

Scientific Journal of Applied Social and Clinical Science

Acceptance date: 20/01/2025

ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA LA CORRECTA COMPRENSIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA DE UN GIMNASIO

Steve Alí Monge Poltronieri

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0002-2206-2259>

Deiby Mariano Paniagua Arce

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0009-0004-3085-1874>

Luis Ricardo Alfaro Vega

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0009-0008-2786-0015>

Carolina Alemán Ramírez

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0001-9408-2366>

Nidra Rosabal Vitoria

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0002-1992-2529>

Immanuel Cruz Fuentes

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0003-3335-8079>

Grettel Villalobos Víquez

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0002-4196-0759>

Héctor Fonseca Schmidt

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0002-3371-5403>

All content in this magazine is licensed under a Creative Commons Attribution License. Attribution-Non-Commercial-Non-Derivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).



Laura Cartín Chaverri

Universidad Florencio del Castillo, Costa Rica

<https://orcid.org/0009-0009-6055-2636>

Karen Andrea Vásquez Esquivel

Universidad Nacional, Costa Rica

<https://orcid.org/0009-0001-5565-2335>

Karolina Campos Núñez

Ministerio de Educación Pública, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0001-7309-3621>

Adriana Zamora Vargas

Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica

<https://orcid.org/0000-0003-3569-6901>

Resumen: Este artículo cubre los fundamentos necesarios para comprender y gestionar adecuadamente las finanzas de su gimnasio, centrándose en áreas clave como la gestión financiera, la contabilidad, los estados financieros como el Balance General, el Estado de Resultados, el Flujo de Caja, la elaboración de presupuestos y el cálculo del punto de equilibrio. Una gestión financiera eficaz es esencial para que los propietarios de gimnasios tomen decisiones informadas, optimicen los recursos y garanticen la rentabilidad. Un Estado de Resultados revela la rentabilidad de un gimnasio a lo largo del tiempo, mientras que un Balance General proporciona una instantánea de su situación financiera, detallando activos, pasivos y patrimonio. La gestión del flujo de caja es esencial para mantener la liquidez y cumplir con las obligaciones financieras y los presupuestos permiten a los gimnasios planificar gastos, asignar recursos de manera eficiente y establecer objetivos financieros, por su parte conocer el punto de equilibrio ayuda al gimnasio a determinar las ventas mínimas necesarias para cubrir los costos, la estrategia de precios indicativa y la planificación financiera. En conjunto, estas herramientas y conceptos financieros brindan un marco integral para administrar la salud financiera de su gimnasio y garantizar el éxito a largo plazo.

Palabras-clave: balance, finanzas, ganancias, gestión, presupuesto.

GESTIÓN FINANCIERA

Las finanzas se refieren a la gestión del dinero y otros activos, incluidos los procesos de adquisición, inversión y gestión de recursos a lo largo del tiempo para lograr objetivos específicos, esto implica tanto el estudio como la aplicación de varios principios económicos para optimizar la toma de decisiones financieras. De esta forma la gestión financiera se refiere al proceso de planificación, organización, dirección y control de las actividades fi-

nancieras de una organización, incluida la adquisición y uso de fondos, para garantizar el funcionamiento eficiente y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa (Juárez et al, 2023).

Por otra parte, Vázquez (2023) define que implica la gestión estratégica de los recursos financieros, incluida la elaboración de presupuestos, la planificación financiera y las decisiones de inversión, para maximizar el valor organizacional y al mismo tiempo gestionar los riesgos. La gestión financiera, entonces, según Palacios et al. (2022) es la práctica de monitorear y regular los aspectos financieros de una empresa, asegurando que todas las transacciones financieras, inversiones y gastos cumplan con los objetivos organizacionales y los requisitos legales.

La gestión financiera es importante tanto a nivel personal como empresarial, ya que la gestión financiera eficaz brinda a las personas estabilidad, la capacidad de cumplir con sus obligaciones y la capacidad de lograr objetivos a largo plazo, como la jubilación o la propiedad de una vivienda. En el caso de las empresas, la gestión financiera es el núcleo del negocio y determina la capacidad de la empresa para invertir en crecimiento, gestionar riesgos y mantener ganancias.

No obstante, es importante que a nivel de pequeñas empresas y específicamente de gimnasios, los cuales son una excelente forma de emprendimiento para muchos profesionales en Educación Física y otros empresarios pequeños, que se haga una adecuada diferenciación entre lo que son las finanzas personales y las finanzas empresariales. Siendo que en este documento se abordarán algunos elementos financieros que son de interés para la administración de gimnasios, y que pretenden generar conciencia sobre la importancia del acercamiento, capacitación y formación de la persona que emprenda en la constitución de un gimnasio como actividad económica.

Mientras que las finanzas personales se centran en los objetivos personales y la tolerancia al riesgo, las finanzas corporativas se preocupan por optimizar los recursos para maximizar el valor para los accionistas y dueños, por lo que las finanzas corporativas suelen ser más complejas e implican decisiones estratégicas sobre inversiones, estructura de capital y planificación a largo plazo, mientras que las finanzas personales implican presupuestación, ahorro e inversiones personales.

Por lo tanto, al ser la administración financiera la administración del dinero, incluidos los procesos de recibir, gastar y ahorrar dinero, para un gimnasio, esto incluye administrar los ingresos de membresías, clases individuales y otros servicios, así como también administrar gastos como alquiler, equipos, salarios entre otros gastos relacionados. Entonces para los propietarios de un gimnasio, desde una perspectiva empresarial, la gestión financiera garantiza que el gimnasio funcione de manera rentable, pague sus deudas y tenga suficiente dinero para invertir en nuevos equipos o expansión. No obstante, es completamente necesario que separe las finanzas personales de las del negocio, ya que, esto le ayudará a realizar un seguimiento preciso de los resultados de su negocio y a tomar decisiones informadas.

CONTABILIDAD

Un segundo elemento importante en la gestión financiera del negocio es entender conceptos claves de la contabilidad. La contabilidad se rige por un conjunto de principios que garantizan la coherencia y precisión de los informes financieros, además se permea de los principios de devengo, coherencia, materialidad y prudencia, y al seguir estos principios permite a las empresas mantener la transparencia y la integridad de sus informes financieros.

La contabilidad es el proceso sistemático de registrar, clasificar y compilar transacciones financieras para proporcionar información útil para la toma de decisiones, la presentación de informes financieros y el cumplimiento tributario (Culcay y Veliz, 2022; Guerrero y Galindo, 2020). Además, involucra la preparación de estados financieros, como estados de resultados y balances, que reflejan el desempeño financiero y la posición de una organización durante un período de tiempo (Casanova et al., 2023). De esta forma, la contabilidad se convierte en la disciplina que involucra la medición, procesamiento y comunicación de información financiera de entidades económicas, permitiendo a las partes interesadas evaluar la situación financiera de la empresa.

BALANCE GENERAL

En la contabilidad, se van a encontrar otros conceptos como lo son los activos que se refieren a los recursos propiedad de la empresa que tienen valor económico, los pasivos son deudas u obligaciones que la empresa tiene con otros y el capital de la empresa que pertenece a los propietarios o accionistas, y se obtiene de la diferencia entre los activos y los pasivos totales. El capital puede incluir las inversiones iniciales de los propietarios, las ganancias retenidas y cualquier aporte adicional realizado a lo largo del tiempo. La unión de estos elementos constituye el Balance General de la empresa, uno de los informes financieros más importantes para la empresa, ya que proporciona una imagen instantánea de la situación financiera de una empresa en un momento determinado, detallando sus activos, pasivos y capital (Hernández y Guiza, 2023; Pariente, 2021). Otra forma de verlo es que, muestra la situación financiera de la empresa enumerando lo que la empresa posee (activos), lo que debe (pasivo) y lo que le queda al propietario (patrimonio), según la ecuación contable se visualiza de la siguiente manera: $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$.

Un Balance General en un gimnasio se podría visualizar de la siguiente manera:

Algunas definiciones importantes, que no se pueden dejar pasar de este Balance General son:

- **Activo Corriente:** Son los activos que el gimnasio puede convertir en efectivo dentro de un año. Agrupa el efectivo, las cuentas por cobrar (incluido el dinero que se espera recibir), inventarios (productos a la venta), y gastos pagados por anticipado (como seguros o alquileres).
- **Activo No Corriente:** Son los activos de largo plazo que el gimnasio utiliza para sus operaciones, como el equipo de gimnasio, propiedad, planta y equipo (PPE). La depreciación acumulada reduce el valor de estos activos a lo largo del tiempo.
- **Pasivo Corriente:** Son las obligaciones que el gimnasio debe pagar en el corto plazo, dentro de un año. Agrupa las cuentas que se deben pagar a proveedores, los salarios a empleados, impuestos que se deben pagar, y préstamos de corto plazo.
- **Pasivo No Corriente:** Son las deudas a largo plazo, como los préstamos que el gimnasio debe pagar en un periodo mayor a un año.
- **Patrimonio:** Refleja la inversión de los dueños del gimnasio en la empresa (capital contribuido) y las utilidades que han sido retenidas (ganancias acumuladas en el periodo).

Este Balance General muestra la situación financiera del gimnasio al 31 de diciembre de 2023. Mantiene el equilibrio fundamental en contabilidad: $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$. De esta forma, el balance general es un estado de situación financiera que refleja los recursos y las deudas de una organización, permitiendo a las partes interesadas evaluar su liquidez, solvencia y salud financiera general (Saavedra, 2023).

Balance General del Gimnasio			
Al 31 de diciembre de 2023			
Activo	Monto (\$)	Pasivo y Patrimonio	Monto (\$)
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Efectivo y Equivalentes	\$20,000	Cuentas por Pagar	\$5,000
Cuentas por Cobrar	\$3,000	Salarios por Pagar	\$2,000
Inventarios (suplementos, ropa, etc.)	\$2,500	Impuestos por Pagar	\$1,500
Gastos Pagados por Adelantado	\$1,000	Préstamos a Corto Plazo	\$4,000
	\$26,500		\$12,500
Activo No Corriente		Pasivo No Corriente	
Propiedad, Planta y Equipo (PPE)	\$60,000	Préstamos a Largo Plazo	\$20,000
Mobiliario y Equipo de Gimnasio	\$30,000		
Depreciación Acumulada	(\$5,000)	Total Pasivo	\$32,500
	\$85,000	Patrimonio	
		Capital	\$50,000
		Utilidades Retenidas	\$29,000
			\$79,000
Total Activo	\$111,500	Total Pasivo y Patrimonio	\$111,500

Tabla 1

Fuente: Elaboración propia.

El balance es un estado financiero importante para su gimnasio porque como se mencionó, le brinda una imagen completa de la situación financiera de su gimnasio en un momento determinado, a la vez que, describe los activos, pasivos y capital del gimnasio, lo que permite a los propietarios y gerentes de gimnasios evaluar la estabilidad financiera y la liquidez del negocio. Al analizar el balance, la administración del gimnasio puede determinar con qué eficiencia se están utilizando los recursos.

Además, comprender el equilibrio entre activos y pasivos le ayuda a tomar decisiones informadas sobre inversión, expansión y gestión de deuda, pero también, el balance es muy importante a la hora de buscar financiación externa, ya que muestra a los prestamistas o inversores la salud financiera de tu gimnasio. Por lo que mantener un balance general saludable garantiza que el gimnasio pueda cumplir con sus obligaciones, invertir en oportunidades de crecimiento y mantener una base financiera sólida para el éxito a largo plazo.

ESTADO DE RESULTADOS

Por otro lado, es importante reconocer los conceptos de ingresos son las entradas generadas en el curso normal de las operaciones comerciales, mientras que los costos y gastos se refieren a la cantidad de dinero gastada o erogaciones necesarias para generar esos ingresos. Los costos están directamente relacionados con la producción de bienes y servicios, mientras que los gastos son más amplios e incluyen todas las demás erogaciones necesarias para administrar un negocio.

De este proceso, se genera el estado financiero conocido como Estado de Resultados, el cual muestra el desempeño financiero de una empresa durante un período de tiempo determinado, detallando los ingresos y gastos para mostrar la ganancia o pérdida neta. Para Caballero (2022) un estado de resultados, también llamado estado de pérdidas y ganancias es un documento financiero que resume los ingresos, costos y gastos de una empresa durante un período específico, mostrando la ganancia

o pérdida neta de ese período. Además, este el Estado de Resultados proporciona de manera detallada del desempeño financiero de una empresa, ya que muestra cuántos ingresos se generaron y cuánto se gastó, lo que permite a las partes interesadas evaluar la rentabilidad de la empresa (Laman, 2023).

Un ejemplo de cómo se podría visualizar un Estado de Resultados para un gimnasio es el siguiente:

Estado de Resultados del Gimnasio	
Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2023	
Ingresos y Gastos	Monto (\$)
Ingresos Operativos	
- Ingresos por Membresías	\$100,000
- Ingresos por Entrenamientos Personales	\$30,000
- Ventas de Productos (suplementos, ropa, etc.)	\$20,000
Total de Ingresos	\$150,000
Costos de Ventas	
- Costo de los Productos Vendidos	\$10,000
Utilidad Bruta	\$140,000
Gastos Operativos	
- Sueldos y Salarios	\$50,000
- Alquiler y Servicios Públicos	\$20,000
- Marketing y Publicidad	\$10,000
- Mantenimiento y Reparaciones	\$5,000
- Gastos Administrativos	\$8,000
Total de Gastos Operativos	\$93,000
Utilidad Operativa	\$47,000
Otros Ingresos y Gastos	
- Intereses Ganados	\$500
- Intereses Pagados	(\$2,000)
- Otros Gastos	(\$500)
Total Otros Ingresos/Gastos	(\$2,000)
Utilidad Neta Antes de Impuestos	\$45,500
- Impuestos	(\$13,500)
Utilidad Neta	\$32,000

Tabla 2

Fuente: Elaboración propia.

De igual manera, es importante detallar algunos conceptos de este Estado de Resultados como lo son:

- **Ingresos Operativos:** Son los ingresos generados por las operaciones principales del gimnasio, como las membresías, los entrenamientos personales, y la venta de productos como suplementos y ropa.
- **Costos de Ventas:** Se refiere al costo directo asociado con la venta de productos, como el costo de adquisición de los suplementos y la ropa que vende el gimnasio.
- **Utilidad Bruta:** Muestra la diferencia entre los ingresos totales y los costos de ventas. Representa el margen bruto que el gimnasio tiene para cubrir sus gastos operativos.
- **Gastos Operativos:** Incluyen todos los costos necesarios para operar el gimnasio, como sueldos, alquiler, marketing, mantenimiento, y otros gastos administrativos.
- **Utilidad Operativa:** Es la ganancia generada después de cubrir los gastos operativos, pero antes de considerar otros ingresos y gastos como los intereses.
- **Otros Ingresos y Gastos:** Incluyen los ingresos que no están directamente relacionados con las operaciones principales del gimnasio, como los intereses ganados, así como los gastos por intereses pagados y otros costos no operativos.
- **Utilidad Neta Antes de Impuestos:** Es la utilidad del gimnasio antes de descontar los impuestos.
- **Impuestos:** Representa la cantidad pagada en impuestos sobre las ganancias, en este caso se consideró que fuera de un 30%.

- **Utilidad Neta:** Es la ganancia final del gimnasio después de deducir todos los costos, gastos e impuestos. Esta es la cantidad que queda para reinvertir en el negocio, distribuir entre los propietarios, o retener para futuras necesidades.

Este Estado de Resultados muestra cómo generó y manejó sus ingresos y gastos durante el año 2023, resultando en una utilidad neta de \$32,000.

El Estado de Resultados es muy importante para un gimnasio porque describe el desempeño financiero del gimnasio durante un período de tiempo, este informe refleja los ingresos, costos y gastos del gimnasio para determinar la ganancia o pérdida neta, y para los propietarios y gerentes de gimnasios, el Estado de Resultados es fundamental para evaluar la rentabilidad del negocio e identificar áreas donde se pueden implementar medidas de control de costos, ya que les ayuda a comprender las fuentes de ingresos más rentables, como membresías, entrenamiento personal o ventas de productos, y le permite ajustar estrategias para aumentar los ingresos.

El análisis periódico del Estado de Resultados garantiza que el gimnasio siga siendo financieramente viable, lo que permite a la dirección tomar decisiones informadas sobre precios, marketing y asignación de recursos, ya que, después de todo, el Estado de Resultados, revela las pérdidas y ganancias, o sea, es una herramienta esencial para el éxito financiero y la sostenibilidad del gimnasio.

FLUJO DE CAJA

No menos importante para un empresario que administre un gimnasio, será necesario conocer el flujo de caja, el cual corresponde al flujo de fondos en una empresa durante un período de tiempo, además, muestra la liquidez y la eficiencia operativa de la organización al mostrar la generación y utilización de efectivo de la organización. En otras palabras, el

Flujo de Caja es la cantidad neta de efectivo que entra y sale de una empresa.

A nivel conceptual el flujo de caja se refiere al flujo de fondos hacia y desde una empresa durante un período de tiempo que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos y cumplir con sus obligaciones financieras (Núñez y Rodríguez, 2022), o bien, se puede visualizar como el flujo de efectivo que entra y sale de una empresa, lo que indica la posición de liquidez y la capacidad de la organización para cubrir gastos e inversiones. Por otra parte, Restrepo (2024) definen que los flujos de efectivo se refieren al efectivo realmente generado o utilizado en las actividades operativas, de inversión y financieras de una empresa.

El flujo de caja es una medida financiera muy importante para evaluar la posición financiera a corto plazo de una empresa y su capacidad para financiar las operaciones diarias (Masache, 2020). Por lo tanto, el flujo de caja positivo ocurre cuando el capital de trabajo de una empresa aumenta, lo que le permite expandir su negocio, invertir en nuevas oportunidades y brindar protección contra futuros desafíos financieros (Campaña, 2023).

A modo de ejemplo, un Flujo de Caja en un gimnasio se podría visualizar de la siguiente manera:

Algunos aspectos para detallar sobre este flujo de caja son:

- **Flujo de Caja Operativo:**

Ingresos Operativos: Incluye ingresos generados por el gimnasio a través de membresías, entrenamientos personales y ventas de productos.

Gastos Operativos: Incluye sueldos, alquiler, marketing, mantenimiento, y otros gastos asociados con las operaciones diarias del gimnasio.

- **Flujo de Caja por Actividades de Inversión:**

Refleja las inversiones realizadas en activos fijos, como la compra de nuevos equipos de gimnasio.

Estado de Flujo de Caja del Gimnasio

Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2023

Flujo de Caja	1er Cuatrim (\$)	2do Cuatrim (\$)	3er Cuatrim (\$)	Total, Anual (\$)
Flujo de Caja Operativo				
- Ingresos por Membresías	25 000,00	35 000,00	40 000,00	100 000,00
- Ingresos por Entrenamientos Personales	7 000,00	10 000,00	13 000,00	30 000,00
- Ventas de Productos	5 000,00	7 000,00	8 000,00	20 000,00
Total de Ingresos Operativos	37 000,00	52 000,00	61 000,00	150 000,00
- Sueldos y Salarios	-15 000,00	-17 000,00	-18 000,00	-50 000,00
- Alquiler y Servicios Públicos	-5 000,00	-7 000,00	-8 000,00	-20 000,00
- Marketing y Publicidad	-2 000,00	-3 000,00	-5 000,00	-10 000,00
- Mantenimiento y Reparaciones	-1 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-5 000,00
- Otros Gastos Operativos	-2 500,00	-3 000,00	-2 500,00	-8 000,00
Total de Gastos Operativos	-25 500,00	-32 000,00	-35 500,00	-93 000,00
Flujo de Caja Operativo Neto	11 500,00	20 000,00	25 500,00	57 000,00
Flujo de Caja por Actividades de Inversión				
- Compra de Equipos Nuevos	-5 000,00	-10 000,00	-10 000,00	-25 000,00
Flujo de Caja por Actividades de Inversión Neto	-5 000,00	-10 000,00	-10 000,00	-25 000,00
Flujo de Caja por Actividades de Financiamiento				
- Préstamos Recibidos	10 000,00	-	-	10 000,00
- Pago de Préstamos	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-6 000,00
- Intereses Pagados	-500,00	-1 000,00	-500,00	-2 000,00
Flujo de Caja por Actividades de Financiamiento Neto	7 500,00	-3 000,00	-2 500,00	2 000,00
Flujo de Caja Neto del Período	14 000,00	7 000,00	13 000,00	34 000,00
Saldo Inicial de Efectivo	6 000,00	20 000,00	27 000,00	40 000,00
Saldo Final de Efectivo	20 000,00	27 000,00	40 000,00	74 000,00

Tabla 3

Fuente: Elaboración propia.

- Flujo de Caja por Actividades de Financiamiento:

Incluye la obtención de financiamiento, como préstamos, y el pago de deudas, incluyendo intereses.

- Flujo de Caja Neto del Período:

Este es el cambio neto en efectivo después de sumar o restar los flujos de efectivo operativos, de inversión, y de financiamiento.

- Saldo Inicial y Final de Efectivo:

El saldo inicial de efectivo es el efectivo disponible al comienzo del período, y el saldo final de efectivo es lo que queda después de todas las actividades del período.

Este Estado de Flujo de Caja muestra cómo el gimnasio manejó su efectivo durante el año 2023, incluyendo operaciones, inversiones, y actividades de financiamiento. Como resultado, el gimnasio termina el año con un saldo positivo de \$40,000 en efectivo.

Para los gimnasios, mantener un flujo de caja saludable es fundamental para lograr las operaciones diarias, respaldar el crecimiento y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo, ya que la gestión del flujo de caja asegura que el gimnasio tenga suficiente efectivo para cubrir gastos básicos como alquiler, servicios públicos, salarios del personal y mantenimiento del equipo. Además, el flujo de caja positivo permite a los gimnasios invertir en nuevos equipos, mejorar las instalaciones e introducir nuevas clases o servicios que ayudan a aumentar la satisfacción y retención de los miembros.

De esta forma, el seguimiento regular del flujo de caja puede ayudar a los propietarios de gimnasios a anticipar posibles déficits, permitiéndoles tomar medidas correctivas como ajustar precios, recortar gastos innecesarios o recaudar financiación adicional. Sin suficiente flujo de caja, incluso los gimnasios rentables pueden tener dificultades para cumplir con sus obligaciones, lo que provoca interrupciones del servicio o incluso cierres. Por lo tanto, una gestión eficaz del flujo de caja es un componente clave de una gestión exitosa del gimnasio, que garantiza la viabilidad empresarial y la competitividad en un mercado desafiante.

LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

La planificación financiera es el proceso de establecer, planificar, lograr y analizar metas y objetivos organizacionales, lo que requiere de una adecuada evaluación de la situación financiera actual de la empresa, pronosticar necesidades futuras y desarrollar estrategias para satisfacerlas. La planificación financiera, de acuerdo con Vázquez (2023) ayuda a las empresas a anticipar problemas, asignar recursos de manera eficaz y garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

De esta forma la planificación financiera eficaz requiere el uso de una variedad de herramientas y técnicas, como la previsión financiera, la planificación de escenarios, los cuales pueden hacerse en hojas de cálculo, o bien, mediante el uso de herramientas de planificación más complejas o softwares especializados, que ayuden a los gimnasios a analizar datos, modelar escenarios financieros y tomar decisiones informadas (Culcay y Veliz, 2022).

Sin embargo, no se puede dejar de lado la elaboración de presupuestos, la cual es de gran importancia porque permite traducir de forma numérica los planes establecidos por la empresa, esto conlleva a que los gimnasios deban planificar actividades financieras futuras mediante la estimación de ingresos y gastos. Es decir, un presupuesto bien preparado sirve como hoja de ruta y guía a la empresa para gestionar eficazmente los recursos y garantizar que se alcancen los objetivos financieros.

Un presupuesto es un plan financiero que describe los ingresos y gastos esperados de una organización durante un período de tiempo específico, y que a menudo se utiliza para asignar recursos y guiar las decisiones financieras, además, un presupuesto es una expresión cuantitativa de un plan financiero para un período específico, que a menudo se utiliza para comparar los resultados financieros reales con los objetivos planificados (Pariente, 2021).

Por su parte Mercado y Paz (2023) definen que el presupuesto es un instrumento financiero utilizado por las organizaciones para pronosticar ingresos y gastos, monitorear la situación financiera y garantizar que los gastos estén alineados con los objetivos estratégicos, convirtiéndose en un plan sistemático para gestionar los ingresos, los gastos y los ahorros durante un período específico que ayuda a garantizar la estabilidad y el control financieros.

En la siguiente tabla se muestra un ejemplo de presupuesto para un gimnasio:

Presupuesto Anual del Gimnasio
Para el año que termina el 31 de diciembre de 2024

Categoría	Monto Anual (\$)
Ingresos	
- Ingresos por Membresías	\$120,000
- Ingresos por Entrenamientos Personales	\$40,000
- Ingresos por Ventas de Productos	\$25,000
Total de Ingresos	\$185,000
Costos de Ventas	
- Costo de los Productos Vendidos	\$12,500
Total de Costos de Ventas	\$12,500
Gastos Operativos	
- Sueldos y Salarios	\$55,000
- Alquiler y Servicios Públicos	\$24,000
- Marketing y Publicidad	\$12,000
- Mantenimiento y Reparaciones	\$6,000
- Gastos Administrativos (oficina, suministros)	\$9,000
- Seguros	\$3,000
- Gastos Varios	\$4,000
Total de Gastos Operativos	\$113,000
Gastos de Inversión	
- Compra de Nuevos Equipos	\$20,000
- Renovaciones y Mejoras	\$5,000
Total de Gastos de Inversión	\$25,000
Gastos Financieros	
- Pago de Préstamos	\$8,000
- Intereses Pagados	\$2,500
Total de Gastos Financieros	\$10,500
Total de Gastos (Operativos + Inversión + Financieros)	\$161,000
Utilidad Neta Antes de Impuestos	\$24,000
- Impuestos	(\$7,200)
Utilidad Neta	\$16,800

Tabla 4
Fuente: Elaboración propia.

Cálculo del Punto de Equilibrio para un Gimnasio

Descripción	Monto (\$)	Explicación
Costos Fijos Anuales (CF)	\$120,000	Incluye alquiler, sueldos, servicios públicos, marketing, etc.
Costo Variable por Miembro (CV)	\$200	Costos variables como suministros, mantenimiento, etc., por miembro al año
Precio de Membresía (P)	\$600	Precio proyectado por miembro al año
Margen de Contribución por Miembro (MC = P - CV)	\$400	Diferencia entre el precio de la membresía y el costo variable por miembro
Punto de Equilibrio (Q = CF / MC)	300 miembros	Número de miembros necesarios para cubrir los costos fijos

Tabla 5
Fuente: Elaboración propia.

Hacer un presupuesto es esencial para un gimnasio, ya que proporciona un plan financiero estructurado que guía la toma de decisiones y la asignación de recursos, también puede ayudar a los propietarios y gerentes de gimnasios a pronosticar los ingresos y gastos para que puedan planificar los costos anticipados y los posibles desafíos financieros. Al crear un presupuesto, los gimnasios pueden asignar fondos de manera efectiva a diversas áreas, como mantenimiento de equipos, salarios del personal, marketing y mejoras de las instalaciones, para garantizar el uso eficiente de los recursos.

Los presupuestos permiten a los gimnasios establecer objetivos financieros, controlar el flujo de caja y evitar gastos excesivos, lo cual es fundamental para mantener la rentabilidad, y estos, proporcionan una base de referencia para medir el desempeño financiero real, lo que permite realizar ajustes oportunos en las estrategias de gasto o fijación de precios. Después de todo, elaborar un presupuesto es una herramienta esencial para lograr la estabilidad financiera, sostener el crecimiento y garantizar el éxito a largo plazo de su gimnasio en un mercado competitivo.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el que los ingresos totales son iguales al costo total, sin ganancias ni pérdidas (Hernández y Guiza, 2023). Además, se le conoce como el ingreso mínimo que una empresa debe obtener para cubrir todos los costos fijos y variables, ya que refleja el momento en el que los gastos totales de una empresa se compensan totalmente con sus ingresos totales, lo que indica que la empresa ha cubierto sus costos, pero aún no ha comenzado a obtener ganancias.

Por otra parte, Juárez et al. (2023) señalan que el punto de equilibrio es un índice financiero que se utiliza para determinar la canti-

dad de ventas que una empresa necesita para alcanzar el punto de equilibrio y comenzar a obtener ganancias, y es un índice clave que muestra la relación entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos, lo que ayuda a una empresa a comprender el volumen de ventas necesario para mantenerse a flote. De esta forma, el punto de equilibrio proporciona información sobre el volumen de ventas necesario para cubrir los costos operativos de la empresa y sirve como base para las decisiones de planificación financiera y de precios (Saaavedra, 2023).

En la siguiente tabla, se detalla la una posible manera en la que se debe calcular el punto de equilibrio en un gimnasio.

Calcular el punto de equilibrio es trascendental para un gimnasio porque determina la cantidad mínima de suscripciones o servicios necesarios para cubrir todos los costos operativos, este cálculo puede ayudar a los propietarios y administradores de gimnasios a comprender la relación entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos para que puedan establecer objetivos financieros realistas. Además, que, comprender el punto de equilibrio permite a los gimnasios fijar el precio adecuado de sus membresías y servicios para garantizar la rentabilidad y seguir siendo competitivos en el mercado.

También proporciona una base clara para la medición del desempeño financiero, la gestión de costos, los esfuerzos de marketing y las decisiones de utilización de la capacidad, por otra parte, el análisis del punto de equilibrio ayuda a evaluar la viabilidad de nuevas inversiones o expansión al estimar el crecimiento de la membresía o las ventas necesarias para justificar los costos adicionales, y al calcular periódicamente el punto de equilibrio, los gimnasios pueden mantener la estabilidad financiera, reducir el riesgo y planificar un crecimiento sostenible.

CONCLUSIONES

La gestión financiera de un gimnasio es un trabajo multifacético que requiere un conocimiento profundo de diversos conceptos y herramientas financieras, ya que cada uno de los subtemas tratados en este trabajo son fundamentales para que los gimnasios sigan funcionando de manera eficiente y financieramente viables en un mercado competitivo. En primer lugar, la gestión financiera es la base de cualquier gimnasio exitoso, ya que permite la planificación estratégica, organización, dirección y control de las actividades financieras. Al tomar el control de la gestión financiera, los propietarios de gimnasios pueden tomar decisiones informadas que se alineen con sus objetivos comerciales a largo plazo, optimizar la asignación de recursos y garantizar que se cumplan todas las obligaciones financieras.

Este enfoque estratégico es fundamental para mantener la rentabilidad y respaldar el crecimiento, particularmente en industrias donde la retención de clientes y los costos ope-

rativos pueden fluctuar, y al utilizar prácticas contables precisas, los propietarios de gimnasios pueden mantener la transparencia, garantizar el cumplimiento de las obligaciones legales y fiscales y preparar estados financieros confiables. Por otra parte, el uso de los estados financieros, como el Balance General, el Estado de Resultados, el Flujo de Caja, así como herramientas de presupuestación y cálculo del punto de equilibrio le permite a los propietarios realizar un seguimiento de la rentabilidad durante un período de tiempo, destacando áreas donde es necesario controlar los costos o aumentar los ingresos.

De esta forma, los aspectos abordados le brindan a los propietarios de gimnasios la información que necesitan para tomar decisiones informadas, administrar recursos de manera efectiva y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo, y al aprender estos principios básicos de gestión financiera, los propietarios de gimnasios no sólo pueden sostener su negocio, sino también permitirle crecer y tener éxito en un mercado competitivo.

REFERENCIAS

- Caballero, M. (2022). Creación de un gimnasio para la tercera edad-Seniorsgym SL. Administración de empresas y gestión de la innovación. Universitat Pompeu de Fabra. <https://repositori.tecnocampus.cat/bitstream/handle/20.500.12367/1880/TFG%20MARC%20CABALLERO%20CANDELERIA%2020-06-2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Campaña, J. (2023). Plan de negocios de un gimnasio para el adulto mayor en el Sector Norte de Quito. Trabajo Final de Graduación para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas. Universidad Tecnológica Indoamérica. <https://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/6182/1/CAMPA%c3%91A%20ANDRADE%20JESSICA%20DANIELA.pdf>
- Casanova, C., Proaño, E., Macias, J., y Ruiz, S. (2023). La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(1), 17-30. <https://economicsocialresearch.com/index.php/home/article/view/59/223>
- Culcay, M., y Veliz, M. (2022). Contabilidad de costos: conceptos elementales. Editorial Grupo Compás. <https://repositorio.uteq.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a23590dd-d4b2-46f3-86eb-51f533562c7c/content>
- Guerrero, C., y Galindo, F. (2020). Contabilidad 1. Grupo Editorial Patria.
- Hernández, A. y Guiza, A. (2023). Aplicación de aspectos de la gestión de proyectos para mejorar procesos en un gimnasio. Universidad Cooperativa de Colombia. <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/b4b99331-92c7-458b-817a-18d22658745c/content>

- Juárez, F., Useche, A., Díaz, J., Cárdenas, Y., Martín, A., Malagón, C., Bello, L., Pérez, C., Paredes, M., Alayón, J., Cifuentes, W., y Mariño, A. (2023). *Administración financiera: Modelos, enfoques, tendencias*. Editorial Universidad del Rosario.
- Laman, M. (2023). Control de ingresos y gastos del Gimnasio “Dorian” ubicado en el sector parque industrial de Cuenca. Trabajo Final de Graduación para obtener el grado de Licenciada en Contabilidad y Auditoría. Universidad Técnica de Babahoyo. <http://190.15.129.146/bitstream/handle/49000/14881/E-UTB-FAFI-ICA-000817.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Masache, R. (2020). Plan de negocios para la creación de un gimnasio de artes marciales mixtas en Quito. Trabajo Final de Graduación para obtener el grado de Ingeniero de Negocios y Marketing Deportivo. Universidad de las Américas. <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/13158/1/UDLA-EC-TINMD-2020-19.pdf>
- Mercado, B. y Paz, M. (2023). Elaboración del presupuesto con su programación de obras de un Gimnasio Multiuso ubicado en Nueva Guinea, desarrollado en el segundo semestre del 2023. Trabajo Final de Graduación para obtener el grado de Ingeniero Civil. Universidad de Ciencias Comerciales. http://repositorio.ucc.edu.ni/1280/1/MONOGRAFIA%20TOMO%201_Paz%2BBayardo%2007_11_2023.pdf
- Núñez, L. y Rodríguez, H. (2022). Determinar la factibilidad para la creación de un gimnasio para niños en el municipio de Bucaramanga. Universidad de Manizales. https://ridum.umanizales.edu.co/bitstream/handle/20.500.12746/6745/Nunez_Socha_Luis_Alfonso_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Palacios, A., Tavares, A., y Alay, D. (2022). Incidencia de la Administración Financiera en el Desarrollo de las Mipymes del Cantón Jipijapa. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 346-360. <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2575/5792>
- Pariente, A. (2021). Plan de viabilidad de un gimnasio. Trabajo Final de Graduación para obtener el grado de Administración y Dirección de Empresas. Universitat d les Illes Balears. <https://dspace.uib.es/xmlui/bitstream/handle/11201/162981/Alejandro%20Pariente%20Jurado.pdf?sequence=1>
- Restrepo, A. (2024). Estudio de factibilidad para un gimnasio sostenible en Colombia. Trabajo Final de Graduación para obtener el grado de Maestría en Administración. UNIVERSIDAD EAFIT. <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/c7d86747-eb44-4474-ae5d-2e6e3ad63b62/content>
- Saavedra, A. (2023). Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio, en el barrio los Alpes municipio de corozal-Departamento de Sucre. Universidad Antonio Nariño. <https://repositorio.uan.edu.co/server/api/core/bitstreams/8d6cb798-e84e-4f20-a2f4-8020e19d94d3/content>
- Vázquez, V. (2023). Implicaciones teóricas de la administración financiera. *Revista de Investigaciones Universidad del Quindío*, 35(1), 6-12. <https://ojs.uniquindio.edu.co/ojs/index.php/riuq/article/view/1037>