

00621  
8



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**"CLUB ACUATICO LINDAVISTA, UN PROYECTO  
RENTABLE."**

**DISEÑO DE UN PROYECTO  
PARA UNA ORGANIZACION**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
OLGA DELGADO MORA**



**ASESOR:  
C. P. MARIA TERESA AYALA URIBE**

MEXICO, D.F.

2003

A



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



**INDICE**

INTRODUCCIÓN DEL ESTUDIO	1
ANTECEDENTES HISTÓRICOS	2
OBJETIVOS DEL ESTUDIO	2
CAPITULO I. ANÁLISIS DE MERCADO	
I.1 Definición del Servicio	3
I.2 Análisis de la Demanda	5
I.2.1 Factores Locales	
I.3 Análisis de la Oferta	6
I.3.1. Análisis de los principales productores	
I.4 Análisis de los Precios	7
I.4.1. Determinación del costo promedio	
I.5 Análisis de promoción y publicidad	8
I.5.1. Descripción de métodos de publicidad	
I.6 Conclusiones Generales del análisis de mercado.	8
CAPITULO II. ANÁLISIS TÉCNICO	
II.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto	9
II.1.1 Tamaño de mercado	
II.1.2 Disponibilidad de materia prima	
II.1.3 Disponibilidad de capital	
II.2. Localización del proyecto	11
II.2.1 Localización optima del proyecto	
II.2.2 Ambiente político y legal	



## **INGENIERIA DEL PROYECTO**

<b>II.3 Presentación</b>	<b>13</b>
II.3.1 Nombre del proyecto	
II.3.2 Logotipo del proyecto	
<b>II.4 Ingeniería del proyecto</b>	<b>14</b>
<b>Instalaciones físicas internas y externas del local</b>	
II.4.1 Distribución de las instalaciones	
II.4.2 Cálculo de las áreas del local	
II.4.3 Plano arquitectónico	
II.4.4 Memoria descriptiva	
II.4.5 Adquisición de equipo y maquinaria	
II.4.6 Expansión a futuro	
<b>II.5 Análisis de químicos necesarios</b>	<b>20</b>
<b>II.6 ANALISIS ADMINISTRATIVO</b>	
<b>Factores humanos y Administrativos</b>	<b>21</b>
II.6.1 Organización de recursos Humanos	
II.6.2 Estrategias administrativas	
<b>II.7 Programa y reglamento</b>	<b>23</b>
<b>CAPITULO III ANÁLISIS ECONOMICO</b>	
<b>III.1 Determinación de ingresos</b>	<b>24</b>
III.1.1 Determinación de ingresos por Inscripción y cuotas	
III.1.2 Determinación de ingresos por Rentas	
<b>III.2 Determinación de los gastos generales</b>	<b>26</b>

**Facultad de Contaduría y Administración**

III.3 Determinación de los costos del servicio	27
III.4 Determinación de la inversión inicial total, fija y diferida	28
III.5 Cronograma de inversiones, Gráfica de Gantt	31
III.6 Determinación del punto de equilibrio	32
III.7 Presentación del Balance Inicial	33
<b>CAPITULO IV . ANÁLISIS FINANCIERO</b>	
IV.1 Determinación del costo de capital propio y mixto	34
IV.1.1. Préstamo Bancario	
IV.1.2. Accionistas	
IV.2 Determinación de la tabla de pago de deuda	35
IV.3 Estado de resultados	35
IV.4 Balance proyectado a cinco años	36
IV.5 Rentabilidad de la empresa	37
CONCLUSIONES	39
BIBLIOGRAFÍA	40

D



## **INTRODUCCIÓN.**

La realización del presente proyecto tiene por objeto dar a conocer la rentabilidad económica y social del servicio de la enseñanza de natación.

Este trabajo está diseñado para dar información profunda, de una forma clara y sencilla que sirva de base para la toma de decisiones referentes a este proyecto.

El análisis se encuentra dividido en 4 capítulos:

- I. Análisis de mercado
- II. Análisis técnico
- III. Análisis económico
- IV. Análisis financiero.

En el capítulo I encuentra la base y punto de partida del estudio: los análisis de demanda, oferta, precios y publicidad.

El análisis técnico se encuentra en el capítulo II, el cual trata los estudios sobre tamaño y localización óptima del proyecto, ingeniería del proyecto Y los análisis administrativos. Se muestran aspectos referentes a planos, distribución de áreas y materiales, los proyectos de expansión a futuro, el análisis del factor humano y el marco legal de la empresa.

En el capítulo III se encuentra el análisis económico, el cual determina aspectos necesarios para conocer la rentabilidad y factibilidad del proyecto, como son: los costos, gastos e inversión inicial que tiene el proyecto, así como ingresos y el punto de equilibrio.

Este análisis se propone determinar los egresos e ingresos del proyecto, así como el punto de equilibrio entre ambos.

El capítulo IV presenta el análisis financiero, que es de suma importancia para conocer la manera en que se financiará el proyecto, cómo se pagan las deudas Y la manera en que se desarrolla el proyecto en un periodo de 5 años.

Estos cuatro capítulos contienen la información necesaria para la toma de decisiones del proyecto "Club Acuático Lindavista", servicio de enseñanza de natación. De la evaluación de estos aspectos dependerá la decisión de llevar acabo el citado proyecto, basándose en demostrar que es factible de realización y que es rentable.



## **ANTECEDENTES**

En la actualidad las personas que viven en las ciudades se enfrentan diariamente a actividades estresantes como el tráfico, las prisas, Y los problemas en el trabajo, por lo que cada vez es más necesaria una actividad relajante, y qué mejor si esa actividad nos introduce a un deporte como la natación.

La natación es un deporte muy completo, pues sirve de relajador, para estar en forma, para estimular la competencia.

Los centros de enseñanza de la natación son actualmente aceptados Y buscados por la sociedad en desarrollo, pretendiendo encontrar seriedad, seguridad y una buena calidad en sus servicios.

En estos centros se imparten clases a personas de todas las edades, desarrollando los diferentes estilos y opciones con que cuenta este deporte.

Los centros de enseñanza de la natación se han ido desarrollando en los últimos años con mucho éxito, y se ha incorporado a ellos diversas actividades deportivas Y culturales como: aeróbicos, karate, de.

El desarrollo de estos centros va ligado al desarrollo de la sociedad, ya que en una sociedad ambigua estos centros serán rechazados por las costumbres Y miedos.

## **OBJETIVOS DEL ESTUDIO.**

Los más importantes objetivos que se pretende lograr en este estudio son:

- a) Demostrar que existe suficiente demanda del servicio de clases de natación con atractivas instalaciones.
- b) Demostrar que tecnológicamente es posible llevar a cabo el proyecto
- c) Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo la realización de dicho proyecto.



## **I. ANÁLISIS DEL MERCADO.**

Para realizar este análisis se ha dividido este capítulo en:

- 1.1 Definición del servicio
- 1.2 Análisis de la demanda
- 1.3 Análisis de la oferta
- 1.4 Análisis de los precios
- 1.5 Análisis de la comercialización
- 1.6 Conclusiones del análisis del mercado.

### **1.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.**

"Club Acuático Lindavista" proporcionará el servicio de enseñanza y desarrollo de la natación a toda persona desde la edad de 9 meses hasta adultos; dividiendo grupos de enseñanza por edades y niveles de desarrollo dentro de este deporte. Estos niveles serán: principiantes, intermedios y avanzados.

Se proporcionarán clases de los diferentes estilos de natación (croll, dorso, pecho, mariposa, combinado) desde la enseñanza de éstos, hasta su perfeccionamiento.

Se contará con un instructor capacitado por grupo, con un grupo no mayor a 10 integrantes; y en el caso de bebés, se contará con un instructor por bebé.

El "Club Acuático Lindavista" contará con una alberca grande, dividida en niveles de profundidad, para grupos de niños Y adultos, y se contará también con un chapoteadero para la enseñanza a bebés y niños principiantes.

Se pretende dar los cursos de inicio en la natación y dar seguimiento a cada alumno en su progreso dentro de este deporte.

Se contará con servicio de regaderas y vestidores, sanitarios, cafetería y tienda de artículos de natación.



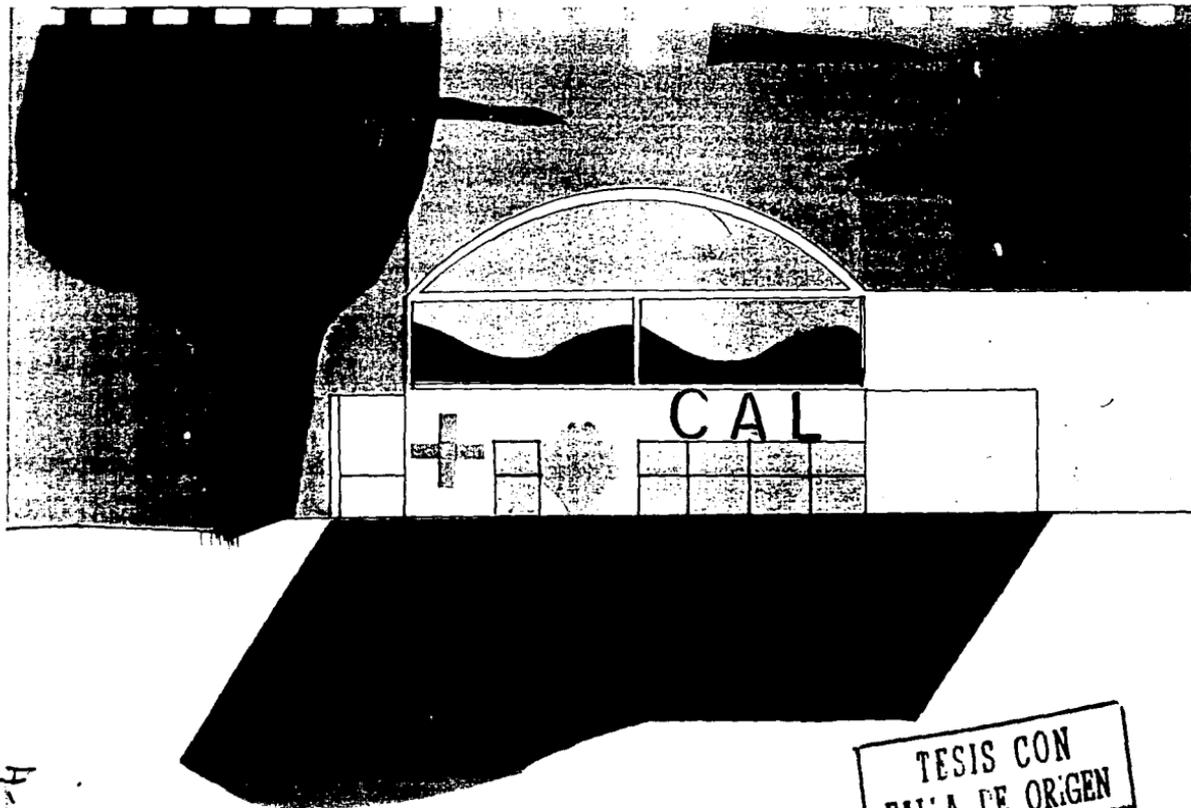
## **IMAGEN Y MISIÓN**

La imagen del "Club Acuático Lindavista" desea dar, es de un centro de verdadera enseñanza, en un ambiente agradable y de sana competencia, necesaria esta última para fomentar los deseos de desarrollo en la práctica de la natación.

La misión que la sociedad confía a "Club Acuático Lindavista" es la de la correcta enseñanza, basada en aptitudes, respeto y exigencia, para lo cual se requiere de profesores con habilidades técnicas y pedagógicas necesarias para impartir las clases.

## **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

Al confiar la sociedad en "Club Acuática Lindavista", éste adquiere la responsabilidad de proporcionar en conciencia una enseñanza excelente, contar con personal capacitado e instalaciones seguras, que den la confianza a los clientes que recibirán un buen servicio asegurando que siempre se mantendrá el agua limpia en toda ocasión para evitar infecciones y malos olores, en especial al proporcionar el servicio a bebés y niños.



H-A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CLUB ACUATICO LINDAVISTA S.A. DE C.V.



## **1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.**

En este punto se determinan y miden las necesidades y exigencias de la sociedad con respecto al servicio de la enseñanza de natación.

### **I. 2.1 FACTORES LOCALES:**

Estos factores deben de ser considerados para medir la demanda existente dentro de la comunidad que hemos elegido, para llevar a cabo el proyecto ya que su éxito de nuestra organización dependerá de las necesidades que el "Club Acuático Lindavista" pueda cubrir de manera eficiente satisfaciendo las expectativas de la localidad.

#### **A) ECONOMICO.**

Este factor es importante y principal, ya que si se quiere brindar un servicio de calidad, necesitamos instalaciones e instructores de calidad, para lo cual necesitamos recursos económicos.

Las cuotas deben cubrir los gastos y costos de "Club Acuático Lindavista", por lo cual éste se localizará dentro de una comunidad que cuenta con una posición económica alta que es capaz de cubrir las cuotas con agrado a cambio de un excelente servicio.

La zona en la cuál se instalará el Club está en constante desarrollo y las personas cada vez tratan de elevar su nivel de vida, considerando que la mayoría de la gente en económicamente activa, exigiendo el mejor servicio al mejor precio.

#### **B) CULTURAL**

Este factor se compone de actitudes, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas de la sociedad local.

El aspecto cultural es de suma importancia para decidir el lugar donde se instalará el "CAL", pues si no conocemos las costumbres y tipo de educación que tiene la comunidad, corremos el riesgo de que ésta no esté preparada para recibir un centro de natación y al contrario, éste sea rechazado.



En cambio la sociedad con un buen nivel cultural demandará estos centros con buenas instalaciones, excelente enseñanza y ambiente agradable, que ayude a desarrollar su capacidad física y mental que eleve en sus jóvenes y niños, su autoestima, mejorando actitudes individuales y grupales en un ambiente de sana competencia.

La comunidad que albergará a "Club Acuático Lindavista" debe ser una sociedad en desarrollo, culta y sin tabúes o desconfianza ante la impartición del deporte de natación y para lograr esta confianza el Club buscará en sus instructores la capacidad y la ética para impartir sus clases con respecto a todo alumno sin importar su edad o desarrollo en este deporte.

En las comunidades donde la ignorancia, la religión y las costumbres son muy arraigadas, la instalación de un centro acuático puede resultar no agradable o ser visto como algo malo e inmoral que puede llevar a romper con su forma de vida.

### **I. 3 ANÁLISIS DE LA OFERTA.**

#### **I.3.1 ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES.**

Dentro de la comunidad elegida (colonia Lindavista) Y sus alrededores existen 3 escuelas de natación. No existen en la actualidad instalaciones del tamaño del presente proyecto, pues son algo pequeñas.

Estos tres centros imparten cursos. dos de ellos a bebés, niños, adolescentes; y el tercero incluye a los adultos.

Las instalaciones son buenas y cuentan con un buen equipo de instructores.

"Club Acuático Lindavista" pretende ser una opción de enseñanza y perfeccionamiento en este deporte, contando con instalaciones muy atractivas, además se respaldará la capacidad de nuestros instructores poniendo a disposición de quien lo solicite información curricular de su instructor.



#### I.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS.

Según información obtenida por vía telefónica de los tres productores existentes, las cuotas por recibir tres clases semanales de 1 hora son las siguientes:

INSCRIPCIÓN	ANUAL			
PRODUCTOR	BEBES NIÑOS	ADOLESCENTES	ADULTOS	
1	\$ 350	\$300	\$ 320	\$ 320
2	300	270	280	280
3	320	300	300	300
PRECIO PROM.	\$ 323	\$ 290	\$ 300	\$300

#### CUOTA MENSUAL

PRODUCTOR	BEBES	NIÑOS	ADOLESCENTES	ADULTOS
1	\$600	\$450	\$400	\$400
2	405	400	350	330
3	480	420	380	380
PRECIO PROM.	\$495	\$423	\$377	\$370

Con esta tabla podemos comparar que el precio promocional del "Club Acuático Lindavista" será accesible a nuestra comunidad y será una buena opción para nuestros alumnos. Se decidió que el precio promocional no sea inferior al de los tres productores para no hacer creer a los alumnos que el servicio pudiera ser de menor calidad al compararlos con los demás productores.



## **I.5 ANÁLISIS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

### **I.5.1 DESCRIPCIÓN DE LOS MÉTODOS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.**

Los canales más comunes por los cuales se realiza la promoción y publicidad de clubes deportivos y escuelas que imparten diversos deportes son:

- a) Volantes.- Se imprimen volantes que contienen información sobre los centros deportivos, como localización, promociones, etc. Estos se reparten en escuelas, centros comerciales, etc.
- b) Carteles.- Son cartulinas que contienen información de los centros deportivos. Estas se pegan en tiendas, centros comerciales y escuelas.
- c) Sección amarilla.- Se contratan anuncios de la sección amarilla a un tamaño mayor del general.
- d) Mantas. - Son mantas de tela que contienen información de los centros deportivos y son colocadas en las calles cercanas.

### **I.6 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DEL MERCADO.**

Las conclusiones a las que podemos llegar hasta este punto son:

- a) El servicio que se desea impartir es bien aceptado en una sociedad que cuente con un buen nivel económico y cultural, donde la gente cubra sus necesidades primarias sin problema y busque elevar su nivel de vida teniendo momentos de relajación y convivencia
- b) Se cuenta con gran demanda hacia los centros de enseñanza deportiva, especialmente de la natación, ya que se trata de un deporte que ayuda a desarrollar la capacidad física y mental de los individuos.
- c) Se pronostica una buena aceptación y cooperación por parte de la comunidad hacia el "Centro Acuático Lindavista.



## **II. ANÁLISIS TÉCNICO.**

El estudio del Análisis Técnico se encuentra dividido de la siguiente manera:

- II. 1 Tamaño oprimo del proyecto
- II. 2 Determinación de la localización

La ingeniería del proyecto se encuentra en los puntos:

- II.3 Presentación
- II.4 Instalaciones físicas internas y externas del local
- II.5 Análisis de quimicos necesarios para las albercas

El análisis administrativo se encuentra en:

- II.6 Factores humanos y administrativos
- II.7 Programas y Reglamentos
- II.8 Marco legal de la empresa y factores relevantes.

### **II.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO:**

#### **II.1.1 TAMAÑO DEL MERCADO.**

Existe una gran posibilidad de entrada en el mercado estudiado, ofreciendo al mercado cubrir sus necesidades de un centro de recreo para adultos y niños, permitiendo convivir a las familias y grupos de jóvenes en un ambiente sano, seguro y sobre todo con gran respeto. La demanda de centros de enseñanza de natación es alta en esta comunidad, por lo que se cuenta con aceptación y gran demanda.

El mercado que deseamos abarcar es amplio por lo que las instalaciones serán amplias. Al principio contaremos con una alberca grande y un chapoteadero, además de todas las instalaciones necesarias (sanitarios, vestidores, regaderas, etc.)

Se planea crear demanda gracias a las instalaciones planeadas y la excelencia en la instrucción, para ampliar las instalaciones, en algunos años, al contar con prestigio y lógicamente con una mayor demanda.



## **II.1.2 DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA.**

El disponer de la materia prima necesaria, para llevar a cabo los servicios, dentro de la localidad elegida, es uno de los factores que determinan el tamaño del local, ya que, en nuestro caso, si se cuenta con poco suministro de agua, tendríamos que contar con una alberca pequeña o contratar con servicios de pipas de agua, lo que incrementaría mucho nuestros costos.

Las materias primas que necesitamos cerca de nuestra localidad son:

a) Suministro de agua.- Se necesita suministro de agua potable en grandes cantidades y en forma regular.

En la comunidad se cuenta con el suministro necesario de agua potable, por lo que no se tiene problema con su abastecimiento.

b) Servicio de abastecimiento de gas L.P.- Se requiere a bastecimiento seguro de gas L.P. para abastecer la caldera que calentara el agua de las albercas y regaderas.

En la comunidad se cuenta con este servicio. Existen compañías de gas que surten a domicilio el gas L.P. en la comunidad de Colonia Lindavista, que albergará a "Club Acuático Lindavista", no habiendo inconveniente para tener esta materia prima periódicamente.

c) Químicos de alberca.- El cloro y los químicos necesarios para mantener el agua limpia y con un PH exacto en el agua, se pueden conseguir con facilidad en la localidad escogida ya que las empresas que se encargan de surtir esta materia prima la entregan en el domicilio sin ningún inconveniente.

El abastecimiento de las materias primas necesarias para llevar a cabo el proyecto "Club Acuático Lindavista", está resuelto, ya que se cuenta con el suministro necesario para ello, y los proveedores son de buen prestigio para no quedar mal al surtir todo aquello que necesite el Club.



### **II.1.3. DISPONIBILIDAD DE CAPITAL.**

La disponibilidad del capital necesario para llevar a cabo el proyecto es un factor importante para determinar el tamaño óptimo del mismo.

El capital se obtendrá por medio de accionistas que invierten en el proyecto y de un préstamo bancario.

El análisis profundo sobre este tema se encuentra en el capítulo IV referente a financiamiento.

## **II.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.**

### **II.2.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO.**

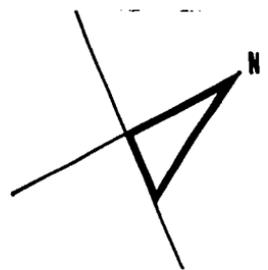
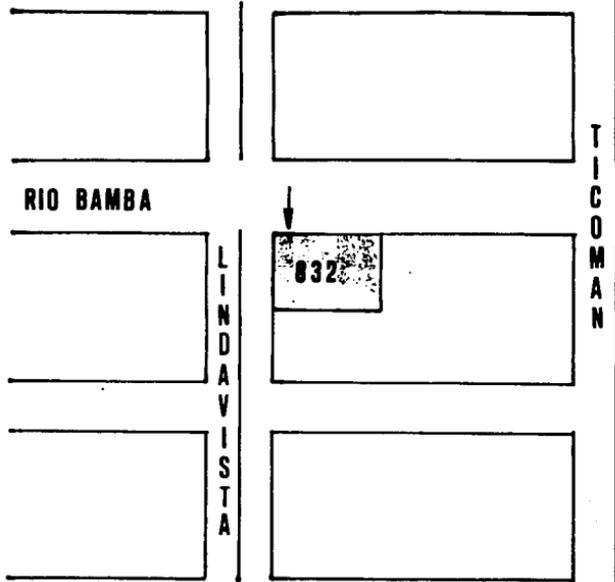
El proyecto se localizará en la Colonia Lindavista, ya que esta comunidad tiene un buen nivel cultural y económico, por lo que no encontramos rechazo ni apatía hacia el proyecto, sino aceptación y demanda favorables.

Las actitudes de la comunidad ante el "Centro Acuático Lindavista" se predicen muy positivas, pues "CAL" busca precisamente beneficiaria al proporcionarle un servicio que cubra las necesidades de desarrollo de esta comunidad.

La comunidad escogida tiene mucho interés en los deportes, por lo que contamos con entusiasmo y cooperación hacia el "Centro Acuático Lindavista".

Se cuenta, en esta comunidad con suministro de agua potable suficiente y con los servicios públicos necesarios como: electricidad, gas L.P., bomberos, sistemas de drenaje, etc. por lo que no se tienen problemas por el suministro de materias primas, y se cuenta con los servicios necesarios.

El proyecto se ubica en la calle de Río Bamba 832 esquina con Av. Lindavista, local que cuenta con 600 metros cuadrados. (Ver figura 2.1 -plano de localización).



11-A

CROQUIS DE LOCALIZACION



Existe un excelente servicio de transporte público: sistema de transporte colectivo metro y rutas de camiones y microbuses.

Las estaciones de metro más cercanas son:

- Estación 18 de marzo (líneas 3 y 9)
- Estación Indios Verdes (línea 3), y
- Estación Lindavista (línea 9)

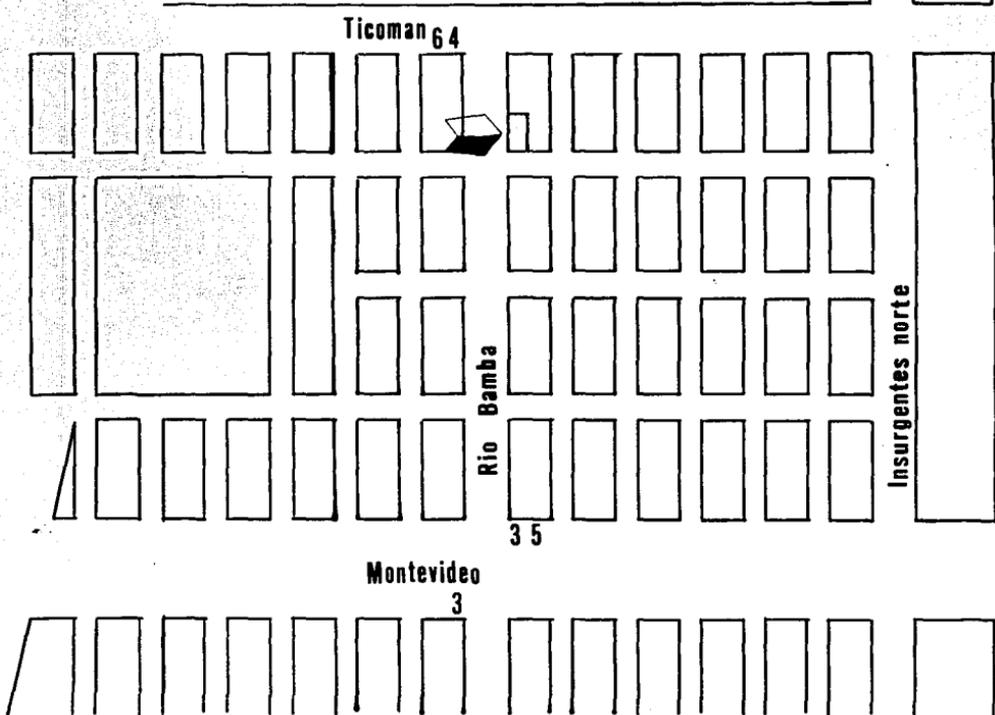
Las rutas de camiones y microbuses llegan por las avenidas Lindavista, Montevideo y Ticomán. ( Ver figura 2.2 -plano de rutas).

## **II.2.2 AMBIENTE POLITICO Y LEGAL:**

El ambiente político y legal es el grupo de leyes, regulaciones y agencias gubernamentales y sus acciones, las cuales afectan a toda clase de empresas en grados variables. En la comunidad elegida, para construir y empezar a operar se requiere de:

- Licencia de construcción
- Vo. Bo. de bomberos
- Vo. 80. de la Secretaria de salud
- Permiso de uso de suelo
- Vo. 80. de protección Civil
- Contrato de agua con la Tesorería del D.F.
- Alta en S.H.C.P.

El tipo de sociedad que se adoptará es el de Sociedad Anónima de Capital Variable, por ser la que más convenga a los intereses de "CAL".



**Rutas de acceso**

- 1 m Indios verdes L-3
- 2 m Deportivo 18 de marzo
- 3 Autobus el rosario- la villa
- 4 Autobus cuautepec-indios verdes
- 5 Microbus ruta 3
- 6 Microbus ruta 18

2  
m deportivo  
18 de marzo

17-A



## **INGENIERIA DEL PROYECTO.**

### **III.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO: PRESENTACIÓN.**

#### **III.3.1 NOMBRE Y LOGOTIPO.**

El nombre del proyecto es "Club Acuático Lindavista, S.A de C.V.". Este nombre fue escogido porque da la imagen de seriedad en la enseñanza, e inspira confianza y ambiente agradable.

El logotipo escogido para presentar al "Club Acuático Lindavista, S.A. de C.V." fue escogido por su atractivo diseño.

El logotipo es descrito a continuación: a la mitad atraviesan las olas, detrás se encuentra un sol al amanecer, y la leyenda de Club Acuático Lindavista; todo este paisaje se encuentra enmarcado en un trapecio. ( Ver figura 2.3- Logotipo).



13A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## **II.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO: INSTALACIONES FÍSICAS INTERNAS Y EXTERNAS DEL LOCAL.**

### **II.4.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES.**

El principal objetivo de la distribución de las instalaciones es optimizar el arreglo de maquinaria, albercas, y servicios auxiliares; Así como facilitar la evacuación en caso de emergencia, proporcionando seguridad a nuestros alumnos. Debe usarse en su totalidad el espacio disponible para elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión.

La distribución de las instalaciones se realiza sobre la base de las necesidades de cada área, Y a su óptima utilización y aprovechamiento:

- . Área de albercas. - es el área principal, razón de la inversión y al rededor de la cual funcionan los servicios auxiliares.
- . Área de calentamiento. - Debe ocupar un espacio suficiente para que los grupos realicen el calentamiento necesario antes de entrar en las albercas, por lo que debe ubicarse cerca de éstas.
- . Los Vestidores y regaderas deben tener entrada al área de albercas deben tener entrada al área de albercas.
- . Los sanitarios deben tener entrada al área de albercas y tener opción de que si alguna persona que no pasa a las albercas (por ejemplo una persona que deja a su hijo), desea pasar a los sanitarios pueda hacerlo fácil y sin tener que pasar por los Vestidores.
- . La enfermería debe tener entrada por el área de albercas para cualquier emergencia y debe contar también con puerta hacia la salida principal por cualquier desalojo de emergencia.
- . Las oficinas administrativas se deben encontrar cerca de la entrada principal, para dar fácilmente servicio de informes, inscripciones y pago de cuotas.



## **Facultad de Contaduría y Administración**



- . La caseta de vigilancia se ubicara en la entrada principal, para control de entrada y salida de toda persona, asegurando la integridad física de los alumnos.
- . La sala de juntas de instructores, que también es salón para la impartición de la teoría, cuando ésta sea necesaria. Se encuentra con entrada por el área de albercas.
- . El cuarto de máquinas debe ser un cuarto separado de las oficinas para evitar el ruido en ellas.
- . Se dispondrá de una bodega para guardar los químicos necesarios, y los materiales necesarios para mantenimiento y limpieza del local.
- . El cuarto de basura, que albergará la basura de todo el local, debe dar acceso fácil a la calle para desalojar la basura rápidamente.
- . La cafetería, al igual que la tienda de artículos deportivos debe tener puerta hacia la entrada principal y hacia el área de albercas, para que tengan acceso a ellas las personas que entran al área de albercas y las que no lo hacen.



7

## II.4.2 CALCULO DE LAS ÁREAS DEL LOCAL.

Ya que se ha logrado llegar a una propuesta de la distribución ideal de las instalaciones, ahora pasemos a calcular las áreas necesarias para llevar a cabo las actividades de cada sección, para así pasar a plasmar los resultados de ambos estudios en el plano arquitectónico del local.

- Área de albercas. - Esta sección necesita de un área grande, ya que es el principal sector de las instalaciones y donde se llevará a cabo el proceso de enseñanza de la natación. Debe tomarse en cuenta también el lugar de calentamiento antes de entrar a la alberca.
- Vestidores y regaderas.- Su área debe cubrir las necesidades propias de esta sección, para que sean suficientes para los grupos. Se debe separar mujeres y hombres.
- Sanitarios. - Deben cubrir las necesidades del local y separar mujeres y hombres.
- Enfermería.- Aquí se requiere el espacio necesario para atender accidentes dentro del local. Debe albergar una cama, un escritorio, y un botiquín de primeros auxilios.
- Oficinas Administrativas. - Se requiere espacio suficiente para atender cómodamente a las personas. Contará con un escritorio, un archivero y tres sillas
- Caseta de vigilancia. - Debe contar con el espacio necesario para que el vigilante cumpla cómodamente con sus labores.
- Salón o sala de juntas. - Debe contar con el espacio necesario para dar clase a 10 alumnos.
- Cuarto de máquinas.- El espacio necesario para esta sección se determina por el tamaño de las calderas y del espacio necesario para realizar maniobras de operación y mantenimiento de la misma.
- Bodega.- Aquí se necesita espacio suficiente para guardar los instrumentos de limpieza y mantenimiento de las instalaciones.



- Cuarto de basura.- El espacio necesario para tener la basura que se genere en todas las instalaciones.
- Cafetería.- Debe contar con un área necesaria para tener mesas y sillas, cocina y caja de cobro.
- Tienda de artículos deportivos.- Necesita de un área necesaria para contar con anaqueles donde tener mercancía y cajas de cobro.

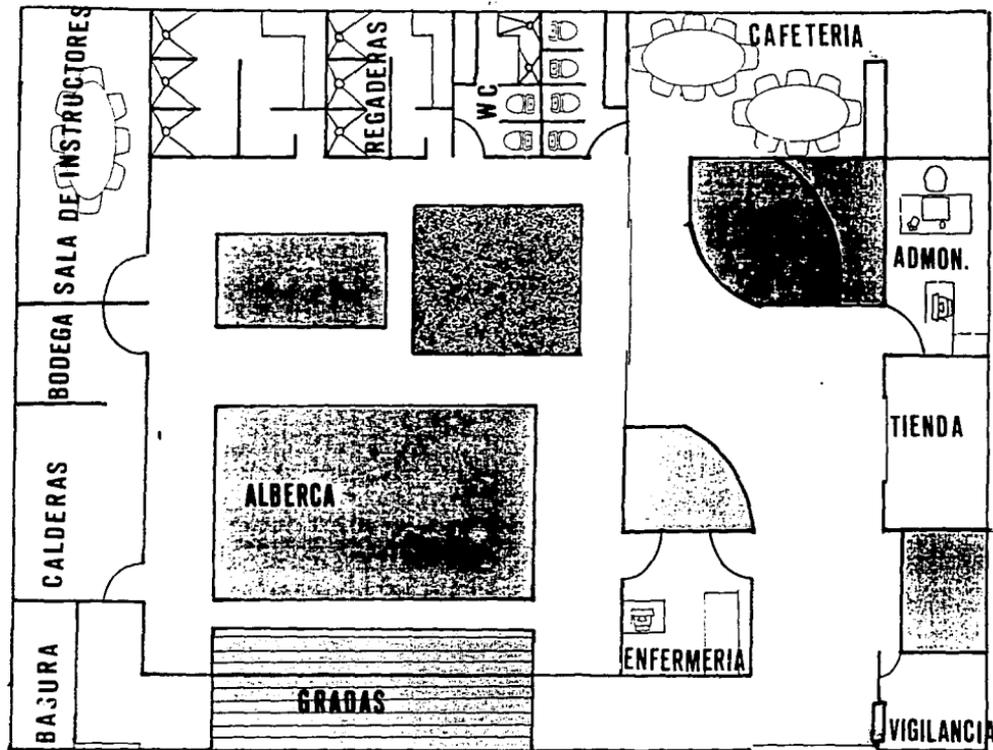
#### II.4.3. PLANO ARQUITECTONICO.

Resumiendo los elementos de secciones necesarias para el local, su óptima distribución y las áreas necesarias para la función de cada sección, tenemos el plano arquitectónico óptimo de "Club Acuático Lindavista, S.A. de C.V." (Ver figura II.4.3)

Las áreas óptimas para cada sección son:

1. Área de albercas	15 x 14 =	210	m2
2. Vestidor Regaderas (M)	4.5 x 4 =	18	m2
3. Vestidor Regaderas (H)	4.5 x 4 =	18	m2
4. Baño mujeres	4 x 3 =	12	m2
5. Baño hombres	4 x 3 =	12	m2
6. Enfermería	4 x 4 =	16	m2
7. Oficinas Administración	5 x 3 =	15	m2
8. Caseta vigilancia	3 x 3 =	9	m2
9. Salón	8 x 4 =	32	m2
10. Cto. Máquinas	5 x 4 =	20	m2
11. Bodega	4 x 3 =	12	m2
12. Cto. Basura	4 x 2 =	8	m2
13. Cafetería	9 x 4 =	36	m2
14. Tienda art. deportivos	5 x 3 =	15	m2
	total	433	m2
15. Áreas verdes		<u>37</u>	<u>m2</u>
		470	m2

CLUB ACUATICO LINDAVISTA S.A DE C.V.



ACCESO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

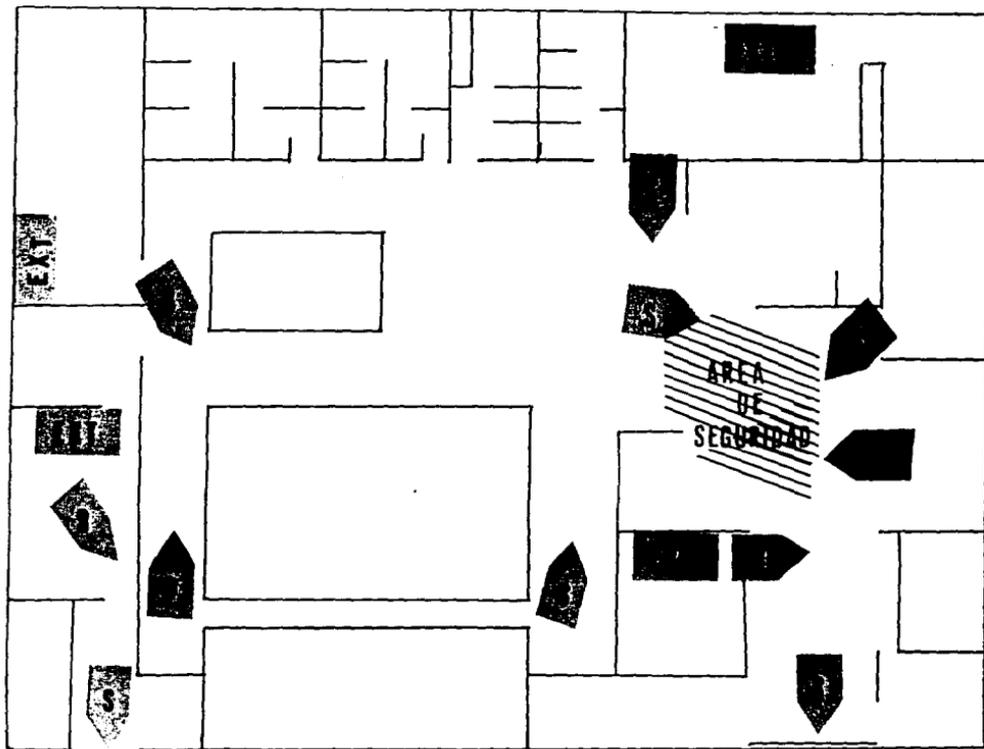
4-4



#### **II.4.4 MEMORIA DESCRIPTIVA.**

- El área de calentamiento será un hule antiderrapante, situado al lado de las albercas.
  - Los pasillos tendrán una mezcla antiderrapante.
  - Las gradas serán forjadas en concreto
  - El área de albercas será cubierta, con estructura metálica y policarbonato celular con tratamiento contra rayos ultra violeta.
  - El agua de las albercas será reutilizada, pues servirá como agua de riego de áreas verdes y para lavar las gradas Y piso.
  - Se contará con 4 extinguidores de incendios para prevenir algún siniestro, y con señalamientos de rotas de evacuación y área de seguridad en caso de desastre. (Ver figura II.4.4, rutas de evacuación).
  - El pasillo que corre desde la entrada principal hacia el cuarto de basura, sirve de acceso a área de servicios, para no pasar con la basura que genera la cafetería por el área de albercas, y para que se pase al de máquinas.
- Una reja separa el área de albercas de la cafetería, la tienda Y la oficina.
- La alberca tendrá diferentes medidas de profundidad, la parte menos profunda cuenta con 1.50 metros y la de mayor profundidad con 3.00 metros. (Ver figura II.4.6) corte longitudinal de la alberca.

# CLUB ACUATICO LINDAVISTA S.A. DE C.V.

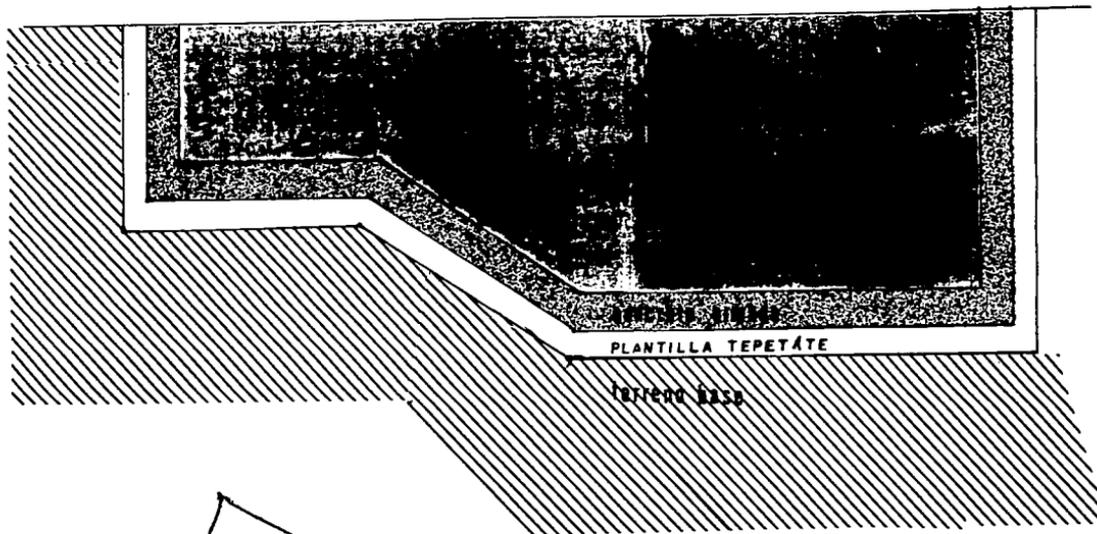


AREA DE SEGURIDAD Y UBICACION DE EXTINGIDORES  
RUTAS DE EVACUACION

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

18-1

CORTE LONGITUDINAL



TESIS CON  
FALSA DE ORIGEN

18-53



## **II.4.5 ADQUISICIÓN DE LA MAQUINARIA, EQUIPO Y ACTIVOS FIJOS.**

### **A) MAQUINARIA Y EQUIPO.**

a) Las Calderas para calentar el agua:

Serán de tipo industrial, con funcionamiento a base de gas L.P.

Marca: HESA

Modelo 7000

Capacidad: 2,500 Lts. c/u por hora, dotadas con termostato para mantener el agua en un rango de 20 a 25° C.

Cantidad necesaria: 2 calderas.

### **B) MOBILIARIO Y EQUIPO:**

a) Escritorios; (oficina y enfermería)

Cantidad: 2 unidades

Especificaciones: de madera con 4 cajones c/u

Medidas: 0.80 x 1.20 mts.

b) Archivero

Cantidad: Una pieza

Especificaciones: Con tres gavetas, metálico.

Medidas: 0.46 ancho x 0.92 de altura x 0.62 de profundidad

c) Sillas con paleta para escribir:

Cantidad: 12 piezas

Especificaciones: de madera y tubo

d) Sillas tipo oficina:

Cantidad: 4 piezas

Especificaciones: de tupo galvanizado, forradas con cojines.

e) Pizarrón:

Cantidad: 1 pieza

Especificaciones: de acetato,

Medidas: 1 x 2 metros.



#### **II.4.6 EXPANSION A FUTURO.**

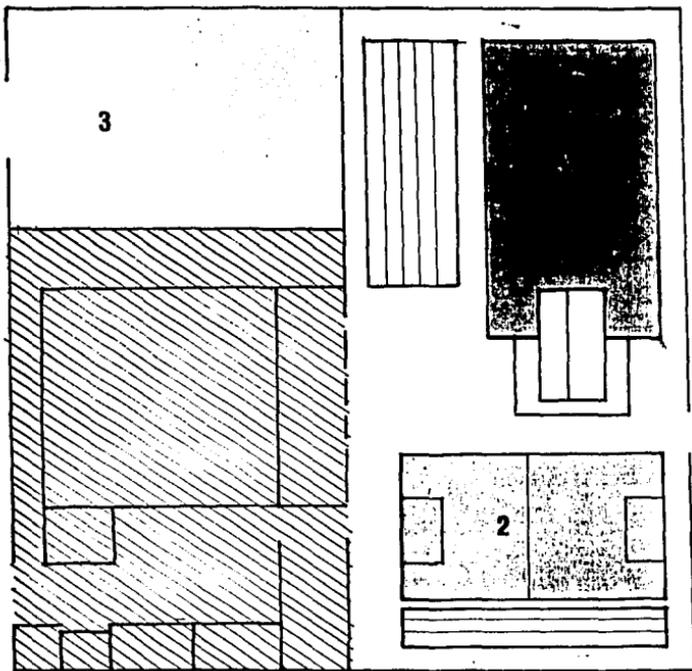
Se planea en el futuro ampliar las instalaciones como se muestra en la figura 4.6 referente a la expansión a futuro de las instalaciones.

Esta expansión se podrá llevar a cabo cuando el Club Acuático Lindavista tenga un reconocimiento en la comunidad y haya creado más demanda, llevando a cabo la construcción de: fosa de clavados y cancha de Fútbol.

#### **II.5 ANÁLISIS DE QUIMICOS NECESARIOS.**

Las sustancias químicas necesarias para mantener el agua de las albercas limpia e idónea para la impartición de las clases son:

- a) el cloro que se administra diariamente a razón de 5 gotas por litro.
- b) Sustancias especiales que se administran cada semana para mantener balanceado el PH del agua. - Estas sustancias son biodegradables y no provocan alergias o infecciones.



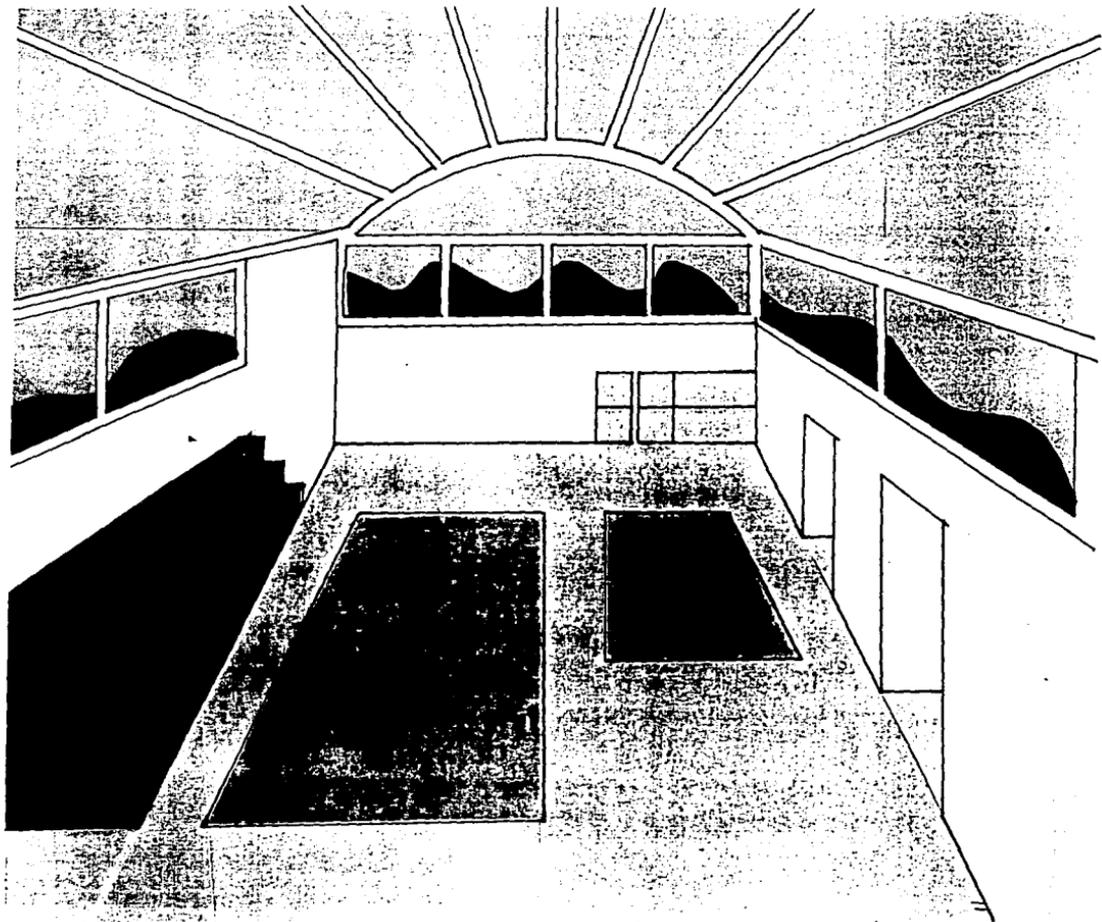
**PROYECCION A FUTURO**

- 1 Fosa de clavados**
- 2 Cancha de futbol rapido**
- 3 Estacionamiento**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

20-A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



205



## **II.6. FACTORES HUMANOS Y ADMINISTRATIVOS.**

### **II.6.1 ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

Las necesidades de recursos humanos en el "CAL" son:

- a) Gerente Administrativo.- que se encargará de la administración, contabilidad y aspectos legales del "CAL".
- b) Secretaria administrativa.- Encargada de los archivos, del control de inscripciones y pago de cuotas.
- c) Operador de maquinaria y personal de limpieza.
- d) Instructores.
- e) Vigilante.

Así, el organigrama de la empresa es:

Gerente Administrativo.

Secretaria administrativa

Instructores

Vigilante

Operador y personal de limpieza.

#### **\* CRITERIOS DE CONTRATACION DE PERSONAL:**

- Los instructores deben saber primeros auxilios, debiendo presentar el certificado de éstos al Gerente Administrativo.
- Se pedirá un mínimo de experiencia en impartir clases de natación de 2 años.



## **II.6.2 ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS.**

**A) PUBLICIDAD.-** La publicidad se realizara por:

a) Volantes.- Distribuidos en escuelas y centros comerciales. Estos volantes contendrán escrita la promoción de que no se cobrara inscripción a las personas que se registren durante el primer mes.

b) Sección amarilla.- Se contratara un anuncio en la sección amarilla de 1/3 de columna, en la sección de "Zona Lindavista - Aragón."

c) Manta. - Se colocaran mantas en los alrededores del local para su promoción.

**B) PROMOCIONES.-** Con el objeto de atraer clientes, se realizaran las siguientes promociones:

- Examen medico gratuito a las personas que se registren
- Por inauguración no se cobrará inscripción
- Se otorgaran descuentos especiales a las personas que lleguen en grupos.
- Se darán precios especiales a escuelas y kinders

Para retener clientes:

- Se otorgarán becas a los avanzados de los grupos que estén inscritos en el Club durante un año. - Se realizaran competencias a nivel regional
- Se otorgaran diplomas por niveles.

**C) RENTA DE LOCALES:** Los locales dispuestos para la cafetería y la tienda de artículos deportivos se rentarán.



## **II. 7 PROGRAMA Y REGLAMENTO**

### **II. 7.1 PROGRAMAS DE HORARIOS DE ENSEÑANZA:**

#### **A) BEBES:**

Instructor: Se contará con un instructor por bebé

Edad: desde 9 meses hasta 2 años.

Duración: Las clases serán de media hora y 2 veces por semana.

Horario: Lunes a Viernes de 10:00 a 14:00 Hrs.

#### **B) NIÑOS**

Instructor: Se contará con un instructor por cada grupo de 5 a 10 niños.

Edad: De 3 a 11 años.

Duración: Serán clases de una hora y tres días a la semana.

Horario: a escoger de 7:00 a 10:00 y 16:00 a 18:00 Hrs.

#### **C) ADOLESCENTES:**

Instructor: Se contará con un instructor por cada grupo de 5 a 10 personas.

Edad: de 12 a 17 años

Duración: Serán clases de una hora y tres días a la semana.

Horario: de 10:00 a 13:00 y de 18:00 a 20:00

#### **D) ADULTOS:**

Instructor: Se contará con un instructor por cada grupo de 5 a 10 personas.

Edad: Mayores de 18 años

Duración: Serán clases de una hora y tres días a la semana

Horario: de 13:00 a 16:00 y de 20:00 a 22:00 Hrs.



## **II. 7.2 REGLAMENTO DEL "CAL"**

- Se pagarán las mensualidades durante los primeros 15 días del mes.
- A la persona que no cumpla con este requisito se le negará el acceso al área de albercas.
- Se exige puntualidad para llegar a las clases
- Toda persona que se meta a las albercas debe primero tomar un baño
- Se debe usar traje de baño de una pieza y gorro en las albercas
- Se prohíbe todo desperdicio de agua
- Se prohíbe jugar en los alrededores de la alberca, así como introducir juguetes en la alberca
- Se prohíbe introducir bebidas alcohólicas en el local
- El uso de alhajas y relojes en el local queda bajo la responsabilidad de cada persona.



### III. ANÁLISIS ECONÓMICO.

#### III.1 DETERMINACIÓN DE INGRESOS.

##### III.1.1 DETERMINACIÓN DE INSCRIPCIONES Y CUOTAS.

Basándonos en el análisis de precios, hecho en el capítulo 1, punto 4, se han estructurado las cuotas óptimas de inscripción y mensualidades que se cobrarán por la impartición de nuestro servicio:

	Inscripción	Mensualidades
Bebés	350	530
Niños	300	440
Adolescentes	310	400
Adultos	310	400

##### III.1.2 RENTA DE CAFETERÍA Y TIENDA.

Los locales de la cafetería y la tienda de artículos deportivos se rentarán en las cantidades mensuales de:

Cafetería	\$ 2,500.00
Tienda de artículos deportivos	\$ 1,500.00



### III.2 DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS GENERALES.

Los gastos son egresos, salida de dinero, desprenderse de dinero con fines que no sean de inversión. La empresa tiene que realizar gastos para poder llevar a cabo sus actividades.

Los gastos generales del "CAL" son:

A) Gastos Financieros.- Egresos para cubrir el financiamiento como: pago de los créditos e intereses bancarios; pago de amortización y pasivos, etc.

- Se realizarán pagos de intereses al Banco por el préstamo hipotecario (Ver capítulo IV punto IV.1.1)

B) Gastos Administrativos. - Son aquellos que hacen posible el funcionamiento de la organización del proceso de impartir el servicio del "CAL". Algunos e estos gastos son: sueldos y salarios de administración, gastos de oficina, etc.

\* Sueldos y salarios mensuales:

a) Gerente administrativo.	3500
b) Secretaria administrativa.- (2) por \$ 1,200.	2400
c) Instructores.- \$35.00 por clase de niños, adolescentes y adultos \$23.00 por clase a bebé se tienen 4 instructores a razón aprox. de \$ 2,300.00	9100
c) Vigilante.	800
d) Operador.	500
e) Personal de limpieza. - 2 x \$400	800



C) Gastos de Promoción.- Son aquellos que se realizan para que sea conocido el "CAL" y atraer clientes. Estos gastos son: Publicidad, sueldos y salarios del personal de publicidad, porcentajes de descuento en inscripciones y cuotas, Y todos los gastos referentes a mercadotecnia:

\* Publicidad.

a) volantes.- \$ 500.00 por 2000. volantes

b) Sección amarilla.- \$ 2,620.00 por un anuncio de 1/3 de columna.

c) Carteles \$ 200 por 140 carteles.

### III. 3 DETERMINACION DE LOS COSTOS DEL SERVICIO.

Costo es el gasto que realiza la empresa para llevar a cabo sus actividades. Los costos que tendrá que cubrir el "CAL" mensualmente serán:

A) Materias Primas:

a) Agua potable.- Aproximadamente \$ 700.00

b) Químicos y cloro.- \$ 300.00

c) Gas L.P..- 700 litros al mes = \$ 1,895.00

B) DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.

a) Calderas 20% anual

b) Mobiliario y equipo de oficina al 10% anual.



### III. 4 DETERMINACION DE LA INVERSION INICIAL TOTAL FIJA Y DIFERIDA

#### III.4.1 CATALOGO DE CONCEPTOS EN INSTALACIONES:

Unidad	Cantidad	Precio unitario	Importe
<b>1. PRELIMINARES:</b>			
1.1 Limpieza del terreno	M2	600 1.00	\$ 600.00
1.2 Trazo	Lt	1 100.00	\$ 100.00
			<u>\$ 700.00</u>
<b>2. EXCAVACIONES y DESALOJOS</b>			
2.1 Excavación de cepas para cimientos material 1 a mano (251 metros lineales)	M3	50.2 25.00	1,255.00
2.2 Excavación de fosas para albercas material 1 con maquinaria	M3	145 15.00	2,175.00
2.3 Desalojo en camión de volteo de productos de excavación	M3	234.24 50.00	11,772.00
			<u>15,142.00</u>
<b>3. ALBAÑILERIA.</b>			
3.1 Planilla de concreto	M3	5.02 502.50	2,522.55
3.2 Zapata de concreto armado con Secciones 30 x 50 x 100	M.L.	251.00 73.50	18,448.50
3.3 Trabe de concreto armado con sección 20 x 30 cm	M.L.	251.00 46.13	11,578.63
3.4 Castillo de concreto armado sección 30 x 30 cm.	M.L.	120.00 69.20	8,304.00
3.5 Muro de tabique rojo recocido Colocado con mortero	M2	220.00 50.40	11,088.00
3.6 Firme de concreto	M2	498.00 40.00	19,920.00
3.7 Colado de lecho y muros de albercas, con armado	M3	39.12 740.00	28,948.80
3.8 Forjado de gradas de concreto armado	ML	10.00 342.00	3,420.00
3.9 Suministro y colocación de	M2	101.20 77.50	7,843.00



## Facultad de Contaduría y Administración



azulejo				
3.10 Suministro y colocación de azulejo antiderrapante gris (vestidores y regaderas)	M2	64.00	77.50	4,960.00
3.11 Suministro Y colocación de panel W en muros	M2	271.40	83.78	22,737.89
3.12 Suministro Y colocación de panel W en losa		163.00	96.00	15,648.00
3.13 Aplanado de muros a plano con mortero	M2	542.80	17.00	9,227.60
3.14 Colado de losa 5 cm de espesor	M2	163.00	73.00	11,899.00
				<hr/>
				\$59,512.49

#### 4. PINTURA- ACABADOS.

4.1 Suministro Y aplicación de impermeabilizante, base solvente en azoteas	M2	163.00	17	2,771.00
4.2 Suministro Y aplicación de primario y pintura clorada para alberca a 2 manos	M2	156.48	22	3,442.56
4.3 Suministro Y aplicación de pintura vinilica en muros	M2	271.40	13	3,528.20
4.4 Suministro y aplicación de pintura vinilica en plafón	M2	163.00	14	2,282.00
4.5 Suministro y aplicación de pintura esmalte alquidálica en barandajes	M2	145.00	47	6,815.00
4.5 Suministro Y aplicación de acabado de piso en área de albercas en base a arenas silicas y resinas epoxicas.	M2	18.00	14	252.00
				<hr/>
				19,090.76



**5. PLOMERIA**

5.1 Suministro e instalación de línea de agua a cisterna con tubo cobre tipo L	ML	28.00	
5.2 Suministro e instalación de calentadores industriales marca HESA, modelo 7000	Pza	2.00	
5.3 Suministro e instalación de equipo de bombeo Y filtros	Lote	1.00	
5.4 Suministro e instalación de tinaco 1100 Lts. incluye elevación	Pza.	1.00	
5.5 Suministro e instalación de regaderas	Pza	8.00	
5.6 Suministro Y tendido de tubería de fibrocemento separando aguas grises y negras.	ML	78.00	
5.7 Suministro e instalación de muebles de baño	Pza	12.00	
			\$40000

**6. INSTALACIÓN ELECTRICA**

6.1 Suministro e instalación de tablero QO12	Pza	1.00	
6.2 Suministro y colocación de poliducto de. Q incluye ranurado	ML	152.00	
6.3 Suministro e instalación de planta auxiliar de luz	Pza.	1.00	
6.4 Suministro Y tendido de cableado calibre 12	ML	456.00	
6.5 Suministro e instalación de lámparas	Pza.	75.00	
6.6 Suministro e instalación de arbotantes	Pza.	30.00	
			<u>12000.00</u>

**7. ESTRUCTURA DE TECHADO** 13650.00

**ALUMINIO Y CRISTAL** 53.20M2 x 470.00 25004.00



COSTO TOTAL APROXIMADO INSTALACIONES,	
INCLUYE CALDERAS:	\$ 303,332.00
TERRENO	240,000.00
Mobiliario Y EQUIPO	2,550.00

### III.5 CRONOGRAMA DE INVERSIONES

Calendario para la realización del proyecto.

Periodo mensual

Preoperatorio 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Planeación:

Desarrollo	X
Integración conceptual	X
Constitución de la empresa	X
Tramitación del financiamiento	X

Periodo mensual

Preoperatorio 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Implantación:

Adquisición y acondic. del terreno	1/2
Obra civil y cimentación	X X X X
Recepción e instalación del equipo	X
Recepción e <u>instalación</u> del mobiliario	X
Pruebas, puesta en marca y normalización	X X



### III. 6 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Egresos al mes:

Gastos                    \$24,000  
  
Costos                    2,900  
  
26,900 = 27,000.

Ingresos al mes:

Si contáramos con un lleno total:

Bebés = 8 bebés diarios (2 veces por semana) =  $3 \times 8 = 24$  bebés.

$24 \times \$ 530.00 = \$ 12,720.00$

Niños =  $50 \times 2$  veces por semana = 100 niños

$100 \times \$ 440.00 = \$ 44,000.00$

Adolescentes =  $50 \times 2$  veces por semana = 100

$100 \times \$ 400 = \$ 40,000.00$

Adultos =  $50 \times 2$  veces por semana = 100

$100 \times \$ 400 = \$ 40,000.00$

Punto de equilibrio:

Egresos = \$ 25,000.00

Ingresos = \$ 25,000.00 = 10 bebés \$ 5,000.00  
+ 50 niños 20,000.00  
25,000.00



**III. 7 PRESENTACION DEL BALANCE INICIAL.**

**BALANCE INICIAL**

**ACTIVO**

**CIRCULANTE:**

Caja y Bancos 38,518.00

**FIJO:**

Terreno 240,000.00

Edificio e instalaciones 263,000.00

Maquinaria y equipo 40,000.00

Mobiliario y equipo. 2,250.00

**DIFERIDO:**

Gastos de instalación. 3,600.00

**SUMA ACTIVO 588,000.00**

**PASIVO**

**FIJO:**

Acreeedor 168,000.00

**CAPITAL**

**CAPITAL CONTABLE:**

Capital Social 420,000.00

**SUMA DE PASIVO y CAPITAL 588,000.00**



#### **IV. ANALISIS FINANCIERO.**

##### **IV.I DETERMINACION DEL COSTO DEL CAPITAL, PROPIO Y MIXTO.**

###### **IV.I.1 PRESTAMO BANCARIO - HIPOTECARIO**

La Institución Bancaria otorga el préstamo hipotecario al 70% del valor del terreno; así tenemos:

Terreno =  $30 \times 20$  mts. = 600 mts

Valor = el valor en Lindavista del terreno está en \$400.00 el metro

$600\text{mts.} \times \$400.00 = \$ 240,000.00$

Préstamo =  $240,000.00 \times 70\% = \$ 168,000.00$

###### **IV.I.2 SOCIOS INVERSIONISTAS:**

Tienen que invertir para:

Construcción = \$ 95,332.00 (ya se restó 10 que se utiliza del préstamo)

Terreno = 240,000.00

Maquinaria = 40,000.00

Mobiliario y equipo = 2,550.00

Gastos. de instalación  
(impuestos) = 3,600.00

Caja Y Bancos = 38,518.00

\$ 420,000.00



**IV.2 FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:  
DETERMINACIÓN DE LA TABLA DE PAGO DE LA DEUDA.**

El préstamo hipotecario se pacta a 7 años con un interés anual del 30010 sobre saldos insolutos, y se empieza a pagar dentro de 6 meses.

SALDO	MENSUALIDAD	INTERESES	PAGO NETO
168,000	2,000.	4,200	6,200
166,000	2,000.	4,150	6,150
164,000	2,000.	4,100	6,100
162,000	2,000.	4,050	6,050
160,000	2,000.	4,000	6,000
158,000	2,000.	3,950	5,950
156,000	2,000.	3,900	5,900
154,000	2,000.	3,850	5,850
152,000	2,000.	3,800	5,800
150,000	2,000.	3,750	5,750
148,000	2,000.	3,700	5,700
146,000	2,000.	3,650	5,650
144,000	2,000.	3,600	5,600
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
2,000	2,000	50	2,050

**IV.3 DETERMINACIÓN PROYECTADA DEL ESTADO DE RESULTADOS.**

Inscripciones y cuotas	84,000
Gastos operativos:	
Gtos. de administración	15,500
Gtos. de promoción	500
= Utilidad de operación	68,000
Costos generales	2,000
= Utilidad b.	66,000
+ Productos financieros	4,000
- Gastos financieros	6,000
= Utilidad antes de P. T. U.	64,000



**Facultad de Contaduría y Administración**



**IV.4 ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS  
A CINCO AÑOS:**

**IV. 4.1 BALANCE:**

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>					
<b>CIRCULANTE:</b>					
Caja y Bancos	\$ 38,518.00	\$ 71,705	\$ 55,200	-\$ 39,000	\$33,200
<b>FIJO:</b>					
Terreno	240,000.00	240,000	242,000	242,000	242,000
Edificio e instalaciones	263,332.00	265,000	270,000	270,000	260,000
Maquinaria Y epo.	40,000.00	34,000	28,000	22,000	16,000
Mobiliario y epo.	2,550.00	2,295	3,000	3,300	3,100
<b>DIFERIDO:</b>					
Gastos de instalación.	3,600.00	3,000	3,800	3,700	3,700
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>\$ 588,000.00</b>	<b>616,000</b>	<b>602,000</b>	<b>580,000</b>	<b>558,000</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>FIJO:</b>					
Acreeedor	168,000.00	146,000	122,000	98,000	74,000
<b>CAPITAL</b>					
<b>CAPITAL CONTABLE:</b>					
Capital Social	420,000.00	420,000	420,000	420,000	420,000
Utilidad antes de ISR y PTU		50,000	60,000	62,000	64,000
<b>SUMA DE PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>588,000</b>	<b>616,000</b>	<b>602,000</b>	<b>580,000</b>	<b>558,000</b>



#### IV. 5 RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

En este punto evaluaremos la rentabilidad de la empresa con respecto a la inversión original a través del activo y capital. Esto se evaluará a través de las siguientes razones de rentabilidad.

$$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{VENTAS}} = \frac{64,000}{84,000} = 75\%$$

Con esta razón financiera determina el porcentaje de las ventas del servicio que logran convertirse en utilidades disponibles para los accionistas comunes; y en el Club Acuático Lindavista este margen es muy considerable

$$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{TOTAL DE LOS ACTIVOS}} = \frac{64,000}{558,000} = 11.4\%$$

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \frac{84,000}{558,000} = 15\%$$

Con estas razones vemos la efectividad de la administración y una forma de proyectar las utilidades. En la primera se determina la utilidad con respecto a los activos totales que es la forma más clara de mostrar a los inversionistas su rendimiento sobre lo que ellos han invertido, ya que en la segunda razón aunque el porcentaje de ventas con respecto a los activos totales es mayor puede confundir ya que son ventas brutas y no se toman en cuenta los gastos operativos y de administración que representarían un 4% de éste margen



$$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{64,000}{420,000} = 15\%$$

El rendimiento sobre el Capital Contable es la medida fundamental que determinar en que medida la administración de la compañía ha manejado los recursos para obtener rendimientos sobre los fondos de los accionistas invertidos en esta y mostrarles de una manera rápida y que están obteniendo un 15% de rendimiento de su capital invertido.



## CONCLUSIONES

Al realizar el presente Diseño de Proyecto de Inversión, tuve la oportunidad de corroborar la gran importancia que tiene la calidad de un servicio como lo son clases de natación, donde se ofrezca al cliente instalaciones adecuadas y de seguridad.

La demanda que existe con respecto al éste servicio es considerable de acuerdo a los factores económicos y culturales de la zona donde se pretende llevar a cabo esté proyecto lo cuál es un punto importante que se debe considerar.

De acuerdo a las características de nuestro mercado es de gran importancia ofrecer un servicio superior, al de los competidores, para que así prefieran el "Club Acuático Lindavista" a cualquier otro centro recreativo.

La inversión en esté proyecto, será rentable ya que se recuperará la inversión en corto tiempo y además de tendrá la facilidad de poder expandir el proyecto en el futuro ya que se pretende que a los clientes se queden satisfechos con el servicio y sean ellos mismos los que recomienden el Club y así además de nuestra publicidad, tener mayor reconocimiento en la comunidad en la cuál nos estableceremos.

El proyecto toma muy en cuenta el capital humano, ya que de la capacidad de nuestros instructores dependerá que los clientes se encuentren a gusto en nuestras instalaciones con la confianza de que ellos o sus hijos cuando este sea el caso estén adquiriendo una instrucción adecuada a edad, peso, características físicas y mentales de cada alumno. Las aptitudes de cada uno de nuestros instructores será indispensable y de gran importancia, su reclutamiento dentro del club se llevará a cabo con el mayor cuidado posible.

En resumen para llevar a cabo un proyecto como esté donde se tendrá la responsabilidad de vidas humanas, lo más importante es proporcionarles seguridad y calidad en nuestro servicio. Y para esto es indispensable una buena planeación y estudio de los diferentes factores que tendrán impacto en una organización.



## BIBLIOGRAFIA

Anzola, Administración de pequeñas empresas, McGraw Hill, México 1999

Zubizarreta Armando, La aventura del trabajo intelectual, como estudiar e investigar, 2ª. Ed. México, D.F.

Malhorta Narres K. Investigación de mercado un enfoque práctico. México 1997.

Bennett Pierre, La pequeña y mediana empresa frente al cambio, estrategias de innovación, Ed. Hispano Europea México 1999

Carvajal Manuel, Anne M. González, La microempresa en México: Problemas, necesidades y perspectivas, México 1990

Espinosa Villareal Oscar, El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa, México 1999.

Simón Domínguez, Diseño de muestreo, un enfoque administrativo. Fondo editorial FCA, México 1997.

Guajardo Gerardo, Contabilidad Financiera, Ed, McGraw Hill, México 1992.