$ 31,011.04	\$ 32,817.09	\$ 33,125.51	\$ 33,125.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 139,297.49	\$ 163,500.04	\$ 175,672.56	\$ 184,690.20	\$ 184,452.02	\$ 187,711.22
Impuesto a la renta (25%)	\$ 34,824.37	\$ 40,834.51	\$ 43,918.14	\$ 46,207.55	\$ 46,327.80	\$ 46,927.80
UTILIDAD NETA	\$ 104,473.12	\$ 122,665.53	\$ 131,754.42	\$ 138,482.65	\$ 138,124.22	\$ 140,783.41
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activo rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Crédito CFN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Flujo de caja neto	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Valor Actual Neto VAN	\$ -	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Tasa Interna de Retorno TIR						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario PESIMISTA CON APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 247,777.69	\$ 276,193.11	\$ 286,739.74	\$ 287,468.72	\$ 297,468.72	\$ 307,532.94
Costo de venta	\$ 43,197.17	\$ 43,450.06	\$ 39,538.03	\$ 45,756.03	\$ 45,756.03	\$ 51,861.22
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,701.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,360.63	\$ 83,633.52	\$ 79,761.49	\$ 79,825.49	\$ 79,825.49	\$ 86,630.52
UTILIDAD OPERATIVA (BAU)	\$ 164,417.07	\$ 192,742.59	\$ 206,978.25	\$ 207,693.23	\$ 217,643.23	\$ 220,902.42
Gasto Intereses	\$ 537.66	\$ 421.89	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ 65.70
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 163,879.40	\$ 192,320.70	\$ 206,673.60	\$ 207,507.30	\$ 217,577.53	\$ 220,836.72
Participación Laboral (15%)	\$ 24,581.91	\$ 28,823.65	\$ 31,011.04	\$ 32,817.09	\$ 33,125.51	\$ 33,125.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 139,297.49	\$ 163,500.04	\$ 175,672.56	\$ 184,690.20	\$ 184,452.02	\$ 187,711.22
Impuesto a la renta (25%)	\$ 34,824.37	\$ 40,834.51	\$ 43,918.14	\$ 46,207.55	\$ 46,327.80	\$ 46,927.80
UTILIDAD NETA	\$ 104,473.12	\$ 122,665.53	\$ 131,754.42	\$ 138,482.65	\$ 138,124.22	\$ 140,783.41
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activo rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Crédito CFN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Flujo de caja neto	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Valor Actual Neto VAN	\$ -	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Tasa Interna de Retorno TIR						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario PESIMISTA CON APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 247,777.69	\$ 276,193.11	\$ 286,739.74	\$ 287,468.72	\$ 297,468.72	\$ 307,532.94
Costo de venta	\$ 43,197.17	\$ 43,450.06	\$ 39,538.03	\$ 45,756.03	\$ 45,756.03	\$ 51,861.22
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,701.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,360.63	\$ 83,633.52	\$ 79,761.49	\$ 79,825.49	\$ 79,825.49	\$ 86,630.52
UTILIDAD OPERATIVA (BAU)	\$ 164,417.07	\$ 192,742.59	\$ 206,978.25	\$ 207,693.23	\$ 217,643.23	\$ 220,902.42
Gasto Intereses	\$ 537.66	\$ 421.89	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ 65.70
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 163,879.40	\$ 192,320.70	\$ 206,673.60	\$ 207,507.30	\$ 217,577.53	\$ 220,836.72
Participación Laboral (15%)	\$ 24,581.91	\$ 28,823.65	\$ 31,011.04	\$ 32,817.09	\$ 33,125.51	\$ 33,125.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 139,297.49	\$ 163,500.04	\$ 175,672.56	\$ 184,690.20	\$ 184,452.02	\$ 187,711.22
Impuesto a la renta (25%)	\$ 34,824.37	\$ 40,834.51	\$ 43,918.14	\$ 46,207.55	\$ 46,327.80	\$ 46,927.80
UTILIDAD NETA	\$ 104,473.12	\$ 122,665.53	\$ 131,754.42	\$ 138,482.65	\$ 138,124.22	\$ 140,783.41
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activo rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Crédito CFN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Flujo de caja neto	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Valor Actual Neto VAN	\$ -	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Tasa Interna de Retorno TIR						

Euphoria Spa & Fitness						
Flujo de fondos en el escenario PESIMISTA CON APALANCAMIENTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 247,777.69	\$ 276,193.11	\$ 286,739.74	\$ 287,468.72	\$ 297,468.72	\$ 307,532.94
Costo de venta	\$ 43,197.17	\$ 43,450.06	\$ 39,538.03	\$ 45,756.03	\$ 45,756.03	\$ 51,861.22
Gastos Administrativos	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,521.20	\$ 28,701.20	\$ 28,821.20
Gasto Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
Gasto Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
Gastos Publicitarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)	\$ 83,360.63	\$ 83,633.52	\$ 79,761.49	\$ 79,825.49	\$ 79,825.49	\$ 86,630.52
UTILIDAD OPERATIVA (BAU)	\$ 164,417.07	\$ 192,742.59	\$ 206,978.25	\$ 207,693.23	\$ 217,643.23	\$ 220,902.42
Gasto Intereses	\$ 537.66	\$ 421.89	\$ 304.65	\$ 185.93	\$ 65.70	\$ 65.70
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	\$ 163,879.40	\$ 192,320.70	\$ 206,673.60	\$ 207,507.30	\$ 217,577.53	\$ 220,836.72
Participación Laboral (15%)	\$ 24,581.91	\$ 28,823.65	\$ 31,011.04	\$ 32,817.09	\$ 33,125.51	\$ 33,125.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 139,297.49	\$ 163,500.04	\$ 175,672.56	\$ 184,690.20	\$ 184,452.02	\$ 187,711.22
Impuesto a la renta (25%)	\$ 34,824.37	\$ 40,834.51	\$ 43,918.14	\$ 46,207.55	\$ 46,327.80	\$ 46,927.80
UTILIDAD NETA	\$ 104,473.12	\$ 122,665.53	\$ 131,754.42	\$ 138,482.65	\$ 138,124.22	\$ 140,783.41
(+) Depreciaciones	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 10,752.60	\$ 4,478.60	\$ 4,478.60	\$ 5,058.43
(+) Amortizaciones	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66	\$ 889.66
INVERSIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Activo rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor de rescate	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Crédito CFN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortización del capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Flujo de caja neto	\$ (291,849.04)	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.44
Valor Actual Neto VAN	\$ -	\$ 116,115.38	\$ 134,142.79	\$ 143,396.68	\$ 144,109.44	\$ 144,109.

ANEXO 7

Euphoria Spa & Fitness
Estado de Resultados

Estado de Resultados	Escenario NORMAL				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Con Financiamiento					
Ventas	\$ 254.825,55	\$ 291.541,09	\$ 311.285,91	\$ 332.107,02	\$ 353.118,82
Costo de ventas	\$ 43.411,26	\$ 39.829,00	\$ 40.234,81	\$ 46.745,02	\$ 53.157,42
Utilidad bruta	\$ 211.414,29	\$ 251.712,09	\$ 271.051,10	\$ 285.362,00	\$ 299.961,40
Administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Depreciaciones	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Amortizaciones	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ 537,66	\$ 421,89	\$ 304,65	\$ 185,93	\$ 66,70
Total Gastos	\$ 40.701,12	\$ 40.585,35	\$ 40.528,11	\$ 34.255,39	\$ 34.834,99
Utilidad Antes Part.Lab.e Imp.	\$ 170.713,17	\$ 211.126,74	\$ 230.522,99	\$ 251.106,62	\$ 265.126,41
Participación laboral 15%	\$ 25.606,98	\$ 31.669,01	\$ 34.578,45	\$ 37.665,99	\$ 39.768,96
Utilidad antes de Imp. Renta	\$ 145.106,20	\$ 179.457,73	\$ 195.944,54	\$ 213.440,62	\$ 225.357,45
Impuesto a la Renta 25%	\$ 36.276,55	\$ 44.864,43	\$ 48.986,14	\$ 53.360,16	\$ 56.339,36
Utilidad Líquida	\$ 108.829,65	\$ 134.593,30	\$ 146.958,41	\$ 160.080,47	\$ 169.018,09
Política de Reinversión	\$ 32.648,89	\$ 40.377,99	\$ 44.087,52	\$ 48.024,14	\$ 50.705,43
Dividendos	\$ 76.180,75	\$ 94.215,31	\$ 102.870,88	\$ 112.056,33	\$ 118.312,66

Estado de Resultados	Escenario NORMAL				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sin Financiamiento					
Ventas	\$ 254.825,55	\$ 291.541,09	\$ 311.285,91	\$ 332.107,02	\$ 353.118,82
Costo de ventas	\$ 43.411,26	\$ 39.829,00	\$ 40.234,81	\$ 46.745,02	\$ 53.157,42
Utilidad bruta	\$ 211.414,29	\$ 251.712,09	\$ 271.051,10	\$ 285.362,00	\$ 299.961,40
Administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Depreciaciones	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Amortizaciones	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos	\$ 40.163,46	\$ 40.163,46	\$ 40.223,46	\$ 34.069,46	\$ 34.769,29
Utilidad Antes Part.Lab.e Imp.	\$ 171.250,83	\$ 211.548,63	\$ 230.827,64	\$ 251.292,54	\$ 265.192,11
Participación laboral 15%	\$ 25.667,62	\$ 31.732,29	\$ 34.624,15	\$ 37.693,88	\$ 39.778,82
Utilidad antes de Imp. Renta	\$ 145.583,21	\$ 179.816,33	\$ 196.203,49	\$ 213.598,66	\$ 225.413,29
Impuesto a la Renta 25%	\$ 36.390,80	\$ 44.954,08	\$ 49.050,87	\$ 53.399,87	\$ 56.353,32
Utilidad Líquida	\$ 109.192,41	\$ 134.862,25	\$ 147.152,62	\$ 160.199,00	\$ 169.059,97
Política de Reinversión	\$ 32.751,72	\$ 40.458,66	\$ 44.145,79	\$ 48.059,70	\$ 50.717,99
Dividendos	\$ 76.420,68	\$ 94.403,58	\$ 103.006,83	\$ 112.139,30	\$ 118.341,98

Estado de Resultados	Escenario PESIMISTA				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Con Financiamiento					
Ventas	\$ 247.777,69	\$ 276.193,11	\$ 286.739,74	\$ 297.458,72	\$ 307.532,94
Costo de ventas	\$ 43.197,17	\$ 43.450,06	\$ 39.538,03	\$ 45.756,03	\$ 51.861,22
Utilidad bruta	\$ 204.580,53	\$ 232.743,04	\$ 247.201,71	\$ 251.702,69	\$ 255.671,71
Administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Depreciaciones	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Amortizaciones	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ 537,66	\$ 421,89	\$ 304,65	\$ 185,93	\$ 66,70
Total Gastos	\$ 40.701,12	\$ 40.585,35	\$ 40.528,11	\$ 34.255,39	\$ 34.834,99
Utilidad Antes Part.Lab.e Imp.	\$ 163.879,40	\$ 192.157,69	\$ 206.673,60	\$ 217.447,30	\$ 220.836,72
Participación laboral 15%	\$ 24.581,91	\$ 28.823,65	\$ 31.001,04	\$ 32.617,09	\$ 33.125,51
Utilidad antes de Imp. Renta	\$ 139.297,49	\$ 163.334,04	\$ 175.672,56	\$ 184.830,20	\$ 187.711,22
Impuesto a la Renta 25%	\$ 34.824,37	\$ 40.833,51	\$ 43.916,14	\$ 46.207,55	\$ 46.927,80
Utilidad Líquida	\$ 104.473,12	\$ 122.500,53	\$ 131.756,42	\$ 138.622,65	\$ 140.783,41
Política de Reinversión	\$ 31.341,94	\$ 36.750,16	\$ 39.526,33	\$ 41.586,80	\$ 42.235,02
Dividendos	\$ 73.131,18	\$ 85.750,37	\$ 92.229,09	\$ 97.035,86	\$ 98.548,39

Estado de Resultados	Escenario PESIMISTA				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sin Financiamiento					
Ventas	\$ 247.777,69	\$ 276.193,11	\$ 286.739,74	\$ 297.458,72	\$ 307.532,94
Costo de ventas	\$ 43.197,17	\$ 43.450,06	\$ 39.538,03	\$ 45.756,03	\$ 51.861,22
Utilidad bruta	\$ 204.580,53	\$ 232.743,04	\$ 247.201,71	\$ 251.702,69	\$ 255.671,71
Administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Depreciaciones	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Amortizaciones	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos	\$ 40.163,46	\$ 40.163,46	\$ 40.223,46	\$ 34.069,46	\$ 34.769,29
Utilidad Antes Part.Lab.e Imp.	\$ 164.417,07	\$ 192.579,58	\$ 206.673,60	\$ 217.633,23	\$ 220.902,42
Participación laboral 15%	\$ 24.662,56	\$ 28.866,94	\$ 31.046,74	\$ 32.644,98	\$ 33.135,36
Utilidad antes de Imp. Renta	\$ 139.754,51	\$ 163.692,65	\$ 175.626,86	\$ 184.988,24	\$ 187.767,06
Impuesto a la Renta 25%	\$ 34.938,63	\$ 40.923,16	\$ 43.982,88	\$ 46.247,06	\$ 46.941,76
Utilidad Líquida	\$ 104.815,88	\$ 122.769,49	\$ 131.643,98	\$ 138.741,18	\$ 140.825,29
Política de Reinversión	\$ 31.444,76	\$ 36.830,85	\$ 39.584,59	\$ 41.622,35	\$ 42.247,59
Dividendos	\$ 73.371,12	\$ 85.938,64	\$ 92.061,04	\$ 97.118,83	\$ 98.577,71

Estado de Resultados	Escenario OPTIMISTA				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sin Financiamiento					
Ventas	\$ 261.705,60	\$ 306.923,38	\$ 336.560,61	\$ 368.766,12	\$ 402.681,05
Costo de ventas	\$ 43.620,25	\$ 40.279,32	\$ 40.953,20	\$ 47.792,94	\$ 54.568,90
Utilidad bruta	\$ 218.085,35	\$ 266.644,06	\$ 295.607,41	\$ 320.973,18	\$ 348.112,15
Administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Depreciaciones	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Amortizaciones	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses					
Total Gastos	\$ 40.163,46	\$ 40.163,46	\$ 40.223,46	\$ 34.069,46	\$ 34.769,29
Utilidad Antes Part.Lab.e Imp.	\$ 177.921,89	\$ 226.480,60	\$ 255.383,95	\$ 286.903,72	\$ 313.342,86
Participación laboral 15%	\$ 26.688,28	\$ 33.972,09	\$ 38.307,59	\$ 43.035,56	\$ 47.001,43
Utilidad antes de Imp. Renta	\$ 151.233,61	\$ 192.508,51	\$ 217.076,35	\$ 243.868,16	\$ 266.341,43
Impuesto a la Renta 25%	\$ 37.808,40	\$ 48.127,13	\$ 54.269,09	\$ 60.967,04	\$ 66.585,36
Utilidad Liquida	\$ 113.425,21	\$ 144.381,38	\$ 162.807,27	\$ 182.901,12	\$ 199.756,07
Política de Reimersion	\$ 34.027,56	\$ 43.314,41	\$ 48.842,18	\$ 54.870,34	\$ 59.926,82
Dividendos	\$ 79.397,64	\$ 101.066,97	\$ 113.965,09	\$ 128.030,79	\$ 139.829,25

Estado de Resultados	Escenario OPTIMISTA				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Con Financiamiento					
Ventas	\$ 261.705,60	\$ 306.923,38	\$ 336.560,61	\$ 368.766,12	\$ 402.681,05
Costo de ventas	\$ 43.620,25	\$ 40.279,32	\$ 40.953,20	\$ 47.792,94	\$ 54.568,90
Utilidad bruta	\$ 218.085,35	\$ 266.644,06	\$ 295.607,41	\$ 320.973,18	\$ 348.112,15
Administrativos	\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Depreciaciones	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Amortizaciones	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ 537,66	\$ 421,89	\$ 304,65	\$ 185,93	\$ 65,70
Total Gastos	\$ 40.701,12	\$ 40.585,35	\$ 40.528,11	\$ 34.255,39	\$ 34.834,99
Utilidad Antes Part.Lab.e Imp.	\$ 177.384,23	\$ 226.058,71	\$ 255.079,30	\$ 286.717,80	\$ 313.277,17
Participación laboral 15%	\$ 26.607,63	\$ 33.908,81	\$ 38.261,89	\$ 43.007,67	\$ 46.991,57
Utilidad antes de Imp. Renta	\$ 150.776,59	\$ 192.149,90	\$ 216.817,40	\$ 243.710,13	\$ 266.285,59
Impuesto a la Renta 25%	\$ 37.694,15	\$ 48.037,48	\$ 54.204,35	\$ 60.927,53	\$ 66.571,40
Utilidad Liquida	\$ 113.082,45	\$ 144.112,43	\$ 162.613,05	\$ 182.782,60	\$ 199.714,19
Política de Reimersion	\$ 33.924,73	\$ 43.233,73	\$ 48.783,92	\$ 54.834,78	\$ 59.914,26
Dividendos	\$ 79.157,71	\$ 100.878,70	\$ 113.829,14	\$ 127.947,82	\$ 139.799,93

	Escenario OPTIMISTA				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	\$ 211.414,29	\$ 251.712,09	\$ 271.051,10	\$ 285.362,00	\$ 299.961,40
	\$ 171.250,83	\$ 211.548,63	\$ 230.827,64	\$ 251.292,54	\$ 265.192,11
MARGEN OPERATIVO	\$ 218.085,35	\$ 266.644,06	\$ 295.607,41	\$ 320.973,18	\$ 348.112,15
	\$ 177.921,89	\$ 226.480,60	\$ 255.383,95	\$ 286.903,72	\$ 313.342,86
MARGEN BRUTO	\$ 204.580,53	\$ 232.743,04	\$ 247.201,71	\$ 251.702,69	\$ 255.671,71
	\$ 164.417,07	\$ 192.579,58	\$ 206.978,25	\$ 217.633,23	\$ 220.902,42

	Escenario OPTIMISTA				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	\$ 211.414,29	\$ 251.712,09	\$ 271.051,10	\$ 285.362,00	\$ 299.961,40
	\$ 171.250,83	\$ 211.548,63	\$ 230.827,64	\$ 251.292,54	\$ 265.192,11
MARGEN OPERATIVO	\$ 218.085,35	\$ 266.644,06	\$ 295.607,41	\$ 320.973,18	\$ 348.112,15
	\$ 177.921,89	\$ 226.480,60	\$ 255.383,95	\$ 286.903,72	\$ 313.342,86
MARGEN BRUTO	\$ 204.580,53	\$ 232.743,04	\$ 247.201,71	\$ 251.702,69	\$ 255.671,71
	\$ 164.417,07	\$ 192.579,58	\$ 206.978,25	\$ 217.633,23	\$ 220.902,42

ANEXO 8

Euphoria Spa & Fitness Balance General

Balance General Apalancado			
Año 1			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 173.321,19	PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.135,31
Caja/Bancos	\$ 111.336,59	Interes Préstamo	\$ 9.135,31
Cuentas por Cobrar	\$ 61.984,59		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 264.259,60	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 37.713,73
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ 37.713,73
Depreciación	\$ 4.250,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 494,33		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 85,50		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 143,10	TOTAL PASIVOS	\$ 46.849,04
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ 17.339,00		
Depreciación	\$ 5.779,67	Capital Social	\$ 285.460,74
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 108.829,65
(-) Depreciación acumulada	\$ 10.752,60	Dividendos	\$ 76.180,75
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 3.558,64	Política de Reinversión	\$ 32.648,89
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00		
(-) Amortización acumulada	\$ 889,66	TOTAL PATRIMONIO	\$ 394.290,38
TOTAL ACTIVOS	\$ 441.139,43	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 441.139,43

Balance General Desapalancado			
Año 1			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 182.799,26	PASIVOS CORRIENTES	\$ -
Caja/Bancos	\$ 120.814,67	Intereses Préstamo	
Cuentas por Cobrar	\$ 61.984,59		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 264.259,60	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ -
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ -
Depreciación	\$ 4.250,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 494,33		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 85,50		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 143,10	TOTAL PASIVOS	\$ -
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ 17.339,00		
Depreciación	\$ 5.779,67	Capital Social	\$ 341.445,09
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 109.172,41
(-) Depreciación acumulada	\$ 10.752,60	Dividendos	\$ 76.420,68
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 3.558,64	Política de Reinversión	\$ 32.751,72
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 450.617,50
(-) Amortización acumulada	\$ 889,66		
TOTAL ACTIVOS	\$ 450.617,50	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 450.617,50

Euphoria Spa & Fitness
Balance General

Balance General Apalancado			
Año 2			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 223.535,63	PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.251,08
Caja/Bancos	\$ 136.984,47	Interes Préstamo	\$ 9.251,08
Cuentas por Cobrar	\$ 86.551,15		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 253.507,00	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 28.462,65
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ 28.462,65
Depreciación	\$ 8.500,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 988,67		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 171,00		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 286,20	TOTAL PASIVOS	\$ 37.713,73
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ 17.339,00		
Depreciación	\$ 11.559,33	Capital Social	\$ 274.755,68
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 167.242,19
(-) Depreciación acumulada	\$ 21.505,20	Dividendos	\$ 94.215,31
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.668,98	Política de Reversión	\$ 73.026,88
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00		
(-) Amortización acumulada	\$ 1.779,32	TOTAL PATRIMONIO	\$ 441.997,87
TOTAL ACTIVOS	\$ 479.711,61	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 479.711,61

Balance General Desapalancado			
Año 2			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 233.055,66	PASIVOS CORRIENTES	\$ -
Caja/Bancos	\$ 146.504,51	Intereses Préstamo	
Cuentas por Cobrar	\$ 86.551,15		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 253.507,00	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ -
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ -
Depreciación	\$ 8.500,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 988,67		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 171,00		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 286,20	TOTAL PASIVOS	\$ -
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ 17.339,00		
Depreciación	\$ 11.559,33	Capital Social	\$ 321.617,67
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 167.613,97
(-) Depreciación acumulada	\$ 21.505,20	Dividendos	\$ 94.403,58
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.668,98	Política de Reversión	\$ 73.210,40
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 489.231,64
(-) Amortización acumulada	\$ 1.779,32		
TOTAL ACTIVOS	\$ 489.231,64	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 489.231,64

Euphoria Spa & Fitness
Balance General

Balance General Apalancado			
Año 3			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 241.571,34	PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.368,32
Caja/Bancos	\$ 149.232,34	Interes Préstamo	\$ 9.368,32
Cuentas por Cobrar	\$ 92.339,00		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 242.754,40	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 19.094,33
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ 19.094,33
Depreciación	\$ 12.750,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 1.483,00		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 256,50		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 429,30	TOTAL PASIVOS	\$ 28.462,65
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ 17.339,00		
Depreciación	\$ 17.339,00	Capital Social	\$ 237.657,13
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 219.985,29
(-) Depreciación acumulada	\$ 32.257,80	Dividendos	\$ 102.870,88
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.779,32	Política de Reversión	\$ 117.114,40
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00		
(-) Amortización acumulada	\$ 2.668,98	TOTAL PATRIMONIO	\$ 457.642,41
TOTAL ACTIVOS	\$ 486.105,06	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 486.105,06

Balance General Desapalancado			
Año 3			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 251.133,88	PASIVOS CORRIENTES	\$ -
Caja/Bancos	\$ 158.794,88	Intereses Préstamo	
Cuentas por Cobrar	\$ 92.339,00		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 242.754,40	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ -
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ -
Depreciación	\$ 12.750,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 1.483,00		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 256,50		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 429,30	TOTAL PASIVOS	\$ -
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ 17.339,00		
Depreciación	\$ 17.339,00	Capital Social	\$ 275.304,58
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 220.363,02
(-) Depreciación acumulada	\$ 32.257,80	Dividendos	\$ 103.006,83
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.779,32	Política de Reversión	\$ 117.356,18
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 495.667,60
(-) Amortización acumulada	\$ 2.668,98		
TOTAL ACTIVOS	\$ 495.667,60	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 495.667,60

Euphoria Spa & Fitness
Balance General

Balance General Apalancado			
Año 4			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 254.496,92	PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.487,05
Caja/Bancos	\$ 155.961,68	Interes Préstamo	\$ 9.487,05
Cuentas por Cobrar	\$ 98.535,24		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 238.275,80	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 9.607,28
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ 9.607,28
Depreciación	\$ 17.000,00		
Equipos de computación	\$ -		
Depreciación	\$ -		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 342,00		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 572,40	TOTAL PASIVOS	\$ 19.094,33
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ -		
Depreciación	\$ -	Capital Social	\$ 197.373,18
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 277.194,87
(-) Depreciación acumulada	\$ 17.914,40	Dividendos	\$ 112.056,33
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 889,66	Política de Reversión	\$ 165.138,54
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00		
(-) Amortización acumulada	\$ 3.558,64	TOTAL PATRIMONIO	\$ 474.568,05
TOTAL ACTIVOS	\$ 493.662,38	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 493.662,38

Balance General Desapalancado			
Año 4			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 264.102,50	PASIVOS CORRIENTES	\$ -
Caja/Bancos	\$ 165.567,26	Intereses Préstamo	
Cuentas por Cobrar	\$ 98.535,24		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 238.275,80	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ -
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ -
Depreciación	\$ 17.000,00		
Equipos de computación	\$ -		
Depreciación	\$ -		
Modulares y equipos de oficina	\$ 855,00		
Depreciación	\$ 342,00		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 572,40	TOTAL PASIVOS	\$ -
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ -		
Depreciación	\$ -	Capital Social	\$ 225.712,78
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 277.555,18
(-) Depreciación acumulada	\$ 17.914,40	Dividendos	\$ 112.139,30
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 889,66	Política de Reversión	\$ 165.415,88
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 503.267,96
(-) Amortización acumulada	\$ 3.558,64		
TOTAL ACTIVOS	\$ 503.267,96	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 503.267,96

Euphoria Spa & Fitness
Balance General

Balance General Apalancado			
Año 5			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 346.550,63	PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.607,28
Caja/Bancos	\$ 241.718,61	Interes Préstamo	\$ 9.607,28
Cuentas por Cobrar	\$ 104.832,02		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 235.555,37	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ (0,00)
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ (0,00)
Depreciación	\$ 21.250,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 494,33		
Modulares y equipos de oficina	\$ 1.710,00		
Depreciación	\$ 513,00		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 715,50	TOTAL PASIVOS	\$ 9.607,28
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ -		
Depreciación	\$ -	Capital Social	\$ 238.342,09
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 334.156,63
(-) Depreciación acumulada	\$ 22.972,83	Dividendos	\$ 118.312,66
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ -	Política de Reversión	\$ 215.843,97
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00		
(-) Amortización acumulada	\$ 4.448,30	TOTAL PATRIMONIO	\$ 572.498,72
TOTAL ACTIVOS	\$ 582.106,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 582.106,00

Balance General Desapalancado			
Año 5			
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 356.199,79	PASIVOS CORRIENTES	\$ -
Caja/Bancos	\$ 251.367,77	Intereses Préstamo	
Cuentas por Cobrar	\$ 104.832,02		
ACTIVOS LARGO PLAZO	\$ 235.555,37	PASIVOS LARGO PLAZO	\$ -
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	Préstamo	\$ -
Depreciación	\$ 21.250,00		
Equipos de computación	\$ 1.483,00		
Depreciación	\$ 494,33		
Modulares y equipos de oficina	\$ 1.710,00		
Depreciación	\$ 513,00		
Muebles y enseres	\$ 1.431,00		
Depreciación	\$ 715,50	TOTAL PASIVOS	\$ -
Equipos eléctricos	\$ 2.975,00		
Maquinas para servicio	\$ -		
Depreciación	\$ -	Capital Social	\$ 257.279,31
Equipos de cocina	\$ 5.929,20	Utilidades / pérdida retenidas	\$ 334.475,85
(-) Depreciación acumulada	\$ 22.972,83	Dividendos	\$ 118.341,98
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ -	Política de Reversión	\$ 216.133,87
Gastos preoperacionales	\$ 981,30		
Gastos Amortizables	\$ 3.467,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 591.755,16
(-) Amortización acumulada	\$ 4.448,30		
TOTAL ACTIVOS	\$ 591.755,16	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 591.755,16

ANEXO 9

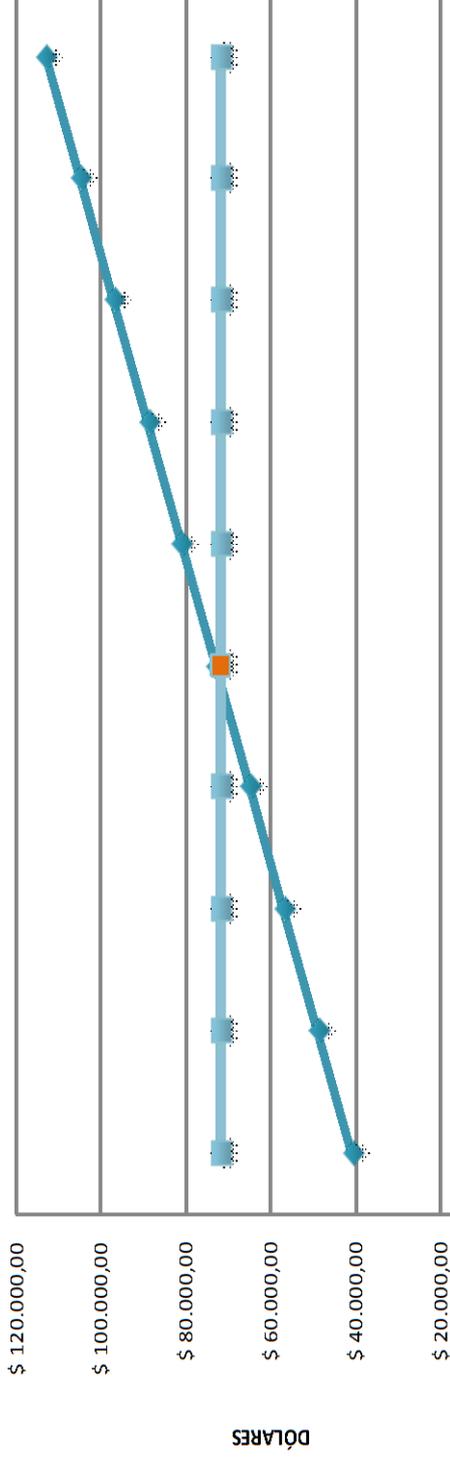
Euforia Spa & Fitness Punto de Equilibrio

Cálculo del punto de equilibrio					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos totales	\$ 71.932,46	\$ 68.350,20	\$ 68.816,01	\$ 75.446,22	\$ 81.978,62
Precio de venta promedio	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Costo de ventas	\$ 1,16	\$ 1,16	\$ 1,16	\$ 1,16	\$ 1,16
Margen de contribución	\$ 78,84				
Punto de equilibrio en cantidad	912	867	873	957	1040
No. de paquetes diarios vendidos	3	2	2	3	3
Punto de equilibrio en dólares	\$ 72.986,92	\$ 69.352,15	\$ 69.824,78	\$ 76.552,18	\$ 83.180,35

Punto de equilibrio en el año 1				
Año 1		variación unidades	100	
ingresos totales	costo fijo	costos totales	no. unidades	
\$ 40.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	512	
\$ 48.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	612	
\$ 56.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	712	
\$ 64.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	812	
\$ 72.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	912	
\$ 80.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1012	
\$ 88.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1112	
\$ 96.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1212	
\$ 104.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1312	
\$ 112.986,92	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1412	

Punto de equilibrio en el año 2				
Año 2		variación unidades	100	
ingresos totales	costo fijo	costos totales	no. unidades	
\$ 37.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	467	
\$ 45.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	567	
\$ 53.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	667	
\$ 61.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	767	
\$ 69.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	867	
\$ 77.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	967	
\$ 85.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1067	
\$ 93.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1167	
\$ 101.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1267	
\$ 109.352,15	\$ 71.932,46	\$ 71.932,46	1367	

Punto de equilibrio



	467	567	667	767	867	967	1067	1167	1267	1367
Ingresos Totales	\$40.986	\$48.986	\$56.986	\$64.986	\$72.986	\$80.986	\$88.986	\$96.986	\$104.986	\$112.986
Costos Totales	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932	\$71.932

PUNTO DE EQUILIBRIO

$U = pq - vq - F$	
$q = F / p - v$	
P=	69,67
v=	0,18
F=	64192
q=	924
U=	0
q dólares=	64359,73

Materiales	MOD	EQUIP Y MAC	GASTOS	TOTAL
0,03	0,11	0,04	0,10	0,29

ANEXO 10

Euphoria Spa & Fitness
Personal de Trabajo

NÓMINA DEL AÑO 1														
RECURSO HUMANO	N. PER	SUELDO	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL 11,15%	SECAP 0,5%	IECE 0,5%	IESS PERSONAL 9,35% (1)	XIII	XIV	F. RESERVA	VACACIONES	COSTO EMPRESA MENSUAL TOTAL	COSTO EMPRESA MENSUAL POR EMPLEADO	COSTO EMPRESA ANUAL TOTAL
Gerente General	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 6	\$ 6	\$ 103	\$ 92	\$ 20	\$ 92	\$ 46	\$ 1.483	\$ 1.483	\$ 17.794
Recepcionista	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de Gimnasio y cycling	2	\$ 350	\$ 700	\$ 78	\$ 4	\$ 4	\$ 65	\$ 58	\$ 40	\$ 58	\$ 29	\$ 971	\$ 485	\$ 11.651
Instructor de Baile	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de aeróbicos y yoga	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Masajista	1	\$ 350	\$ 350	\$ 39	\$ 2	\$ 2	\$ 33	\$ 29	\$ 20	\$ 29	\$ 15	\$ 485	\$ 485	\$ 5.825
Vendedor del servicio	1	\$ 240	\$ 240	\$ 27	\$ 1	\$ 1	\$ 22	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 10	\$ 339	\$ 339	\$ 4.070
Personal de limpieza	1	\$ 240	\$ 240	\$ 27	\$ 1	\$ 1	\$ 22	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 10	\$ 339	\$ 339	\$ 4.070
TOTAL	9	\$ 3.180	\$ 3.530	\$ 394	\$ 18	\$ 18	\$ 330	\$ 294	\$ 180	\$ 294	\$ 147	\$ 4.874	\$ 4.389	\$ 58.492

(1) Costo asumido por el empleado. No se considera dentro del costo empresa

NÓMINA DEL AÑO 2														
RECURSO HUMANO	N. PER	SUELDO	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL 11,15%	SECAP 0,5%	IECE 0,5%	IESS PERSONAL 9,35%	XIII	XIV	F. RESERVA	VACACIONES	COSTO EMPRESA MENSUAL TOTAL	COSTO EMPRESA MENSUAL POR EMPLEADO	COSTO EMPRESA ANUAL TOTAL
Gerente General	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 6	\$ 6	\$ 103	\$ 92	\$ 20	\$ 92	\$ 46	\$ 1.483	\$ 1.483	\$ 17.794
Recepcionista	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de Gimnasio y cycling	2	\$ 350	\$ 700	\$ 78	\$ 4	\$ 4	\$ 65	\$ 58	\$ 40	\$ 58	\$ 29	\$ 971	\$ 485	\$ 11.651
Instructor de Baile	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de aeróbicos y yoga	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Masajista	1	\$ 350	\$ 350	\$ 39	\$ 2	\$ 2	\$ 33	\$ 29	\$ 20	\$ 29	\$ 15	\$ 485	\$ 485	\$ 5.825
Personal de limpieza	1	\$ 240	\$ 240	\$ 27	\$ 1	\$ 1	\$ 22	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 10	\$ 339	\$ 339	\$ 4.070
TOTAL	8	\$ 2.940	\$ 3.290	\$ 367	\$ 16	\$ 16	\$ 308	\$ 274	\$ 180	\$ 274	\$ 137	\$ 4.535	\$ 4.050	\$ 54.422

NÓMINA DEL AÑO 3														
RECURSO HUMANO	N. PER	SUELDO	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL 11,15%	SECAP 0,5%	IECE 0,5%	IESS PERSONAL 9,35%	XIII	XIV	F. RESERVA	VACACIONES	COSTO EMPRESA MENSUAL TOTAL	COSTO EMPRESA MENSUAL POR EMPLEADO	COSTO EMPRESA ANUAL TOTAL
Gerente General	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 6	\$ 6	\$ 103	\$ 92	\$ 20	\$ 92	\$ 46	\$ 1.483	\$ 1.483	\$ 17.794
Recepcionista	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de Gimnasio y cycling	2	\$ 350	\$ 700	\$ 78	\$ 4	\$ 4	\$ 65	\$ 58	\$ 40	\$ 58	\$ 29	\$ 971	\$ 485	\$ 11.651
Instructor de Baile	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de aeróbicos y yoga	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Masajista	1	\$ 350	\$ 350	\$ 39	\$ 2	\$ 2	\$ 33	\$ 29	\$ 20	\$ 29	\$ 15	\$ 485	\$ 485	\$ 5.825
Personal de limpieza	1	\$ 240	\$ 240	\$ 27	\$ 1	\$ 1	\$ 22	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 10	\$ 339	\$ 339	\$ 4.070
TOTAL	8	\$ 2.940	\$ 3.290	\$ 367	\$ 16	\$ 16	\$ 308	\$ 274	\$ 180	\$ 274	\$ 137	\$ 4.535	\$ 4.050	\$ 54.422

NÓMINA DEL AÑO 4														
RECURSO HUMANO	N. PER	SUELDO	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL 11,15%	SECAP 0.5%	IECE 0.5%	IESS PERSONAL 9,35%	XIII	XIV	F. RESERVA	VACACIONES	COSTO EMPRESA MENSUAL TOTAL	COSTO EMPRESA MENSUAL POR EMPLEADO	COSTO EMPRESA ANUAL TOTAL
Gerente General	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 6	\$ 6	\$ 103	\$ 92	\$ 20	\$ 92	\$ 46	\$ 1.483	\$ 1.483	\$ 17.794
Recepcionista	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de Gimnasio y cycling	2	\$ 350	\$ 700	\$ 78	\$ 4	\$ 4	\$ 65	\$ 58	\$ 40	\$ 58	\$ 29	\$ 971	\$ 485	\$ 11.651
Instructor de Baile	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de aeróbicos y yoga	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Masajista	2	\$ 350	\$ 700	\$ 78	\$ 4	\$ 4	\$ 65	\$ 58	\$ 40	\$ 58	\$ 29	\$ 971	\$ 485	\$ 11.651
Personal de limpieza	1	\$ 240	\$ 240	\$ 27	\$ 1	\$ 1	\$ 22	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 10	\$ 339	\$ 339	\$ 4.070
TOTAL	9	\$ 2.940	\$ 3.640	\$ 406	\$ 18	\$ 18	\$ 340	\$ 303	\$ 180	\$ 303	\$ 152	\$ 5.021	\$ 4.050	\$ 60.247

NÓMINA DEL AÑO 5														
RECURSO HUMANO	N. PER	SUELDO	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL 11,15%	SECAP 0.5%	IECE 0.5%	IESS PERSONAL 9,35%	XIII	XIV	F. RESERVA	VACACIONES	COSTO EMPRESA MENSUAL TOTAL	COSTO EMPRESA MENSUAL POR EMPLEADO	COSTO EMPRESA ANUAL TOTAL
Gerente General	1	\$ 1.100	\$ 1.100	\$ 123	\$ 6	\$ 6	\$ 103	\$ 92	\$ 20	\$ 92	\$ 46	\$ 1.483	\$ 1.483	\$ 17.794
Recepcionista	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de Gimnasio y cycling	3	\$ 350	\$ 1.050	\$ 117	\$ 5	\$ 5	\$ 98	\$ 88	\$ 60	\$ 88	\$ 44	\$ 1.456	\$ 485	\$ 17.476
Instructor de Baile	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Instructor de aeróbicos y yoga	1	\$ 300	\$ 300	\$ 33	\$ 2	\$ 2	\$ 28	\$ 25	\$ 20	\$ 25	\$ 13	\$ 419	\$ 419	\$ 5.027
Masajista	2	\$ 350	\$ 700	\$ 78	\$ 4	\$ 4	\$ 65	\$ 58	\$ 40	\$ 58	\$ 29	\$ 971	\$ 485	\$ 11.651
Personal de limpieza	1	\$ 240	\$ 240	\$ 27	\$ 1	\$ 1	\$ 22	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 10	\$ 339	\$ 339	\$ 4.070
TOTAL	10	\$ 2.940	\$ 3.980	\$ 445	\$ 20	\$ 20	\$ 373	\$ 333	\$ 200	\$ 333	\$ 166	\$ 5.506	\$ 4.050	\$ 66.072

Nómina	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrativo	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20	\$ 22.821,20
MOD	\$ 31.600,62	\$ 27.530,70	\$ 27.530,70	\$ 33.356,00	\$ 39.181,30
MCI	\$ 4.069,92	\$ 4.069,92	\$ 4.069,92	\$ 4.069,92	\$ 4.069,92
TOTAL	\$ 58.491,74	\$ 54.421,82	\$ 54.421,82	\$ 60.247,12	\$ 66.072,42

ANEXO 11

Euphoria Spa & Fitness Amortización de la deuda

Estructura de capital

	Apalancado	A	Desapalancado	D
Deuda	\$ 46.849,04	16,05%	\$ -	0%
Capital Propio	\$ 245.000,00	83,95%	\$ 291.849,04	100%
Inversión total	\$ 291.849,04	100%	\$ 291.849,04	100%

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pago interés anual	\$ 537,66	\$ 421,89	\$ 304,65	\$ 185,93	\$ 65,70
Amortización de capital anual	\$ 9.135,31	\$ 9.251,08	\$ 9.368,32	\$ 9.487,05	\$ 9.607,28

Tabla de amortización de deuda

Monto del Crédito	\$ 46.849,04				
Tasa de interés	0,105%				
Períodos	60				
Cuota mensual	\$ 806,08				
		(\$806,08)			
Mes	Pago capital	Pago interés	Cuota	Saldo capital	
1	\$756,89	\$ 49,19	\$806,08	\$ 46.092,15	
2	\$757,68	\$ 48,40	\$806,08	\$ 45.334,47	
3	\$758,48	\$ 47,60	\$806,08	\$ 44.575,99	
4	\$759,28	\$ 46,80	\$806,08	\$ 43.816,71	
5	\$760,07	\$ 46,01	\$806,08	\$ 43.056,64	
6	\$760,87	\$ 45,21	\$806,08	\$ 42.295,77	
7	\$761,67	\$ 44,41	\$806,08	\$ 41.534,10	
8	\$762,47	\$ 43,61	\$806,08	\$ 40.771,63	
9	\$763,27	\$ 42,81	\$806,08	\$ 40.008,36	
10	\$764,07	\$ 42,01	\$806,08	\$ 39.244,28	
11	\$764,87	\$ 41,21	\$806,08	\$ 38.479,41	
12	\$765,68	\$ 40,40	\$806,08	\$ 37.713,73	
13	\$766,48	\$ 39,60	\$806,08	\$ 36.947,25	
14	\$767,29	\$ 38,79	\$806,08	\$ 36.179,96	
15	\$768,09	\$ 37,99	\$806,08	\$ 35.411,87	
16	\$768,90	\$ 37,18	\$806,08	\$ 34.642,97	
17	\$769,71	\$ 36,38	\$806,08	\$ 33.873,27	
18	\$770,51	\$ 35,57	\$806,08	\$ 33.102,75	
19	\$771,32	\$ 34,76	\$806,08	\$ 32.331,43	
20	\$772,13	\$ 33,95	\$806,08	\$ 31.559,30	
21	\$772,94	\$ 33,14	\$806,08	\$ 30.786,35	
22	\$773,76	\$ 32,33	\$806,08	\$ 30.012,60	
23	\$774,57	\$ 31,51	\$806,08	\$ 29.238,03	
24	\$775,38	\$ 30,70	\$806,08	\$ 28.462,65	
25	\$776,20	\$ 29,89	\$806,08	\$ 27.686,45	
26	\$777,01	\$ 29,07	\$806,08	\$ 26.909,44	
27	\$777,83	\$ 28,25	\$806,08	\$ 26.131,62	
28	\$778,64	\$ 27,44	\$806,08	\$ 25.352,97	
29	\$779,46	\$ 26,62	\$806,08	\$ 24.573,51	
30	\$780,28	\$ 25,80	\$806,08	\$ 23.793,23	
31	\$781,10	\$ 24,98	\$806,08	\$ 23.012,14	
32	\$781,92	\$ 24,16	\$806,08	\$ 22.230,22	
33	\$782,74	\$ 23,34	\$806,08	\$ 21.447,48	
34	\$783,56	\$ 22,52	\$806,08	\$ 20.663,92	
35	\$784,38	\$ 21,70	\$806,08	\$ 19.879,53	
36	\$785,21	\$ 20,87	\$806,08	\$ 19.094,33	
37	\$786,03	\$ 20,05	\$806,08	\$ 18.308,29	
38	\$786,86	\$ 19,22	\$806,08	\$ 17.521,44	
39	\$787,68	\$ 18,40	\$806,08	\$ 16.733,75	
40	\$788,51	\$ 17,57	\$806,08	\$ 15.945,24	
41	\$789,34	\$ 16,74	\$806,08	\$ 15.155,90	
42	\$790,17	\$ 15,91	\$806,08	\$ 14.365,74	
43	\$791,00	\$ 15,08	\$806,08	\$ 13.574,74	
44	\$791,83	\$ 14,25	\$806,08	\$ 12.782,91	
45	\$792,66	\$ 13,42	\$806,08	\$ 11.990,25	
46	\$793,49	\$ 12,59	\$806,08	\$ 11.196,76	
47	\$794,32	\$ 11,76	\$806,08	\$ 10.402,44	
48	\$795,16	\$ 10,92	\$806,08	\$ 9.607,28	
49	\$795,99	\$ 10,09	\$806,08	\$ 8.811,28	
50	\$796,83	\$ 9,25	\$806,08	\$ 8.014,45	
51	\$797,67	\$ 8,42	\$806,08	\$ 7.216,79	
52	\$798,50	\$ 7,58	\$806,08	\$ 6.418,29	
53	\$799,34	\$ 6,74	\$806,08	\$ 5.618,94	
54	\$800,18	\$ 5,90	\$806,08	\$ 4.818,76	
55	\$801,02	\$ 5,06	\$806,08	\$ 4.017,74	
56	\$801,86	\$ 4,22	\$806,08	\$ 3.215,88	
57	\$802,70	\$ 3,38	\$806,08	\$ 2.413,17	
58	\$803,55	\$ 2,53	\$806,08	\$ 1.609,63	
59	\$804,39	\$ 1,69	\$806,08	\$ 805,24	
60	\$805,24	\$ 0,85	\$806,08	\$ (0,00)	

ANEXO 12

Euphoria Spa & Fitness Costo de oportunidad

PARÁMETROS CAPM		
PARÁMETRO	UNIDAD	VALOR
Tasa Libre de riesgo	%	4,61%
Beta industria desapalancado	ud	0,81
Costo de deuda	%	9,84%
Rentabilidad esperada	%	20%
Relación deuda/(capital+deuda)	%	16%

deuda 16,05% 0,160525
capital 83,95% 0,839475

1

Relación deuda/(capital+deuda) 0,160524917

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO (CAPM)

Tasa Libre de Riesgo	(r_f)	4,61%	Bonos del Estado ecuatoriano decreto R-05, a 12 años a junio de 2010. Fuente Banco Central del Ecuador http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/narrativos/Estadisticas/SectorFiscal/DeudaInterriba/Condiciones/F-201006.htm
Beta industria (desapalancado)	β_U	0,81	Beta des-apalancado de la industria de internet enero 2010. Fuente http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
Beta	β'	0,91	
Prima de Mercado	$[E(r_M) - r_f]$	15,4%	
Costo de Capital		18,60%	
Costo de deuda	k_D	9,8%	Promedio ponderado de las tasas activas efectivas del sector Productivo al 16 de junio de 2010. Fuente: Banco Central del Ecuador
Impuesto a las utilidades	t_1	25,0%	
Participación de utilidades a empleados	t_2	15,0%	
Costo de deuda después de impuestos		6,3%	
Deuda/ (Capital+Deuda)		16,1%	
Deuda / Capital		0,19	
CAPM		16,62%	

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO (CAPM)

Fuentes y Aclaraciones:	
Tasa Libre de Riesgo	4,61% http://www.portfolioperpersonal.com/Tasa_Intereses/HTB_TIR.asp
Beta	0,81 Beta des-apalancada de la industria a junio del 2010. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
Prima del Mercado	13,40% MYERS, BREALEY, "Principios de Finanzas corporativas", 7ma edición, Mc Graw Hill, pag 108.
Re	15,46%

25%
15%

$$Re = R_f + B * (R_M - R_f)$$

Rf

5% http://www.portfolioperpersonal.com/Tasa_Interes/hTB_TIR.asp

B

0,81 <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Rm-Rf

13,40% MYERS, BREALEY, "Principios de Finanzas corporativas" 7ma edición, Mc Graw Hill, pag.108

$$Re = 15,46\%$$

DETERMINACION DE LA TASA DE DESCUENTO DEL VAN - CPPC

DESAPALACADO

Kd	0,00%
Ke des USA	
rf	4,61%
Bd	0,81
PRM	6,47%
ke d USA	5,54%

APALANCADO

Kd	0,11%
Ke des USA	
rf	4,61%
Bd	0,81
PRM	6,47%
ke d USA	5,54%
Valor empresa	\$ 291.849,04
Deuda	\$ 46.849,04
Recursos prop	\$ 245.000,00

http://www.portfolioperpersonal.com/Tasa_Interes/hTB_TIR.asp

<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

EMBI

9,92%

EMBI

9,92%

Ke desap Ecuador

15,46%

Ke desap Ecuador

15,46%

www.bce.com Junio 2010

Ke ap Ecuador

15,46%

Ke ap Ecuador

15,46%

D

0%

D

16%

E

100%

E

84%

V

100%

V

100%

D/E

0,00%

D/E

19,12%

Ke ap Ecuador

15,46%

Ke ap Ecuador

17,33%

CPPC

15,46%

CPPC

14,56%

Euphoria Spa & Fitness Costo de oportunidad - Modelo CAPM

MODELO CAPM APALANCADO

Cálculo del CPPC	
D	16% 46.849,04
E	84% 245.000,00
Inversión total	291.849,04
Tasa de impuestos	36,25%
Kd de mercado	0,11%
Tasa de interés de la deuda	0,11%
CPPC	14,56414548%

MODELO CAPM DESAPALANCADO

Cálculo del CPPC	
D	0% 0,00
E	100% 291.849,04
Inversión total	291.849,04
Tasa de impuestos	36,25%
Kd de mercado	0,11%
Tasa de interés de la deuda	0,11%
CPPC	15,46400%

Cálculo de K_e a_p y K_e d	
r_f	4,61%
B d	0,81
$R_m - r_f$	13,40%
EMBI Ecuador	0,00%
K_e d	15,46400%
K_e a_p	17,33631%

Cálculo de K_e a_p y K_e d	
r_f	4,61%
B d	0,81
$R_m - r_f$	13,40%
EMBI Ecuador	0,00%
K_e d	15,46400%
K_e a_p	15,46400%

ANEXO 14

Euphoria Spa & Fitness
Valuación

APALANCADO						
NORMAL						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. antes impuestos e intereses $*(1-15%)*(1-25%)$	\$ 108.829,65	\$ 134.593,30	\$ 146.958,41	\$ 160.080,47	\$ 169.018,09	\$ 169.018,09
+ Depreciación y amortización	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 5.368,26	\$ 5.948,09
- variación en el capital de trabajo	\$ 0,00	-\$ 50.098,67	-\$ 17.918,48	-\$ 12.806,85	-\$ 12.806,85	-\$ 91.933,48
- gastos de capital	\$ 291.849,04	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.338,00
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 85.000,00	-\$ 171.377,14	\$ 196.334,22	\$ 176.519,14	\$ 178.255,58	\$ 264.561,66

VAN	\$ 223.266,22
TIR	53%

APALANCADO						
NORMAL						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. antes impuestos e intereses $*(1-15%)*(1-25%)$	\$ 108.829,65	\$ 134.593,30	\$ 146.958,41	\$ 160.080,47	\$ 169.018,09	\$ 169.018,09
+ Depreciación y amortización	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 5.368,26	\$ 5.948,09
- variación en el capital de trabajo	\$ 0,00	-\$ 50.098,67	-\$ 17.918,48	-\$ 12.806,85	-\$ 12.806,85	-\$ 91.933,48
- gastos de capital	-\$ 291.849,04					\$ 2.338,00
+ ingresos netos emisión de deuda	\$ 46.849,04					
- pagos principal de deuda		\$ 9.135,31	\$ 9.251,08	\$ 9.368,32	\$ 9.487,05	\$ 9.607,28
- intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 342,76	\$ 268,95	\$ 194,21	\$ 118,53	\$ 41,88
FLUJO DE EFECTIVO DISPONIBLE	-\$ 245.000,00	\$ 110.993,84	\$ 186.814,18	\$ 166.956,61	\$ 168.650,01	\$ 254.912,50

VAN	\$ 290.093,78
TIR	57%

Euphoria Spa & Fitness Valuación

APALANCADO						
OPTIMISTA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. antes impuestos e intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 113.082,45	\$ 144.112,43	\$ 162.613,05	\$ 182.782,60	\$ 199.714,19
+ Depreciación y amortización		\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 5.368,26	\$ 5.948,09
- variación en el capital de trabajo		\$ 0,00	-\$ 50.098,67	-\$ 17.918,48	-\$ 12.806,85	-\$ 91.933,48
- gastos de capital		\$ 291.849,04				\$ 2.338,00
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 85.000,00	-\$ 167.124,34	\$ 205.853,35	\$ 192.173,79	\$ 200.957,71	\$ 295.257,77

VAN	\$ 279.368,58
TIR	59%

APALANCADO						
OPTIMISTA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. antes impuestos e intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 113.082,45	\$ 144.112,43	\$ 162.613,05	\$ 182.782,60	\$ 199.714,19
+ Depreciación y amortización		\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 5.368,26	\$ 5.948,09
- variación en el capital de trabajo		\$ 0,00	-\$ 50.098,67	-\$ 17.918,48	-\$ 12.806,85	-\$ 91.933,48
- gastos de capital		\$ 291.849,04				\$ 2.338,00
+ ingresos netos emisión de deuda		\$ 46.849,04				
- pagos principal de deuda		\$ 9.135,31	\$ 9.251,08	\$ 9.368,32	\$ 9.487,05	\$ 9.607,28
- intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 342,76	\$ 268,95	\$ 194,21	\$ 118,53	\$ 41,88
FLUJO DE EFECTIVO DISPONIBLE	-85000	-\$ 129.753,37	\$ 196.333,31	\$ 182.611,25	\$ 191.352,13	\$ 285.608,61

VAN	\$ 286.824,13
TIR	64%

Euphoria Spa & Fitness Valuación

APALANCADO						
PESIMISTA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. antes impuestos e intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 104.473,12	\$ 122.500,53	\$ 131.754,42	\$ 138.622,65	\$ 140.783,41
+ Depreciación y amortización		\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 5.368,26	\$ 5.948,09
- variación en el capital de trabajo		\$ 0,00	-\$ 50.098,67	-\$ 17.918,48	-\$ 12.806,85	-\$ 91.933,48
- gastos de capital		\$ 291.849,04				\$ 2.338,00
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 85.000,00	-\$ 175.733,66	\$ 184.241,46	\$ 161.315,15	\$ 156.797,77	\$ 236.326,99

VAN	\$ 192.077,60
TIR	47%

APALANCADO						
PESIMISTA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. antes impuestos e intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 104.473,12	\$ 122.500,53	\$ 131.754,42	\$ 138.622,65	\$ 140.783,41
+ Depreciación y amortización		\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 11.642,26	\$ 5.368,26	\$ 5.948,09
- variación en el capital de trabajo		\$ 0,00	-\$ 50.098,67	-\$ 17.918,48	-\$ 12.806,85	-\$ 91.933,48
- gastos de capital		\$ 291.849,04				\$ 2.338,00
+ ingresos netos emisión de deuda		\$ 46.849,04				
- pagos principal de deuda		\$ 9.135,31	\$ 9.251,08	\$ 9.368,32	\$ 9.487,05	\$ 9.607,28
- intereses $*(1-15%)*(1-25%)$		\$ 342,76	\$ 268,95	\$ 194,21	\$ 118,53	\$ 41,88
FLUJO DE EFECTIVO DISPONIBLE	-\$ 85.000,00	-\$ 138.362,69	\$ 174.721,42	\$ 151.752,62	\$ 147.192,19	\$ 226.677,83

VAN	\$ 199.533,15
TIR	51%

ANEXO 15

Euphoria Spa & Fitness
Inversión Inicial

Presupuesto de inversiones		
Descripción de la Inversión	Presupuesto \$ USD	Total \$ USD
Gastos amortizables		
Gastos de constitución		
Trámite Legal de Constitución de la Empresa	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
Inscripción en R. Mercantil - Por Acto de Constitución	\$ 68,00	\$ 68,00
Domiciliación, permiso para operar	\$ 35,00	\$ 35,00
Cobro por concepto de Gastos Generales R.M.	\$ 38,00	\$ 38,00
Escritura Pública	\$ 150,00	\$ 150,00
Publicación Extracto	\$ 100,00	\$ 100,00
Notaría	\$ 16,00	\$ 16,00
Tasa registro de marcas	\$ 62,00	\$ 62,00
Tasa por emisión del Título de Marca - IEPI	\$ 33,00	\$ 33,00
Permiso de Bomberos Tipo A e Inspección	\$ 45,00	\$ 45,00
Patente Municipal	\$ -	\$ -
SRI Obtención de RUC	\$ -	\$ -
Total Gastos de constitución		\$ 1.847,00
Gastos de licencias de software		
Diseño y Desarrollo de Página Web	\$ 800,00	\$ 800,00
Sistema Integrado de administración y contabilidad.	\$ 820,00	\$ 820,00
Total gastos para licencias de software		\$ 1.620,00
TOTAL GASTOS AMORTIZABLES		\$ 3.467,00
Gastos preoperacionales		
Material imagen corporativa y material publicitario inicial	\$ 568,00	\$ 568,00
Materiales a utilizar	\$ 413,30	\$ 413,30
TOTAL GASTOS PREOPERACIONALES		\$ 981,30
Activos Fijos		
Terreno y construcción		
Terreno y construcción	\$ 245.000,00	\$ 245.000,00
Total instalaciones		\$ 245.000,00
Equipos de computación		
Computadora de escritorio	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
Impresora HP LX400	\$ 183,00	\$ 183,00
Total equipos de computación		\$ 1.483,00
Modulares y equipos de oficina		
Escritorio	\$ 525,00	\$ 525,00
Sillas Giratorias	\$ 190,00	\$ 190,00
Sillas	\$ 140,00	\$ 140,00
Total modulares y equipos de oficina		\$ 855,00
Muebles y enseres		
Mesa de centro	\$ 120,00	\$ 120,00
Mesas pequeñas	\$ 171,00	\$ 171,00
Juego de muebles	\$ 520,00	\$ 520,00
Sofá	\$ 350,00	\$ 350,00
Archivador	\$ 270,00	\$ 270,00
Total muebles y enseres		\$ 1.431,00
Equipos eléctricos		
Televisor 42"	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
Esquipo stereo cd mp3	\$ 125,00	\$ 125,00
Teléfono	\$ 50,00	\$ 50,00
Total equipos eléctricos		\$ 2.975,00

Máquinas para servicio		
Caminadora corredora	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00
Bicicletas estáticas	\$ 3.675,00	\$ 3.675,00
Polea multiuso	\$ 745,00	\$ 745,00
Banca Press Plano	\$ 700,00	\$ 700,00
Banca Press Inclinado	\$ 275,00	\$ 275,00
Banca Press Declinado	\$ 275,00	\$ 275,00
Banco Scott	\$ 300,00	\$ 300,00
Banco en L para hombros y bíceps	\$ 250,00	\$ 250,00
Banco Plano	\$ 200,00	\$ 200,00
Banco Remo	\$ 200,00	\$ 200,00
Prensa 45ª piernas	\$ 325,00	\$ 325,00
Jaula para Sentadillas	\$ 700,00	\$ 700,00
Maquina Femoral con 100 lb.	\$ 270,00	\$ 270,00
Maquina Cuadriceps con 100 lb.	\$ 270,00	\$ 270,00
Maquina dorsal era con 200 lb.	\$ 250,00	\$ 250,00
Maquina Sentadilla y remo	\$ 250,00	\$ 250,00
Barra Grande	\$ 560,00	\$ 560,00
Barra Mediana	\$ 300,00	\$ 300,00
Barra Z	\$ 135,00	\$ 135,00
Barra	\$ 135,00	\$ 135,00
MANCUERNAS		
10 lbs.	\$ 92,00	\$ 92,00
15 lbs.	\$ 92,00	\$ 92,00
20 lbs.	\$ 120,00	\$ 120,00
25 lbs.	\$ 60,00	\$ 60,00
30 lbs.	\$ 60,00	\$ 60,00
40 lbs.	\$ 70,00	\$ 70,00
50 lbs.	\$ 70,00	\$ 70,00
DISCOS lbs		
5	\$ 120,00	\$ 120,00
10	\$ 120,00	\$ 120,00
20	\$ 144,00	\$ 144,00
40	\$ 176,00	\$ 176,00
Total máquinas para servicio		\$ 17.339,00
Materiales área de SPA		
Desmaquillantes y limpiadores.	\$ 50,00	\$ 50,00
Tónicos	\$ 120,00	\$ 120,00
Exfoliantes faciales	\$ 100,00	\$ 100,00
Cremas faciales	\$ 96,00	\$ 96,00
Mascarillas faciales	\$ 95,00	\$ 95,00
Esponjas desmaquillar	\$ 18,45	\$ 18,45
Camilla de masajes	\$ 880,00	\$ 880,00
Exfoliantes	\$ 56,25	\$ 56,25
Reafirmantes corporales	\$ 110,00	\$ 110,00
Hidratantes	\$ 65,00	\$ 65,00
Aloe Vera	\$ 67,50	\$ 67,50
Cremas de masaje	\$ 200,00	\$ 200,00
Aceites de masaje	\$ 300,00	\$ 300,00
Accesorios masaje	\$ 600,00	\$ 600,00
Esponjas corporales	\$ 60,00	\$ 60,00
Gorras de Baño	\$ 60,00	\$ 60,00
Toallas algodón	\$ 260,00	\$ 260,00
Batas de baño	\$ 300,00	\$ 300,00
Reloj avisador	\$ 90,00	\$ 90,00
Vaporizador	\$ 250,00	\$ 250,00
Cámara de broceado	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
Ceras baja fusión	\$ 80,00	\$ 80,00
Calentadores ceras baja fusión	\$ 100,00	\$ 100,00
Accesorios depilación cera	\$ 65,00	\$ 65,00
Depilación eléctrica	\$ 375,00	\$ 375,00
Accesorios depilación eléctrica	\$ 125,00	\$ 125,00
Pinzas depilación	\$ 6,00	\$ 6,00
Total Materiales Área de Spa		\$ 5.929,20
TOTAL ACTIVOS FIJOS		\$ 275.012,20

Resumen de inversión inicial		
Gastos preoperacionales	\$ 981,30	
Gastos amortizables	\$ 3.467,00	
Activos Fijos	\$ 275.012,20	
Inversión en activos fijos tangibles e intangibles		\$ 279.460,50
Capital de trabajo		\$ 12.388,54
INVERSIÓN INICIAL		\$ 291.849,04

ANEXO 16

Euphoria Spa & Fitness Gastos preoperacionales y pago de clientes

ESCENARIO NORMAL							
Meses	Contado	Crédito	Efectivo disponible	Gastos	Total desembolsos	Déficit/Superávit	Superávit acum.
0	70%	30%					
1	\$ 16.070,08		\$ 16.070,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 10.835,77	\$ 10.835,77
2	\$ 16.070,08		\$ 16.070,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 10.835,77	\$ 21.671,54
3	\$ 16.070,08		\$ 16.070,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 10.835,77	\$ 32.507,30
4	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 50.230,25
5	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 67.953,19
6	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 85.676,14
7	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 103.399,08
8	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 121.122,03
9	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 138.844,97
10	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 156.567,92
11	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 174.290,86
12	\$ 16.070,08	\$ 6.887,18	\$ 22.957,26	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.722,95	\$ 192.013,81
TOTAL	\$ 192.840,96	\$ 61.984,59	\$ 254.825,55	\$ 62.811,74	\$ 62.811,74	\$ 192.013,81	\$ 1.155.112,87
13	\$ 17.082,49	\$ 6.887,18	\$ 23.969,67	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.079,52	\$ 211.093,33
14	\$ 17.082,49	\$ 6.887,18	\$ 23.969,67	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.079,52	\$ 230.172,85
15	\$ 17.082,49	\$ 6.887,18	\$ 23.969,67	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.079,52	\$ 249.252,37
16	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 268.765,78
17	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 288.279,19
18	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 307.792,61
19	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 327.306,02
20	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 346.819,43
21	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 366.332,84
22	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 385.846,25
23	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 405.359,67
24	\$ 17.082,49	\$ 7.321,07	\$ 24.403,56	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 19.513,41	\$ 424.873,08
TOTAL	\$ 204.989,94	\$ 86.551,15	\$ 291.541,09	\$ 58.681,82	\$ 58.681,82	\$ 232.859,27	\$ 3.811.893,42
25	\$ 18.245,58	\$ 7.321,07	\$ 25.566,64	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.676,49	\$ 445.549,57
26	\$ 18.245,58	\$ 7.321,07	\$ 25.566,64	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.676,49	\$ 466.226,06
27	\$ 18.245,58	\$ 7.321,07	\$ 25.566,64	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.191,05	\$ 486.417,12
28	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 507.106,63
29	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 527.796,15
30	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 548.485,66
31	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 569.175,17
32	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 589.864,69
33	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 610.554,20
34	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 631.243,72
35	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 651.933,23
36	\$ 18.245,58	\$ 7.819,53	\$ 26.065,11	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 20.689,51	\$ 672.622,75
TOTAL	\$ 218.946,91	\$ 92.339,00	\$ 311.285,91	\$ 63.536,24	\$ 63.536,24	\$ 247.749,67	\$ 6.706.974,95
37	\$ 19.464,31	\$ 7.819,53	\$ 27.283,85	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 21.908,25	\$ 694.531,00
38	\$ 19.464,31	\$ 7.819,53	\$ 27.283,85	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 21.908,25	\$ 716.439,26
39	\$ 19.464,31	\$ 7.819,53	\$ 27.283,85	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 21.908,25	\$ 738.347,51
40	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.430,57	\$ 760.778,08
41	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 784.174,53
42	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 807.570,99
43	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 830.967,44
44	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 854.363,90
45	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 877.760,35
46	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 901.156,80
47	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 924.553,26
48	\$ 19.464,31	\$ 8.341,85	\$ 27.806,16	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 23.396,45	\$ 947.949,71
TOTAL	\$ 233.571,78	\$ 98.535,24	\$ 332.107,02	\$ 56.780,05	\$ 56.780,05	\$ 275.326,96	\$ 9.838.592,83
49	\$ 20.690,57	\$ 8.341,85	\$ 29.032,42	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 24.622,71	\$ 972.572,42
50	\$ 20.690,57	\$ 8.341,85	\$ 29.032,42	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 24.622,71	\$ 997.195,12
51	\$ 20.690,57	\$ 8.341,85	\$ 29.032,42	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 24.622,71	\$ 1.021.817,83
52	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.046.966,07
53	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.072.114,31
54	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.097.262,56
55	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.122.410,80
56	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.147.559,04
57	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.172.707,28
58	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.197.855,53
59	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.223.003,77
60	\$ 20.690,57	\$ 8.867,39	\$ 29.557,95	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 25.148,24	\$ 1.248.152,01
TOTAL	\$ 248.286,80	\$ 104.832,02	\$ 353.118,82	\$ 52.916,52	\$ 52.916,52	\$ 300.202,30	\$ 13.319.616,74
61	-	\$ 8.867,39					
62	-	\$ 8.867,39					
63	-	\$ 8.867,39					

ESCENARIO OPTIMISTA							
Meses	Contado	Crédito	Efectivo disponible	Gastos	Total desembolsos	Déficit/Superávit	Superávit acum.
0	70%	30%					
1	\$ 16.503,96		\$ 16.503,96	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 11.269,65	\$ 11.269,65
2	\$ 16.503,96		\$ 16.503,96	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 11.269,65	\$ 22.539,29
3	\$ 16.503,96		\$ 16.503,96	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 11.269,65	\$ 33.808,94
4	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 52.151,70
5	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 70.494,47
6	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 88.837,24
7	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 107.180,01
8	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 125.522,78
9	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 143.865,55
10	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 162.208,32
11	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 180.551,09
12	\$ 16.503,96	\$ 7.073,12	\$ 23.577,08	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 18.342,77	\$ 198.893,86
TOTAL	\$ 198.047,48	\$ 63.658,12	\$ 261.705,60	\$ 62.811,74	\$ 62.811,74	\$ 198.893,86	\$ 1.197.322,91
13	\$ 18.017,37	\$ 7.073,12	\$ 25.090,49	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.200,34	\$ 219.094,20
14	\$ 18.017,37	\$ 7.073,12	\$ 25.090,49	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.200,34	\$ 239.294,54
15	\$ 18.017,37	\$ 7.073,12	\$ 25.090,49	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.200,34	\$ 259.494,89
16	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 280.343,83
17	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 301.192,78
18	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 322.041,73
19	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 342.890,68
20	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 363.739,62
21	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 384.588,57
22	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 405.437,52
23	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 426.286,47
24	\$ 18.017,37	\$ 7.721,73	\$ 25.739,10	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 20.848,95	\$ 447.135,41
TOTAL	\$ 216.208,43	\$ 90.714,94	\$ 306.923,38	\$ 58.681,82	\$ 58.681,82	\$ 248.241,56	\$ 3.991.540,25
25	\$ 19.763,68	\$ 7.721,73	\$ 27.485,40	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 22.595,25	\$ 469.730,67
26	\$ 19.763,68	\$ 7.721,73	\$ 27.485,40	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 22.595,25	\$ 492.325,92
27	\$ 19.763,68	\$ 7.721,73	\$ 27.485,40	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.109,81	\$ 514.435,73
28	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 537.293,96
29	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 560.152,19
30	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 583.010,42
31	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 605.868,65
32	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 628.726,87
33	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 651.585,10
34	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 674.443,33
35	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 697.301,56
36	\$ 19.763,68	\$ 8.470,15	\$ 28.233,82	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 22.858,23	\$ 720.159,79
TOTAL	\$ 237.164,10	\$ 99.396,51	\$ 336.560,61	\$ 63.536,24	\$ 63.536,24	\$ 273.024,37	\$ 7.135.034,18
37	\$ 21.653,06	\$ 8.470,15	\$ 30.123,21	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 24.747,61	\$ 744.907,40
38	\$ 21.653,06	\$ 8.470,15	\$ 30.123,21	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 24.747,61	\$ 769.655,01
39	\$ 21.653,06	\$ 8.470,15	\$ 30.123,21	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 24.747,61	\$ 794.402,63
40	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 25.557,35	\$ 819.959,98
41	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 846.483,21
42	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 873.006,45
43	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 899.529,68
44	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 926.052,92
45	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 952.576,15
46	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 979.099,39
47	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 1.005.622,62
48	\$ 21.653,06	\$ 9.279,88	\$ 30.932,94	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 26.523,23	\$ 1.032.145,86
TOTAL	\$ 259.836,73	\$ 108.929,39	\$ 368.766,12	\$ 56.780,05	\$ 56.780,05	\$ 311.986,07	\$ 10.643.441,31
49	\$ 23.638,65	\$ 9.279,88	\$ 32.918,53	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 28.508,82	\$ 1.060.654,68
50	\$ 23.638,65	\$ 9.279,88	\$ 32.918,53	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 28.508,82	\$ 1.089.163,50
51	\$ 23.638,65	\$ 9.279,88	\$ 32.918,53	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 28.508,82	\$ 1.117.672,32
52	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.147.032,10
53	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.176.391,89
54	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.205.751,67
55	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.235.111,46
56	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.264.471,25
57	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.293.831,03
58	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.323.190,82
59	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.352.550,60
60	\$ 23.638,65	\$ 10.130,85	\$ 33.769,50	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 29.359,79	\$ 1.381.910,39
TOTAL	\$ 283.663,76	\$ 119.017,29	\$ 402.681,05	\$ 52.916,52	\$ 52.916,52	\$ 349.764,53	\$ 14.647.731,71
61	-	\$ 10.130,85					
62	-	\$ 10.130,85					
63	-	\$ 10.130,85					

CXC

ESCENARIO PESIMISTA							
Meses	Contado	Crédito	Efectivo disponible	Gastos	Total desembolsos	Déficit/Superávit	Superávit acum.
0	70%	30%					
1	\$ 15.625,62		\$ 15.625,62	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 10.391,31	\$ 10.391,31
2	\$ 15.625,62		\$ 15.625,62	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 10.391,31	\$ 20.782,62
3	\$ 15.625,62		\$ 15.625,62	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 10.391,31	\$ 31.173,93
4	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 48.261,93
5	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 65.349,93
6	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 82.437,93
7	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 99.525,94
8	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 116.613,94
9	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 133.701,94
10	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 150.789,95
11	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 167.877,95
12	\$ 15.625,62	\$ 6.696,69	\$ 22.322,31	\$ 5.234,31	\$ 5.234,31	\$ 17.088,00	\$ 184.965,95
TOTAL	\$ 187.507,44	\$ 60.270,25	\$ 247.777,69	\$ 62.811,74	\$ 62.811,74	\$ 184.965,95	\$ 1.111.873,32
13	\$ 16.150,64	\$ 6.696,69	\$ 22.847,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 17.957,18	\$ 202.923,14
14	\$ 16.150,64	\$ 6.696,69	\$ 22.847,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 17.957,18	\$ 220.880,32
15	\$ 16.150,64	\$ 6.696,69	\$ 22.847,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 17.957,18	\$ 238.837,50
16	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 257.019,70
17	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 275.201,89
18	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 293.384,08
19	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 311.566,28
20	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 329.748,47
21	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 347.930,66
22	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 366.112,85
23	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 384.295,05
24	\$ 16.150,64	\$ 6.921,70	\$ 23.072,34	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.182,19	\$ 402.477,24
TOTAL	\$ 193.807,69	\$ 82.385,41	\$ 276.193,11	\$ 58.681,82	\$ 58.681,82	\$ 217.511,29	\$ 3.630.377,18
25	\$ 16.773,17	\$ 6.921,70	\$ 23.694,88	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.804,73	\$ 421.281,97
26	\$ 16.773,17	\$ 6.921,70	\$ 23.694,88	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 18.804,73	\$ 440.086,69
27	\$ 16.773,17	\$ 6.921,70	\$ 23.694,88	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.319,28	\$ 458.405,98
28	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 476.992,06
29	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 495.578,15
30	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 514.164,23
31	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 532.750,32
32	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 551.336,40
33	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 569.922,49
34	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 588.508,57
35	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 607.094,66
36	\$ 16.773,17	\$ 7.188,50	\$ 23.961,68	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 18.586,09	\$ 625.680,74
TOTAL	\$ 201.278,10	\$ 85.461,64	\$ 286.739,74	\$ 63.536,24	\$ 63.536,24	\$ 223.203,50	\$ 6.281.802,26
37	\$ 17.398,67	\$ 7.188,50	\$ 24.587,17	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 19.211,58	\$ 644.892,32
38	\$ 17.398,67	\$ 7.188,50	\$ 24.587,17	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 19.211,58	\$ 664.103,90
39	\$ 17.398,67	\$ 7.188,50	\$ 24.587,17	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 19.211,58	\$ 683.315,49
40	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 5.375,59	\$ 5.375,59	\$ 19.479,65	\$ 702.795,14
41	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 723.240,67
42	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 743.686,20
43	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 764.131,74
44	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 784.577,27
45	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 805.022,80
46	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 825.468,34
47	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 845.913,87
48	\$ 17.398,67	\$ 7.456,57	\$ 24.855,24	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 20.445,53	\$ 866.359,41
TOTAL	\$ 208.784,05	\$ 88.674,67	\$ 297.458,72	\$ 56.780,05	\$ 56.780,05	\$ 240.678,66	\$ 9.053.507,15
49	\$ 17.983,27	\$ 7.456,57	\$ 25.439,84	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.030,13	\$ 887.389,53
50	\$ 17.983,27	\$ 7.456,57	\$ 25.439,84	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.030,13	\$ 908.419,66
51	\$ 17.983,27	\$ 7.456,57	\$ 25.439,84	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.030,13	\$ 929.449,79
52	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 950.730,46
53	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 972.011,13
54	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 993.291,80
55	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 1.014.572,47
56	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 1.035.853,14
57	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 1.057.133,81
58	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 1.078.414,48
59	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 1.099.695,15
60	\$ 17.983,27	\$ 7.707,11	\$ 25.690,38	\$ 4.409,71	\$ 4.409,71	\$ 21.280,67	\$ 1.120.975,82
TOTAL	\$ 215.799,19	\$ 91.733,74	\$ 307.532,94	\$ 52.916,52	\$ 52.916,52	\$ 254.616,42	\$ 12.047.937,26
61	-	\$ 7.707,11					
62	-	\$ 7.707,11					
63	-	\$ 7.707,11					

Euphoria Spa & Fitness
Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

Euphoria Spa & Fitness			Euphoria Spa & Fitness		
VALOR PRESENTE NETO DEL PLAN DE NEGOCIOS			VALOR PRESENTE NETO DE LOS INVERSIONISTAS		
Valorado USD			Valorado USD		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento	Con apalancamiento	Sin apalancamiento	
Tasa de descuento	14,56%	15,46%	17,33%	15,46%	
Pesimista	203.720,45	192.978,20	186.857,97	192.978,20	
Normal	253.613,04	241.536,35	232.788,23	241.536,35	
Optimista	303.723,53	290.266,69	278.803,12	290.266,69	
Euphoria Spa & Fitness			Euphoria Spa & Fitness		
TASA INTERNA DE RETORNO DEL PLAN DE NEGOCIOS			TASA INTERNA DE RETORNO DE LOS INVERSIONISTAS		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento	Con apalancamiento	Sin apalancamiento	
Pesimista	20,70%	19,85%	22,76%	19,85%	
Normal	24,78%	23,89%	27,21%	23,89%	
Optimista	28,54%	27,61%	31,29%	27,61%	

Euphoria Spa & Fitness
Proyección de la Demanda

Proyecciones de Markop sobre población				
2010				
Ciudad/ Parroquia	Total parroquia hombres y mujeres	Hombres y mujeres urbanos	%	Total parroquia hombres y mujeres entre 15 y 60 años
Quito/Cumbaya	30774	28750	93,42%	22259
				nivel socioeconómico clase media y media alta 33,5%
				7457

33,50%

Mercado potencial	14880							
Escenarios	% captación	Base	% Clientes	Anio 1	Anio 2	Anio 3	Anio 4	Anio 5
Pesimista	25%	3720	3,36%	3845	3974	4108	4246	4388
Normal	25%	3720	6,30%	3954	4203	4468	4750	5049
Optimista	25%	3720	9,17%	4061	4434	4840	5284	5768

ANEXO 19

Euphoria Spa & Fitness Información BETAS

Total Betas by Sector (for computing private company costs of equity)

Data Used: Value Line database, of 7036 firms

Date of Analysis: Data used is as of January 2010

[Variable Definitions](#) defined by clicking here

[Download Data](#) Companies are included in each industry

<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Industry Name	Number of Firms	Unlevered Beta corrected for	Relation with market Beta (Unlevered)	Market Beta (Unlevered)
Advertising	36	1.12	22.55%	4.95
Aerospace/Defense	67	1.09	34.21%	3.19
Air Transport	44	0.76	29.85%	2.55
Apparel	56	1.17	26.99%	4.33
Auto & Truck	22	0.83	36.90%	2.26
Auto Parts	54	1.38	30.37%	4.53
Bank	481	0.32	29.36%	1.08
Bank (Canadian)	7	0.82	49.46%	1.65
Bank (Midwest)	39	0.57	38.18%	1.48
Beverage	41	0.93	26.41%	3.54
Biotechnology	121	1.12	20.38%	5.52
Building Materials	53	0.89	31.33%	2.84
Cable TV	24	1.06	30.42%	3.48
Canadian Energy	10	0.98	52.19%	1.88
Chemical (Basic)	17	1.18	42.33%	2.78
Chemical (Diversified)	31	1.25	39.84%	3.13
Chemical (Specialty)	97	1.08	30.91%	3.48
Coal	21	1.45	43.55%	3.33
Computer Software/Svcs	333	1.08	25.68%	4.21
Computers/Peripherals	129	1.33	23.78%	5.61
Diversified Co.	121	0.64	33.76%	1.89
Drug	337	1.07	21.59%	4.97
E-Commerce	56	1.24	29.86%	4.14
Educational Services	38	0.78	23.26%	3.36
Electric Util. (Central)	23	0.48	50.15%	0.95
Electric Utility (East)	24	0.50	48.37%	1.01
Electric Utility (West)	14	0.49	49.92%	0.98
Electrical Equipment	87	1.33	30.86%	4.30
Electronics	183	1.10	24.33%	4.53
Entertainment	95	1.29	23.18%	5.57
Entertainment Tech	35	1.53	26.53%	5.76
Environmental	91	0.70	23.06%	3.02
Financial Svcs. (Div.)	296	0.47	28.29%	1.65
Food Processing	121	0.72	30.44%	2.37
Foreign Electronics	9	1.16	44.38%	2.61
Funeral Services	5	0.86	39.62%	2.18
Furn/Home Furnishings	35	1.23	26.54%	4.64
Healthcare Information	33	0.94	22.69%	4.14
Heavy Construction	14	1.63	42.04%	3.87
Homebuilding	28	0.98	32.53%	3.01
Hotel/Gaming	74	1.06	28.64%	3.72
Household Products	23	1.00	35.80%	2.80
Human Resources	30	1.47	31.76%	4.63
Industrial Services	168	0.91	25.98%	3.51
Information Services	29	1.12	36.09%	3.11
Insurance (Life)	31	1.75	35.98%	4.87
Insurance (Prop/Cas.)	85	1.00	41.59%	2.40
Internet	239	1.13	19.65%	5.74
Investment Co.	19	1.71	51.63%	3.32
Investment Co. (Foreign)	16	1.36	51.41%	2.65
Machinery	130	1.03	33.06%	3.12
Manuf. Housing/RV	15	1.35	25.98%	5.20
Maritime	53	0.61	40.88%	1.49
Medical Services	162	0.81	25.52%	3.17
Medical Supplies	264	1.02	24.84%	4.09
Metal Fabricating	36	1.51	31.85%	4.75
Metals & Mining (Div.)	79	1.11	29.15%	3.81
Natural Gas (Div.)	32	0.97	43.87%	2.22
Natural Gas Utility	24	0.43	47.05%	0.92
Newspaper	15	1.44	28.35%	5.06
Office Equip/Supplies	25	0.89	31.82%	2.79
Oil/Gas Distribution	19	0.58	45.64%	1.26
Oilfield Svcs/Equip.	113	1.27	40.57%	3.13
Packaging & Container	31	0.83	37.96%	2.19
Paper/Forest Products	39	0.96	30.23%	3.18
Petroleum (Integrated)	24	1.21	49.08%	2.46
Petroleum (Producing)	198	0.97	29.37%	3.29
Pharmacy Services	21	0.79	37.13%	2.12
Power	77	0.69	26.89%	2.58
Precious Metals	78	1.13	26.84%	4.21
Precision Instrument	98	1.24	27.65%	4.50
Property Management	20	0.63	38.51%	1.64
Public/Private Equity	9	1.02	38.34%	2.65
Publishing	30	0.94	28.27%	3.32
R.E.I.T.	143	1.01	37.37%	2.71
Railroad	15	1.07	48.33%	2.21
Recreation	65	0.81	26.49%	4.02
Reinsurance	8	1.28	50.62%	2.52
Restaurant	68	1.17	29.75%	3.93
Retail (Special Lines)	157	1.38	27.45%	5.05
Retail Automotive	15	1.16	41.65%	2.78
Retail Building Supply	7	0.85	42.60%	1.98
Retail Store	43	1.16	31.03%	3.73
Retail/Wholesale Food	32	0.63	33.14%	1.91
Securities Brokerage	30	0.55	37.54%	1.47
Semiconductor	125	1.67	30.54%	5.47
Semiconductor Equip	14	2.13	38.24%	5.56
Shoe	19	1.47	32.89%	4.46
Steel (General)	20	1.40	42.33%	3.31
Steel (Integrated)	15	1.55	32.99%	4.69
Telecom. Equipment	115	1.33	26.09%	5.08
Telecom. Services	140	0.83	27.41%	3.02
Thrift	227	0.72	28.20%	2.55
Tobacco	12	0.71	35.98%	1.97
Toiletries/Cosmetics	19	1.10	28.86%	3.83
Trucking	33	0.86	37.93%	2.27
Utility (Foreign)	5	0.59	47.99%	1.24
Water Utility	15	0.51	49.53%	1.03
Wireless Networking	60	1.34	30.13%	4.46
Total Market	7036	0.90	29.83%	3.02

ANEXO 21

Euphoria Spa & Fitness Capital de trabajo

Proyección de Ingresos	Normal					Optimista					Pesimista				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas mensuales x año	\$ 22.957,26	\$ 24.403,56	\$ 26.065,11	\$ 27.806,16	\$ 29.557,95	\$ 23.577,08	\$ 25.739,10	\$ 28.233,82	\$ 30.932,94	\$ 33.769,50	\$ 22.322,31	\$ 23.072,34	\$ 23.961,68	\$ 24.855,24
Proyección de desembolsos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina	\$ 4.874,31	\$ 4.535,15	\$ 4.535,15	\$ 5.020,59	\$ 4.049,71	\$ 8.538,79	\$ 17.954,01	\$ 18.533,82	\$ 37.382,88	\$ 39.122,30	\$ 8.538,79	\$ 17.954,01	\$ 18.533,82	\$ 37.382,88	\$ 39.122,30
Servicios básicos y suministros	\$ 360,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 355,00	\$ 360,00
Gastos de publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos mensuales	\$ 5.234,31	\$ 4.890,15	\$ 4.890,15	\$ 5.375,59	\$ 4.409,71	\$ 8.898,79	\$ 18.309,01	\$ 18.888,82	\$ 37.737,88	\$ 39.482,30	\$ 8.898,79	\$ 18.309,01	\$ 18.888,82	\$ 37.737,88	\$ 39.482,30

Capital de trabajo	
Servicios básicos	\$ 360,00
Sueldos y salarios	\$ 4.874,31
Gasto publicidad y promoción	\$ -
Gastos administrativos	\$ 115,00
Pago de interese por prestamo	\$ 844,96
Total gastos mensuales	\$ 6.194,27
No. de meses	2,00
Capital de trabajo	\$ 12.388,54

ANEXO 22

Euphoria Spa & Fitness
Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Cant.	Unidad	Descripción	Costo Total
1	Unidad	Tramite Legal de Constitución de la Empresa	\$ 1.300,00 \$ 1.300,00
1	Unidad	Inscripción en R. Mercantil - Por Acto de Constitución	\$ 68,00 \$ 68,00
1	Unidad	Domiciliación, permiso para operar	\$ 35,00 \$ 35,00
1	Unidad	Cobro por concepto de Gastos Generales R.M.	\$ 38,00 \$ 38,00
1	Unidad	Escritura Pública	\$ 150,00 \$ 150,00
1	Unidad	Publicación Extracto	\$ 100,00 \$ 100,00
1	Unidad	Notaría	\$ 16,00 \$ 16,00
1	Unidad	Tasa registro de marcas y logotipo	\$ 62,00 \$ 62,00
1	Unidad	Tasa por emisión del Título de Marca - IEPI	\$ 33,00 \$ 33,00
1	Unidad	Permiso de Bomberos Tipo A e Inspección	\$ 45,00 \$ 45,00
1	Unidad	Patente Municipal	\$ - \$ -
1	Unidad	SRI Obtención de RUC	\$ - \$ -
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN			\$ 1.847,00 \$ 1.847,00

<http://www.registromercantilquito.com/main.htm>

[http://www.iepi.gov.ec/index.php?option=com_content](http://www.iepi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=123&Itemid=1)
Cuerpo de Bomberos - DMPQ (Trámite Legalización)

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=3518>

Gastos preoperacionales	Costo unitario	Costo Total
Material imagen corporativa y material publicitario inicial	\$ 568,00	\$ 568,00
Materiales a utilizar	\$ 413,30	\$ 413,30
TOTAL GASTOS PREOPERACIONALES		\$ 981,30

INFORMACIÓN DE CONTACTOS DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN
Inscripción en R. Mercantil - Por Acto de Constitución
http://www.registromercantilquito.com/main.htm
Tasa por emisión del Título de Marca - IEPI
http://www.iepi.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=77
Permiso de Bomberos Tipo A e Inspección
Cuerpo de Bomberos - DMPQ (Trámite Legalización)
SRI Obtención de RUC
http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=351&codeContent=351

Euphoria Spa & Fitness
Presupuesto Material imagen corporativa y publicitario

Cant.	Descripción y características	Costo	Total
800	Tarjetas personales	\$ 0,16	\$ 128,00
1	Material corporativo: 1000 hojas membretadas a dos colores, mil sobres a dos colores, 500 carpetas institucionales full color con bolsillo	\$ 325,00	\$ 325,00
500	Material publicitario impreso (catálogo de servicios)	\$ 0,23	\$ 115,00
Total Material imagen corporativa y publicitario			\$ 568,00

ANEXO 24

Euphoria Spa & Fitness Indicadores Financieros

	Año 1		Año 2		Año 3
LIQUIDEZ					
Razón Corriente =	$\frac{\$ 173.321,19}{\$ 9.135,31}$	=	$\frac{\$ 223.535,63}{\$ 9.251,08}$	=	$\frac{\$ 241.571,34}{\$ 9.368,32}$
	Activos Corrientes		Activos Corrientes		Activos Corrientes
	Pasivos Corrientes		Pasivos Corrientes		Pasivos Corrientes
Prueba Ácida=	$\frac{\$ 173.321,19}{\$ 9.135,31}$	=	$\frac{\$ 223.535,63}{\$ 9.251,08}$	=	$\frac{\$ 241.571,34}{\$ 9.368,32}$
	Activos corrientes - Inventarios		Activos corrientes - Inventarios		Activos corrientes - Inventarios
	Pasivos Corrientes		Pasivos Corrientes		Pasivos Corrientes
RENTABILIDAD					
ROI=	$\frac{\$ 109.172,41}{\$ 291.849,04}$	=	$\frac{\$ 134.862,25}{\$ 291.849,04}$	=	$\frac{\$ 147.152,62}{\$ 291.849,04}$
	Rendimiento		Rendimiento		Rendimiento
	Valor promedio invertido		Valor promedio invertido		Valor promedio invertido
ROA=	$\frac{\$ 171.250,83}{\$ 441.139,43}$	=	$\frac{\$ 211.548,63}{\$ 479.711,61}$	=	$\frac{\$ 230.827,64}{\$ 486.105,06}$
	Utilidad operacional		Utilidad operacional		Utilidad operacional
	Activos totales promedio		Activos totales promedio		Activos totales promedio
ROE=	$\frac{\$ 109.172,41}{\$ 394.290,38}$	=	$\frac{\$ 134.862,25}{\$ 441.997,87}$	=	$\frac{\$ 147.152,62}{\$ 457.642,41}$
	Utilidad neta		Utilidad neta		Utilidad neta
	Patrimonio promedio		Patrimonio promedio		Patrimonio promedio
DESEMPEÑO					
Rotación de las CxC =	$\frac{\$ 254.825,55}{\$ 61.984,59}$	=	$\frac{\$ 291.541,09}{\$ 86.551,15}$	=	$\frac{\$ 311.285,91}{\$ 92.339,00}$
	Ventas		Ventas		Ventas
	Promedio CxC		Promedio CxC		Promedio CxC
Rotación CxC días =	$\frac{360}{\$ 4,11}$	=	$\frac{\$ 360,00}{\$ 3,37}$	=	$\frac{\$ 360,00}{\$ 3,37}$
	360		360		360
	Rotación de CxC		Rotación de CxC		Rotación de CxC

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Corriente	= $\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$				
	\$ 18,97	\$ 24,16	\$ 25,79	\$ 26,83	\$ 36,07
Prueba Ácida	= $\frac{\text{Activos corrientes - Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$				
	\$ 18,97	\$ 24,16	\$ 25,79	\$ 26,83	\$ 36,07

	Año 4	Año 5
	$\frac{\$ 254.496,92}{\$ 9.487,05}$	$\frac{\$ 346.550,63}{\$ 9.607,28}$
	\$ 26,83	\$ 36,07
	$\frac{\$ 254.496,92}{\$ 9.487,05}$	$\frac{\$ 346.550,63}{\$ 9.607,28}$
	\$ 26,83	\$ 36,07

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	= $\frac{\text{Rendimiento}}{\text{Valor promedio invertido}}$				
	37%	46%	50%	55%	58%
ROA	= $\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Activos totales promedio}}$				
	39%	44%	47%	51%	46%
ROE	= $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}}$				
	28%	31%	32%	34%	30%

	Año 4	Año 5
	$\frac{\$ 160.199,00}{\$ 291.849,04}$	$\frac{\$ 169.059,97}{\$ 291.849,04}$
	\$ 0,55	\$ 0,58
	$\frac{\$ 251.292,54}{\$ 493.662,38}$	$\frac{\$ 265.192,11}{\$ 582.106,00}$
	\$ 0,51	\$ 0,46
	$\frac{\$ 160.199,00}{\$ 474.568,05}$	$\frac{\$ 169.059,97}{\$ 572.498,72}$
	\$ 0,34	\$ 0,30

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación de las CxC	= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio CxC}}$				
	4,11	3,37	3,37	3,37	3,37
Rotación CxC días	= $\frac{360}{\text{Rotación de CxC}}$				
	88	107	107	107	107

	Año 4	Año 5
	$\frac{\$ 332.107,02}{\$ 98.535,24}$	$\frac{\$ 353.118,82}{\$ 104.832,02}$
	\$ 3,37	\$ 3,37
	$\frac{\$ 360,00}{\$ 3,37}$	$\frac{\$ 360,00}{\$ 3,37}$
	\$ 106,81	\$ 106,87

ANEXO 25

Euphoria Spa & Fitness
Sensibilidad

FLUJOS DE CAJA APALANCADOS						
Flujo de fondos en el escenario normal con apalancamiento						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS		\$ 247.180,78	\$ 282.794,86	\$ 301.947,33	\$ 322.143,81	\$ 342.525,25
Costo de venta		\$ 43.533,35	\$ 39.829,00	\$ 40.234,81	\$ 46.745,02	\$ 53.157,42
Gasto Administrativos		\$ 28.521,20	\$ 28.521,20	\$ 28.581,20	\$ 28.701,20	\$ 28.821,20
Gasto Depreciaciones		\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
Gasto Amortizaciones		\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
Gastos Publicitarios		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS (COSTOS Y GASTOS)		\$ 83.696,81	\$ 79.992,46	\$ 80.458,27	\$ 80.814,48	\$ 87.926,71
UTILIDAD OPERATIVA (BAII)		\$ 163.483,97	\$ 202.802,39	\$ 221.489,06	\$ 241.329,33	\$ 254.598,54
Gasto Intereses		\$ 537,66	\$ 421,89	\$ 304,65	\$ 185,93	\$ 65,70
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE IMPUESTOS		\$ 162.946,31	\$ 202.380,51	\$ 221.184,41	\$ 241.143,41	\$ 254.532,85
Participación Laboral (15%)		\$ 24.441,95	\$ 30.357,08	\$ 33.177,66	\$ 36.171,51	\$ 38.179,93
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 138.504,36	\$ 172.023,43	\$ 188.006,75	\$ 204.971,89	\$ 216.352,92
Impuesto a la renta (25%)		\$ 34.626,09	\$ 43.005,86	\$ 47.001,69	\$ 51.242,97	\$ 54.088,23
UTILIDAD NETA		\$ 103.878,27	\$ 129.017,57	\$ 141.005,06	\$ 153.728,92	\$ 162.264,69
(+) Depreciaciones		\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 10.752,60	\$ 4.478,60	\$ 5.058,43
(+) Amortizaciones		\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66	\$ 889,66
INVERSIONES						
(-) Activos tangibles e intangibles	\$ 279.460,50					
(+) Valor de rescate						\$ 66.309,17
(-) Inversión de capital de trabajo	\$ 12.388,54					
(+) Recuperación capital de trabajo						\$ 12.388,54
GESTION FINANCIERA						
Préstamos						
(-) Crédito CFN	\$ 46.849,04					
Aportes de capital propio	\$ 245.000,00					
Pagos						
(-) Amortización del capital	\$ -	\$ 9.135,31	\$ 9.251,08	\$ 9.368,32	\$ 9.487,05	\$ 9.607,28
Flujo de caja neto	\$ (245.000,00)	\$ 106.385,22	\$ 131.408,75	\$ 143.279,00	\$ 149.610,13	\$ 237.303,22
Cálculo de VAN y TIR en escenario apalancado esperado						
tasa de descuento	14,56%					
Año	VF	FA	VAN	VAN.Acumulado		
0	\$ (245.000,00)	1,0000	\$ (245.000,00)	\$ (245.000,00)		
1	\$ 106.385,22	0,8729	\$ 92.861,83	\$ (152.138,17)		
2	\$ 131.408,75	0,7619	\$ 100.123,54	\$ (52.014,62)		
3	\$ 143.279,00	0,6651	\$ 95.290,68	\$ 43.276,06		
4	\$ 149.610,13	0,5805	\$ 86.853,01	\$ 130.129,07		
5	\$ 237.303,22	0,5067	\$ 120.249,55	\$ 250.378,62		
Valor Actual Neto VAN			\$ 250.378,62			
Tasa Interna de Retorno TIR			28%			

ANEXO 26

Euphoria Spa & Fitness

Sensibilidad en el precio

Sensibilidad en el PRECIO				
Cambios de un 5% en los precios				
Escenario	Ventas	Flujo de Caja	Valor presente neto	TIR
Normal				
Año 1	\$ 254.825,55	\$ 120.471,91	\$ 253.613,04	25%
Año 2	\$ 291.541,09	\$ 146.235,56		
Año 3	\$ 311.285,91	\$ 158.600,67		
Año 4	\$ 332.107,02	\$ 165.448,73		
Año 5	\$ 353.118,82	\$ 251.325,89		
Optimista				
Año 1	\$ 261.705,60	\$ 124.724,71	\$ 303.723,53	29%
Año 2	\$ 306.923,38	\$ 155.754,69		
Año 3	\$ 336.560,61	\$ 174.255,31		
Año 4	\$ 368.766,12	\$ 188.150,86		
Año 5	\$ 402.681,05	\$ 282.022,00		
Pesimista				
Año 1	\$ 247.777,69	\$ 116.115,38	\$ 203.720,45	21%
Año 2	\$ 276.193,11	\$ 134.142,79		
Año 3	\$ 286.739,74	\$ 143.396,68		
Año 4	\$ 297.458,72	\$ 143.990,91		
Año 5	\$ 307.532,94	\$ 223.091,22		

Euphoria Spa & Fitness

Sensibilidad en el costo

Sensibilidad en el COSTO				
Cambios de un 5% en el costo de venta				
Escenario	COSTOS	Flujo de Caja	or presente n	TIR
Normal				
Año 1	\$ 7.740,72	\$120.471,91	\$253.613,04	25%
Año 2	\$ 8.228,38	\$146.235,56		
Año 3	\$ 8.634,19	\$158.600,67		
Año 4	\$ 9.319,10	\$165.448,73		
Año 5	\$ 9.906,20	\$251.325,89		
Optimista				
Año 1	\$ 7.949,71	\$124.724,71	\$303.723,53	29%
Año 2	\$ 8.678,70	\$155.754,69		
Año 3	\$ 9.352,58	\$174.255,31		
Año 4	\$ 10.367,02	\$188.150,86		
Año 5	\$ 11.317,68	\$282.022,00		
Pesimista				
Año 1	\$ 7.526,63	\$116.115,38	\$203.720,45	21%
Año 2	\$ 7.779,52	\$134.142,79		
Año 3	\$ 7.937,41	\$143.396,68		
Año 4	\$ 8.330,11	\$143.990,91		
Año 5	\$ 8.610,00	\$223.091,22		

ANEXO 28

Euphoria Spa & Fitness

Sensibilidad en la cantidad

Sensibilidad en la CANTIDAD				
Cambios de un 5% en cantidad de clientes anuales				
Escenario	Cantidad	Flujo de Caja	Valor presente neto	TIR
Normal				
Año 1	3.954	\$ 120.471,91	\$ 253.613,04	25%
Año 2	4.203	\$ 146.235,56		
Año 3	4.468	\$ 158.600,67		
Año 4	4.750	\$ 165.448,73		
Año 5	5.049	\$ 251.325,89		
Optimista				
Año 1	4.061	\$ 124.724,71	\$ 303.723,53	29%
Año 2	4.434	\$ 155.754,69		
Año 3	4.840	\$ 174.255,31		
Año 4	5.284	\$ 188.150,86		
Año 5	5.768	\$ 282.022,00		
Pesimista				
Año 1	3.845	\$ 116.115,38	\$ 203.720,45	21%
Año 2	3.974	\$ 134.142,79		
Año 3	4.108	\$ 143.396,68		
Año 4	4.246	\$ 143.990,91		
Año 5	4.388	\$ 223.091,22		