



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTON CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”.

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS.**

AUTORA:

GLORIA PATRICIA GAONA SÁNCHEZ

DIRECTOR DE TESIS:

ING. MANUEL ENRIQUE PASACA MORA

LOJA – ECUADOR

2015



CERTIFICACIÓN

Ingeniero Comercial

Manuel Enrique Pasaca Mora Mg. Sc.

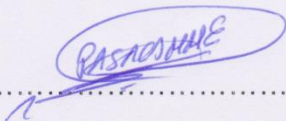
**DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**

CERTIFICA:

Que, el presente trabajo de investigación, titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADA EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, previo a la obtención del grado de INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, de la aspirante Gloria Patricia Gaona Sánchez, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución, por lo cual autorizo su reproducción y presentación al tribunal calificador.

Loja, Julio 2015

Atentamente



Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS


AUTORÍA

Yo, Gloria Patricia Gaona Sánchez, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido del mismo.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

AUTOR: Gloria Patricia Gaona Sánchez.

FIRMA:



CÉDULA: 1105159691

FECHA: Loja, Julio del 2015

DATOS COMPLEMENTARIOS

PROFESOR DE TESIS: Ing. Com. Manuel Enrique Pasaca Mora Mg. Sc

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

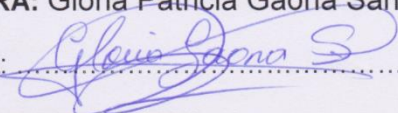
Yo, **Gloria Patricia Gaona Sánchez**. Declaro ser autora de la Tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, como requisito para optar al grado de: **INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo con el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 18 días del mes de Julio del dos mil quince firma la autora:

AUTORA: Gloria Patricia Gaona Sánchez.

FIRMA: 

CÉDULA: 1105159691

CORREO ELECTRÓNICO: serena1583@yahoo.es

CELULAR: 0981904569

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Com. Manuel Enrique Pasaca Mora Mg. Sc.

TRIBUNAL DE GRADO

Ing.Com. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva (Presidente)

Ing.Com. Raúl Ernesto Chávez Guamán (Vocal)

Ing.Com. Juan Carlos Pérez Briceño (Vocal)

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis quiero agradecer primeramente a Dios por todas sus bendiciones y por cuidar mis sueños anhelados.

Quiero dejar constancia del más profundo agradecimiento sincero al Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora quien con su experiencia y vastos conocimientos, supo orientarme correctamente como Director, para que esta tesis sea realizada de conformidad con la reglamentación interna pertinente y de esta manera lograr el objetivo académico.

A la Universidad Nacional de Loja, a la Carrera de Administración de Empresas a los Señores Profesores, quienes con sus ilustrados conocimientos y ética profesional supieron guiarme por el camino del trabajo, la verdad y la justicia y de esta manera poder demostrar todos los conocimientos adquiridos en el momento idóneo y oportuno.

La Autora

DEDICATORIA

Al culminar una etapa más de mi vida quiero dedicarle el presente proyecto de tesis a mi Dios quien supo guiarme en cada momento, y por siempre darme fuerza, valor y confianza.

A mis amados padres Roció y Polivio que con su amor, consejos y apoyo incondicional me han ayudado en los momentos más difíciles gracias por siempre motivarme para seguir adelante y no desfallecer en el intento.

A mis queridos hermanos Enith y Cristian que son mi inspiración y mi motivo de seguir adelante cada día, así mismo por su comprensión, confianza y por compartir mis sueños de superación.

Gracias a todos he podido llegar a una feliz culminación de mi carrera profesional.

Gloria Patricia Gaona Sánchez

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”

b. RESUMEN:

El trabajo de tesis titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, cuyo fin es la presentación de una propuesta para determinar la factibilidad del proyecto a crearse . El mismo que estará orientado al desarrollo tanto económico y social del cantón, provincia y el país.

El objetivo general de este estudio es determinar la factibilidad del proyecto, y en base a este se desarrollaron los objetivos específicos para establecer los estudios de mercado, técnico, administrativo y legal, el estudio económico y Financiero y finalmente la evaluación del proyecto.

La metodología utilizada para el logro de los objetivos se refiere al método deductivo que parte de lo general a lo particular y el inductivo que parte de lo particular a lo general.

En el estudio de mercado se analizó la demanda y la oferta, para esto se realizó encuestas a los posibles demandantes para el uso de este servicio.

Estos permitieron obtener una mayor cantidad de datos cuantitativos de los fenómenos existentes para su posterior sistematización y análisis.

Debido a lo extenso de la población, se elaboró una muestra, se utilizó la técnica del muestreo cuya base será la población que vive, (Catamayo) (13.120 mujeres) y un margen de error del 5%.

Se aplicó de acuerdo a la muestra 388 encuestas en la ciudad de Catamayo sector Urbano, la que permitirá la elaboración del Estudio de mercado. Por ello determinar nuestros potenciales clientes.

Los resultados determinados en el presente estudio son:

El estudio de mercado determina que la demanda potencial en el 2014 del proyecto es de 26.240 mujeres, no existe una demanda real por lo que no existe demanda del servicio por lo que pasa a ser la misma de la potencial y la demanda efectiva es de 24.666, al igual que la demanda insatisfecha.

Estudio Técnico el cual se basa en la capacidad instalada que es de 21.900 la cual representa el 83% de la demanda insatisfecha, obteniendo una capacidad utilizada de 6.240 la cual representa un 28% de la capacidad instalada para el primer año, la ubicación geográfica del Centro de terapia física será en la Ciudad de Catamayo en las calles Simón Bolívar entre la calle 1 de Mayo y Av. Catamayo la cual está en una ubicación estratégica y al alcance de nuestros demandantes.

Dentro del estudio financiero se determinó que la inversión inicial del proyecto es de \$21.481,68 el mismo que se financiara de fuentes internas con un monto de \$11.481,68 que equivale al 53%, y de fuente externa \$10.000, que equivale al 47% que será prestado por el **BANCO NACIONAL DEL FOMENTO** al porcentaje de 11.20%.

La evaluación financiera permitió tener los siguientes resultados

En la evaluación financiera se determina los siguientes resultados: El Valor Actual Neto (VAN), es de **\$63.771,28**. La Tasa Interna de Retorno (TIR), es de

74,61%. La Relación Beneficio Costo (RB/C), es de **\$1.49**. El Periodo de Recuperación de Capital (PR/C) se logra en 1 año, 10 meses con 16 días, análisis de sensibilidad el proyecto soporta un incremento en los costos del 25,98% y una disminución en los ingresos del 18,33% lo que quiere decir que no es sensible a la variación de los cambios.

Con todos estos aspectos mencionados se concluye que la creación de la empresa es viable, esta idea de proyecto busca en dar una alternativa de negocio, siendo una fuente de trabajo y a la vez brindando un servicio donde el cliente se sienta satisfecho en la ciudad de Catamayo.

ABSTRACT

The thesis entitled: "**PROJECT FEASIBILITY FOR BUILDING CENTER PHYSICAL THERAPY FOR PREGNANT WOMEN, LOCATED IN THE CATAMAYO CANTON, LOJA PROVINCE**", aimed at presenting a proposal to determine the feasibility of the project to be created. The same will be facing both economic and social development of the canton, province and country.

The overall objective of this study is to determine the feasibility of the project, and based on this the specific objectives were developed to establish market studies, technical, administrative and legal, economic and financial study and finally the evaluation.

The methodology used to achieve the objectives referred to deductive method from the general to the particular, and the inductive part of the particular to the general.

In the study of market demand and supply was analyzed for this survey was conducted to potential applicants for the use of this service. These allow for greater amount of quantitative data existing phenomena for further systematization and analysis.

Due to the length of the population, a sample was drawn, the sampling technique was used whose base is the population that visit, (Catamayo) (13,120 women) and a margin of error of 5%.

It was applied according to the sample 388 surveys in the city of Catamayo urban sector, which will allow the development of Market. Therefore determine our potential customers.

The results determined in this study are:

Market research determines that the potential of the project in 2014 demand is 26.240 women, there is not the actual demand, and the effective demand is 24.666.

Technical Study which is based on the installed capacity is 21.900 which represents 100%, the capacity utilization is of 6.240 which represents 28% of the installed capacity for the first year, location geographic physical Therapy Center is in the city of Catamayo in the streets Simon Bolivar street between May 1 and Av. Catamayo which is in a strategic location and extent of our applicants.

Within the financial study it found that the initial investment for the project is \$ \$21.481,68 the same as finance from internal sources in the amount of \$ \$11.481,68 or 53%, and external source \$ 10.000, equivalent to 47 % to be paid by the NATIONAL BANK OF DEVELOPMENT whit the percentage of 11.20%.

The financial evaluation allowed to have the following results in the financial evaluation, the following results were determined: Net (NPV) Present value is \$63.771,28. Internal Rate of Return (IRR) is 74,61%. Benefit Cost Ratio (RB / C) it is \$ 1.49. The Capital Recovery Period (PR / C) is achieved in 1 year, 10 months with 16 days, the project sensitivity analysis supports an increase in costs of 25,98 % and a decrease in revenues 18,33% which It means that it is not sensitive to the variation of the changes.

With all these mentioned aspects is concluded that the establishment of the company is viable, this idea of project aims at providing an alternative business, being a source of work while providing a service where the customer is satisfied in the city of Catamayo.

c. INTRODUCCIÓN

La creación de una microempresa demanda de un estudio de todos los recursos necesarios para la implantación, por ende en la actualidad se requiere tener bases científicas que permitan llevar de una mejor manera el proceso de inversión con miras a la maximización del valor de la microempresa, incrementar las utilidades y minimizar los costos, planificar de mejor manera la utilización de los recursos.

La mujer siendo uno de los clientes más potenciales que acuden a las terapias físicas para cubrir las distintas necesidades de contar con un buen estado físico y mental, buscar sentirse bien, cuidando su imagen, luciendo mejor cada día y sobre todo en aquellas etapas que marcan su vida, siendo uno de ellos el embarazo donde llegan a tener diversos cambios, no tan solo en el aspecto físico sino que también en las emociones y donde la mamá, desea sentirse relajada, despreocupada y sobre todo llevar un embarazo saludable.

En el país existen lugares especialistas para terapias físicas a mujeres embarazadas donde les imparten cómo realizar ejercicios y terapias, especialmente en las ciudades grandes como: Guayaquil y Quito, a lo que respecta la ciudad de Catamayo no cuenta con un centro especializado a mujeres embarazadas donde permita que realicen ejercicios de terapia física.

Es por tal razón se decide realizar un proyecto de factibilidad para la creación de un centro de Terapia Física para mujeres embarazadas, esto sería ideal para mejorar el estado de embarazo de las mujeres.

El presente trabajo de tesis titulado. **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTÓN, CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA"**. Con la finalidad de ofrecer un servicio que satisfaga la necesidad del cliente.

El trabajo inicia con el resumen, en donde se especifica los aspectos más relevantes a los que se llegó con la investigación.

En la Revisión de Literatura, se especifica y conceptualiza cada una de las etapas de un proyecto de inversión como son: Estudio de Mercado, Técnico, Organizacional y Financiero; dentro de Materiales y Métodos, se realizó una descripción de los métodos y técnicas que se utilizaron para el desarrollo de la investigación.

En los resultados, se presenta los cuatro estudios: Estudio de Mercado, en este estudio se determinó la demanda, oferta y la demanda insatisfecha del proyecto, además se elaboraron estrategias de comercialización enfocadas al servicio, precio.

El estudio técnico se basó en el estudio de mercado y se realizó un estudio de todos los requerimientos para la localización de la Empresa, se estudia la capacidad instalada y utilizada, ingeniería del proyecto y el respectivo flujo grama del proceso del servicio. En el estudio organizacional se establece La organización legal, estructura organizativa de la empresa, los organigramas y manual de funciones, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa.

En el Estudio Financiero, se realizó el cálculo de los recursos necesarios que se requieren para la instalación y funcionamiento de la empresa y se determinó las fuentes de donde se obtendrá los recursos económicos. El cálculo de la inversión total, los costos totales, el costo unitario y los ingresos por ventas están respaldados en los respectivos presupuestos, elementos indispensables para realizar la Evaluación Financiera en la que se verificó la viabilidad del proyecto a través de los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Relación Beneficio Costo (RB/C), el Periodo de Recuperación de Capital (PR/C), de acuerdo al análisis de sensibilidad el proyecto no es sensible a los cambios del mercado.

Finalmente realizados los estudios necesarios para la elaboración del proyecto, se determinaron las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó en base a los resultados obtenidos. Conjuntamente se presenta la bibliografía utilizada y los anexos respectivos que complementan el trabajo.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

“La historia de la preparación para el parto empieza en el año 1908 en EE.UU, cuando la Cruz Roja ofrecía clases sobre el cuidado de la madre y su bebé como parte de los cursos de salud en el hogar.

Pero a principios del siglo XX empezaron las primeras experiencias en búsqueda del alivio del dolor durante el parto, tal como lo describió en 1914, el médico GRANTLY DICK-READ, cuyas observaciones motivaron por obra de la causalidad.

Así en el año 1933, el obstetra inglés Grantly Dick Read publica la obra titulada “Parto sin dolor”. Sus publicaciones constituyen las primeras observaciones hechas en forma organizada y son un fundamento que es el primer intento científico de entender y eliminar los dolores del parto. La Tesis de Read sustenta la siguiente: El dolor del parto se ha magnificado en la mujer como fruto de la civilización que con sus prejuicios y falsas concepciones ha desvirtuado el sentido de la maternidad.

ANTECEDENTES DE COMSUMO

Aunque el embarazo es un evento eminentemente fisiológico existen situaciones que pueden comprometerlo de manera importante, por lo que es necesario visitar a tu médico en cuanto sepas o sospeches que estas embarazada, o mejor aún, desde que planees tener un bebé.

La tasa de mortalidad maternal en Ecuador continúa a un nivel inaceptablemente alto. A pesar de que las cifras de mortalidad materna

varían grandemente según su procedencia y son altamente polémicas, los mejores cálculos obtenidos para Ecuador indican que aproximadamente entre unas 500 y 700 mujeres y niñas mueren cada año a causa de complicaciones relacionadas con el embarazo. Además, cada año, de unas 10.000 a 21.000 mujeres y niñas ecuatorianas sufrirán trastornos a consecuencia de las complicaciones del embarazo y el parto.

Las embarazadas cursan este periodo con alto riesgo, definido como aquel que tiene más probabilidades de presentar muerte o daño materno, fetal o neonatal. Ello se produce a la falta de educación, la mayor atención que se le da a información no científica o probada y los prejuicios generados por información que desvirtúa la verdadera significancia que es trabajar conjuntamente con personal especializado, que fortalezca, a través de terapias y ejercicios prenatales, una preparación adecuada para el parto.

Hasta hace poco tiempo era durante el parto cuando los embarazos de alto riesgo cobraban su mayor número de víctimas, por lo que los esfuerzos de la medicina prenatal se han enfocado a perfeccionar los métodos diagnósticos y de vigilancia del bebé durante la gestación, obteniéndose así grandes avances.

La detención oportuna de los riesgos para la madre y para el bebé es una solución a este grave problema de salud, y está en la madre la posibilidad de facilitarla al buscar un buen cuidado prenatal. Con todo esto, en el sector no existe centros de terapia a donde concurran las mujeres

embarazadas, con la creación de este centro ayudaremos a disminuir el riesgo fetal y bajar el nivel de mortalidad ocurrente del mismo.

CENTRO DE TERAPIA FISICA

Conceptos y definiciones: “Buena parte de la comunidad científica define la medicina alternativa como cualquier tratamiento cuya eficacia y seguridad no han sido comprobadas mediante estudios científicos controlados y contrastados. Esta forma de definición no está basada en puntos de vista políticos o protección de competencias, sino que gira exclusivamente sobre cuestiones de eficacia y seguridad.

Centros de la mujer. Son centros dependientes que ofrecen información sobre los derechos y oportunidades de las mujeres, y proporcionan atención y asesoramiento para actuar en caso de discriminación y violencia por razón de género.

Centro de atención a mujeres víctimas de malos tratos, casas de emergencia. Prestan alojamiento y apoyo a mujeres con o sin hijos/as que se encuentren en grave situación personal y social, y necesiten un lugar donde residir de manera provisional, garantizando la acogida inmediata.

¿Qué es un centro de terapia para mujeres embarazadas? “Son centros donde se puede ayudar a la mujer a dar información y terapia profesional medica centrada en la necesidad de las pacientes y focalizada en tratar los problemas asociados con la musculatura, los huesos las coyunturas así como también los sistemas circulatorio, respiratorio nervioso.

Un terapeuta físico recomienda técnicas de fisioterapia para que los pacientes puedan manejar sus propios síntomas como una forma de mantener un estilo

de vida sano y saludable. Las mujeres embarazadas pueden usar estos métodos como parte de una rutina de ejercicios regular y así para que la futura madre no tenga complicaciones en el parto.

Definición de servicio a ofrecer

El proyecto precisa en un centro de terapia para mujeres embarazadas y está destinado a satisfacer la creciente demanda de mujeres en estado de gestación de diferentes edades y condición social.

BENEFICIOS A OFRECER:

Con el presente proyecto se va a ofrecer las clientas un servicio de calidad para que la mujer embarazada se sienta con confianza y no se estrese de esta manera obtener un ambiente comfortable.

- Obtener un parto natural.
- Que el dolor sea normal.
- Que no se retrase el nacimiento.
- Tranquilidad de la futura madre.

ASPECTOS GENERALES

DEFINICIÓN DE PROYECTO

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana. El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

EL CICLO DE LOS PROYECTOS

El ciclo de un proyecto de inversión tiene tres pasos:

ETAPA DE PREINVERSIÓN

La pre operación o pre inversión está compuesta por la idea, el perfil, el estudio de pre factibilidad y la factibilidad. Son los estudios necesarios para determinar la viabilidad del proyecto, tanto de mercado, técnicamente y financieramente.

La idea

La idea nace a partir de reconocer de manera efectiva una necesidad, la misma que deberá ser satisfecha a través de uno o varios proyectos, estos deberán ser escogidos por la factibilidad de ser realizados y los beneficios que pueden ser: económicos, financieros o sociales, dependiendo del tipo de proyectos que se realice.

El perfil

El perfil es donde se plasma los objetivos principales de la creación del proyecto, y para realizarlos es conveniente investigar los criterios de expertos o conocedores en la temática del proyecto, se puede realizar en un par de hojas donde debe constar la necesidad que la idea pretende satisfacer, quien o quienes van a ejecutar o realizar el diseño del proyecto, los objetivos del proyecto y los productos o resultados del mismo, así como el costo total de todo el proyecto. No se debe realizar directamente el estudio completo denominado de factibilidad, porque este estudio implica mucho tiempo, dinero y esfuerzo, los cuales deben ser optimizados, tomando en cuenta que existe escasez o limitación de recursos. De esta manera al plasmar en papel el perfil

se puede tener una idea clara de lo que se pretende realizar, evaluara rápidamente y si se considera necesario replantear el perfil, antes de entrar a diseñarlo definitivamente.

Estudio de pre factibilidad

En esta fase se examinan e detalle las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Los estudios de pre factibilidad se basan en fuentes de información de tipo secundario y sobresale el análisis sintético del mercado principalmente, también es importante analizar las características más relevantes de la infraestructura de la planta y las posibles fuentes de capital o financiamiento, todo esto de manera general no excesivamente detallada, pues esto se lo describe ampliamente en el Estudio de Factibilidad.

Estudio de factibilidad

En esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se abordan los mismos puntos de la pre factibilidad. Además de profundizar el análisis de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios.

ETAPA DE INVERSIÓN

Es la fase que se compone de la implementación del proyecto. Es la etapa de movilización de recursos; humanos, financieros y técnicos para la puesta en marcha del proyecto. La etapa de inversión implica que una vez realizados las principales fases de pre factibilidad y factibilidad, se ha decidido realizar el proyecto y se comienza su construcción. En esta etapa es necesario que se

administre muy bien los recursos financieros de lo contrario puede no llegarse a la conclusión del mismo.

Financiamiento

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión.

Estudios definitivos

Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias y otro.

Ejecución y montaje

Comprende al conjunto de actividades como la compra del terreno, la construcción física, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación el personal y otros.

ETAPA DE OPERACIÓN

Es la fase de administración, gerenciamiento y evaluación de las acciones del proyecto. Es el desarrollo de las actividades y tareas encaminadas a la producción del bien o servicio para lo que fue desarrollado el proyecto.

Puesta en marcha

Denominada también etapa “De prueba” consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la

instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso. Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Y luego se procede a la operación en sí del proyecto que no es más que la actividad para lo que fue creado.

El seguimiento y la evaluación expos

Es la que se realiza en los procesos de operación, para medir los resultados reales a diferencia de la ex – ante que solamente analiza criterios factibles basados en datos que se ha conseguido a prioridad.¹

CONTENIDO DEL PROYECTO

ESTUDIO DE MERCADO

Es el estudio más decisivo cuando se desea realizar un proyecto. Para el óptimo desarrollo del mismo se tiene que analizar todos los componentes del mercado, esto implica realizar un análisis de la demanda, oferta y lo que se conoce como marketing mix (producto, precio, plaza y promoción), además de los canales de comercialización.²

INFORMACIÓN BASE (IB)

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas,

¹LARA D. Byron

²LARA D. Byron

entrevistas, guías de observación, etc.) y con diferentes técnicas (muestreo, constatación física, observación).

Para la recolección de esta información es importante destacar que: para las entrevistas, la observación y la constatación física se hace necesario elaborar una guía que oriente sobre los aspectos claves que se desea conocer y cuyo aporte es fundamental para el proyecto.

En cuanto a la aplicación de encuestas es fundamental tener algo claro lo siguiente:

- ✚ Cuando se debe trabajar con poblaciones muy pequeñas es preferible encuestar a toda la población, en el caso de comunidades rurales por ejemplo.
- ✚ Cuando la población es demasiado grande o infinita es aconsejable realizar el muestreo, para lo cual es indispensable el determinar el tamaño de la muestra.³

Tamaño de la muestra

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores; por otro lado el aplicar un mayor número de encuestas siempre requerirá la utilización de mayor tiempo y recursos.⁴

³PASACA Manuel (2004)

⁴PASACA Manuel (2004)

Estimación de la proporción

Sirve para determinar inicialmente la capacidad de producción con que iniciará la planta su fase de operación, su procedimiento es el siguiente:

1. Hallar la proporción de la muestra (P)

$$P = \frac{Ex \rightarrow Exitos}{M \rightarrow Muestreo Total}$$

2. Calcular el error estándar de la proporción (SP)

$$SP = \sqrt{\frac{P \cdot Q}{M}} \quad Q=1 - P$$

3. Calcular los límites de confianza (Lc)

$$Lc = P \pm Z \cdot Sp.$$

Lc=Límite de confianza

P= proporción de la muestra o probabilidad de éxito

Z= Nivel de confianza

Sp= error estándar de la proporción.⁵

⁵PASACA Manuel (2004)

Coeficientes de confianza (nivel) y su valor Z

NIVEL DE CONFIANZA	VALOR Z
50	0.6745
68.27	1
90	1.645
91	1.69
92	1.75
93	1.81
94	1.88
95	1.96
95.45	2.0
99	2.58
99.73	3.0

PRODUCTO PRINCIPAL

Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

PRODUCTO SECUNDARIO

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

PRODUCTOS SUSTITUTOS

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden reemplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad.

PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

Se describe en este punto a los productos que hacen posible que se pueda utilizar al producto principal. Debe considerarse que no todo producto principal

necesita de un producto complementario para la satisfacción de las necesidades.

MERCADO DEMANDANTE

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc.⁶

ANÁLISIS DE LA DEMANDA: Potencial, Real, Efectiva

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

Se concibe a la demanda como la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado.

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

⁶PASACA MANUEL (2004)

Demanda potencial: Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

Demanda real: Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

Demanda efectiva: La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que o puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.⁷

ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En este punto es de vital importancia el investigar sobre la situación de los oferentes del productos relacionado con el del proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto es fundamental conocer aspectos tales como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su producción; su producto en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, empaque, etc., su tecnología, para saber si puede mejorar la calidad del producto; etc.

Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos para el estudio de la demanda.

⁷PASACA MANUEL (2004)

Así mismo como en la demanda es importante conocer las principales clases de oferta existentes y para ello vamos a distinguir las más utilizadas y que juegan papel fundamental en el mercado.

1. De libre mercado: En ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado.

2. Oligopólica: En la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precios.

3. Monopólica: En la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.⁸

BALANCE DEMANDA – OFERTA

Esta diferencia permite establecer si existe demanda insatisfecha en el caso de que la demanda sea mayor que la oferta y demanda satisfecha en caso de que la oferta sea mayor que la demanda, si estas son iguales se dice que el mercado se encuentra en equilibrio, aunque es raro que se de este último caso.

Demanda = Oferta; el mercado está en equilibrio

Demanda > Oferta; demanda insatisfecha o exceso de demanda

Demanda < Oferta; demanda satisfecha o exceso de oferta⁹

⁸PASACA Manuel (2004)

⁹LARA D. Byron

COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

Es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio provenientes de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

Puesto que la comercialización constituye el aspecto más descuidado de la mercadotecnia se hace necesario que los proyectistas incluyan en el informe final de la investigación todo el aspecto relacionado con la comercialización del producto de la empresa, destacando que la mejor forma es aquella en la que se coloca el producto en el sitio correcto y en el momento adecuado para dar la satisfacción que el consumidor o usuario desea.

Es importante conocer que para la comercialización se utilizan los canales de distribución los cuáles están concebidos como “el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y, en función del cual se puede incrementar su valor”. Existen varios canales de comercialización que se aplican para productos de consumo popular como para los de consumo industrial y su elección apropiada depende del productor, las rutas de cada uno de ellos son las siguientes:

1. Para productos industriales

✚ **Productor-Usuario industrial:** Cuando el productor vende directamente al usuario.

✚ **Productor - Distribuidor industrial - Usuario industrial:** Se utiliza cuando el productor no puede cubrir personalmente diferentes mercados.

✚ **Productor – Agente – Distribuidor - Usuario industrial:** Se da normalmente cuando no es posible al productor cubrir gráficamente los

mercados; este agente cumple las veces del productor pero obliga a incrementar el precio del producto.

2. Para productos de consumo popular

✚ **Productores - Consumidores:** Cuando el consumidor acude directamente al productor para adquirir el producto.

✚ **Productor- Minorista - Consumidor:** El objetivo básico de este canal es que una mayor cantidad de minoristas exhiban y vendan el producto.

✚ **Productor – Mayorista – Minorista - Consumidor:** Se utiliza este canal cuando se trata de productos de mucha especialización y en donde el mayorista cumple el papel de auxiliar directo de la empresa.

✚ **Productor – Agente – Mayorista – Minorista - Consumidor:** Se utiliza para cubrir zonas geográficas alejadas de los lugares de producción, es uno de los más utilizados y se aplica para casi todos los productos.

ANÁLISIS DE SITUACIÓN BASE

Nos permite conocer y analizar cuál es la situación actual sin la presencia del proyecto en que se está trabajando, este tiene relación con la calidad, precio, mercado de los productos competidores.

Una vez finalizado el estudio de mercado ya se tiene el primer referente o información que permite tomara la decisión de continuar los estudios o detenerse en ese punto. Si del estudio se desprende la no existencia de demanda insatisfecha por cantidad, calidad, precio, no hay razón de continuar los estudios.¹⁰

¹⁰PASACA MANUEL (2004)

ESTUDIO TÉCNICO

El aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.¹¹

El diseño estructural del estudio técnico, contiene elementos como: tamaño, localización ingeniería, organización, marco legal.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Tamaño

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.¹²

a. Capacidad teórica

Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc; que componen el medio ambiente en el que se instala. Esta capacidad se denomina teórica por cuanto una vez salida de la fábrica la maquinaria es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúnan las mismas condiciones en las que esta fue diseñada y construida.

b. Capacidad instalada

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que pueda alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

¹¹BACA Urbina Gabriel (2007)

¹²BACA Urbina Gabriel (2007)

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

c. Capacidad utilizada

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

d. Reservas

Representa la capacidad de producción que no es utilizada normalmente y que permanece en espera de que las condiciones de mercado obliguen a un incremento de producción.

e. Capacidad Financiera

Para cualquier tipo de proyecto empresarial es importante analizar las condiciones económicas - financieras de que se dispone para ello, esto significa el determinar la capacidad para financiar la inversión, sea con capital propio o medianamente crédito, para ello es de vital importancia conocer el mercado financiero.

Cuando no es posible conseguir el financiamiento total para la inversión si la situación lo permite, la fase de implementación podría hacerse por etapas.

f. Capacidad Administrativa

Al igual que en el campo financiero, debe tenerse claro el panorama respecto a si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el talento humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se quiere emprender.

Las experiencias y los fracasos empresariales demuestran que nueve de cada diez de ellos se deben a fallas en la administración, ésta se pone de manifiesto en los siguientes aspectos: negocio inestable, política de ventas inadecuada, falta de control presupuestario y la relación entre las finanzas y los inventarios. El éxito en los negocios tiene su base en la combinación de habilidad y conocimiento administrativo para lograr metas de operación y resultados óptimos en los negocios.

Para la fase de operación de una empresa no solamente debe asegurarse que se cuente con el número de personal necesario, sino también que este sea el más idóneo para cada puesto de trabajo.¹³

Localización

La localización del proyecto se define como el espacio físico geográfico donde se va implementar el proyecto y tiene como objetivo encontrar la ubicación más ventajosa para la operación y mantenimiento del mismo, este debe cubrir exigencias prioritarias tales como: minimizar los costos de inversión y maximizar las ganancias. La decisión de localización de un proyecto no debe

¹³PASACA Manuel (2004)

obedecer únicamente a factores económicos, sino que hay que analizar los factores estratégicos, como: el estar cerca de los proveedores, de la competencia, de los consumidores, el lugar donde exista facilidades de transporte y otras consideraciones más.¹⁴

a. Micro localización

Es el tipo de localización mucho más específica y puntual, una vez que ya se ha realizado la macro localización, se puede identificar los factores relevantes más importantes como:

- ✚ La ubicación de la materia prima.
- ✚ La ubicación de mano de obra especializada.
- ✚ La ubicación de caminos y vías de acceso.
- ✚ Los precios de los factores productivos.
- ✚ La existencia de servicios básicos.
- ✚ Cercanía al mercado.
- ✚ Otros¹⁵.

b. Macro localización

Es la localización de tipo general y es a nivel: nacional, regional o provincial. Esto se lo hace considerando la conveniencia del proyecto tomando en cuenta factores como:

- ✚ Conocimiento de la zona.
- ✚ El tipo de clima.
- ✚ El tipo de fenómenos ambientales y meteorológicos en el área.

¹⁴LARA D. Byron

¹⁵ LARA D. Byron

- ✚ Consideraciones de orden estratégico como: leyes y normas técnicas apropiadas.
- ✚ La existencia de proyectos complementarios como complejos turísticos, centros comerciales, supermercados, lugares de diversión, otros.
- ✚ La factibilidad técnica de implementar y operar el proyecto.
- ✚ El análisis de costos de implementar el proyecto.
- ✚ Facilidades para la eliminación de desechos.
- ✚ Fuentes de suministros de agua.
- ✚ La infraestructura mínima.
- ✚ Flujos de transporte.
- ✚ Otros.

c. Factores de localización

- ✚ Medios y costos del transporte
- ✚ Disponibilidad y costo de la mano de obra
- ✚ Cercanía de las fuentes de abastecimientos
- ✚ Factores ambientales
- ✚ Cercanía del mercado
- ✚ Costo y disponibilidad de terrenos
- ✚ Topografía de suelos
- ✚ Estructura impositiva y legal
- ✚ Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- ✚ Comunicaciones
- ✚ Posibilidad de desprenderse de deseos. ¹⁶

¹⁶ LARA D. Byron

INGENIERIA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto analiza todo el proceso productivo o de ingeniería industrial, paso a paso sin omitir ningún detalle, por cuanto estos representan un todo interactivo. Generalmente la ingeniería de un proyecto determina los insumos que se van a utilizar, los suministros, los procesos para desarrollar el bien o servicio del proyecto, la maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso, la organización o elemento humano que va a intervenir en dicho proceso, el tratamiento y almacenaje de los productos terminados, las decisiones sobre los desechos productivos entre otras consideraciones más.¹⁷

a. Componente tecnológico

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de la demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura.

La tecnología debe responder a ciertas condiciones propias del mercado, por la misma no deberá ser ni muy alta (tecnología de punta) ni elemental para el proceso, ya que; se debe evitar por un lado el desperdicio de capacidad instalada y por otro debe considerarse la posible expansión de la unidad productiva.

¹⁷LARA D. Byron.

b. Infraestructura física

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de los profesionales de la construcción al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión.

c. Distribución de la planta

La distribución del área física así como la maquinaria y equipo debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.

d. Proceso de producción

Esta parte describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos casos aquello constituye información confidencial para el manejo interno. Posteriormente debe incluirse el flujo grama del proceso, es decir representar gráficamente el mismo, indicando los tiempos necesarios para cada fase; además es importante incluir lo relacionado con el diseño del producto, indicando las principales características del mismo tales como: estado, color, peso, empaque, forma, ciclo de vida, etc.

Diseño del producto

El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en él para lograr

una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencia de los demandantes, entre ellos se tiene:

- ✚ Presentación
- ✚ Unidad de medida
- ✚ Tiempo de vida, etc.

Flujograma de proceso

El flujograma constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los flujogramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede utilizar su imaginación; lo que debe quedar claro es que el flujograma debe mostrar las actividades y secuencia lógica.¹⁸

DISEÑO ORGANIZACIONAL (ORGANIZATIVA EMPRESARIAL)

La organización de un proyecto debe estar formada por los elementos indispensables para el buen funcionamiento del mismo, esto implica que debe tener una organización operativamente efectiva y eficaz, que permita el proceso productivo y de comercialización en forma que se cumpla con los objetivos de producción y mercadeo para los que fue diseñado el proyecto.

En un estudio de factibilidad cuando se desarrolla el análisis de la organización del proyecto es necesario disponer de los siguientes elementos:

- ✚ Misión

¹⁸PASACA Manuel (2004)

- ✚ Visión
- ✚ Organigrama estructural
- ✚ Organigrama funcional del proyecto
- ✚ Perfil de los recursos humanos establecidos en los organigramas
- ✚ Manual general de funciones¹⁹

Estructura Organizativa

a. Base Legal

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

1. Acta constitutiva

Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

2. La razón social o denominación

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

3. Domicilio

Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se ubicara en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

¹⁹LARA D. Byron

4. Objeto de la sociedad

Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios.

5. Capital social

Debe indicarse cuál es el monto del capital con que se inicie sus operaciones la nueva empresa y la forma como esta se ha conformado.

6. Tiempo de duración de la sociedad

Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

7. Administradores

Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o a una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

b. Estructura Empresarial

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa, es la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuáles se acompaña con el

manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.²⁰

Niveles jerárquicos de autoridad

Nivel Institucional

Corresponde al nivel más alto dentro de la organización. Está integrado por los directores, propietarios o accionistas y por altos ejecutivos. Se le denomina también nivel estratégico porque es donde se toman las decisiones y se establecen tanto los objetivos de la organización como las estrategias necesarias para alcanzarlas. El nivel institucional es el nivel periférico y es en esencia extrovertido, pues constituye la conexión con el ambiente. Funciona como un sistema abierto y tiene que enfrentarse a la incertidumbre debido a que no tiene ningún control sobre los eventos ambientales del presente ni capacidad para prever con precisión razonable los eventos ambientales futuros.

Nivel intermedio

Se lo conoce también como nivel táctico, mediador o gerencial. A este nivel pertenecen los departamentos y las divisiones de la empresa. Se encuentra entre el nivel institucional y el nivel operacional, y se ocupa de articularlos internamente. Se encarga de adecuar las decisiones tomadas en el nivel institucional (en la alta dirección) a las acciones realizadas en el nivel operacional (en la base de la organización). Corresponde a la línea de medio campo y está formado por la administración media, es decir, las áreas o

²⁰ PASACA Manuel (2009)

personas que transforman en programas de acción las estrategias para alcanzar los objetivos organizacionales.

Nivel operacional

Se lo conoce también como nivel técnico o núcleo técnico, y se encuentra en las áreas internas e inferiores de la organización. Es el nivel organizacional más bajo, en donde se realizan las tareas y también las operaciones. Comprende la programación y realización de las actividades cotidianas de la empresa. En este nivel se encuentran máquinas y equipos, instalaciones físicas, líneas de montaje, oficinas y mostradores de atención al público, que constituyen a tecnología de la organización. Comprende el trabajo básico relacionado con la elaboración de los productos o servicios de la organización, cuya realización debe seguir determinadas rutinas y procedimientos programados con una regularidad y continuidad que garanticen la utilización plena de los recursos disponibles y la máxima eficiencia en las operaciones.²¹

Organigramas (estructural, funcional y posicional)

Organigrama Estructural: Es un gráfico de la organización del proyecto y permite representar la estructura organizativa de este. El organigrama señala la vinculación que existe entre los departamentos diseñados en el estudio de factibilidad del proyecto. No confundir con el organigrama funcional, que describe funciones además de las estructuras.²²

²¹CHIAVENATO Idalberto (2011)

²²LARA D. Byron.

Manuales (Manual de Funciones)

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- ✚ Relación de dependencia (ubicación interna)
- ✚ Dependencia jerárquica (relaciones de autoridad)
- ✚ Naturaleza del trabajo
- ✚ Tareas principales
- ✚ Tareas secundarias
- ✚ Responsabilidades
- ✚ Requerimiento para el puesto

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.²³

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Inversiones

Se denomina inversiones a todos los gastos que se efectúan por unidad de tiempo para poder adquirir los factores de producción (mano de obra, materias

²³PASACA Manuel (2004)

primas y capital productivo y otros), necesarios para poder implementar el proceso productivo del bien o servicio, el mismo que generará beneficios, en el periodo establecido como vida útil del proyecto.²⁴

a. Inversiones en Activos Fijos

Son todo tipo de inversiones realizadas en bienes tangibles y duraderos para la operación durante la vida útil del proyecto.

b. Inversión en Activos Diferidos

Son todas aquellas inversiones que se vinculan con: compra de patentes y marcas, estudio de mercado y factibilidad del proyecto, gastos de ensayos y puesta en marcha, etc.

c. Inversiones en capital de trabajo

Son los costos de producción: fijos y variables además de los gastos: administrativos, de ventas y financieros; necesarios para el desarrollo del proceso de producción del bien o servicio, pero que se realizan antes de iniciar las operaciones normales del proyecto.²⁵

Financiamiento

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

- ✚ Fuente interna, constituida por el aporte de los socios
- ✚ Fuente externa, constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas. En el primer caso, cuando se cuenta con varios

²⁴ LARA D. Byron.

²⁵ LARA D. Byron

inversionistas, se divide el monto de la inversión para un determinado de acciones, las mismas que son negociadas entre los socios de la nueva empresa.

En el segundo caso, cuando se debe recurrir el financiamiento externo, se hace necesario realizar un análisis de mercado financiero a efectos de conseguir un crédito en las mejores condiciones para la empresa. Se debe poner énfasis en lo que significa “periodos de gracia”, ya que ello si bien facilita la cobertura del crédito también hace que este tenga un costo mayor pues en ese tiempo no disminuye la deuda del capital.

ANÁLISIS DE COSTOS

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto.

a. Costos de producción o fabricación

Los costos de producción están todos por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de una unidad de costo, se incorporan en el producto quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos. Por otro lado el costo está dado en base a una “unidad de costo” que es el factor que permite medir la producción de bienes o servicios y puede estar determinada por cajas, lotes, juegos, etc.

Los elementos del costo

Los costos de producción se dividen en tres grupos que son:

- ✚ Materiales directos
- ✚ Mano de obra directa
- ✚ Costos generales de fabricación

Estos costos están calculados en base a un programa de producción determinado, tomando en cuenta los factores técnicos, humanos y materiales, entre los elementos que conforman el costo de producción tenemos:

Costo Primo

Materia prima

Para la elaboración de un producto se combinan diferentes materiales, los mismos que quedan formando parte integral del producto como es el caso de la materia prima y otros materiales que integran físicamente el producto, su costo constituye el primer elemento del costo de producción. Es la parte esencial del producto y puede cuantificarse fácilmente.

Mano de obra directa

Para la transformación de la materia prima en producto elaborado se necesita el trabajo del ser humano al cual la empresa debe pagar una remuneración. Este rubro está conformado por quienes intervienen directamente en la fabricación o generación de un bien o servicio, su remuneración debe estar acorde con las leyes laborales que rigen en el país para cada sector de la economía.

Costos generales de fabricación

Se los denomina costos por cuanto al igual que a materia prima como la mano de obra, se capitalizan al inventario de productos terminados. Representan

todos aquellos valores indirectos que no se pueden cargar a unidades de costo o trabajo especial, dichos valores provienen generalmente de:

Materiales indirectos: Lubricantes para máquinas, mantenimiento de planta, aseo, envases, material de empaque, etc; es decir todos aquellos que integran el proceso pero que no pueden medirse con exactitud.

Mano de obra indirecta: Personal de aseo, vigilancia, mantenimiento, supervisión de fábrica, dirección de fábrica, etc.

Servicios básicos, arrendamiento de planta, equipos, etc.

Depreciaciones, mantenimiento

b. Costos de Operación

Comprende los gastos administrativos, financieros, de ventas y otros no especificados.²⁶

Gastos de administración

Son todos los egresos que se realizan en la normal operación del proyecto y se refiere a todo lo que se identifique con los procesos de administración del proyecto. Esto significa tomar en cuenta los gastos de planificación, control, evaluación y otros.²⁷

Gastos financieros

Son todos aquellos egresos que se realizan en la normal operación del proyecto y se refieren principalmente al pago de intereses por la utilización de

²⁶PASACA Manuel (2004)

²⁷LARA D. Byron.

capital financiero ajeno a los inversionistas del proyecto, el mismo que es necesario para su financiamiento.

Gastos de ventas

Son todos los egresos que se destinan al proceso de vender los bienes o servicios producidos por las actividades propias del proyecto que se realizan en la normal operación del mismo.

Otros gastos

Es importante tomar en cuenta que en el caso de obtener un crédito que financie la inversión, el plazo para los que son otorgados los mismos son siempre inferiores al horizonte del proyecto, por tanto es indispensable que se prevea la forma de amortizar la deuda sin depender del flujo de caja ya que no puede tenerse la certeza de obtener siempre flujos positivos durante la etapa de operación.

La depreciación y obsolescencia

La utilización normal de los activos durante la etapa de operación de la empresa se hace que los mismos sufran desgaste o pérdida vigencia y por lo mismo pierdan sus características de funcionalidad y operatividad; esto hace que deba preverse el remplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la empresa.

En la formulación de proyectos debe tenerse en cuenta en forma clara que los activos son de diferente categoría y por lo mismo su pérdida de valor se debe a diferentes factores; en el caso de los activos como: máquinas y equipos, edificios, muebles y enseres, herramientas, y vehículo se deprecian por el uso

y en función de tiempo; los activos como los equipos de oficina, si bien pueden tener un periodo de vida extenso, debido al proceso de avance de la ciencia y tecnología puede caer en la obsolescencia en tiempos cortos como uno o dos años, el caso de los equipos de computación.

- d. **Costo total de producción.**-La determinación del costo, constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de fabricación, los gastos administrativos, gastos de fabricación, gastos financieros, los gastos de ventas y otros gastos, en nuestro caso tenemos:

$$CP = CF + G. ADM. + G. FIN. + G.V. + O.G$$

CP= Costo de Producción

CF= Costo de Fabricación

G. ADM.= Gastos Administrativos

G. FIN. = Gastos Financieros

G.V = Gastos de Ventas

O.G = Otros Gastos

Para poder aplicar la fórmula se hace necesario, encontrar el Costo de Fabricación, por lo tanto tenemos:

$$CF = CP' + CGF$$

CF= Costos de Fabricación

CP'= Costo Primo

CGF= Costos Generales de Fabricación

De igual forma, necesitamos conocer el Costo Primo, entonces tenemos:

$$CP' = MOD + MPD$$

CP' = Costo Primo

MOD = Mano de Obra Directa

MPD = Materia Prima Directa

Aplicando el procedimiento, para obtener el precio de venta, al mismo que se agregará el margen de utilidad; tenemos:

MATERIA PRIMA DIRECTA
+ MANO DE OBRA DIRECTA
= COSTO PRIMO
+ COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN
= COSTO DE FABRICACIÓN
+ GASTOS DE ADMINISTRACIÓN*
+ GASTOS FINANCIEROS*
+ GASTOS DE VENTAS*
+ OTROS GASTOS*
= COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

* Se los considera como costos de operación

Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

Costo unitario de producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

CUP= Costo unitario de producción

CTP= Costo total de producción

NUP= Número de unidades producidas

ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS

Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionara un margen de utilidad.

Para ello existen dos métodos:

Determinación del precio de venta

a. Método Rígido

Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinado.

$$PVP= CT+MU$$

b. Método Flexible

Toma en cuenta una serie de elementos determinantes del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios, etc. Lo cual permitirá realizar una mejor cobertura de mercado.

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, por lo cual se hace necesario clasificarlos en costos fijos y variables. ²⁸

²⁸PASACA Manuel (2004)

Costos Fijos

Son aquellos costos que intervienen en el proceso de producción de un bien o servicio que no varían al cambiar las unidades producidas. Estos costos permanecen constantes a los diferentes niveles de producción y estos variarían solamente si se aumenta o disminuye la capacidad de producción. Es decir se puede o no producir bienes, pero siempre existirán costos fijos.

Costos Variables

Son aquellos costos que intervienen en el proceso de producción de un bien o servicio y que varían al cambiar las unidades producidas. Al aumentar la producción estos aumentan y al disminuir la producción estos disminuyen, esto es verdad hasta ciertos niveles de producción porque luego se origina lo que en Economía se denominan Economías de Escala. Es decir cuando no se produce ninguna unidad no existen costos variables y viceversa.²⁹

PRESUPUESTO PROYECTADO

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. Es el instrumento clave para planear y controlar.

Para la fase de operación de un proyecto es importante estimar los ingresos y egresos que se ocasionaran a fin de tener cierta información básica que permita adoptar las decisiones necesarias.³⁰

²⁹ LARA D. Byron.

³⁰PASACA Manuel (2004)

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

En todo momento y circunstancia, la gestión directiva empresarial no puede ni debe dejar que las cosas se den por inercia, debe utilizar métodos específicos y adecuados para anticipar resultados y sobre esa base tomar decisiones que le permitan acercarse a conseguir los resultados esperados; uno de esos métodos es el punto de equilibrio. Este método permite combinar los diferentes factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas a diferentes niveles de operación, por lo cual se constituye en una herramienta adecuada para la toma de decisiones.

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos, este análisis sirve básicamente para:

1. Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
2. Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
3. Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

1. En función de las ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que él genera; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)} * 100$$

En donde:

PE= punto de equilibrio

CFT= Costo fijo total

1= constante matemática

CVT= Costo variable total

VT= Ventas totales

2. En función de la capacidad instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

3. En función de la producción

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{PV u - CV u}$$

PV u= Precio venta unitario

CV u= Costo variable unitario

$$CV u = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ de unidad producidas}}$$

4. Representación Grafica

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano. ³¹

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

La evaluación consiste en una serie de cálculos para medir la eficacia, eficiencia, economía e impacto del proyecto, sobre la base del planteamiento de objetivos claros y definidos. Los objetivos sobre los cuales se debe evaluar el proyecto pueden ser: el financiero, el económico, el social y el ambiental. ³²

EVALUACIÓN FINANCIERA

Este tipo de evaluación mide el grado de rendimiento de la inversión a precios de mercado. Es la más común en todos los proyectos y muchas veces se confunde con la evaluación económica. La evaluación financiera se realiza específicamente en proyectos de inversión privada.

³¹PASACA Manuel (2004)

³²PASACA Manuel (2004)

Cuando se realiza la evaluación financiera, se parte de la consideración de que el dinero, es un bien escaso que permite intercambiar bienes y servicios. El evaluar en forma no muy técnica un proyecto, implicará en el futuro un posible fracaso del mismo y esto no solamente va a tener repercusiones en los resultados de dicho proyecto, sino que además se verán afectados los proveedores, los empleados, los distribuidores y los consumidores de los productos que generaría ese proyecto.³³

Flujo de caja

Un flujo de caja se estructura en varias columnas que representan los momentos en que se generan los costos y beneficios de un proyecto. Cada momento refleja dos cosas: los movimientos de caja ocurridos durante un periodo, generalmente de un año, y los desembolsos que deben estar realizados para que los eventos del siguiente periodo puedan ocurrir.

Una forma de ordenar los distintos ítems que componen el flujo de caja de un proyecto considera los cinco pasos básicos que son:

- ✚ Ingresos y egresos afectos a impuestos
- ✚ Gastos no desembolsables
- ✚ Cálculo del impuesto
- ✚ Ajuste por gastos no desembolsables
- ✚ Flujo de caja. ³⁴

³³LARA D. Byron.

³⁴NASSIR SapagChain (2011)

Valor actual neto

Es la suma algebraica de la inversión total con signo negativo, más los flujos de caja de cada año, pero actualizados a una tasa referencial llamada la TMAR o tasa de actualización.³⁵

Tasa interna de retorno

Es la tasa que convierte al VAN en cero, esto significa que la totalidad de los flujos positivos actualizados son exactamente igual a la totalidad de flujos negativos actualizados. Lo que significa que es la tasa más alta que los inversionistas pueden pagar sin perder su dinero. Si reemplazamos dicha tasa (TIR) en la fórmula del VAN, este no dará como resultado cero.

Análisis de sensibilidad

Se denomina análisis de sensibilidad (AS) el procedimiento por medio de cual se puede determinar cuánto se afecta (qué tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.³⁶

Relación costo – beneficio

Es la relación entre todos los ingresos de efectivo actualizado del proyecto divididos para los egresos de efectivo actualizados incluyendo la inversión. Córdova Padilla en su libro “FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS” dice sobre el concepto de la Relación Beneficio-Costo lo siguiente: “La razón beneficio costo, también llamada índice productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa

³⁵LARA D. Byron.

³⁶BACA Urbina Gabriel (2001)

como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad".³⁷

³⁷LARA D. Byron

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo de la investigación se aplicó diferentes métodos y técnicas, los mismos que proporcionaron información veraz y oportuna sobre la temática planteada. Los materiales, métodos y técnicas que se utilizó son los siguientes:

METODOLOGÍA

La investigación se la realizó primeramente tomando en cuenta el segmento de mercado, los (mujeres en edad fértil), para consideración de las diferentes variables como; oferta, demanda, gustos y preferencias, y precios, para el mismo se ha realizado la siguiente metodología.

a. TECNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para el desarrollo de la tesis se utilizó algunas técnicas como son: revisión bibliográfica, cuestionarios encuestas, La misma que sirvió para determinar algunos parámetros dentro del estudio de campo, como parte del diagnóstico a ejecutar en esta empresa.

b. Revisión Bibliográfica

Se empleó como fuente de apoyo para la recopilación de la información necesaria e indispensable para el desarrollo investigativo, del cual se obtuvo conceptos y categorías fundamentales referentes al tema a través de: libros, folletos, revistas, tesis, internet.

c. Los cuestionarios

Para la elaboración de las preguntas se tomó como base, los objetivos planteados en la investigación. Previamente se realizará una definición completa del problema, y se determinarán las variables a medir: demanda, oferta, precios, gustos y referencias, medidos de comunicación, calidad.

d. Encuesta.

Instrumento cuantitativo de investigación social mediante la consulta efectuada con la ayuda de un cuestionario previamente realizado a la población femenina del Cantón Catamayo, Provincia de Loja, que es de 13.120 mujeres según el censo del INEC del año 2010. Encuestas a los posibles demandantes para el uso de este servicio. Estos permitieron obtener una mayor cantidad de datos cuantitativos de los fenómenos existentes para su posterior sistematización y análisis, Las mismas que fueron fundamentales para tener en cuenta aspectos del servicio.

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Debido a lo extenso de la población, se elaboró una muestra, se utilizó la técnica del muestreo cuya base será la población femenina de (Catamayo) para lo cual se hace uso de los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC): que corresponde al año 2010 (último censo) con un total de población femenina (13.120 mujeres), con la tasa de crecimiento del 2.01% para el Cantón Catamayo; información que la proyectamos al año 2014, y servirá de base para la proyección de la vida útil del proyecto que será de 5 años.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

CUADRO N°1		
CATAMAYO POBLACION 2010		
CIUDAD	TOTAL	T.C.P
CATAMAYO	11.878	2.01%

T.C.A tasa de crecimiento anual
Fuente: INEC

PF= POBLACIÓN 2014
PI= POBLACIÓN 2010 (11.878)
i= TASA DE CRECIMIENTO (2.01)
n= tiempo a años

$$Pf = Pi (1+i)^n$$

$$Pf = 11.878(1+2.01)^5$$

$$Pf = 11.878(1+0.0201)^5$$

$$Pf = 11.878(1.0201)^5$$

$$Pf = 11.878(1.1046)$$

Pf= 13.120 población femenina en el Cantón Catamayo

De Las 13.120 mujeres habitantes para el año 2014, Se determina el tamaño de la muestra mediante la aplicación de la siguiente fórmula

CUADRO N°2 POBLACIÓN FEMENINA TOTAL DEL CANTÓN CATAMAYO	
AÑOS	MUJERES
0	13.120
1	13.384
2	13.653
3	13.927
4	14.207
5	14.493

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

e= Margen de error

Desarrollo:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{13.120}{1 + 13.120(0,05)^2}$$

$$n = \frac{13.120}{33.8}$$

n = 388 ENCUESTAS

f. RESULTADOS

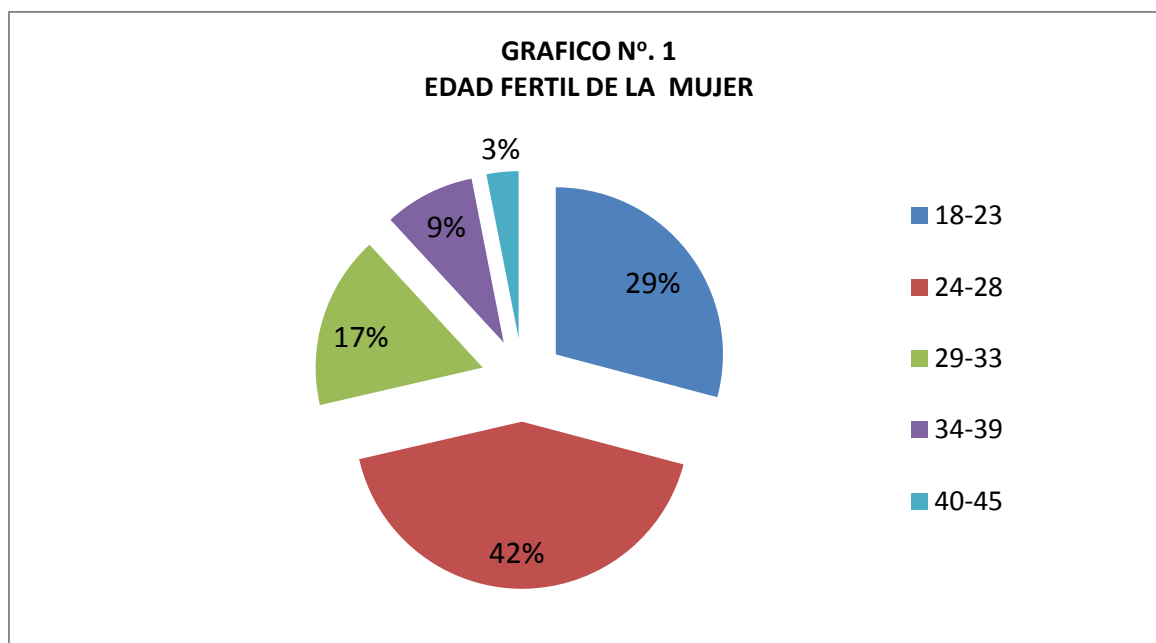
ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN FEMENINA DE LA CIUDAD DE CATAMAYO.

1. EDAD

CUADRO N° 3					
MUJERES EN EDAD FÉRTIL					
VARIABLE	FRECUENCIA	%	X	FX	Xm
18-23	113	29	20,5	2.317	27
24-28	164	42	26	4.264	
29-33	65	17	31	2.015	
34-39	34	9	36	1.224	
40-45	12	3	41	492	
TOTAL	388	100		10.312	

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Según los resultados obtenidos, se deduce que existen mujeres que entre los 24 a 29 años están en plena capacidad de procrear, donde la edad promedio de una mujer para quedar en estado de gestación es de 27 años y en esta edad tendría un embarazo sin complicaciones.

2. ¿SABÍA QUE ACTUALMENTE EXISTEN TERAPIAS FÍSICAS ENCARGADAS DEL CUIDADO DE LA MUJER EMBARAZADA DURANTE SU PERIODO DE GESTACIÓN, CON LA FINALIDAD DE RESCATAR LOS PARTOS NORMALES?

CUADRO N.4		
CONOCIMIENTO DE TERAPIAS FÍSICAS PARA MUJERES EMBARAZADAS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	10	3
No	378	97
TOTAL	388	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)
Elaborado por: La Autora



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)
Elaborado por: La Autora

ANALISIS E INTERPRETACION: Según los resultado obtenidos y una vez levantada la información, deducimos que existe el desconocimiento total del servicio en mención en el mercado local, y esto incrementa la posibilidad de que el proyecto sea factible en esta ciudad.

3. ¿CONOCE USTED DE LA EXISTENCIA DE ALGÚN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN LA CIUDAD DE CATAMAYO, U OTRA INSTITUCIÓN QUE OFRECEN ESTE SERVICIO?

CUADRO N°5
EXISTENCIA DE CENTROS DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	8	2
No	380	98
TOTAL	388	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)
Elaborado por: La Autora



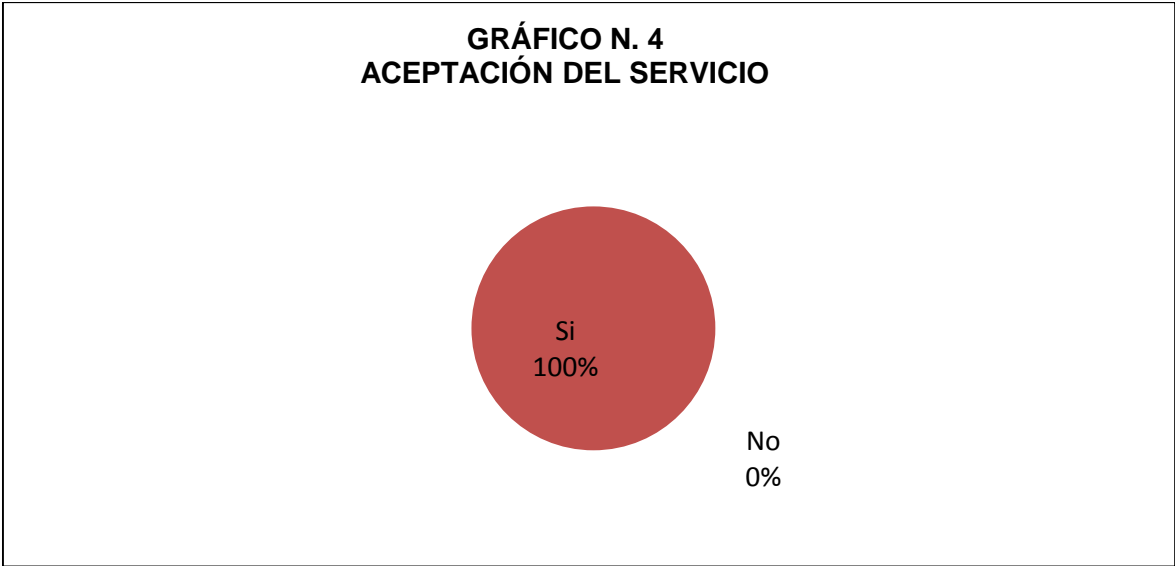
Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Este resultado incentiva la creación de un centro que preste este tipo de servicio a mujeres embarazadas lo cual favorece la ejecución del proyecto ya que el 98% que corresponden a 388 personas encuestadas respondieron que no existe ningún centro que ofrezca estos servicios y un 2% contestaron que si conocen la existencia de lugares que presten este servicio de terapia física para mujeres embarazadas, pero no en la ciudad de Catamayo.

4. ¿SI USTED SE ENCONTRARA EN ESTADO DE EMBARAZO LE GUSTARÍA GOZAR DE LA ATENCIÓN DE TERAPIA FÍSICA PARA UN BUEN DESENVOLVIMIENTO DEL MISMO?

CUADRO N.6		
ACEPTACIÓN DEL SERVICIO		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	388	100
No	0	0
TOTAL	388	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)
Elaborado por: La Autora



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)
Elaborado por: La Autora

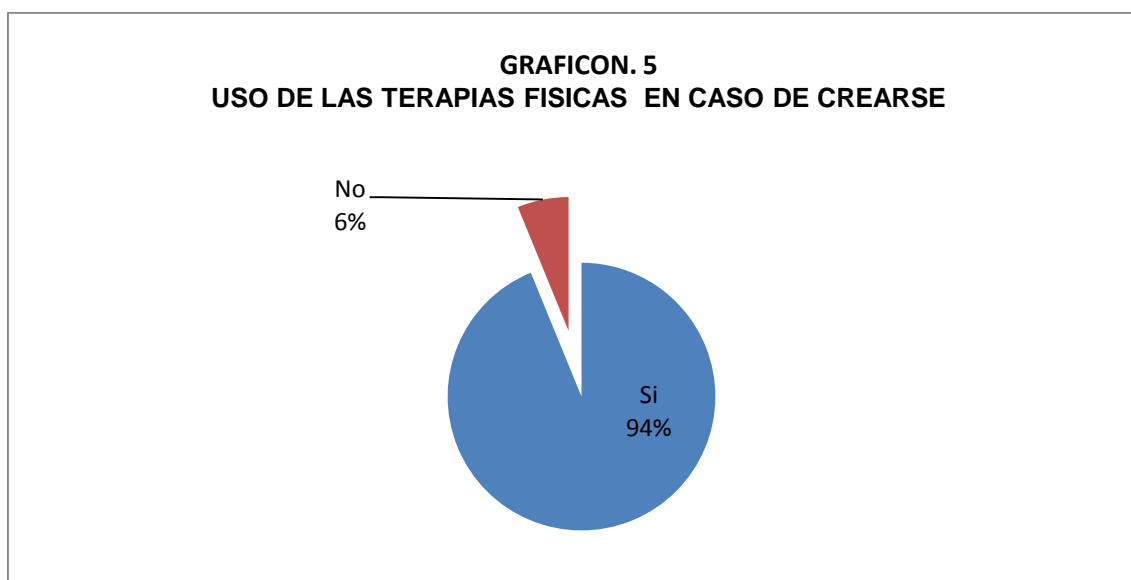
ANÁLISIS E INETRPETACIÓN: Del las 388 personas encuestadas respondieron que el 100% de estas mujeres afirman que si les gustaria acceder a este tipo de servicio si estuvieran en estado gestacion. Con respecto a la informacion obtenida las mujeres en posibilidad de gestación afirman que si accederian a comprobar este tipo de servio, ya que de tal manera les ayudaria a disminuir futuros problemas corporales durante el embarazo, y sobretodo aumenta la factibilidad del desarrollo del proyecto.

5. ¿DE CREARSE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, EN LA CIUDAD DE CATAMAYO LE GUSTARÍA UTILIZAR ESTE SERVICIO?

CUADRO N° 7		
ACEPTACIÓN DE L PROYECTO		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	364	94
No	24	6
TOTAL	388	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: En el correspondiente gráfico podemos observar que el 100% de la población respondió que si utilizaría el servicio de terapia física para mujeres embarazadas en caso de crearse. El resultado motiva cada vez más a la ejecución de este proyecto, por lo que se debe aprovechar a la población que pretende utilizar este servicio, deduciendo así, a primera vista la existencia de demanda insatisfecha en el mercado local.

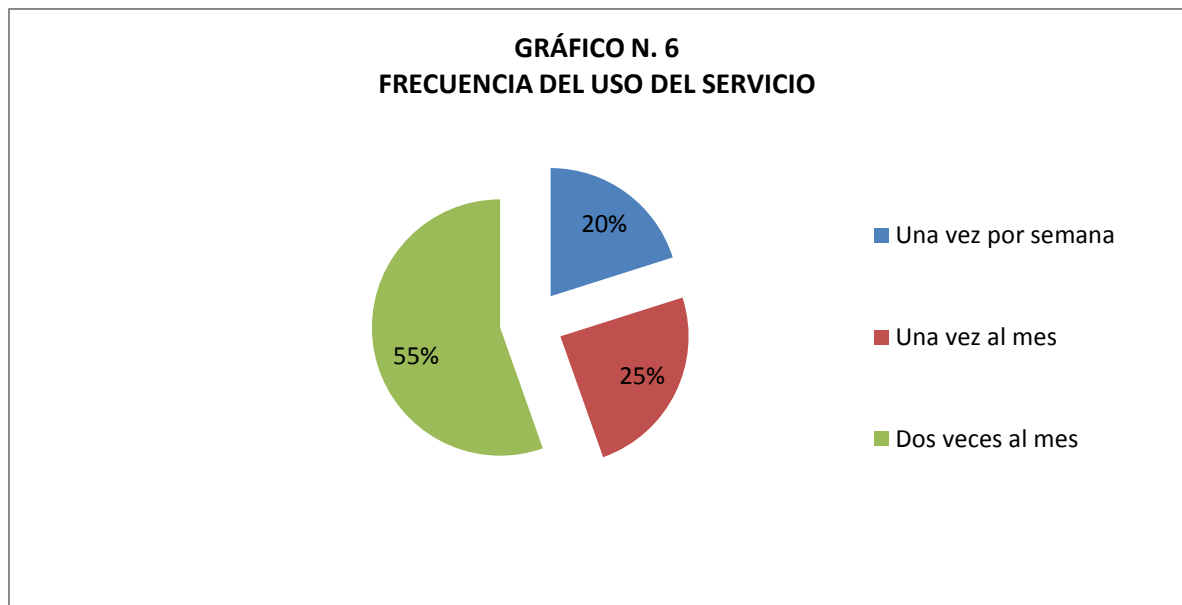
6. ¿CUÁNTAS VECES AL MES USTED UTILIZARÍA EL SERVICIO EN ESTE CENTRO?

CUADRO N. 8
FRECUENCIA DEL USO DEL SERVICIO

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Una vez por semana	78	20
Una vez al mes	95	24
Dos veces al mes	215	55
TOTAL	388	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora

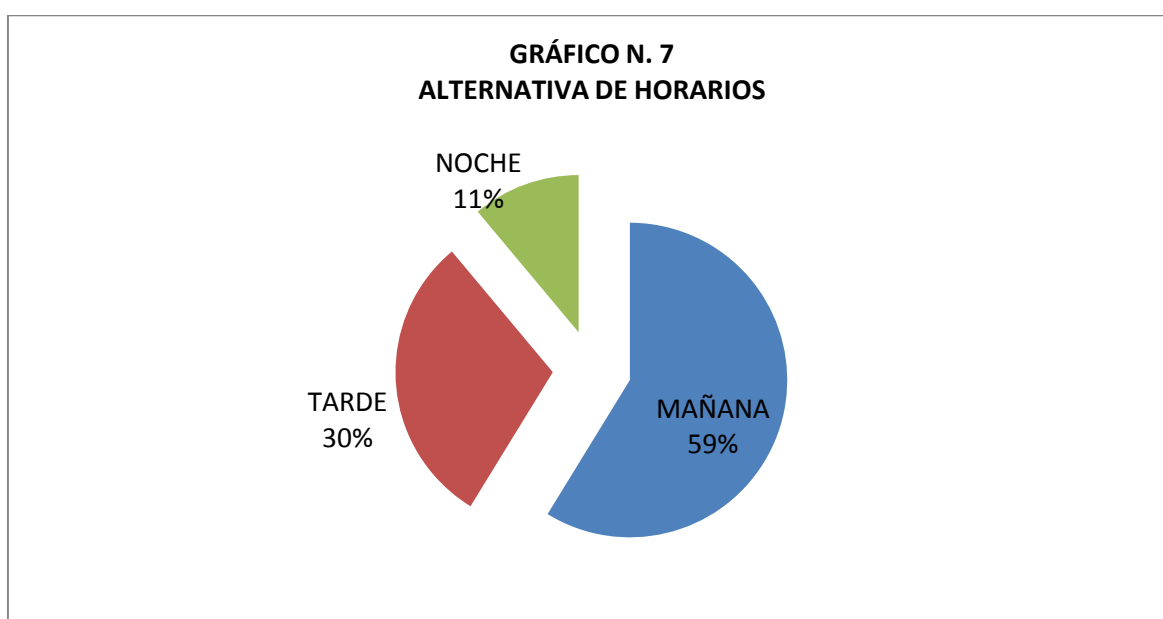
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De la información anterior concluimos que existe la tendencia de un alto nivel de Consumo del servicio en mención por parte de la población, por lo que se deberá realizar una buena planificación de infraestructura física para cumplir con las necesidades de todas las clientas. Además el centro de terapia es una alternativa para las mujeres embarazadas en la que sugiere dar a luz de manera natural y no mediante un método quirúrgico como es la cesárea.

7. ¿QUE HORARIOS SERÍAN LOS MÁS CÓMODOS PARA QUE USTED RECIBA LA TERAPIA FÍSICA?

CUADRO N. 9 ALTERNATIVA DE HORARIOS		
VARIABLE	FRECUENCIA	%
MAÑANA	228	59
TARDE	117	30
NOCHE	43	11
TOTAL	388	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Según las mujeres encuestadas el 59% prefieren un horario cómodo que para ellas sería adecuado en la mañana, el siguiente 30% preferiría en la tarde mientras que el 11% restante consideran la noche. De acuerdo con la información obtenida y por motivo de hacer más factible el proyecto en cuanto a gustos y necesidades de la demanda, los horarios se deberían establecerse en las tres jornadas para satisfacer las necesidades de las futuras clientas, y de esta manera se podría establecer un horario de atención.

8. ¿CUÁL DE ESTOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN ES DE SU PREFERENCIA?

CUADRO N. 10

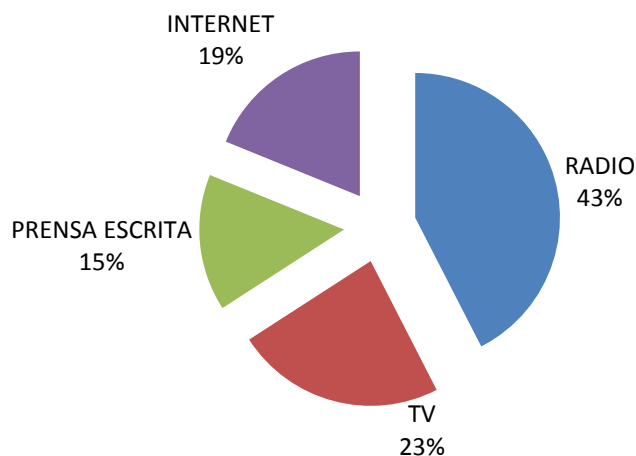
PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN

VARIABLE	FRECUENCIA	%
RADIO	214	42
TV	118	23
PRENSA ESCRITA	77	15
INTERNET	95	19
TOTAL	504	100

Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora

**GRAFICO N. 8
PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACION**



Fuente: Investigación de Campo (Encuesta)

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS e INTERPRETACIÓN : En relación a los medios de comunicación más preferidos para realizar publicidad del servicio que se pretende establecer, y por lo tanto concluimos que la televisión y la radio son los medios de comunicación necesarios a utilizar para promocionar el funcionamiento del centro de terapia física para mujeres embarazadas, cuando se ponga en marcha el proyecto.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DEL MERCADO

Con la realización del estudio de mercado se pudo determinar la oferta y la demanda, para poder recopilar la información necesaria se hizo uso de las técnicas investigativas, el presente estudio tiene como finalidad conocer claramente las preferencias y gustos del consumidor para así satisfacer sus necesidades y deseos.

SERVICIO PRINCIPAL

TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS.

Es un lugar en donde habitualmente se reúnen las personas que necesitan de un tratamiento de determinadas enfermedades para mejorar su salud física y mental.

TERAPIA FÍSICA



La Terapia Física es una profesión médica centrada en las necesidades de los pacientes y focalizada en tratar los problemas asociados con la musculatura, los huesos y las coyunturas; así como también los sistemas circulatorios,

respiratorios y nerviosos. Un terapeuta físico recomienda técnicas de fisioterapia para que los pacientes puedan manejar sus propios síntomas como una forma de mantener un estilo de vida sano y saludable.

El servicio se caracteriza, por realizar a mujeres en estado de gestación ejercicios y terapias adecuadas, mediante la utilización de productos, materiales como esencias, aceites, cremas, etc., además del personal especializado con calidad que permitan dar un mejor servicio en la ciudad de Catamayo, donde las clientas se sienta satisfechas.

Ejercicios para alineamiento postural, técnicas centradas en lograr la flexibilidad de las articulaciones en la mujer embarazada.

Clases de respiración, de relajación, de pujo, síntomas de alarma, conocimiento del proceso del parto normal y parto por cesárea.

Se dará a conocer sobre los cambios funcionales que ocurren durante tu embarazo.

Técnica corporal que alivia estas molestias que presenta la mujer embarazada.

TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS

Se define como el método de entrenamiento que se realiza a la mujer, en su etapa de gestación, es un entrenamiento físico y psicológico, para quitarle ese miedo con el fin de conseguir un parto normal y feliz. Es por esta razón que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se incluirán ejercicios en las tareas más comunes, tales como: respirar, sentarse, caminar y permanecer de pie, actividades aparentemente sencillas, pero que, pueden llegar a ser sumamente dificultosas y provocar malestares musculo esqueléticos, debido a

los significativos cambios que van surgiendo en el cuerpo, durante el transcurso del embarazo.

PRODUCTO SECUNDARIOS

Los dolores y otros malestares asociados a estos cambios, son normales y pueden afectar de diferente manera a las mujeres. En la actualidad, los especialistas recomiendan a las mujeres embarazadas realizar sesiones de terapias físicas para aliviar dichos malestares, así como para preparar al cuerpo para facilitar el proceso de parto y tener una recuperación más rápida del alumbramiento.

Debido a la inexistencia de estos centros de terapia física en la ciudad de Catamayo, este servicio no cuenta con servicios secundarios .

PRODUCTOS SUSTITUTOS

Servicios que pueden reemplazar al servicio principal en la satisfacción de las necesidades de las mujeres embarazadas en cuanto a terapias físicas, no existe tal servicio, si Consideramos también que los centros médicos públicos como Hospital General, Centro de Salud, como también centros privados cuentan con este tipo de instalaciones. Los profesionales especializados en ginecología u obstetras indican a las señoras embarazadas sobre métodos tradicionales como es el caminar moderadamente pero ,tales centros no brindan servicio de terapia física su función es revisar ,atender hospitalariamente al paciente y, traer al mundo una nueva vida.

PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

NUTRICIÓN

La nutrición es el proceso por el cual el organismo absorbe y asimila las sustancias necesarias para el funcionamiento del cuerpo. Este proceso biológico en el embarazo es una etapa delicada desde el punto de vista nutricional, con unas necesidades de nutrientes elevadas y difíciles de cubrir. Considerando esta razonable necesidad, en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se enfatizara el cuidado alimenticio de la futura madre con la finalidad de precautelar el correcto crecimiento y desarrollo del bebé, además, ayudar a controlar y mantener el peso adecuado de la madre, que le permita a la misma tener un nivel óptimo de energía a lo largo del embarazo, el parto y el post parto.

ESTIMULACIÓN INTRAUTERINA

La estimulación prenatal es el proceso que promueve el aprendizaje en los bebés dentro del útero, optimizando su desarrollo mental y sensorial. Con la utilización de este servicio se buscara promover el desarrollo visual, auditivo, motor y cerebral del niño antes de nacer. Mediante estímulos como, sonidos suaves y melódicos, el sonido de la voz humana especialmente el de la madre así como las vibraciones y la luz son placenteros para el bebé, para que los mismos al ser estimulados de esta manera tengan mayor capacidad de aprendizaje y superiores coeficientes de inteligencia.

MASAJE PRENATAL

El masaje durante el embarazo es una terapia corporal, concentrada en las necesidades especiales del cuerpo de la futura madre, que está atravesando por dramáticos cambios para la experiencia del parto. Debido al alto prestigio

del masaje prenatal, el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas brindará el servicio después de las 22 semanas de gestación, con la finalidad de elevar el nivel de bienestar de la futura madre consolidando el crecimiento de una nueva vida dentro de ella, a través de un servicio médico diferente a los tradicionales existentes en el mercado.

MERCADO DEMANDANTE

El proyecto tiene como objetivo la población de la ciudad de Catamayo segmento meta al que se dirige el servicio son: mujeres entre los 18 y hasta los 40 años, ya que por referencias médicas una mujer está en edad de procrear desde los 18 a 40 años para mantener un embarazo libre de riesgos, de sobretodo saludable y sano.

La fertilidad de la mujer está relacionada con su edad: no es la misma a los 20 años que a partir de los 40, una mujer de unos 20 años que intente quedarse embarazada en los días que es fértil tiene un 25% por ciento de posibilidades.

La misma mujer rondando los 30 años tiene el 15% y a partir de los 35 las posibilidades de embarazo se quedan ya en un 10%. Esta cifra desciende al 5% por ciento después de los 40 años.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La Mujer puede sentir diversas molestias a nivel musculo esquelético y en su sistema circulatorio, gracias a los cambios hormonales, el aumento de volumen y la ganancia de peso. Estas molestias son comunes e inherentes al proceso de embarazo y por lo tanto provocan que la futura madre se siente incómoda, adolorida y cansada.

Las terapias físicas para embarazadas es una medida corporal que procura aliviar dichas molestias, al dirigirse directamente a las necesidades que la

embarazada puede tener en su cuerpo. Muchas de las mujeres tienen temor al parto y desean prepararse con anterioridad y naturalidad para este feliz acontecimiento que es el parto natural.

La terapia Física es cualquier movimiento corporal, realizado con los músculos esqueléticos que produce un gasto de energía y una experiencia personal, incluyendo prácticas cotidianas como andar, caminar y otras más organizadas, planificadas, pero no obstante estas sesiones se hace bajo la recomendación de la ginecóloga(o) especializado, donde este establecerá la cantidad de tiempo que se dedica a la actividad física afecta a la paciente.

CUADRO N°. 11			
CONSUMO PER CÁPITA			
Alternativa	Xm	frecuencia (f)	Xm * f
una vez por semana	52	78	4.056
una vez al mes	12	95	1.140
dos veces al mes	24	215	5.160
total		388	10.356
ASISTENCIA PROMEDIO POR MES			27
ASISTENCIA PROMEDIO POR AÑO			2,2

Fuente: Cuadro N. 6
Elabora por: La autora

Cálculo matemático del servicio promedio por mes:

$$CP = \frac{\sum Xm \cdot f}{n}$$

$$CP = \frac{10.355}{388}$$

$$CP = \frac{27}{12}$$

CP = 2 VECES AL MES

El análisis de la demanda actual, se realiza con el objetivo de determinar el volumen de bienes o servicios, que los consumidores o usuarios actuales o potenciales están dispuestos a adquirir. Es decir, determinar la posibilidad de capturar una parte del mercado objetivo y ganar una participación en éste, que nos garantice el éxito de seguir adelante con el proyecto. Además, es útil para establecer si es posible justificar la creación de una nueva empresa o de ampliar la capacidad instalada, para el bien o servicio del proyecto.

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda se debe tomar en cuenta los datos poblacionales proyectados para el 2014.

a. DEMANDA POTENCIAL

Los demandantes potenciales están determinados por las mujeres del Cantón Catamayo de la Provincia de Loja, que están dispuestas a utilizar el servicio del **CENTRO DE TERAPIA FISICA PARAMUJERES EMBARAZADAS**, en un tiempo y precio determinado.

Para el cálculo de la demanda potencial se considera la población en estudio que es de 13.120 mujeres, lo cual nos muestra el 100%.

CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL

CUADRO N° 12

DEMANDA POTENCIAL

AÑO	POBLACIÓN	% DE MUJERES EN CATAMAYO	DEMANDANTES POTENCIALES	CONSUMO PER CÁPITA	DEMANDA POTENCIAL
0	13.120	100%	13.120	2	26.240
1	13.384	100%	13.384	2	26.768
2	13.653	100%	13.653	2	27.306
3	13.927	100%	13.927	2	27.854
4	14.207	100%	14.207	2	28.414
5	14.493	100%	14.493	2	28.986

Fuente: Proyección de la demanda
Elaborado por: La Autora

b. DEMANDA ACTUAL O REAL

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consume o se usa en específico en el mercado. Esta nos sirve para conocer el número de las mujeres que están asistiendo a un centro de fisioterapias y masajes cuando están en periodo de gestación.

Al no existir demanda de este servicio, se calcula en base a la demanda potencial.

CÁLCULO DE LA DEMANDA REAL

CUADRO N° 13					
DEMANDA REAL					
AÑO	DEMANDA POTENCIAL	% DE MUJERES EN CATAMAYO	DEMANDANTES REALES	CONSUMO PER CÁPITA	DEMANDA REAL
0	13.120	100%	13.120	2	26.240
1	13.384	100%	13.384	2	26.768
2	13.653	100%	13.653	2	27.306
3	13.927	100%	13.927	2	27.854
4	14.207	100%	14.207	2	28.414
5	14.493	100%	14.493	2	28.986

Fuente: Cuadro No.12
Elaborado por: La Autora

c. DEMANDA EFECTIVA

Para determinar la demanda efectiva del centro de masajes terapéuticos se basa de la demanda real, con los resultados de la pregunta N°5, para saber la aceptación de la nueva empresa en el mercado, cuadro N° 7 con el porcentaje del 94% de aceptación.

CALCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA

CUADRO N° 14					
DEMANDA EFECTIVA					
AÑO	DEMANDA REAL	ACEPTACIÓN DEL SERVICIO	DEMANDA EFECTIVA DEL SERVICIO	CONSUMO PER CÁPITA	DEMANDA DEL PROYECTO
0	13.120	94%	12.333	2	24.666
1	13.384	94%	12.581	2	25.162
2	13.653	94%	12.834	2	25.668
3	13.927	94%	13.091	2	26.183
4	14.207	94%	13.355	2	26.709
5	14.493	94%	13.623	2	27.246

Fuente: Cuadro N.6-11
Elaborado por: la Autora

CUADRO RESUMEN DE LAS DEMANDAS

CUADRO N°15						
RESUMEN Y PROYECCIÓN DEMANDAS						
AÑO DE VIDA ÚTIL	POBLACIÓN DE ESTUDIO	DEMANDANTES POTENCIALES 100%	DEMANDANTES REALES 100%	DEMANDANTES EFECTIVOS 94%	VISITAS PER CÁPITA AL MES	DEMANDA PROYECTO
0	13.120	13.120	13.120	12.333	2	24.666
1	13.384	13.384	13.384	12.581	2	25.162
2	13.653	13.653	13.653	12.834	2	25.668
3	13.927	13.927	13.927	13.091	2	26.183
4	14.207	14.207	14.207	13.355	2	26.709
5	14.493	14.493	14.493	13.623	2	27.246

Fuente: cuadro N.11.12.13.14
Elaborado por: la Autora

ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta constituye la cantidad de bienes y servicios que los fabricantes están dispuestos a vender en un mercado determinado, dependiendo de los precios, de la competencia y de la capacidad de la producción.

En cuanto a los ofertantes, no se ha realizado entrevistas por la inexistencia de empresas que presten los servicios de terapia física para mujeres embarazadas.

Por tal razón no existe competencia alguna frente a la futura empresa, siendo esto una ventaja competitiva en el mercado local al querer lanzar al mercado un nuevo servicio de calidad. La ventaja competitiva del presente proyecto se debe a que los tratamientos que se ofrecerán en el Centro Terapia física para mujeres embarazadas, son personalizados y controlados con personal y equipos calificados; ya que no se los puede sustituir realizándolos en los hogares, haciendo necesaria la asistencia al Centro de terapia física.

En la ciudad de Catamayo actualmente no cuenta con empresas que brinden este tipo de servicio de terapia física para mujeres embarazadas. Por tal razón la oferta es igual a cero.

BALANCE DEMANDA_ OFERTA

El análisis de la oferta y la demanda nos permite determinar la demanda insatisfecha.

Se llama demanda insatisfecha aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que no puede ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe de manda insatisfecha cuando la

demanda es mayor que la oferta.

DEMANDA INSATISFECHA

Se la calcula restando la oferta existente en el mercado, de la demanda del proyecto, a continuación se muestra la operación:

CUADRO N° 16

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA TOTAL	DEMANDA INSATISFECHA
0	24.666	0	24.666
1	25.162	0	25.162
2	25.668	0	25.668
3	26.183	0	26.183
4	26.709	0	26.709
5	27.246	0	27.246

Fuente: Cuadro N.15
Elaborado por: la Autora

COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

El plan de comercialización sirve para definir las estrategias de introducirse al mercado a la nueva empresa, en este se describe el tipo de servicio, el precio, la seguridad, la eficiencia y calidad de la empresa. Es muy importante que el servicio tenga un slogan que lo identifique y le asegure el posicionamiento en la mente de los usuarios y la ciudadanía en general.

SERVICIO

El presente proyecto ofrece un servicio de terapia física para mujeres embarazadas el cual se trata de un entrenamiento que se realiza a la mujer, en su etapa de gestación, es un entrenamiento físico y psicológico, para quitarle ese miedo con el fin de conseguir un parto normal y feliz. Es por esta razón que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se incluirán ejercicios

en las tareas más comunes, tales como: respirar, sentarse, caminar y permanecer de pie,

Actividades aparentemente sencillas, pero que, pueden llegar a ser sumamente dificultosas y provocar malestares musculo esqueléticos, debido a los significativos cambios que van surgiendo en el cuerpo, durante el transcurso del embarazo.

El proyecto precisa en un centro de terapia física para mujeres embarazadas y está destinado a satisfacer la creciente demanda de mujeres en estado de gestación de diferentes edades y condición social. Este servicio se determinó en función a la encuesta que se realizó, así mismo deja como principal conclusión la preferencia de las personas en acudir a este tipo de centros porque les brindan confianza y seguridad tanto para sus hijos como para su salud y bienestar.

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

En el presente proyecto se va a ofrecer a las clientas un servicio de calidad para que la mujer embarazada se sienta con confianza y no se estrese de esta manera obtener un ambiente confortable.

Obtener un parto natural.

- ✓ Que el dolor sea normal.
- ✓ Que el cuello del útero se dilate lo suficiente.
- ✓ Que no haya sufrimiento fetal.
- ✓ Que no se retrase el nacimiento.

- ✓ Que la futura madre este tranquila, que el espacio clínico sea un ambiente de confianza.

MARCA

La marca del centro de terapia física será "LIFE MATERNITY Cia. Ltda. Este nombre evoca la idea de un servicio de calidad eficiencia para las mujeres en periodo de gestación, y para futuras mujeres que desean ser madres.

LIFE MATERNITY



EI PRECIO

El precio es uno de los elementos más importantes dentro de la mezcla de mercado, es la estrategia que ayuda a cumplir los objetivos de la empresa, más aun cuando se intenta ingresar un servicio nuevo al mercado local, Para la terminación del precio de los servicios que se pretende ofrecer se ha tomado en cuenta según el cuadro N.9 pago por los servicios ofertados, adaptándose a las condiciones del mercado.

CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

Una vez determinado ya el tipo de servicio que se ofrecerá, es necesario ponerlo a disposición del comprador ; por lo que ; para la distribución del

servicio se aplicara un canal directo el cual constara de la siguiente manera: la empresa, y el consumidor final de la ciudad de Loja, en este proyecto será la empresa y el usuario.



Publicidad

Por medio de la publicidad lograremos que nuestro servicio sea conocido. La publicidad se realizara a través de los medios tradicionales como: televisión, radio, periódicos, tarjetas de presentación y revistas.

Se creará una base de datos de los clientes para ingresar información de cada una de las clientas.

ESTRATEGIAS DE PLAZA

El medio que servirá para conocer el centro de servicios de terapia física para mujeres embarazadas es mediante radio, TV, y prensa escrita en donde constarán todos los detalles.

Marketing Estratégico

- Conocer las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes.
- Identificar segmentos de mercado potenciales.
- Valorar el potencial e interés de esos mercados.
- Orientar a la empresa en busca de esas oportunidades.
- Diseñar un plan de actuación que consiga los objetivos buscados.

En este sentido y motivado porque las empresas actualmente se mueven en un mercado altamente competitivo se requiere del análisis continuo de las

diferentes variables del FODA, no sólo de nuestra empresa sino también de la competencia en el mercado. En este contexto nuestra empresa en función de sus recursos y capacidades deberá formular las correspondientes estrategias de marketing que nos permitan adaptarse al entorno y adquirir ventaja a la futura competencia.

ESTRATEGIAS DE MEZCLA PROMOCIONAL

La publicidad será por medio de volantes en zonas cercanas al establecimiento.

- a) Se pauta en canales locales de televisión
- b) En frecuencia de radio local.

ANÁLISIS DE SITUACIÓN BASE

En la actualidad, en el mundo y con más razón en nuestra sociedad, la importancia de una atención durante los nueve meses de embarazo es un factor que incide de forma directa en la labor de parto, además este tipo de servicio no existe en la ciudad de Catamayo, por lo tanto es impredecible establecer este tipo de servicio dentro de esta ciudad. Con el propósito de rescatar los partos naturales que es la intención de esta investigación, y así poder colaborar con el buen vivir de la sociedad latacungueña y satisfacer este importante segmento de mercado.

La excelente atención que ofrecerá el centro de terapia a las mujeres embarazadas que requieren del servicio es por qué muchas de ellas tienen temor al parto y desean prepararse con anterioridad y naturalidad para este feliz acontecimiento que es el parto natural.

ESTUDIO TECNICO

Los estudios que habitualmente se realizan para decidir el lugar óptimo donde conviene instalar una empresa consideran la distribución espacial de los recursos (naturales y humanos) y los mercados. Estos estudios incluyen el análisis de diversos aspectos: los servicios básicos requeridos para el funcionamiento del proyecto, la oferta de trabajo y de materias primas, la proximidad a los mercados de venta, y las características específicas de cada región, tales como las normas reguladoras regionales o el diferente nivel de presión impositiva

El estudio técnico dentro del estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en la ciudad de Catamayo, permitirá definir claramente los procesos y características de servicio que prestara la empresa en el mercado, además, dentro de esta parte de la investigación se demostrará la factibilidad técnica mediante una correcta determinación del tamaño de las instalaciones, determinación de la localización óptima, financiamiento, mano de obra e ingeniería del proyecto que viabilice una adecuada ejecución del proyecto.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Se refiere al tamaño total de la planta, es decir con recursos humanos y materiales que se estiman en la producción.

TAMAÑO

Este elemento permitirá determinar la capacidad del producto que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo, tomando en cuenta la naturaleza del proyecto que a continuación se detalla:

a) CAPACIDAD INSTALADA DEL SERVICIO

La capacidad instalada del centro de terapia física para mujeres embarazadas está determinada por el rendimiento o capacidad máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado, así mismo esta función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida útil de la empresa.

Para determinar la capacidad instalada del centro de terapia física para mujeres embarazadas, primeramente se tomó como referencia los servicios y tiempos del servicio que se prestara en la empresa, se tomará en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ El servicio incluye las (terapias física, el masaje prenatal y charla nutricional) los turnos tiene un tiempo de duración de 2 horas.
- ✓ En cada turno se puede atender 5 personas.
- ✓ Trabajando las 24 horas se puede ofrecer 12 turnos.
- ✓ Se considera los 365 días del año.

Multiplicado los 12 turnos por las 5 personas nos da un total de 60 personas al día y para poder determinar la cantidad anual de las personas diariamente atendidas, las 60 personas se las multiplica por los 365 días del año, lo que da como resultado la capacidad instalada 21.900 que es el 100%, representa el 83% de la demanda insatisfecha.

CUADRO N° 17				
CAPACIDAD INSTALADA				
HORAS DIARIAS	DÍAS DEL AÑO	TURNOS AL DÍA	PERSONAS POR TURNO	CAPACIDAD INSTALADA
24	365	12	5	21.900

Fuente: Estudio de mercado
Elaborada por: La Autora

Esta capacidad constituye el rendimiento o el nivel máximo que la empresa contara al trabajar los materiales, equipos y recurso humano el cual trabajara al 100%. Correspondiendo en si a la capacidad máxima disponible permanentemente de la empresa.

b) CAPACIDAD UTILIZADA

En la capacidad utilizada se tomará en consideración el componente tecnológico y la capacidad que se va a ofertar para cubrir la demanda insatisfecha, se consideró los siguientes aspectos:

- ✓ La empresa laborará 8 horas diarias.
- ✓ En las 8 horas diarias se puede atender 4 turnos con una duración de 2 horas.
- ✓ Cada turno atenderá a 5 personas.
- ✓ Se trabajará los 6 días de la semana de lunes a sábado, se tomó en cuenta el 6 día debido a que las mujeres embarazadas que laboran no pueden asistir en la semana pero si el fin de semana. También se ha tomado en cuenta que por ser un lugar turístico también se puede recibir a turistas.

Para determinar la capacidad utilizada se multiplicó los 6 días que se laborará por las 52 semanas del año: 6×52 semanas que da como resultado 312 días laborables, luego se multiplicó por los 4 turnos que se puede atender y por las 5 mujeres de cada turno, como se detalla a continuación:

CUADRO N° 18				
CAPACIDAD UTILIZADA				
HORAS DIARIAS	DÍAS LABORABLES	TURNOS AL DÍA	PERSONAS DIARIAS	SERVICIOS ANUAL
8	312	4	5	6.240

Fuente; Estudio de mercado
Elaborada por: La Autora

RESUMEN Y PROYECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA PLANTA

CUADRO N° 19			
AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA	% CAPACIDAD INSTALADA
1	21.900	6.240	28%
2	21.900	10.074	46%
3	21.900	14.016	64%
4	21.900	17.958	82%
5	21.900	21.900	100%

Fuente: Cuadros N. 17-18

Elaborado por : la Autora

Para llevar a cabo la determinación de porcentaje de la capacidad utilizada de la empresa, se utilizó el método de la regla de tres simple, que se detalla a continuación:

21.900 100%

$$6.240 \quad X = \frac{6.240 \times 100\%}{21.900} = 28\%$$

X = 28% porcentaje de capacidad utilizada en el primer año, y luego para los años consecutivos a este porcentaje se le irá incrementado el 18% para los años siguientes con la finalidad de utilizar toda la capacidad instalada; cabe recalcar que se lo hará incrementado los turnos y el número de personas en cada turno.

c) CAPACIDAD FINANCIERA

Para la realización del proyecto es importante destinar la asignación de los recursos de manera adecuada, por lo cual el financiamiento del proyecto se lo realizara a través de fuentes propias, es decir, a las aportaciones de los

inversionistas sean en efectivo o en activos y fuentes secundarias, correspondientes a préstamos bancarios de instituciones públicas y privadas, para lo cual se buscara las tasas de interés más accesibles del mercado financiero que facilite el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y garantice la ejecución del proyecto; por lo tanto la empresa cuenta con capacidad financiera para llevarse a cabo.

LOCALIZACION

La localización del negocio es parte fundamental e importante, donde será la mejor opción de instalarla y saber si es en ese sitio va generar rentabilidad del mismo. La selección de la localización del proyecto se definió en dos ámbitos: el de la macro-localización donde se eligió la zona más atractiva para el proyecto y el micro-localización, que determinó el lugar específico donde se instalará el proyecto.

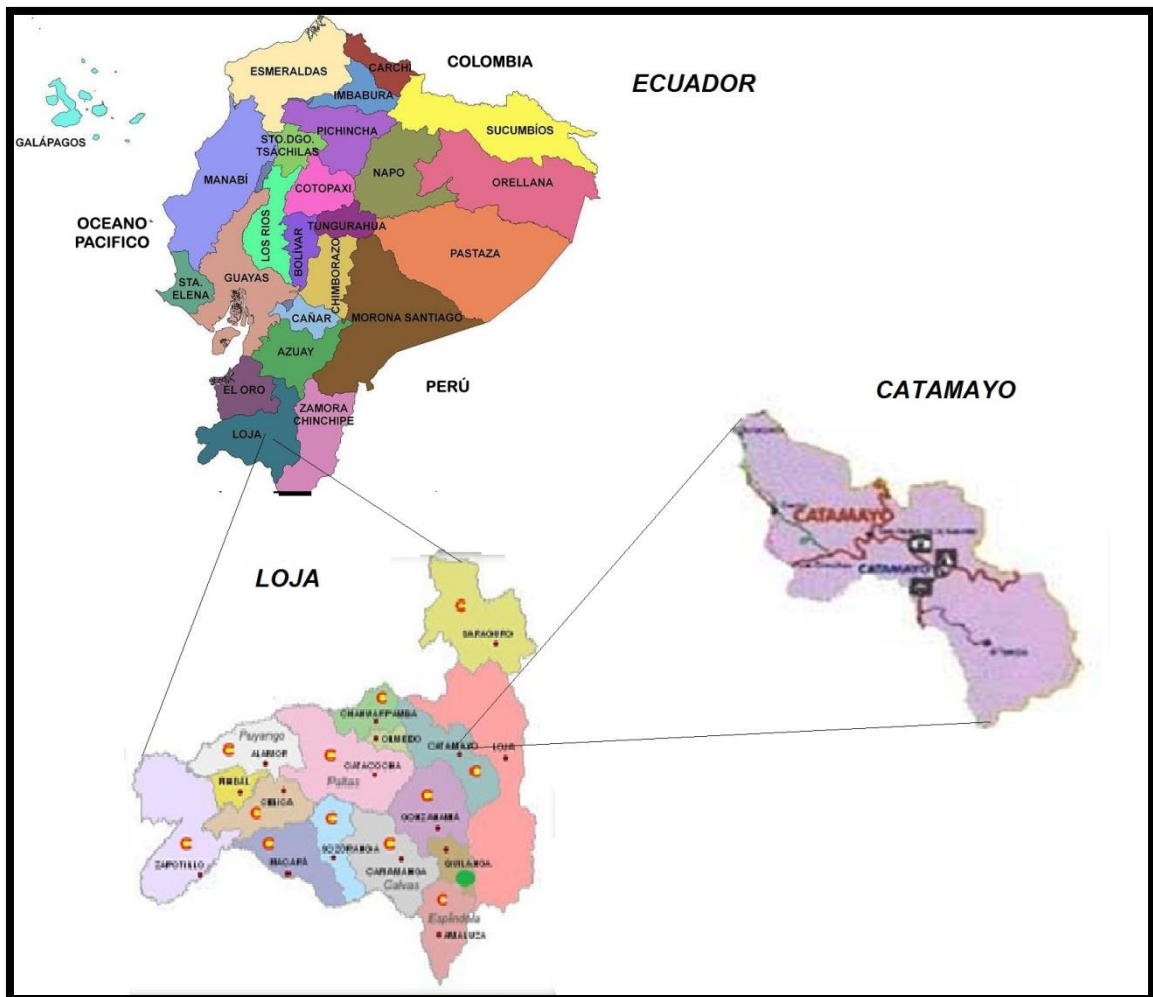
a) MACRO-LOCALIZACIÓN

A través de la macro localización se debe elegir la zona más atractiva para el proyecto que en este caso es para “La creación de un centro de terapia física para mujeres embarazadas” estará ubicado en la zona urbana en la ciudad de Catamayo. Este estudio normalmente se constituye en un proceso detallado y crítico debido a lo marcado de sus efectos sobre el éxito financiero y económico del proyecto.

La macro localización es decidir la zona general en donde se instalará el negocio. El estudio de la macro localización facilidades los costos del transporte, disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos, materias

primas, energía eléctrica, combustibles, agua, entre otros. También tiene que ver con las, características topográficas y costo de los terrenos, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida, leyes y reglamentos. Catamayo ciudad del Ecuador, Está ubicado hacia la parte norte-este de la provincia de Loja y sus límites son: Al Norte: con la provincia de El Oro y el cantón Loja. Al Sur: con los cantones de Gonzanamá y Loja. Al Este con el cantón Loja Al Oeste: con los cantones Chaguar pamba, Olmedo y Paltas.

GRAFICO N. 10
MACROZONA

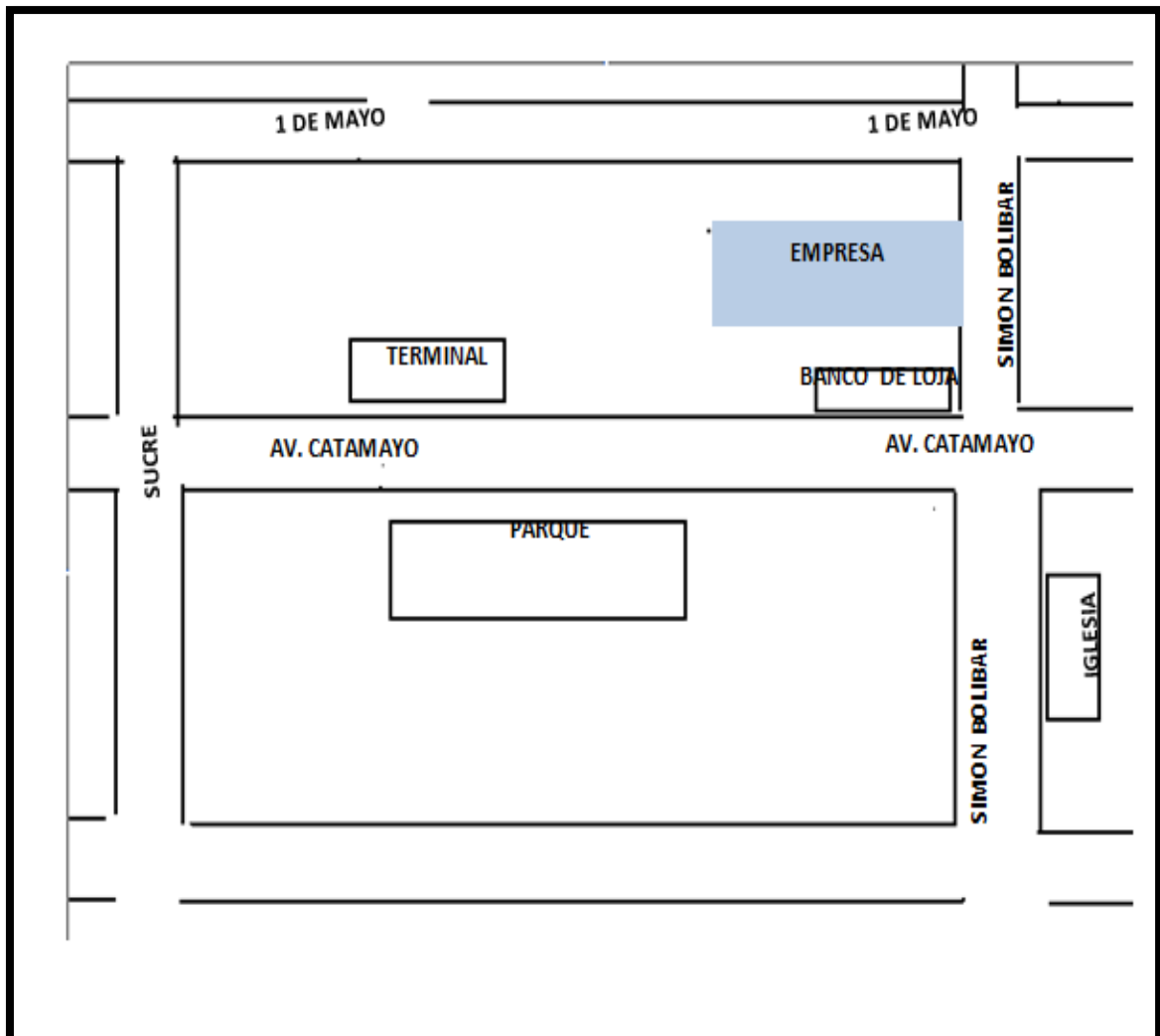


ELABORACIÓN: LA AUTORA

b) MICROLOCALIZACION

Las instalaciones del negocio estará ubicado en el centro de la ciudad de Catamayo, contando con una infraestructura moderna en las calles Av. Catamayo entre la Simón Bolívar y 1 de Mayo, se ha elegido este lugar porque está en pleno centro dela ciudad y cuenta con todos los servicios básicos, que permitan dar facilidades a las mujeres embarazadas de Catamayo a continuación se muestra su ubicación:

Gráfico N°. 11
MICROZONA



c) FACTORES DE LOCALIZACION

Además se ha determinado unos factores que permitan el normal funcionamiento de la empresa:

✓ Vías de acceso

Para decidir sobre la ubicación del centro de terapia física para mujeres embarazadas se tomó en cuenta un lugar céntrico en la ciudad de Catamayo que no sea de mucha congestión vehicular, por lo que se cuenta con vías despejadas de tránsito y de fácil acceso.

✓ Servicios Básicos

Como se mencionaba anteriormente que la ubicación de centro de terapia física es en una zona céntrica de la ciudad de Catamayo en la cual está dotada de todos los servicios básicos como son: luz eléctrica agua potable, telefonía y disponibilidad para la adecuación de otros servicios como son internet televisión satelital.

✓ Disponibilidad de Recursos Humanos

Para emprender con la funcionalidad del proyecto se contara con personal calificado y de profesionales afines al tipo de servicio que se pretende ofrecer, teniendo en consideración a profesionales de la localidad, lo que genera que el trabajo a realizar se lo haga con mayor eficiencia y efectividad.

✓ Factores climáticos

En cuanto al clima este es bastante agradable, debido a que su temperatura se encuentra entre 25 a 28 grados centigramos, no existe deslave ni cambios bruscos de temperatura lo que evita realizar gastos mayores.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

En esta parte de la investigación el estudio de ingeniería, abarcara aspectos relacionados con el proceso productivo, la distribución en planta y requerimientos de maquinaria, equipos, edificios e inversión requerida para facilitar las estimaciones de los costos de producción, finalizando con la estructura orgánica y constitución jurídica del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

COMPONENTE TECNOLÓGICO

Los recursos tecnológicos parten del término general de tecnología, que se aplica al proceso a través del cual los seres humanos diseñan herramientas y máquinas para incrementar su control y su comprensión del entorno material.

La actividad empresarial se desarrolla dentro de un contexto que incluye el marco regulatorio y los mercados externos, que también evolucionan, constituyendo un sistema dinámico. Así, la interacción entre la organización y el contexto que la enmarcaron la base de su dinámica competitiva.

MAQUINARIA Y EQUIPO

Balanza

Durante el embarazo, los cambios en el cuerpo son múltiples. Y el aumento de peso es inevitable y necesario. Pero, según un estudio publicado en 2008 en la revista científica *Obstetrics&Gynecology*, las mujeres que aumentan más de 18 kilos corren casi el doble de riesgo de dar a luz a un bebe con mucho peso, por encima de los cuatro kilos. En esos casos aumentarían las posibilidades de sufrir desgarros y hemorragias.

por tal razón este aparato permite medir y determinar el peso corporal de las mujeres en estado de gestación y así poder controlar el peso y tomar medidas oportunas en las clientes .

Características

- Capacidad de carga: 300 kg
- Resolución: 100 g
- Plataforma chata de 40,2 x 42,5 cm, con cubierta antideslizante
- Medidor de altura
- Cabezal con inclinación regulable
- Celda de carga con protección al impacto o sobrepeso
- Teclado membrana impermeable de alta resistencia

Camilla con orificios

Esta camilla nos sirve como tratamiento, es utilizada entre otros, en múltiples procesos tanto Patológicos como de Medicina de rehabilitación, Deportiva y Terapia Física, comenzando a notarse su eficacia desde el primer día.

Características:

Una Camilla, doble agujero facial, tapones tapizados para los orificios faciales, cabezal articulado tapizado, soporte para cabezal articulado, bandeja para apoyar los brazos, dos brazos laterales de ampliación Dimensiones: 194cm x 70cm.

Camilla normal

Las camillas aunque muchos no lo sepan están muy presentes en nuestras vidas. Pues las podemos encontrar en centros de masaje y de estética, en centros médicos y de recuperación y en ambulancias y puestos de socorro. Por lo tanto no en todos los sitios nos encontramos el mismo tipo de camillas, en nuestro centro se la utilizara en momentos de emergencia para de esta manera poder transportar de manera segura a nuestra cliente.

Características:

Camilla de alta resistencia y durabilidad. Completamente balanceada, con capacidad de carga hasta 250 kg Gira a 360 grados, descansabrazo removible incluye cabecera

Especificaciones: Ancho: 63 cm, Largo: 183 cm, Altura: 60 a 75 cm (ajustable).

Caminadora multifuncional

Este aparato servirá para que las clientas se ejerciten de manera fácil y cómoda y completamente segura.

Características:

Marco plegable Área de carrera: 51x 152 cm Mango de Espuma Sistema de amortiguación Ultra Zone™ Motor: 3.0 CHP Rango de Velocidad:0.8-20 Km Rango de inclinación: 0- 15% Medición: "Clásica"-Tiempo, Velocidad , Inclinación, Distancia, Calorías, Ritmo cardíaco "Elegant"-Tiempo, velocidad, inclinación, millas.

Refrigeradora

Realmente no es un aparato con fin comercial, simplemente este nos servirá para mantener las bebidas frescas de las clientes.

Características:

Un refrigerador es un dispositivo empleado principalmente en cocina y en laboratorio. Consiste en un armario aislado térmicamente, con un compartimento principal en el que se mantiene una temperatura de entre 2 y 6 °C y también, frecuentemente, un compartimento extra utilizado para congelación a -18 °C y llamado, apropiadamente, congelador. El frío se produce mediante un sistema de refrigeración por compresión, alimentado por corriente eléctrica.

Televisor

La televisión nos servirá para que las clientas se mantengan entretenidas en información, formación y entretenimiento donde se programe un contenido educativo y de orientación social importante. También sirve la televisión como un aparato que conecta al DVD.

Características:

Televisor led de 32 pulgadas, contiene puerto USB, conexión para internet

DVD

Características:

- Escalador HD:
- Formatos de reproducción: JPEG
- Medios de reproducción: DVD

- Otras características: Función multimarca
- Función reanudación multidisco
- Puertos/Entradas-salidas: HDMI

Equipo de sonido

Este equipo servirá para conectar música que se utilizara para hacer ejercicios suaves, también se pondría música de relajamiento en si toda clase de música que vaya al gusto de los clientes.

Características:

Powerful Sound, Hi-Fi Mini system

LG Hi-Fi Mini Audio, Powerful Sound 200W RMS CM4340

- 200W RMS, 2ch
- Auto DJ, Región EQ
- Dual USB
- Bass Blast

INFRAESTRUCTURA FISICA DE LA PLANTA

La infraestructura es la base material que determina la estructura adecuada para el centro de terapia la cual se arrendara.

El Centro de Terapia física Prenatal, funcionará en un local de 20 m², ubicado en las calles Av. Catamayo entre el Simón Bolívar y 1 de Mayo; se requiere de los siguientes espacios:

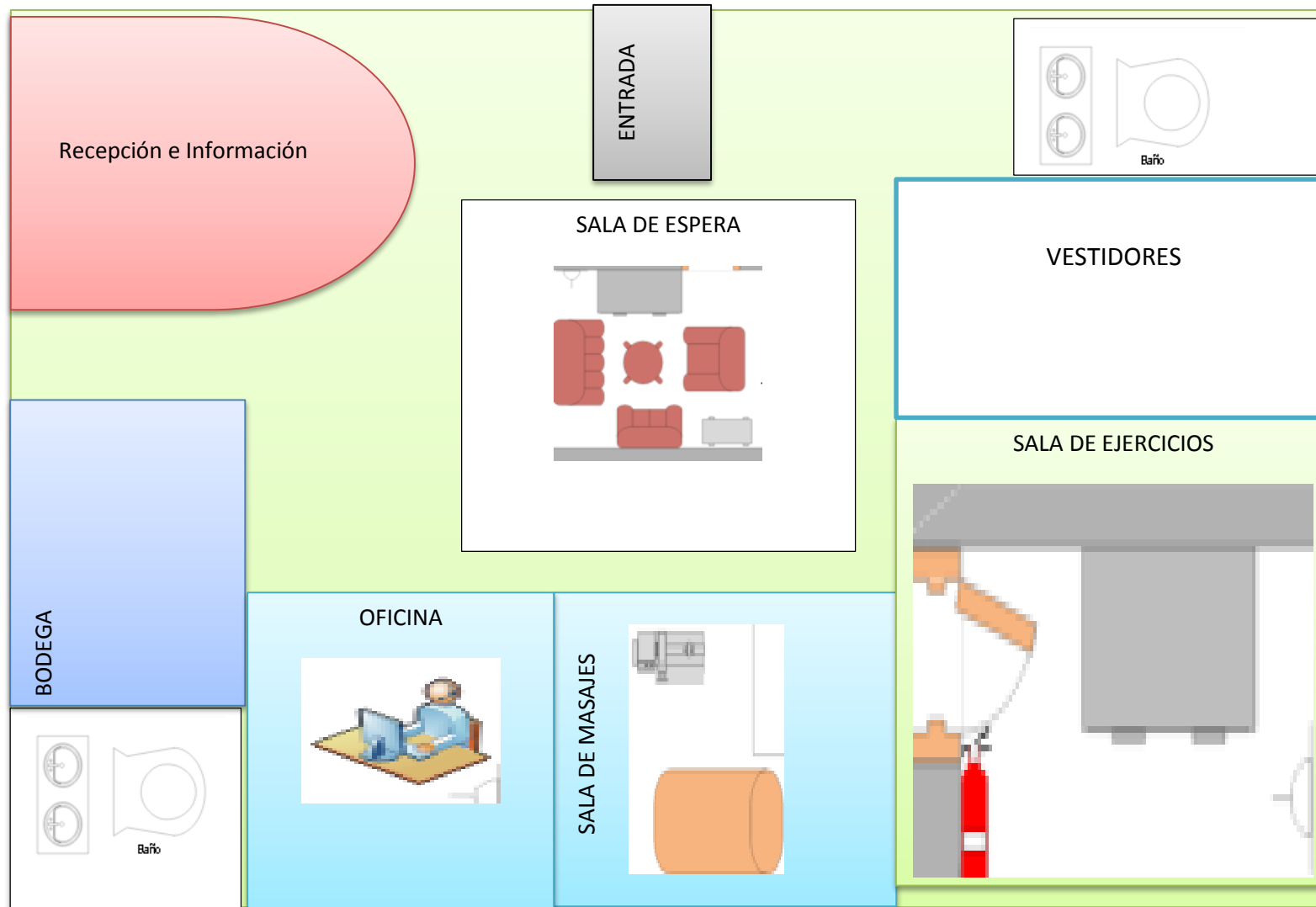
- Sala de espera.
- Centro de Información.

- Bodega.
- Sala de ejercicios.
- Sala de masajes
- Oficina Administrativa
- Vestidores
- Baños

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para el presente proyecto de factibilidad se ha considerado la necesidad de Arrendar un local, con la finalidad de ofrecer en el mercado un servicio estable y de calidad, mismo que será adecuado e instalado, de acuerdo a las necesidades del nuevo negocio, de forma que se minimicen los costos y brindar bienestar para los trabajadores y sobre todo para los clientes que hagan uso de los servicios en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

GRAFICO N. 12
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.



PROCESO DEL SERVICIO

El proceso productivo es de gran trascendencia dentro de la ejecución del proyecto, ya que el mismo permite describir técnica y sistemáticamente los métodos y secuencias de operaciones que se deben considerar para cumplir con los requerimientos y necesidades de los clientes que favorezcan para brindar un servicio de calidad.

DISEÑO DEL SERVICIO

El centro de terapia ofrecerá el servicio de preparación física y emocional que reciben las futuras madres (si es posible incluyendo la intervención del padre) que provoca beneficios durante las etapas de gestación, del parto y del posparto:

Aspectos psicológico la terapia enseña a manejar los miedos y ansiedades para que disminuyan las tensiones y se logre controlar el dolor. Aspectos físicos son técnicas de preparación, del cuerpo que incluyen aprender a pujar y a respirar correctamente al momento que lleguen las contracciones. El diseño del servicio del Centro de Terapia para mujeres embarazadas cumplirá con los procesos a emplearse en una organización como son: un conjunto de acciones interpersonales que conforman la función de la administración que involucra diferentes actividades tendientes a la consecución de un fin a través del uso óptimo de recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos. Por lo tanto, el Centro, va a seguir ciertos pasos en la ejecución del presente estudio, para así lograr vinculación y comunicación entre proveedores y clientes, en donde la empresa organizará adecuadamente las actividades que pretende realizar. Para ello, se seguirán ciertos procedimientos para llevar a cabo una atención de calidad al cliente.

Proceso para solicitar los servicios al Centro de Terapia:

- Inscripción en Secretaria.
- Información de domicilio.
- Abono mensual o por sesión.
- Elegir horario.

GIMNASIA DE PREPARACIÓN PRE-PARTO.

Son aquellos ejercicios que debe realizar la mujer embarazada para relajar todos los músculos que intervienen en el momento del parto, lo cual ayuda a disminuir el dolor en el mismo.

EJERCICIOS PRENATALES:

Durante el embarazo el cuerpo experimenta cambios fisiológicamente dramáticos, los cuales requieren de un programa de ejercicios cuidadosamente diseñado. Estos cambios que ocurren en forma natural no son permanentes, y los beneficios del ejercicio regular son muchos.

- **Estiramiento Muscular**

GRAFICO N. 13



Los estiramientos musculares son aconsejables en cualquier etapa de la vida pues mantienen las fibras musculares flexibles y oxigenadas las articulaciones libres de

tensión y contrarrestan los vicios posturales que hacen que nuestros músculos se acorten y creen desequilibrios que a la larga crean lesiones, pero esto se vuelve especialmente importante durante el embarazo cuando el cuerpo tiende a desequilibrarse y la musculatura sufre variaciones en su mecánica. Esta serie de estiramiento ayuda a compensar los desequilibrios que surgen, pero hay que tener una serie de precauciones: Ponerse en posición de arqueamos al máximo la columna y después la hundimos al máximo. Esto flexibiliza la columna y estira las lumbares.

- **Arqueamiento**

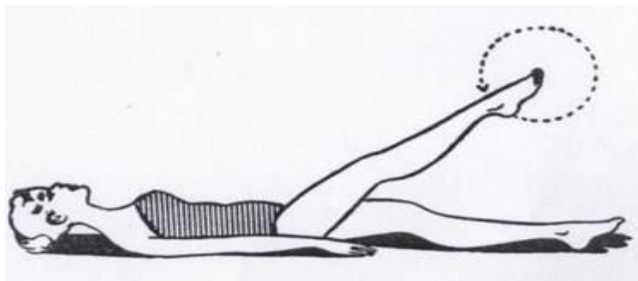
GRAFICO N.14



Acostadas sobre la espalda y con la ayuda de una cinta elevamos una pierna y después la otra. Este movimiento estira los músculos esquirotibiales (parte posterior del muslo).

- **Estiramiento de los Músculos**

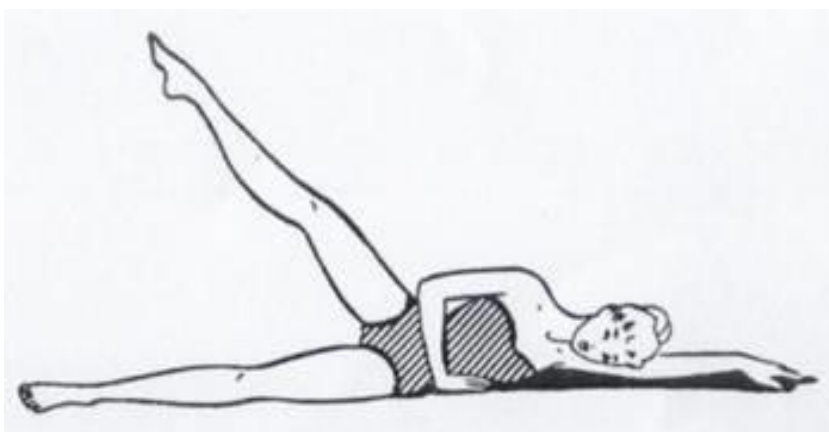
GRAFICO N.15



También sobre la espalda con las piernas flexionadas las dejamos caer primero a un lado y luego a otro. Esto da un movimiento de torsión a la columna relajándola y flexibilizándola.

- **Estiramiento**

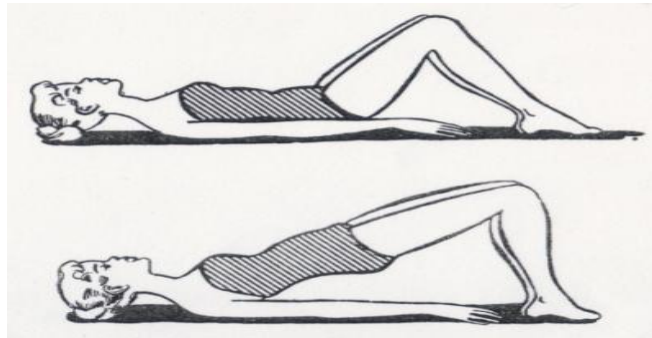
GRAFICO N. 16



Con una pelota de ejercicios o un cojín cilíndrico y duro estiramos las dorsales y hacemos al menos diez respiraciones profundas para relajar la columna dorsal y abrir el diafragma.

- **Estiramiento pélvico**

GRAFICO N. 17



Con un pequeño cojín debajo de los glúteos abrimos las piernas flexionadas y las dejamos caer a los lados. Este movimiento estira los abductores.

- **Estiramiento de los abductores**

GRAFICO N. 18



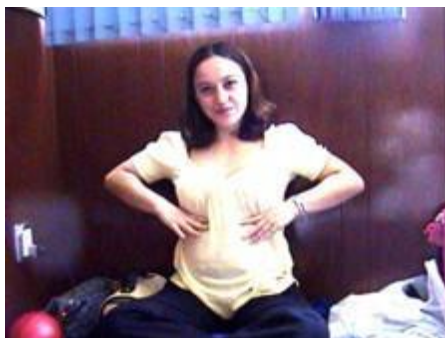
Acostada lateralmente llevamos el pie a la mano y lo acercamos al glúteo. Con esto estiramos los cuádriceps.

EJERCICIOS OBSTÉTRICOS.

Su objetivo es acondicionar los músculos involucrados durante el trabajo de parto, así como también brindarte un mejor confort y bienestar durante el embarazo para la

prevención de algunas molestias que se suelen presentar en la etapa de gestación como las varices por ejemplo.

GRAFICO N. 19



¿Cuánto ejercicio se debe hacer?

Los programas de ejercicio durante el embarazo deben estar dirigidos hacia el fortalecimiento de los músculos para minimizar el riesgo de lesiones en las articulaciones y ligamentos.

Estiramiento/Fortalecimiento:

- Hacer de 5 a 10 repeticiones al día
- Mantener cada posición o estiramiento de 20 a 30 segundos.
- No estirarse de manera que se sienta extremadamente incómoda, ya que las articulaciones están más flojas durante el embarazo.

ACTIVIDAD AERÓBICA DURANTE EL EMBARAZO

El ejercicio aeróbico puede hacer que su temperatura corporal se eleve a medida que su metabolismo aumenta para proporcionar energía. Es importante para las mujeres embarazadas hacer ejercicio, pero no hasta el punto en que aumente su temperatura corporal. El movimiento constante de ambos brazos y piernas, típico en la mayoría de los programas de ejercicio aeróbico, proporciona un entrenamiento

que puede llegar a altos niveles de intensidad. Por lo tanto, es importante participar en un programa de aeróbicos en el que el instructor conozca las necesidades especiales del embarazo y pueda ajustar los ejercicios de manera acorde.

BENEFICIOS DE CAMINAR

Una buena actividad que puede empezar durante el embarazo es un programa de caminata, tres a cinco días a la semana. Caminar es una forma económica de hacer ejercicio, ya que los únicos requerimientos son un par de zapatos adecuados y ropa cómoda. Además es una actividad que puede integrarse de inmediato a su itinerario diario. Durante el embarazo usted puede mejorar su condición aeróbica si camina sobre un piso sin niveles a un ritmo confortable. Sin embargo, puede ser necesario usar formas modificadas de caminata para obtener beneficios considerables.

Recomendaciones:

- Mantener siempre una postura correcta inclinando su pelvis y enderezando su espalda.
- Vigilar la respiración y mantener la habilidad de caminar y hablar sin dificultad mientras hace ejercicio.
- Deje de ejercitarse cuando se canse y no haga ejercicios hasta quedar exhausta.
- El ejercicio debe hacerse regularmente tres veces por semana. Durante el embarazo, los ejercicios aeróbicos no deben excederse de cinco veces por semana para que su cuerpo pueda descansar y recuperarse apropiadamente.

- Evitar cualquier tipo de ejercicio que pueda ocasionarle algún trauma abdominal, aunque este sea ligero.
- Evitar los brincos rigurosos.
- Evitar arquear la espalda.
- No levantar los pies sobre sus caderas (por ejemplo, posición de vela o de bicicleta con los pies en el aire).
- No hacer abdominales inclinándose más allá de los 45 grados.
- Respirar continuamente mientras hace ejercicio; no sostener la respiración. En general, exhalar al hacer esfuerzo.
- Comprobar la separación de los músculos abdominales cada semana y tome las precauciones necesarias, en caso de que le sea indicado.
- Beber líquidos en abundancia antes, durante y después de hacer ejercicio, para prevenir una deshidratación.
- Evitar las actividades que requieran un balance y una coordinación precisa. A medida que progresa el embarazo, la coordinación puede verse alterada por el aumento en su peso, el cambio en el centro de gravedad, el ablandamiento y el aumento de la movilidad en articulaciones y ligamentos.
- Los músculos que se utilizan en la actividad aeróbica deben estirarse apropiadamente antes y después de hacer ejercicio.
- Reducir el nivel de ejercicio a medida que progresa el embarazo. El aumento de peso corporal requerirá de una mayor producción de energía, por lo que

se sentirá cansancio. Si se siente cansancio, reducir el nivel de ejercicio y cambiar los ejercicios simples de estiramiento/fortalecimiento.









- En general, continuar haciendo cualquier actividad que haya estado disfrutando antes de embarazarse, siempre y cuando se sienta cómoda. Si desea empezar con un nuevo programa aeróbico, consulte con un profesional capacitado.

FLUJO GRAMA DE PROCESO

El Flujo grama constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades que consta el proceso operativo.

CUADRO N. 20









PROCESO/TIEMPO – SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS

	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Recepción del cliente	3 minutos Dirigir
	al cliente a la sala de ejercicios	3 minutos
	Explicación de la terapia y sus efectos	4 minutos
	Esperar que el cliente esté listo	3 minutos
	Preparación del ejercicio	4 minutos inicio
	de la terapia	25 min charla
	nutricional	15 minutos
	Finalización	3 minutos
	TOTAL MINUTOS	60 MIN

ELABORADO: LA AUTORA

CUADRO N. 21

PROCESO/TIEMPO – SERVICIO DE MASAJES PARA MUJERES EMBARAZADAS

	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Recepción del cliente	3 minutos Dirigir
	al cliente a la sala de masajes	3 minutos
	otorgar una bata al cliente	5 minutos
	Esperar que el cliente esté listo	4 minutos
	Preparación del masaje	5 minutos
	Aplicación de aceites	5 minutos Inicio
	de la terapia	30 minuto
	Finalización	5 minutos
TOTAL MINUTOS		60 MIN

DISEÑO ORGANIZACIONAL

Este componente se propone aportar elementos de juicio necesario para decidir qué tipo de organización legal, si es que requiere, se debe constituir y cuál debe ser su estructura organizacional para la implementación del proyecto.

La empresa es una unidad económica que, mediante la combinación de los factores de la producción, actúan como un elemento dinámico en la fabricación, rotación / compra-venta) o prestación de servicios con el objetivo de obtener un beneficio económico social.

El centro de terapia física para mujeres embarazadas pretende cumplir con todos los requisitos legales necesarios para poder iniciar las operaciones como una empresa legalmente constituida en la ciudad de Catamayo.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La estructura organizacional se representa a través de organigramas que son la representación de la estructura orgánica de cómo funciona la empresa y cada una de sus áreas, en donde se muestran las relaciones que se guardan entre sí los órganos que la componen.

La estructura organizacional que se utiliza en el presente proyecto, se ha utilizado en base a la tipología lineal.

Relación lineal. Es aquella en la que la transmisión de la autoridad y la responsabilidad son correlativas a través de una sola línea, establece una relación de subordinación entre las diferentes unidades que aparecen en el organigrama. Los organigramas que se presentan en la estructura organizacional de la empresa proporcionan:

- Imagen formal de la empresa
- Fuente de consulta oficial de cómo está integrada la empresa
- Las relaciones jerárquicas que existe dentro de la empresa

BASE LEGAL

en lo referente a la base legal de la empresa nos permite identificar las exigencias, normas y reglamentos que condicionaran el funcionamiento del centro de terapia física para mujeres embarazadas, y la vez ayudara a la organización a tomar acciones anticipadas, con la finalidad de obtener ventaja competitiva en el mercado.

a. CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- I. La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince.

- II. Por las obligaciones sociales los socios responden hasta por el monto individual de sus aportes. (Responsabilidad limitada).
- III. El capital estará dividido en participaciones de un dólar, o múltiplos de dólar.
- IV. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. (Apertura de cuenta de integración de capital como mínimo USD 200,00).
- V. El capital no podrá estar representado por títulos negociables, a cada socio se entrega un certificado de aportación, en el que constará necesariamente su carácter de no negociable.
- VI. La transferencia de las participaciones requiere el consentimiento unánime del capital social y que la sesión se haga por escritura pública;
- VII. Cada participación (pagada en su totalidad o no) dará al socio derecho a un voto;
- VIII. Las participaciones no son susceptibles de embargo.
- IX. La escritura pública de formación será aprobada por la Superintendencia de Compañías;
- X. Están sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías. La vigilancia y control puede ser total o parcial.

Ventajas:

- Estos puntos que caracterizan a este tipo de compañía, se pueden tomar como ventajas, ya que la mayoría de las empresas adquieren esta personería Jurídica por la limitación de los socios y la responsabilidad del capital.

Desventajas:

- Si la compañía, requiere aumentar el número de socios (más de 15 socios), se deberá transformar en otra clase de compañía o liquidarse.
- El capital está dividido en participaciones no negociables.

Para la constitución de dicha empresa, se tendrá que considerar y cumplir con el marco legal, normas y procedimientos prescritos por la Ley de la Superintendencia de Compañías, para crear sociedades. Adicionalmente, como va a ser un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, debe contar con todos los permisos municipales de funcionamiento, además de los permisos otorgados por el Ministerio de Salud Pública.

b. RAZÓN SOCIAL

Teniendo en cuenta que la razón social no pueda coincidir con alguna otra sociedad inscrita en la Superintendencia de Compañías, el nombre bajo la cual la empresa pondrá sus servicios a consideración del mercado será:

“Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas LIFE MATERNITY. CIA.LTDA”

c. OBJETO

“Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas LIFE MATERNITY. CIA. LTDA”, el objetivo principal de la compañía será brindar el servicio de terapias físicas para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo.

d. NACIONALIDAD

La compañía será de nacionalidad ecuatoriana, por lo tanto está sujeta a las leyes vigentes en el Ecuador y a los estatutos que elaboren en la misma.

e. CAPITAL SOCIAL

Las aportaciones para constituir el capital de la empresa, puede ser numéricos, el mismo que se depositara el 70% de la inversión será el aporte de la socia , y el 30% restantes se realizara préstamo Bancario en un plazo determinado.

f. DURACION

El plazo por el cual se constituye la compañía es de 5 años que se contarán a partir de la fecha de inscripción del contrato en el registro mercantil y autorizado por la superintendencia de compañías, plazo que se podrá ser ampliado i restringido procedimiento en la forma que determine la ley de compañías y estos estatutos.

ESTRUCTURA ESTRATÉGICA

🚦 FILOSOFÍA DE LA EMPRESA.

El Conjunto de saberes que busca establecer, de manera racional, los principios más generales que organizan y orientan el conocimiento de la realidad, así como el sentido del obrar humano.

La empresa es una realidad económica que constituye uno de los pilares fundamentales del sistema económico en la actualidad. Al considerar las funciones que realiza, se pone de manifiesto la importancia de la empresa como unidad.

Económica productora de bienes y servicios, de forma que la actividad productiva de un país está compuesta por la suma de todas las actividades productivas de las empresas integradas en él. De esta manera, la satisfacción de las necesidades de bienes y servicios se hace por medio de la oferta que de estos hacen las empresas.

La empresa, tiene además una importante dimensión social, pues crea empleo y genera riqueza. Esta relación de dependencia, tiene unos costes sociales, pues en

épocas de crisis económica, se reduce la actividad económica y disminuyen los puestos de trabajo en las empresas, se disparan los niveles de desempleo con las secuelas sociales y personales correspondientes. Como filosofía de la empresa es imprescindible considerar ciertos principios y valores que ésta va a mantener, los mismos que se relacionan con un servicio organizado y de calidad a todas las señoras que acudan al Centro de Terapia física.

MISIÓN

“Contribuir a la salud materna brindando a las mujeres embarazadas un servicio integral de preparación para el parto y bienestar fetal, con profesionales altamente competitivos y sobretodo satisfacer las necesidades de nuestros clientes con un servicio de calidad, responsabilidad, seguridad y confianza.”

VISIÓN

“Ser uno de los mejores centros de terapia física para mujeres embarazadas acabo de cinco años, con reconocimiento competitivo e innovador, brindando un servicio de excelencia y de calidad a nuestros clientes, contando con el talento humano comprometido a trabajar con lealtad, motivado, capacitado y destacándose por brindar la mejor terapia, de esa manera satisfacer los intereses de la comunidad”.

VALORES Y PRINCIPIOS EMPRESARIALES.

Los valores y principios de la empresa que se debe preservar en ella son los siguientes:

- ✓ **Liderazgo óptimo**, se dará cuando la empresa tenga un buen líder, el cual los subordinados lo miren como ejemplo a seguir, en donde todos trabajen por el buen desenvolvimiento de la empresa y el cumplimiento de cada uno de los objetivos planteados.
- ✓ **Cooperación**, que nuestros trabajadores se sientan que son parte de la familia y así estén dispuestos a colaborar en el momento que sea necesario sin ninguna objeción.
- ✓ **Atención al cliente**, el eje principal para el progreso de la empresa, en base a la calidad del servicio, buen trato desde el momento mismo de la solicitud de información en recepción, dando la información respectiva debe ser clara precisa para cumplir con todas las expectativas del cliente.
- ✓ **Con la sociedad**, la empresa tiene con la sociedad latacungueña el compromiso de impulsar el presente estudio, ofreciendo así a la ciudad un servicio de calidad.
- ✓ **Con los empleados**, la empresa debe rescatar, mantener y profundizar valores éticos y morales como el respeto mutuo entre los integrantes de la empresa, logrando así solución óptima a los problemas mediante el diálogo y la razón, ya que ellos constituyen la base de nuestro éxito.
- ✓ **Con la Institución**, la calidad del servicio será responsabilidad de sus integrantes, ya que el éxito de toda empresa depende de su compromiso con la misma en la realización y desarrollo de todas y cada una de las actividades laborales a desempeñarse.

✚ VALORES MORALES

- **Disciplina en el trabajo**, es necesario lograr que las labores cotidianas en la empresa se las lleve con total orden, serenidad y disciplina con el único afán de sacar adelante a la empresa.
- **Puntualidad**, es muy importante ya que las actividades están establecidas, con el horario respectivo de cada grupo de mujeres embarazadas para el desarrollo de las diferentes actividades.
- **Conocimiento**, es necesario capacitar a los empleados que laboren en la empresa, de tal manera que estos realicen sus labores en forma productiva y sean capaces de solucionar cualquier dificultad que se pueda presentar.
- **Calidad**, es la búsqueda de métodos de mejora; es la aplicación de todo tipo de medidas y cambios para poder alcanzar las metas trazadas por la empresa; por ende las medidas que la empresa debe cumplir es el tratar de comprometer a los trabajadores en la obtención de una mayor calidad en trabajo, mediante programas de formación profesional, comunicación y aprendizaje, así como la revisión de los sistemas y procesos productivos para poder mantener el nivel de calidad alcanzado en el servicio prestado.
- **Honestidad**, en la búsqueda de la prudencia, compostura y moderación en las personas y acciones a realizarse, por ende en la empresa se debe mantener todo lo mencionado para así lograr y conservar el prestigio y el éxito de la empresa en todo momento.
- **Ética**, esto indica el comportamiento las costumbres y la determinación de la conducta humana llamada moral, en el cual la empresa debe desenvolverse

en esto facilitando y apoyando el trabajo en equipo, señalando además el respeto que se debe mantener a las cláusulas acordadas entre las partes contratantes, cualidades que son de preferencia para asegurar a los actuales y potenciales clientes.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Para que la compañía cumpla con sus objetivos y metas propuestas debe seleccionar y controlar de forma eficiente a su personal, tomando como base el proceso de selección, con la finalidad de contar con los recursos humanos ideales y necesarios para realizar las actividades de la compañía. Para el desarrollo de la compañía es importante que los trabajadores tengan un buen ambiente de trabajo, y que el mismo satisfaga sus necesidades. Y de esta forma utilizar toda su capacidad: dando un mejor rendimiento en el servicio que ofrece al cliente.

NIVELES JERARQUICOS DE AUTORIDAD

a. Nivel Legislativo.- En el caso de la presente este nivel la constituye la junta general de socios.

La función básica de ese nivel es de legislar sobre las políticas que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamentos, resoluciones, etc.; y decidir sobre los aspectos de mayor importancia

b. Nivel Directivo.- Este nivel está representado por el Gerente General el cual toma decisiones sobre políticas generales.

Además, planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trasmite a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

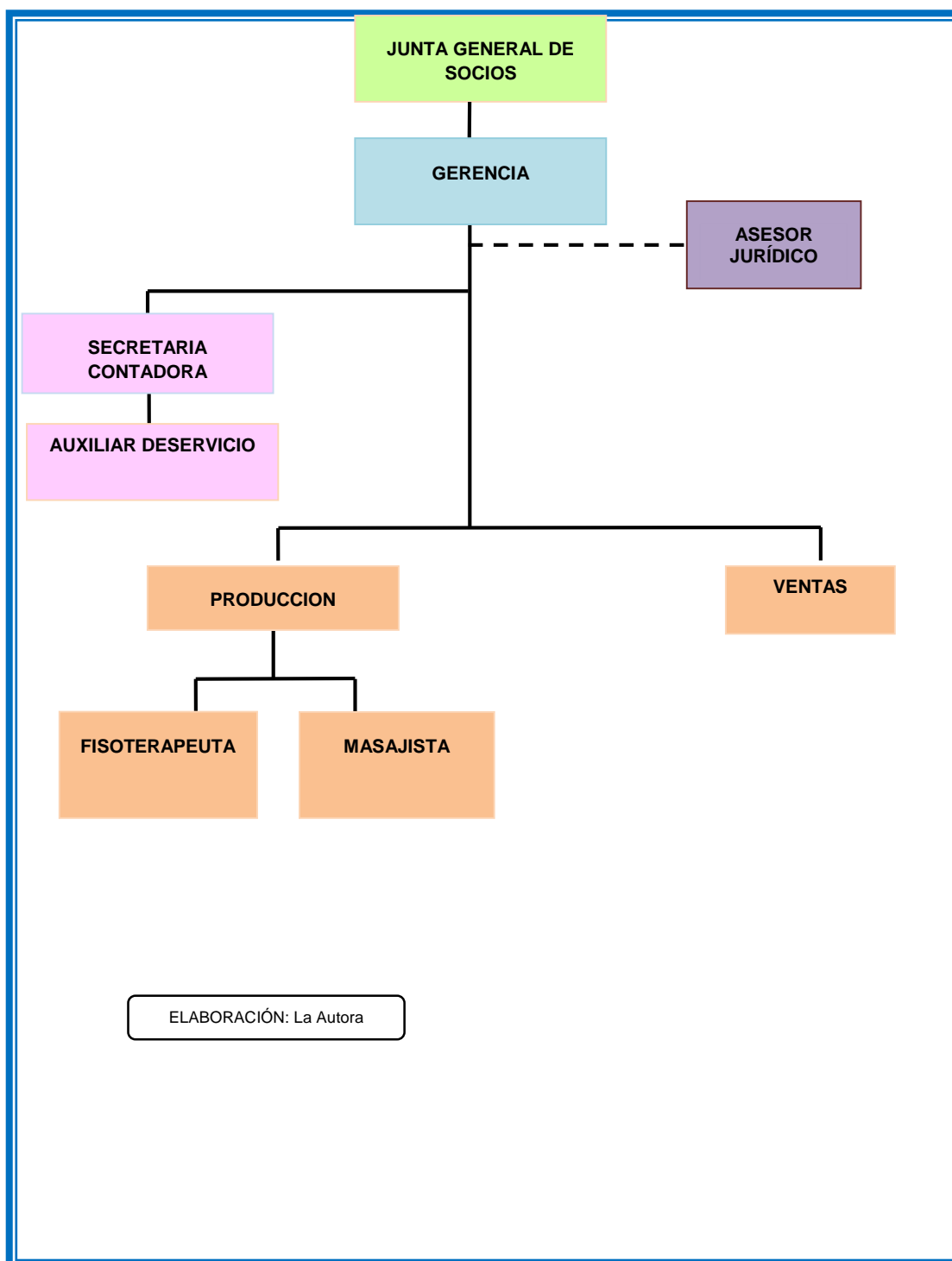
c. Nivel Asesor.- Este nivel está constituido por el representante jurídico quien aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la entidad o empresa a la cual están asesorando. Este nivel no tiene autoridad de mando, sino autoridad funcional, por lo tanto, no toma decisiones, no ordena, pues para transformarlos en ordenes, requieren necesariamente decisión de un jefe con mando directivo.

d. Nivel Auxiliar.- Consta de una secretaria contadora quien ayudara a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia además llevara la contabilidad de la empresa también consta de un conserje quien se encargara de la limpieza, acceso a las instalaciones y tareas de quien las necesite.

e. Nivel Operativo.- en este nivel se ubican las personas que tienen relación directa con el servicio al cliente.

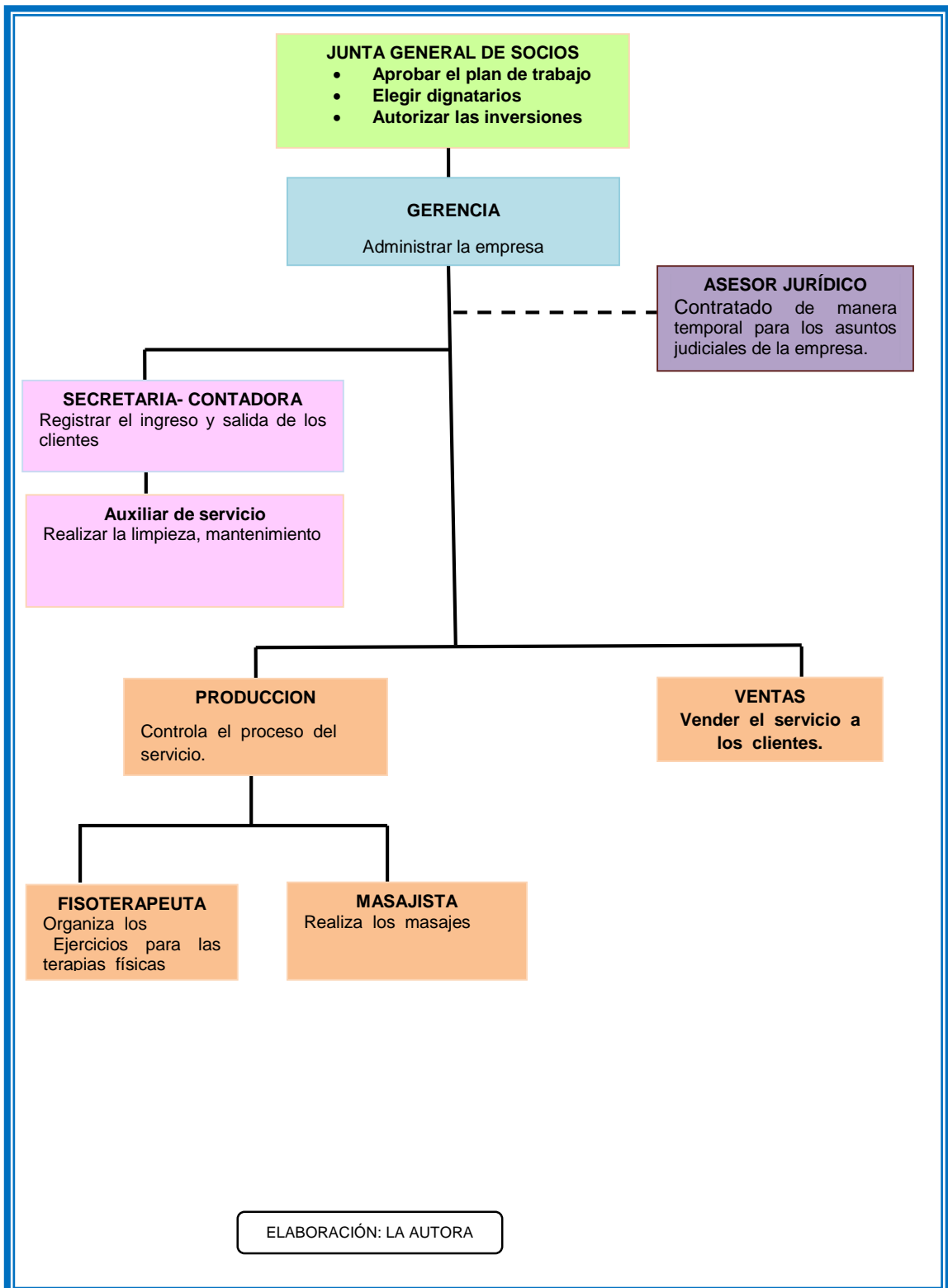
ORGANIGRAMAS Permitirá identificar gráficamente como se encuentra estructurado el negocio, de acuerdo a su nivel jerárquico y a sus diferentes áreas de trabajo, En el organigrama que se muestra a continuación se puede observar que el nivel superior dentro de la empresa del Centro de Terapia para Mujeres Embarazadas está formado por el administrador y la secretaria contador. Nivel está integrado por el instructor, ginecólogo, psicólogo, enfermera y personal de apoyo

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO FISIOTERAPEUTICO LIFE MATERNITY



ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO FISIOTERAPEUTICO LIFE

MATERNITY



MANUAL DE FUNCIONES

Código: #001

Nombre del puesto: JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Depende de: NINGUNO

Supervisa a: TODO EL PERSONAL

- **Naturaleza del puesto: Estructura** políticas, estrategias y objetivos generales de la empresa, legislar y normar leyes y reglamentos
- **Especificaciones del puesto:** Legislar y normar políticas y extractos para la empresa.
- **Funciones Típicas**
 - Elaborar políticas, extractos y objetivos generales de la empresa.
 - Legislar normas y reglamentos.
 - Aprobar el presupuesto de la empresa.
 - Conocer y evaluar los estados financieros e informes de administradores y directivos.
 - Nombrar y remover a los a los miembros de organismos administrativos de la empresa o cualquier funcionario.
 - Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales.
 - Tomar decisiones que conllevan al desenvolvimiento armónico de las actividades de la organización.
- **Requerimientos que amerita el puesto:** Ser socio activo de la empresa.

Código: #002

Nombre del puesto: GERENTE

Depende de: JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Supervisa a: TODO EL PERSONAL

- **Naturaleza del puesto:** Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades que se realizan en la empresa.
- **Especificaciones del puesto:** Pertenece al nivel ejecutivo; está bajo la dependencia de la junta de accionistas y tiene bajo su dependencia a todo el personal que conforma la empresa.
- **Funciones principales**
 - Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
 - Establecer con la junta general, los objetivos y metas a cumplir.
 - Controlar y supervisar la marcha de cada una de las unidades administrativa, como de la instalación en general.
 - Inspeccionar y analizar la programación de cada uno de los departamentos con el fin de administrar correctamente.
- **Funciones eventuales**
 - Participar en las reuniones a las que fuera convocado.
 - Dar a conocer a la junta, los programas de producción, pronósticos de

ventas, presupuestos y más documentos de trabajo para su aprobación

-Aprobar los proyectos elaborados y planeados por los jefes departamentales.

-Contratar a los empleados de acuerdo a los requerimientos de la empresa.

- **Requerimientos que amerita el puesto**

Título.- ingeniero comercial, administración de empresas.

Experiencia: 4 años mínimo en trabajos similares.

- **Código: #003**

Nombre del puesto: ASESOR JURÍDICO

Depende de: GERENTE

Supervisa a: NO APLICA

- **Naturaleza del puesto:** Facilitar la asesoría legal del “CENTRO DE TERAPIA FISICA PARA MUJERES EMBARAZADAS”, cuando se requiera (temporalmente).
- **Funciones principales:**
 - Asumirá la defensa judicial, atinente a juicios laborales o trámites judiciales iniciados o promovidos en contra de la empresa.
 - Atendrá consultas por parte de los ejecutivos de tipo legal, relacionadas con la administración de la empresa.
 - Conciliar conflictos en forma extrajudicial, cuando convenga a la empresa.
 - Promover las acciones legales necesarias para salvaguardar los intereses de la empresa.
 - Revisar las disposiciones legales que afecten a la empresa, informando a las diferentes secciones.
 - Gestionar ante entidades gubernamentales, juzgados y otros organismos donde se tramiten cuestiones legales que afecten a la empresa y asesorar a la Gerencia en cuestiones de observancia de los mismos.

- **Características de clase: Asesorar** jurídicamente al “CENTRO DE TARAPIA FISICA PARA MUJERES EMBARAZADAS”
- **Requerimientos que amerita el puesto:**
 - Poseerá el título de Abogado
 - Tendrá dos años de experiencia en el ejercicio profesional.

- **Código: #004**

Nombre del puesto: SECRETARIA-CONTADORA

Depende de: GERENTE

Supervisa a: PERSONAL DE APOYO

- **Naturaleza del trabajo:** Llevar el registro contable de la empresa y elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones, además responderá por el cuidado de los materiales, documentos y archivos a su cargo y estar en contacto con clientes internos y externos del “CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS”
- **Funciones principales:**
 - Mecanografiará los diferentes documentos a su cargo.
 - Llevará archivos de los diferentes documentos.
 - Clasificar, registrar la información contable de la empresa.
 - Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la ley..
 - Preparar y presentar informes sobre la situación financiera que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente un balance de comprobación.
 - Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus Correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.

- Redactará oficios, certificaciones, boletines de prensa y otros documentos de acuerdo a las instrucciones del Gerente.
 - Recibirá controlará y tramitará toda clase de documentos que ingrese a la empresa.
 - Atenderá al público que pida información y concretará citas de Gerencia.
 - Recepará las llamadas telefónicas.
 - Controlará la asistencia con un libro destinado para el efecto.
 - Realizará actividades de relaciones públicas de la empresa.
-
- **Características de clase:** Se caracteriza por la responsabilidad técnica de la documentación de la empresa.
-
- **Requisitos mínimos**
- Título de Secretariado Ejecutivo.
 - Haber aprobado cursos de adiestramiento en secretariado
 - Experiencia 2 años en funciones afines a su cargo.

- **Código: #005**

Nombre del puesto: TERAPEUTA

Depende de: GERENTE. **Supervisa**

a: NINGUNO. **Naturaleza del**

Trabajo:

Llevar a cabo un proceso sistemático de conocimientos que le permitirá impartir esta técnica en forma adecuada, contando con una excelente formación metodológica.

Funciones Principales:

- Atender a los clientes prestando los servicios que requieran.
- Conciencia corporal.
- Mantener en orden todos los implementos y equipos des centro.
- Limpiar los equipos e implementos utilizados.
- Y otras que el Gerente le asigne dentro del ámbito de su actividad.

Funciones Secundarias:

- Ser amable y gentil con los clientes.
- Responder por el cumplimiento de su trabajo.

Requisitos:

- Título profesional de fisioterapeuta.
- Conocimientos en Atención al cliente y Relaciones Humanas.
- Disponibilidad de tiempo completo.
- Experiencia dos años mínimo.

- **Código: #006**

Nombre del puesto: MASAJISTA

Depende de: GERENTE

Supervisa a: A NINGUNO

DESCRIPCIÓN: Hacerse cargo de todo lo referente a los procesos del servicio, para lograr eficiencia y un servicio de calidad.

- **FUNCIONES:**

- Atender de forma personalizada a los clientes.
- Diagnosticar la necesidad del cliente.
- Evaluar el progreso del tratamiento.
- Brindar tratamientos corporales.
- Masajes penetrales y de relajación.

- **PERFIL:**

- Técnico, tecnólogo o licenciado en cosmetología.
- Experiencia de 2 años en el mismo puesto.

- **Código: #007**

Nombre del puesto: AUXILIAR DE SERVICIOS.

Depende de: GERENTE

Supervisa a: NO APLICA

DESCRIPCIÓN: Hacerse cargo del mantenimiento del área.

- **FUNCIONES:**

- mantener el orden y limpieza del área.
- cumplir otras funciones que le asigne su jefe superior inmediato.

- **PERFIL:**

- Experiencia de 1 año mínimo.

ESTUDIO FINANCIERO

Determina el monto total de la inversión y el financiamiento que se pueda realizar, esto se hace en función de los recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de servicios durante el ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Las inversiones y financiamiento forman parte del análisis económico, partiendo de este podremos determinar el monto del capital requerido para la ejecución del proyecto.

INVERSIONES

La inversión constituye la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad.

a) INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos, son aquellos que proporcionarán servicios durante un período de tiempo no mayor de un año. Constituyen un gasto diferido. Se hace un gasto de efectivo determinado, pero bajo el sistema acumulado de contabilidad, el costo de activo se carga a aquellos períodos en los cuales se obtienen las utilidades de los servicios.

Son aquellos bienes y derechos que una empresa necesita para funcionar de forma duradera. Los activos fijos, son poco líquidos, dado que se tardarían mucho en venderlos para conseguir dinero. Lo normal es que perduren durante

mucho tiempo en la empresa. Los activos fijos, si bien son duraderos, no siempre son eternos. Por ello, la contabilidad obliga a amortizar los bienes a medida que transcurre su vida normal, de forma que se refleje su valor más ajustado posible. Para ello existen tablas y métodos de amortización. Mediante amortización, se reduce el valor del bien y se refleja como un gasto. A continuación se detallara cada activo fijo necesario para implementación del proyecto.

MAQUINARIA Y EQUIPO

Instrumentos profesionales para la implementación del centro terapéutico, de acuerdo a lo establecido en el componente tecnológico, para brindar el servicio de fisioterapias y masajes a mujeres embarazadas, se requiere la siguiente maquinaria y equipo que se detalla a continuación con los correspondientes rubros:

CUADRO N. 22 MAQUINARIA Y EQUIPO				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Balanza de alta precisión	Unidad	1	125	125
Camilla con orificio	Unidad	4	300	1.200
Camillas	Unidad	4	350	1.400
Caminadora Multifuncional	Unidad	1	1.500	1.500
TOTAL				4.225

Fuente: MEDIKAL QUITO
Elaborado por: La Autora

HERRAMIENTAS. Es el conjunto de utensilios, instrumentos y/o equipos profesionales, nuevos o usados, vinculados directamente con la realización de una determinada actividad, profesión, arte u oficio. Las herramientas

necesarias para efectuar el servicio tienen un costo de \$1.683,00 valor que se detalla en el presupuesto adjunto:

CUADRO N. 23 HERRAMIENTAS DE TRABAJO				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Almohadas	unidad	15	5	75
Balones de theraband	unidad	10	30	300
Banda de ejercicio semi-dura	metros	20	4	80
Banda de ejercicio blanda	metros	20	3	60
Bandas de ejercicio dura	metros	20	5	100
Barras Paralelas	unidad	2	75	150
Cojinetes o disco vestibular	unidad	12	15	180
Colchonetas	unidad	20	15	300
cubre camillas	unidad	12	2	24
Palos de escoba	unidad	15	2	30
Pelotas Peq. de playa	unidad	12	2	24
Compresas dorsales	unidad	5	20	100
Compresas estándar	unidad	5	20	100
Compresas lumbares	unidad	5	20	100
Compresas cervicales	unidad	5	12	60
TOTAL				1.683,00

Fuente: MEDIKAL QUITO
Elaborado por: La Autora

INSTALACIONES Y ADECUACIONES DEL LOCAL. Para brindar el servicio de terapia y masaje se requiere de instalaciones de los servicios de luz eléctrica, agua potable, muebles y enseres, adornos, etc. a continuación detalla en el presupuesto adjunto:

CUADRO N. 24 INSTALACIONES Y ADECUACIONES LOCAL				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Adecuación de la infraestructura	m ²	20	25	500
Adecuaciones y divisiones	m ²	12	150	1800
TOTAL				2.300

Fuente: Asesoramiento profesional
Elaborado por: La Autora

EQUIPO DE OFICINA: este equipo servirá para agilizar las actividades dentro de las áreas administrativas. El rubro de este equipo asciende a \$ 527,00 cuyo costo se detalla a continuación:

CUADRO N. 25				
EQUIPO DE OFICINA				
Descripción	Unidad de	Cantidad	Costo unitario	Costo total
	Medida			
CENTRAL TELF.	Unidad	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Teléfono Fax	Unidad	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Caja Registradora	Unidad	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Calculadora	Unidad	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Total				\$ 527,00

FUENTE: CNT y Almacenes de la Ciudad

ELABORACIÓN: La Autora

EQUIPO DE CÓMPUTO: necesario para llevar a cabo las actividades administrativas de la empresa; el costo para el equipo de cómputo asciende a \$1.520,00, cuyo rubro se detalla a continuación:

CUADRO N. 26				
EQUIPO DE COMPUTO				
Descripción	Unidad de	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
	Medida			
Computadora HP con sus accesorios	Unidad	2	700	1400
Impresora	Unidad	1	120	120
Total				1520

Fuente: Almacén Master PC

Elaborado por: Autora

MUEBLES Y ENSERES: se refiere a los muebles y enseres que se requiere para el funcionamiento de la empresa, proporcionando comodidad al personal que elabora en la misma.

CUADRO N°27				
MUEBLES Y ENSERES				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Muebles de recepción	unidad	1	280	280
Escritorio	unidad	2	150	300
Archivadores	unidad	1	120	120
Juego de sala	unidad	1	1.000	1000
silla giratoria	unidad	2	80	160
sillas cromadas	unidad	15	20	300
TOTAL				2.160,00

Fuente: La casa del mueble
Elaborado por: Autora

OTROS ACTIVOS: son aquellos que no se pueden clasificar, ni como circulantes ni como fijos, pero que son propiedades que la organización tiene y que utilizar para llevar a cabo sus actividades:

CUADRO N°28				
OTROS ACTIVOS				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Televisor DVD	Unidad	1	500	500
Refrigerador	Unidad	1	700	700
Equipo de sonido	Unidad	1	750	750
TOTAL				1.950

Fuente: ARTEFACTA
Elaborado por: Autora

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Se realiza un resumen de los Activos de la empresa como son los que se detallan a continuación:

CUADRO N°29 RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
Descripción	Valor total
Maquinaria y Equipo	\$ 4.225,00
Herramientas de Trabajo	\$ 1.683,00
Instalaciones y adecuaciones	\$ 2.300,00
Equipo de Oficina	\$ 527,00
Equipo de Computo	\$ 1.520,00
Muebles y Enseres	\$ 2.160,00
Otros Activos	\$ 1.950,00
Total	\$ 14.365,00

Fuente: Presupuestos parciales
Elaborado por: Autora

Las inversiones fijas que se genera en la instalación de la empresa están sujetas a depreciación y el porcentaje de depreciación se lo determinó en base a la tabla de depreciaciones del Servicio de Rentas Internas; por lo tanto a continuación se presenta las respectivas depreciaciones:

CUADRO N°30 DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS					
ACTIVOS	VALOR	DEPRECIACIÓN %	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPR. ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 4.225,00	10%	\$ 2.112,50	10	\$ 422,50
HERRAMIENTAS DE TRABAJO	\$ 1.683,00	33%	\$ 0,00	3	\$ 561,00
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 2.300,00	10%	\$ 1.150,00	10	\$ 230,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 527,00	10%	\$ 263,50	10	\$ 52,70
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 1.520,00	33%	\$ 0,00	3	\$ 506,67
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.160,00	10%	\$ 1.080,00	10	\$ 216,00
OTROS ACTIVOS	\$ 1.950,00	10%	\$ 975,00	10	\$ 195,00
TOTAL	\$14.365,00		\$ 5.581,00		\$2.183,87

Fuente: Cuadro N. 29 y Servicio de Rentas internas
Elaborado por: Autora

b) INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS

Activos diferidos son todos los recursos que son pagados para obtener un beneficio futuro en la empresa los cuales se describen a continuación.

ESTUDIOS PREVIOS: gastos realizados por la empresa , no recuperables y reembolsables después de ser pagados.

CUADRO N°31 ESTUDIOS PREVIOS		
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ESTUDIOS PREVIOS	700	700
TOTAL		700

FUENTE: Diseño del Proyecto
ELABORACION: La Autora

GASTOS DE CONSTITUCION : gastos realizados por la empresa , no recuperables y reembolsables después de ser pagados.

CUADRO N°32 GASTOS DE CONSTITUCION		
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
HONORARIOS A ABOGADO	270	270
PERMISOS DE PATENTE MUNICIPAL	50	52
PERMISO DE SANIDAD	200	200
REGISTRO EIPI	78	78
TOTAL		600

FUENTE: Diseño del Proyecto
ELABORACION: La Autora

PERMISOS Y FUNCIONAMIENTO : gastos realizados por la empresa , no recuperables y reembolsables después de ser pagados.

CUADRO N°33 PERMISOS Y FUNCIONAMIENTO		
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO Y OPERACIÓN	300	300
TOTAL		300

FUENTE: Diseño del Proyecto
ELABORACION: La Autora

RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO N°34 PRESUPUESTO DE ACTIVOS DIFERIDOS				
Descripción	Unidad de	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
	Medida			
Estudio preliminar	Unidad	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Constitución de la empresa	Unidad	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Permiso de funcionamiento	Unidad	1	\$ 300,00	\$ 300,00
TOTAL				\$ 1.600,00

Fuente: instituciones locales
Elaborado por: Autora

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO.

La amortización del activo diferido es igual al valor total del activo diferido y para sacar la amortización se divide ese valor con el año de vida útil del activo que es de 5 años. Los activos diferidos del proyecto se amortizan en 5 años \$320,00, así como se detalla a continuación:

CUADRO N°35			
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS			
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	AMORTIZACIÓN
Estudios Previos	700	5	140
Gastos de constitución	600	5	120
Permisos de funcionamiento y operación	300	5	60
TOTAL			320

Fuente: Activos diferidos

Elaborado por: Autora

c) INVERSIONES DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

En el presente proyecto, el activo circulante o capital de trabajo corresponde al valor en dinero que requiere el proyecto para su operación normal hasta que genere flujo de dinero.

COSTOS DEL SERVICIO

Los costos del servicio significan los costos relacionados con actividades netamente que son para la prestación del servicio como, se detallan a continuación:

- **MATERIA PRIMA DIRECTA (MPD):** Son todos los insumos que intervienen directamente con la prestación del servicio como son: aceites de vaselina como aromáticos.

CUADRO N°36 INSUMOS				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR	VALOR MENSUAL
			UNITARIO	
Aceite de Vaselina	Galón	5	15	75
Aceite esenciales aromáticos	Unidad	30	10	300
TOTAL MENSUAL				\$ 375,00
TOTAL ANUAL				\$ 4.500,00

Fuente: Farmacia de La Localidad
Elaborado por: Autora

- **SUMINISTROS DE TRABAJO.** Para empezar a brindar el servicio de fisioterapia y de masajes se requiere el personal operativo y administrativo requiere de vestimenta adecuada al oficio:

CUADRO N°37 SUMINISTROS DE TRABAJO				
Descripción	Unidad de	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
	Medida			
Uniforme Personal Operativo	Unidad	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Uniforme Personal Administrativo	Unidad	2	\$ 50,00	\$ 100,00
TOTAL				\$ 160,00

Fuente: confecciones ORTIZ
Elaborado Por: La Autora

- **MANO DE OBRA DIRECTA**

Representa el talento humano que interviene en forma directa en la prestación del servicio, para el inicio de actividades del Centro de terapia física para mujeres embarazadas se contará con dos profesionales quienes serán encargadas de la ejecución de las diferentes terapias y tratamientos.

A continuación se presenta un cuadro de remuneraciones en cuanto a la mano de obra directa:

CUADRO N°38 MANO DE OBRA DIRECTA						
Cargo	Remuneración	Décimo Tercer	Décimo Cuarto	Aportes al IESS	FONDOS DE RESERVA A 9,45	Ingreso
		Sueldo	Sueldo	12,15%		Total
1 Fisioterapeuta	550	45,83	45,83	66,825	51,975	760,47
1 Masajista	450	37,50	37,50	54,675	42,525	622,20
TOTAL MENSUAL						1382,67
TOTAL ANUAL						16.592,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

- **MANO DE OBRA INDIRECTA.** La mano de obra indirecta es la que no está ligada directamente con la producción en este caso con el servicio que se va a prestar.

CUADRO N°39 MANO DE OBRA INDIRECTA						
Cargo	Remuneración	Décimo Tercer	Décimo Cuarto	Aportes al IESS	FONDOS DE RESERVA 9,45	Ingreso
		Sueldo	Sueldo	12,15%		Total
1 Auxiliar de Servicios	354	29,50	29,50	43,011	33,453	489,46
TOTAL MENSUAL						489,46
TOTAL ANUAL						5.873,57

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaborado por: Autora

- **ENERGÍA ELÉCTRICA.** Se considera el consumo de energía requerida para brindar el servicio en este caso para energía de los diferentes artefactos continuación se detalla el presupuesto mensual:

CUADRO N°40 ENERGIA ELECTRICA				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo
				Total
Consumo de energía Eléctrica	Kw/h	60	0,28	16,8
TOTAL MENSUAL				16,8
TOTAL ANUAL				201,6

Fuente: ERSSA
Elaborado por: Autora

- **AGUA POTABLE.** Se considera el consumo de agua ligado directamente en la prestación del servicio, en este caso de utilizar para el aseo personal de las clientas:

Cuadro N° 41 CONSUMO DE AGUA				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo
				Total
Consumo de agua	m ³	50	0,19	9,5
TOTAL MENSUAL				9,5
TOTAL ANUAL				114

Fuente: UMAPAL
Elaborado por: Autora

COSTOS OPERATIVOS

El costo de operación es igual a la suma de los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos (CO=G. Adm.+ G.V.+G.F.+OTROS GASTOS). A continuación se detallan estos gastos:

GASTOS ADMINISTRATIVOS. Corresponden a todos los gastos que son necesarios para llevar a cabo la administración de la empresa.

- **REMUNERACIONES.** Corresponde a las remuneraciones del personal administrativo, es decir los empleados que están vinculados indirectamente con la empresa, pero que son fundamentales para el funcionamiento de la misma. En este caso se requiere de un Gerente y una Secretaria-Contadora

Cuadro N° 42 REMUNERACIONES							
Cargo	Salario	Décimo Tercer	Décimo Cuarto	Aportes al IESS	Fondos de reserva	Ingreso	Ingreso
		Sueldo	Sueldo	12.15%	9,45%	Total	Total
						Mensual	Anual
Gerente	600	50,00	29,50	72,9	56,7	809,10	9.709,20
Secretaria-Contadora	450	37,50	29,50	54,675	42,525	614,20	7.370,40
Total						1.423,30	17.079,60

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaborado por: Autora

- **ARRIENDO.-** Se requiere rentar un local para implementar la empresa, el mismo que está valorado en \$600,00:

Cuadro N° 43 ARRIENDO DEL LOCAL				
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo
				Total
Arriendo	Unidad	1	600	600
TOTAL MENSUAL				600

Fuente: Dueño del inmueble
Elaborado por: Autora

- **ENERGÍA ELÉCTRICA.** El consumo de energía eléctrica se considera solo para actividades administrativas, para este consumo se toma en cuenta el doméstico, que es de 20kw/h. a continuación se adjunta el rubro correspondiente:

Cuadro N° 44 ENERGIA ELECTRICA				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo
				Total
Consumo de Energía Eléctrica	Kw/h	20	0,28	5,6
TOTAL MENSUAL				5,6
TOTAL ANUAL				67,2

Fuente: EERSSA

Elaboración: La Autora

- **AGUA POTABLE.** El consumo de agua potable está a 0,19 ctvs. /m³. En este caso se estima el consumo de 30 m³ mensual. A continuación el detalle:

Cuadro N° 45 CONSUMO DE AGUA				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo
				Total
Consumo de agua	m3	30	0,19	5,7
TOTAL MENSUAL				5,7
TOTAL ANUAL				68,4

Fuente: Unidad Municipal de Agua Potable

Elaboración: La Autora

- **INTERNET.** Todas las empresas en la actualidad necesitan de este servicio tecnológico para agilizar las actividades administrativas. A continuación se detalla el rubro incurrido:

Cuadro N° 46 CONSUMO DE INTERNET				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo
				Total
Internet	Plan	1	25	25
TOTAL MENSUAL				25
TOTAL ANUAL				300

Fuente: CNT

Elaboración: La Autora

- **SERVICIO TELEFÓNICO.** Se estima que la empresa consumirá un promedio de \$13,50 mensuales al realizar sus actividades administrativas u operativas. A continuación el detalle:

Cuadro N° 47 CONSUMO DE TELEFONO				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo
				Total
Consumo Telefónico	Minutos	150	0,09	13,5
TOTAL MENSUAL				13,5
TOTAL ANUAL				162

Fuente: CNT

Elaboración: La Autora

- **SUMINISTROS DE OFICINA.** Los suministros de oficina corresponden a los recursos didácticos, que se requieren para llevar a cabo las actividades administrativas. A continuación se detalla el costo mensual de estos recursos

Cuadro N° 48 SUMINISTROS DE OFICINA				
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo
				Total
Resma de papel	Unidad	1	4,99	4,99
Perforadora	Unidad	2	5,95	11,9
Módulos Archivadores	Unidad	4	3,75	15
Grapadora	Unidad	2	3,59	7,18
hojas A4	Resma	4	4,99	19,96
notas	Paquete	1	7,61	7,61
Clip	Caja	1	0,8	0,8
carpeta folder	Unidad	6	0,35	2,1
Cartuchos negros	Unidad	1	7,5	7,5
Bloques de facturas	Unidad	3	6	18
Grapas	Caja	1	0,7	0,7
Esferos	Unidad	2	3,85	7,7
TOTAL MENSUAL				103,44
TOTAL ANUAL				1241,28

Fuente: Distribuidora Graficas Santiago
Elaborado por: Autora

- **SUMINISTROS DE LIMPIEZA:** En toda empresa es necesaria la compra de materiales de aseo y limpieza para mantener las instalaciones físicas impecables para una mejor atención al cliente

Cuadro N° 49 MATERIAL DE ASEO				
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Gel Antibacterial	Unidad	1	5,75	\$ 5,75
Cloro 100 Gl	Unidad	1	4,25	\$ 4,25
Desinfectante	Unidad	1	6,75	\$ 6,75
Papel higiénico 250 mts x2 Ambientales	Six Pack	3	4,25	\$ 12,75
Toallas desechables 100 mts / 1hoja	Paca	1	3,11	\$ 3,11
Jabón Líquido G/L	unidad	1	5,98	\$ 5,98
Fundas de basura 58x71 cm 10 u	Paca	1	1,5	\$ 1,50
cubos de trapeador	Unidad	1	4,8	\$ 4,80
Tacho de reciclaje de plástico	Unidad	1	12	\$ 12,00
Escobas	Unidad	1	3	\$ 3,00
Tacho de reciclaje de papel	Unidad	1	8	\$ 8,00
Tacho de reciclaje orgánico	Unidad	1	8	\$ 8,00
Secador de papel	Unidad	1	35	\$ 35,00
dispensador de papel	Unidad	2	5,5	\$ 11,00
Trapeador	Unidad	1	3	\$ 3,00
Recogedor de Basura	Unidad	1	2,5	\$ 2,50
guantes de Goma	Paca	2	1,25	\$ 2,50
TOTAL MENSUAL				\$ 145,71

Fuente: Merca Max
Elaborado Por: La Autora

GASTOS DE VENTAS

Significan todos los gastos resultantes de la venta del producto, desde que sale de la empresa hasta el cliente final.

- **PUBLICIDAD.** Es el medio de comunicación entre la empresa y los clientes; en este caso para se promocionará a través de cuñas radiales, de tarjetas y hojas volantes y el presupuesto mensual se detalla a continuación:

Cuadro N° 50 PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD				
Descripción	Cantidad	Costo	Costo	Costo
		Unitario	Mensual	Anual
Letrero	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Tarjetas de Presentación	25	0,25	\$ 6,25	\$ 75,00
Hojas Volantes	100	\$ 0,03	\$ 3,00	\$ 36,00
Cuñas Radiales	150	\$ 0,25	\$ 37,50	\$ 450,00
Total				\$ 761,00

Fuente: Radio de la localidad e imprenta

Elaborado Por: La Autora

Nota: en el cálculo del Capital de Trabajo o Activo Circulante; en el Costo Operativo no se toma en cuenta Gastos Financieros y Otros Gastos. Debido a que estos se calculan anualmente.

RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Cuadro N° 51 CAPITAL DE TRABAJO	
COSTOS DEL SERVICIO	
Materia Prima Directa	\$ 375,00
Suministros de trabajo	\$ 160,00
Mano de obra directa	\$ 1.382,67
Mano de obra Indirecta	489,46
Energía eléctrica	\$ 16,80
Agua potable	\$ 9,50
TOTAL	\$2.233,43
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Remuneraciones	\$ 1.423,30
Arriendo del local	\$ 600,00
Energía eléctrica	\$ 5,60
Agua potable	\$ 5,70
Teléfono	\$ 13,50
Internet	\$ 25,00
Suministros de oficina	\$ 103,44
Material de aseo	\$ 145,71
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.322,25
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 761,00
Total De Gastos de Ventas	\$ 761,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$5.516,68

Fuente: desde el cuadro N°42 hasta el cuadro N°50

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

A continuación se da a conocer las inversiones que se debe hacer tanto a largo plazo como a corto plazo, a largo plazo están los activos fijos que llegan a un monto de **\$ 14.365,00** en activos fijos es decir lo que la empresa paga para un beneficio a futuro en este caso la empresa en activo diferido tiene un monto de **\$ 1.600** y en el activo circulante o capital de trabajo que la empresa necesita para iniciar sus operaciones un monto de **\$5.516,62** dan un total de **\$21.481,68** que es el monto de inversión de toda de la empresa.

Cuadro Nro. 52

RESUMEN DE INVERSION

ACTIVO FIJO		VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipo	\$ 4.225,00	
Herramientas	\$ 1.683,00	
Instalaciones y Adecuaciones	\$ 2.300,00	
Equipo de oficina	\$ 527,00	
Equipo de computo	\$ 1.520,00	
Muebles y enseres	\$ 2.160,00	
Otros Activos	\$ 1.950,00	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 14.365,00	
		\$ 14.365,00
ACTIVO DIFERIDO		
Estudio Preliminar	\$ 700,00	
Constitución de la Empresa	\$ 600,00	
Permiso de funcionamiento	\$ 300,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.600,00	
		\$ 1.600,00
ACTIVOS CORRIENTES		
Materia Prima Directa	\$ 375,00	
Suministros de trabajo	\$ 160,00	
Mano de obra directa	\$ 1.382,67	
Mano de obra Indirecta	489,46	
Energía eléctrica	\$ 16,80	
Agua potable	\$ 9,50	
TOTAL COSTOS DE FABRICACIÓN	\$ 2.433,43	
		\$ 2.433,43
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Remuneraciones	\$ 1.423,30	
Arriendo del local	\$ 600,00	
Energía eléctrica	\$ 5,60	
Agua potable	\$ 5,70	
Teléfono	\$ 13,50	
Internet	\$ 25,00	
Suministros de oficina	\$ 103,44	
Material de aseo	\$ 145,71	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.322,25	
		\$ 2.322,25
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad	\$ 761,00	
Total De Gastos de Ventas	\$ 761,00	
		\$ 761,00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		\$ 5.516,68
TOTAL DE LA INVERSIÓN		\$ 21.481,68

Fuente: Presupuestos parciales

Elaborado: La Autora

FINANCIAMIENTO

El monto total para la inversión del proyecto es de \$ **21.481,68** dólares, para lo cual el 53%, será aporte propio y el 47% que es el total \$10.000,00 realizara un préstamo a 5 años plazo, con el 11,20 % de intereses; lo cual detallamos a continuación:

Cuadro N° 53 FINANCIAMIENTO		
CAPITAL	PORCENTAJE %	MONTO DE INVERSIÓN
Externo	47%	10.000,00
Propio	53%	11.481,68
Total	100%	21.481,68

Fuente: Banco de Fomento

Elaborado: La Autora

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO

Cuadro N° 54	
CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
institución	BNF
línea de crédito	Productivo PYMES
Monto	\$10.000,00
plazo del crédito	5 años
tasa de interés	11,20%

Fuente: BNF

Elaborado: La Autora

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Cálculo Matemático:

Datos:

Monto (k): \$ 10.000,00

Interés (i): 11,20%

Tiempo (N): 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses). → $6/12 = 0,5$

Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

$$K = \frac{C}{n} \text{ de pagos}$$

$$\frac{\$ 10.000,00}{10} = 1.000,00$$

$$\frac{\$ 10.000,00}{10} = \$1.000,00$$

Para sacar el interés se divide:

$$I = K \cdot N \cdot i$$

$$I = (\$ 10.000,00)(0,5)(0,112)$$

$$I = \$ 560,00$$

A continuación se presenta el cuadro de la amortización del crédito:

CUADRO N°55						
AMORTIZACION DE CREDITO						
CAPITAL:	10.000,00			PAGO:		SEMESTRAL
INTERÉS:	11,20%			Nº PAGOS		10
TIEMPO:	5	AÑOS				
AÑO	SEMESTRE	SALDO	AMORTIZACIÓN SEMESTRAL	INTERES	AMORTIZACIÓN ANUAL (OTROS GASTOS)	INTERESES (GASTOS FINANCIEROS)
1	1	\$ 10.000,00	\$ 1.000,00	\$ 560,00	\$ 2.000,00	\$ 1.064,00
	2	\$ 9.000,00	\$ 1.000,00	\$ 504,00		
2	1	\$ 8.000,00	\$ 1.000,00	\$ 448,00	\$ 2.000,00	\$ 840,00
	2	\$ 7.000,00	\$ 1.000,00	\$ 392,00		
3	1	\$ 6.000,00	\$ 1.000,00	\$ 336,00	\$ 2.000,00	\$ 616,00
	2	\$ 5.000,00	\$ 1.000,00	\$ 280,00		
4	1	\$ 4.000,00	\$ 1.000,00	\$ 224,00	\$ 2.000,00	\$ 392,00
	2	\$ 3.000,00	\$ 1.000,00	\$ 168,00		
5	1	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 112,00	\$ 2.000,00	\$ 168,00
	2	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 56,00		
Fuente: Banco Nacional de Fomento					\$ 10.000,00	\$ 3.080,00
Elaboración: La Autora						

ANALISIS DE COSTOS

Este análisis permite determinar el Costo Total del Servicio y el Costo Unitario del Servicio que se determinan a continuación:

COSTO TOTAL DEL SERVICIO

En el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, los costos de producción para cada servicio, serán los rubros necesarios que la empresa debe incurrir para poder ofertar en el mercado los servicios considerados, mismos que servirán como base para fijar el precio de cada uno de ellos y determinar la relación costo beneficio.

Para determinar el costo total del servicio se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{COSTO TOTAL} = \text{COSTO DEL SERVICIO} + \text{COSTOS OPERATIVOS}$$

$$\text{CT} = \text{CS} + \text{CO}$$

$$\text{CT} = \text{CS} + (\text{G. ADM} + \text{G. VENT.} + \text{G. FIN} + \text{O. GASTOS})$$

$$\text{CT} = \$ 28.654,67 + (\$28.642,37 + \$ 6.732,00 + \$ 1.064,00 + \$ 2.320,00)$$

$$\text{CT} = \$ 28.654,67 + \$ 38.758,37$$

$$\text{CT} = \$ 67.413,03$$

En los siguientes cuadros se detalla los respectivos costos de producción considerados por servicio dentro del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

Cuadro No. 56		
COSTO TOTAL DEL SERVICIO		
COSTO DEL SERVICIO		
Materia Prima Directa	\$ 4.500,00	
Suministros de Trabajo	\$ 160,00	
Mano de obra directa	\$ 16.592,00	
Mano de obra Indirecta	\$ 5.873,57	
Energía eléctrica	\$ 201,60	
Agua potable	\$ 114,00	
Dep de Maquinaria	\$ 422,50	
Dep de herramientas	\$ 561,00	
Dep. Instalaciones y Adecuaciones	\$ 230,00	
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO		\$ 28.654,67
COSTOS DE OPERACIÓN		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Remuneraciones	\$ 17.079,60	
Arriendo del local	\$ 7.200,00	
Energía eléctrica	\$ 67,20	
Agua potable	\$ 68,40	
Teléfono	\$ 162,00	
Internet	\$ 300,00	
Suministros de oficina	\$ 1.241,28	
Material de aseo	\$ 1.748,52	
Dep. Equipo de Oficina	\$ 52,70	
Dep. Muebles y Enseres	\$ 216,00	
Dep. Equipo de Computación	\$ 506,67	
		\$ 28.642,37
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad	\$ 6.732,00	
Total De Gastos de Ventas		\$ 6.732,00
Gastos Financieros		
Interés	\$ 1.064,00	
TOT. GASTOS DE FINANCIEROS		\$ 1.064,00
OTROS GASTOS		
Amortización activos diferido	\$ 320,00	
Amortización de Crédito	\$ 2.000,00	
TOT. OTROS GASTOS		\$ 2.320,00
COSTOS TOTAL DE OPERACIÓN		\$ 38.758,37
COSTO TOTAL DEL SERVICIO		\$ 67.413,03

Fuente: Cuadro No. 52
Elaboración: La Autora

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

Constituye el costo real por cada servicio brindado; se lo obtiene al dividir el costo total del servicio para el número de sesiones brindadas o servicios anuales determinados en la capacidad utilizada.

Determinación del costo unitario: en este caso el costo unitario del proyecto se lo ha determinado tomando en cuenta la capacidad utilizada que tendrá la empresa debido a que es un servicio se lo ha determinado de la siguiente manera:

Costo total del servicio para el primer año:

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{\# de servicios brindados}}$$

\$ 67.413,03

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \frac{\text{-----}}{6.240}$$

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \mathbf{\$10,80}$$

Lo que quiere decir que para el primer año de vida útil del proyecto el costo unitario será de \$10,80 dólares americanos.

El mismo procedimiento se realiza para los años de vida útil que tiene el proyecto.

A continuación se determina el costo unitario de producción para la vida útil del proyecto:

CUADRO No. 57
COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

AÑO	COSTO TOTAL DEL SERVICIO	NÚMERO DE SERVICIOS	COSTO UNITARIO
1	\$ 67.413,03	6.240	\$ 10,80
2	\$ 69.465,91	10.074	\$ 6,90
3	\$ 71.602,34	14.016	\$ 5,11
4	\$ 73.825,41	17.958	\$ 4,11
5	\$ 76.138,28	21.900	\$ 3,48

Fuente: **Cuadro N°56**
 Elaborado por: La Autora

PRESUPUESTO PROYECTADO

El presupuesto se proyectó con la tasa de inflación que cerró el Banco Central del Ecuador el 2014, la misma que fue de 3,67%; el presupuesto proyectado para el horizonte o vida útil del proyecto es el siguiente:

Cuadro N° 58					
PRESUPUESTO PROFORMADO					
COSTO DEL SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Directa	4.500,00	4.665,15	4.836,36	5.013,86	5.197,86
Suministros de trabajo	160,00	165,87	171,96	178,27	184,81
Mano De Obra Directa	16.592,00	17.200,93	17.832,20	18.486,64	19.165,10
Mano De Obra Indirecta	5.873,57	6.089,13	6.312,60	6.544,27	6.784,45
Energía Eléctrica	201,60	209,00	216,67	224,62	232,86
Agua potable	114,00	118,18	122,52	127,02	131,68
Dep de Maquinaria	422,50	422,50	422,50	422,50	422,50
Dep de herramientas	561,00	561,00	561,00	561,00	561,00
Dep de Instalaciones y Adecuaciones	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00
TOT. COSTO DEL SERVICIO	28.654,67	29.661,76	30.705,81	31.788,18	32.910,27
COSTO DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Remuneraciones	17.079,60	17.706,42	18.356,25	19.029,92	19.728,32
Arriendo	7.200,00	7.464,24	7.738,18	8.022,17	8.316,58
Suministros de Oficina	67,2	69,67	72,22	74,87	77,62
Material de Aseo	68,4	70,91	73,51	76,21	79,01
Teléfono	162	167,95	174,11	180,50	187,12
Agua Potable	300,00	311,01	322,42	334,26	346,52
Energía Eléctrica	1241,28	1.286,83	1.334,06	1.383,02	1.433,78
Internet	1.748,52	1.812,69	1.879,22	1.948,18	2.019,68
Dep. Equipo de Oficina	52,70	52,70	52,70	52,70	52,70
Dep. Muebles y Enseres	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
Dep. Equipo de Computación	506,67	506,67	506,67	506,67	506,67
TOT. GASTOS ADMINISTRATIVOS	28.642,37	29.665,09	30.725,34	31.824,50	32.964,01
Gastos de Ventas					
Publicidad	6.732,00	6.979,06	7.235,20	7.500,73	7.776,00
TOT. GASTOS DE VENTAS	6.732,00	6.979,06	7.235,20	7.500,73	7.776,00
Gastos Financieros					
Interés del Crédito	1.064,00	840,00	616,00	392,00	168,00
TOT. GASTOS DE FINANCIEROS	1.064,00	840,00	616,00	392,00	168,00
OTROS GASTOS					
Amortización activos diferido	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00
Amortización de Crédito	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
TOT. OTROS GASTOS	2.320,00	2.320,00	2.320,00	2.320,00	2.320,00
COSTOS TOTAL DE OPERACIÓN	38.758,37	39.804,15	40.896,53	42.037,23	43.228,01
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	67.413,03	69.465,91	71.602,34	73.825,41	76.138,28

Fuente: Cuadro N° 57

Elaborado por: La Autora

ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS

a) Determinación del Precio de Venta

Ya obtenidos los costos unitarios del servicio, se procede a determinar el precio de venta al público, para lo cual se ha considerado el costo del servicio añadiéndole a este un importe. Este importe adicional se lo denomina margen de utilidad, como se detalla a continuación:

PRECIO DE VENTA=COSTO UNITARIO +MARGEN DE UTILIDAD.

PVP= \$10,80 + 25%

PVP= \$10,80 + 2,70

PVP= \$ 13,50

A continuación se presenta el P.V.P para los 5 años de vida útil del proyecto:

CUADRO N° 59				
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO				
AÑOS	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD	%	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO (P.V.P)
1	\$ 10,80	\$ 2,70	25%	\$ 13,50
2	\$ 6,90	\$ 2,41	35%	\$ 9,31
3	\$ 5,11	\$ 2,30	45%	\$ 7,41
4	\$ 4,11	\$ 2,67	65%	\$ 6,78
5	\$ 3,48	\$ 2,61	75%	\$ 6,08

Fuente: Cuadro N°52

Elaborado por: Autora

b) Establecimiento de Ingresos

Para establecer los ingresos anuales se multiplica el número de servicios prestados por el precio de venta al público en este caso el ingreso para el primer año es de la empresa es de \$ 84.266,29, a continuación se detalla los ingresos para los 5 años de vida útil del proyecto:

CUADRO N. 60 INGRESO POR VENTAS			
AÑOS	PRECIO DE VENTA PÚBLICO	NÚMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS	INGRESOS POR VENTAS
1	\$ 13,50	6.240	\$ 84.266,29
2	\$ 9,31	10.074	\$ 93.778,98
3	\$ 7,41	14.016	\$ 103.823,40
4	\$ 6,78	17.958	\$ 121.811,92
5	\$ 6,08	21.900	\$ 133.241,99

Fuente: **cuadro** N°59-19
Elaborado por: Autora

ESTADO DE RESULTADOS

Es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Para realizar el estado de resultados se tomó como ingresos las ventas del servicio durante los años de vida útil del proyecto, y adicional se toma en cuenta el valor rescate.

Dentro de los egresos constan los costos de producción y operación de cada año de vida del proyecto.

Además, se detalla la participación del 15% de utilidad a los trabajadores, el 25% pago de impuestos, y el 10% de reserva legal.

En base a estos parámetros se logró desarrollar el siguiente cuadro de pérdidas y ganancias, obteniendo en el primer año una utilidad neta de **\$7.735,65** en último año **\$ 42.518,00**.

Cuadro No. 61

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LA EMPRESA

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 84.266	\$ 93.779	\$ 103.823	\$ 121.812	\$ 133.242
Valor Residual					\$ 5.581,00
Otros ingresos					
Total Ingresos	\$ 84.266	\$ 93.779	\$ 103.823	\$ 121.812	\$ 138.823
Egresos					
Costos de Producción	\$ 28.655	\$ 29.662	\$ 30.706	\$ 31.788	\$ 32.910
Costos de operación	\$ 38.758	\$ 39.804	\$ 40.897	\$ 42.037	\$ 43.228
Total Egresos	\$ 67.413	\$ 69.466	\$ 71.602	\$ 73.825	\$ 76.138
Utilidad Bruta	\$ 16.853	\$ 24.313	\$ 32.221	\$ 47.987	\$ 62.685
(-)15% utilidad trabajadores	\$ 2.528	\$ 3.647	\$ 4.833	\$ 7.198	\$ 9.403
Utilidad antes de impuestos	\$ 14.325	\$ 20.666	\$ 27.388	\$ 40.789	\$ 53.282
(-) 25% Impuesto a la renta	\$ 3.581	\$ 5.167	\$ 6.847	\$ 10.197	\$ 13.321
Utilidad antes de reserva	\$ 10.744	\$ 15.500	\$ 20.541	\$ 30.591	\$ 39.962
(-)10% Reserva Legal	\$ 1.074	\$ 1.550	\$ 2.054	\$ 3.059	\$ 3.996
Utilidad Líquida	\$9.669,56	\$ 13.949,62	\$ 18.486,83	\$ 27.532,26	\$ 35.965,35

Fuente: cuadro N°60
Elaborado por: Autora

CUADRO DE CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

En este cuadro que se detalla a continuación se han plasmado la clasificación de los costos:

COSTO FIJO: son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

COSTO VARIABLE: es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción (o nivel de actividad), se trata tanto de bienes como de servicios. Es decir, si el nivel de actividad decrece, estos costos decrecen, mientras que si el nivel de actividad aumenta, también lo hace esta clase de costos.

La diferenciación entre costo fijo y costo variable es esencial para obtener información apta para la toma de decisiones basadas en costos.

Cuadro No 62				
COSTOS FIJOS Y VARIABLES (AÑOS 1 -5)				
DETALLE	Año 1		Año 5	
	C.F	C.V	C.F	C.V
COSTOS DEL SERVICIO				
Costo Primo				
Materia prima directa		\$ 4.500,00		\$ 5.197,86
Mano de obra directa		16.592,00		19.165,10
Costos Indirectos de producción				
Mano de obra Indirecta		\$ 5.873,57		\$ 6.784,45
Suministros de Trabajo		\$ 160,00		\$ 184,81
Energía Eléctrica		201,60		232,86
Agua Potable		114,00		131,68
Dep. Instalaciones y Adecuaciones	230,00		230,00	
Depre. Maquinaria y Equipo	\$ 422,50		\$ 422,50	
Depre. de Herramientas	\$ 561,00		\$ 561,00	
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	\$ 1.213,50	\$ 27.441,17	\$ 1.213,50	\$ 31.696,77
COSTOS DE OPERACIÓN				
Gastos Administrativos				
Remuneraciones	\$ 17.079,60		\$ 19.728,32	
Arriendo	\$ 7.200,00		\$ 8.316,58	
Energía Eléctrica	\$ 1.241,28		\$ 1.433,78	
Agua Potable	\$ 300,00		\$ 346,52	
Internet	\$ 1.748,52		\$ 2.019,68	
Servicio Telefónico	\$ 162,00		\$ 187,12	
Útiles de Limpieza		\$ 68,40		\$ 79,01
Útiles de Oficina		\$ 67,20		\$ 77,62
Depre. De Equipo de Oficina	\$ 52,70		\$ 52,70	
Depre. De Equipo de Cómputo	\$ 506,67		\$ 506,67	
Depre. De Muebles y Enseres	\$ 216,00		\$ 216,00	
Gastos de Ventas				
Publicidad		\$ 6.732,00		\$ 7.776,00
Gastos Financieros				
Intereses sobre el crédito	\$ 1.064,00		\$ 168,00	
Otros Gastos				
Amortización de Activos Diferidos	\$ 320,00		\$ 320,00	
Amortización de Crédito	\$ 2.000,00		\$ 2.000,00	
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 31.890,77	\$ 6.867,60	\$ 35.295,38	\$ 7.932,63
TOTAL DEL COSTO	\$ 33.104,27	\$ 34.308,77	\$ 36.508,88	\$ 39.629,40
COSTO TOTAL	\$ 67.413,03		\$ 76.138,28	

Fuente: cuadro N°58
Elaborado por: Autora

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de Equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni pérdida ni ganancia y es conocido como punto muerto.

Método Matemático

En función de Ventas: del AÑO 1

$$P.E = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{1 - \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{VENTAS TOTALES}}$$

$$PE = \frac{\$ 33.104,27}{1 - \frac{\$34.308,77}{\$84.266,29}}$$

$$PE = \frac{\$ 33.104,27}{1 - 0,4071}$$

$$PE = \frac{\$ 33.104,271}{0,5928}$$

$$PE = \$55.838,91$$

En función de la Capacidad instalada: AÑO 1

$$P.E = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 33.104,27}{\$84.266,29 - \$34.308,77} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 33.104,27}{\$49.957,53} \times 100$$

$$PE = 0,6626 \times 100$$

$$PE = 66,26\%$$

En función de la producción: AÑO 1

Primero se determina el costo variable unitario con la siguiente fórmula:

$$C.V.U. = \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{\# DE SERVICIOS}$$

$$C.V.U. = \frac{\$34.308,77}{6.240}$$

$$C.V.U. = \$5,50$$

Para determinar el número de unidades producidas se aplica la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{Costos Fijos Totales}{Precio de Venta Unitario - Costo Venta Unitario}$$

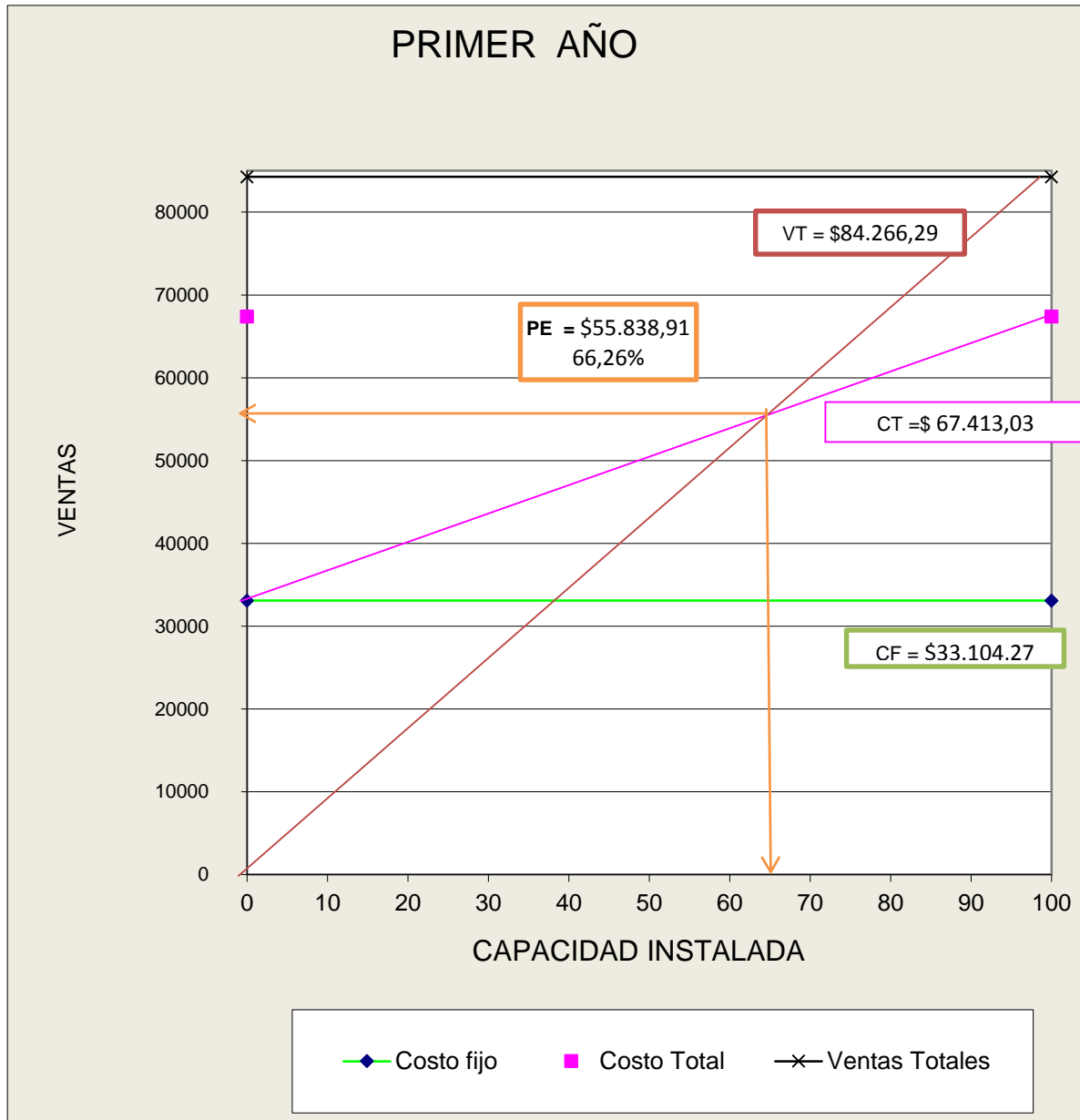
$$P.E = \frac{\$ 33.104,27}{\$13,50 - \$5,50}$$

$$P.E = \frac{\$ 33.104,27}{\$8,00}$$

$$P.E = 4.137 \text{ SERVICIOS}$$

MÉTODO GRÁFICO

GRAFICO N° 20



ANÁLISIS: el punto de equilibrio se produce cuando la empresa "LIFE MATERNITY, para el primer año debe trabajar con una capacidad 66,26% y sus ingresos por venta del servicio alcanzan los \$55.838,91 en este punto la empresa no gana ni pierde.

Método Matemático

En función de Ventas: del AÑO 5

$$P.E = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{1 - \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{VENTAS TOTALES}}$$

$$PE = \frac{\$ 36.508,88}{1 - \frac{\$39.629,40}{\$133.241,99}}$$

$$PE = \frac{\$ 36.508,88}{1 - 0,2974}$$

$$PE = \frac{\$ 36.508,88}{0,7026}$$

$$PE = \$51.964,33$$

En función de la Capacidad instalada: AÑO 5

$$P.E = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 36.508,88}{\$133.241,99 - \$39.629,40} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 36.508,88}{\$93.612,59} \times 100$$

$$PE = 0,39 \times 100$$

$$PE = 39\%$$

En función de la producción: AÑO 5

Primero se determina el costo variable unitario con la siguiente fórmula:

$$C.V.U. = \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{\# DE SERVICIOS}$$

$$C.V.U = \frac{\$39.629,40}{21.900}$$

$$C.V.U = \$1,81$$

Para determinar el número de unidades producidas se aplica la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{Costos Fijos Totales}{Precio de Venta Unitario - Costo Venta Unitario}$$

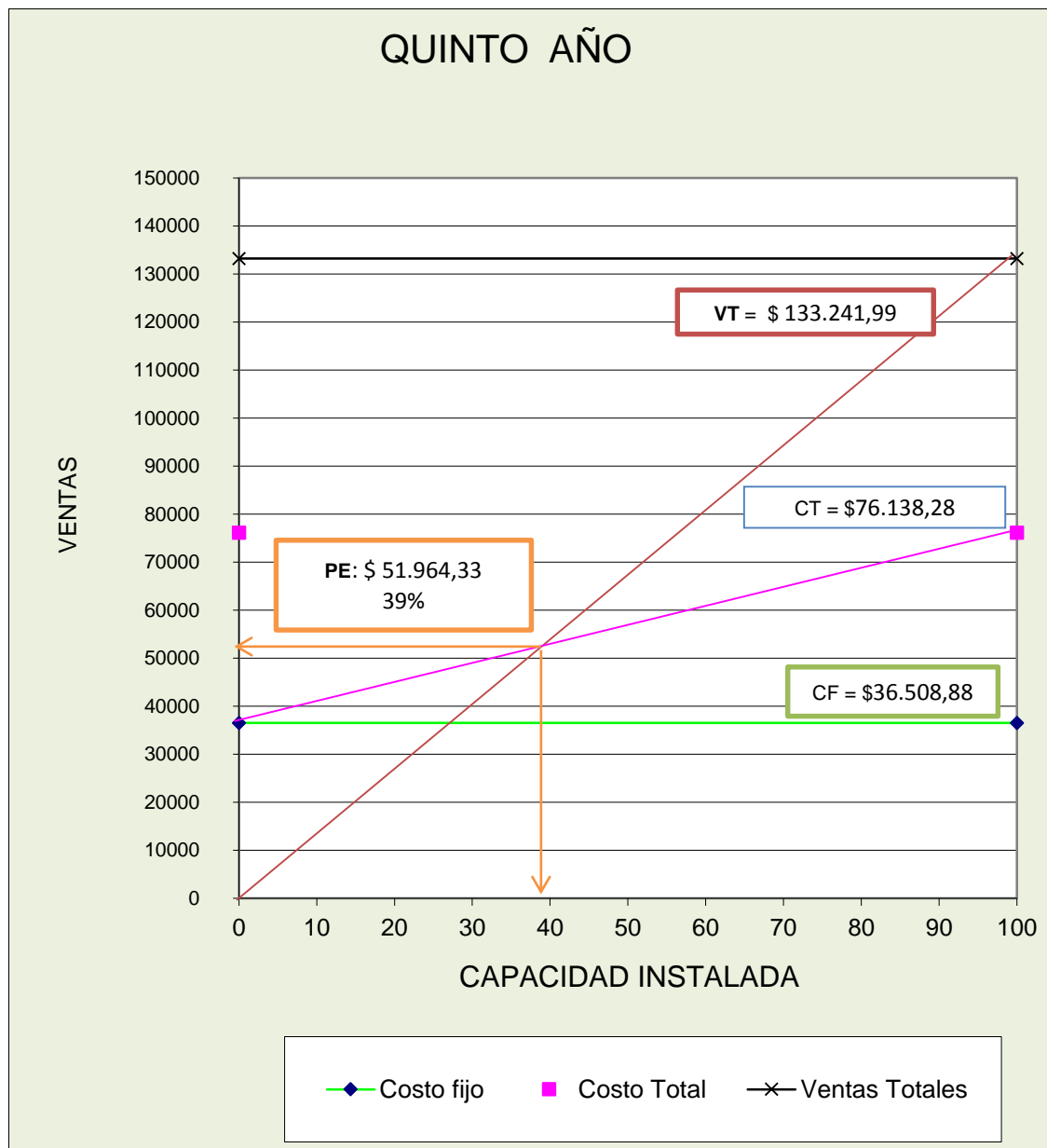
$$P.E = \frac{\$ 36.508,88}{\$6,08 - \$1,81}$$

$$P.E = \frac{\$ 36.508,88}{\$4,27}$$

$$P.E = 8.549 \text{ SERVICIOS}$$

MÉTODO GRÁFICO

GRAFICO N° 21



ANÁLISIS: el punto de equilibrio para el quinto año de la empresa “LIFE MATERNITY, deberá trabajar con una capacidad 39% y sus ingresos por venta del producto alcanzan los \$ 51.964,33. En este punto la empresa no gana ni pierde.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto. Esta parte se propone a describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento, el valor presente neto, relación beneficio costo y el análisis de sensibilidad.

FLUJO DE CAJA

“Se entiende por flujo de caja o flujo de fondos son los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. Es sencillamente un esquema que presenta en forma sistemática los costos e ingresos, registrados cada período a período.

✚ **INGRESOS:** están representados por las ventas del servicio brindado y el valor residual, generada por la depreciación.

✚ **EGRESOS:** los costos totales más la partición de utilidades a trabajadores.

El flujo de caja del proyecto servirá para cubrir cualquier requerimiento del mismo o para reinvertir, el flujo neto del primer año es de \$ 11.247,82; así como se detalla a continuación:

CUADRO NO. 63

FLUJO DE CAJA

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas	\$ 84.266	\$ 93.779	\$ 103.823	\$ 121.812	\$ 133.242
Valor residual					\$ 5.581
Otros ingresos					
Total Ingresos	\$ 84.266	\$ 93.779	\$ 103.823	\$ 121.812	\$ 138.823
Egresos					
Costos de producción	\$ 28.655	\$ 29.662	\$ 30.706	\$ 31.788	\$ 32.910
Costos de operación	\$ 38.758	\$ 39.804	\$ 40.897	\$ 42.037	\$ 43.228
Total Egresos	\$ 67.413	\$ 69.466	\$ 71.602	\$ 73.825	\$ 76.138
Valor Gravable (Ingresos- Egresos)	\$ 16.853	\$ 24.313	\$ 32.221	\$ 47.987	\$ 62.685
(-)15% utilidad trabajadores	\$ 2.528	\$ 3.647	\$ 4.833	\$ 7.198	\$ 9.403
Utilidad antes de impuestos	\$ 14.325	\$ 20.666	\$ 27.388	\$ 40.789	\$ 53.282
(-) 25% Impuesto a la renta	\$ 3.581	\$ 5.167	\$ 6.847	\$ 10.197	\$ 13.321
Utilidad después de impuestos	\$ 10.744	\$ 15.500	\$ 20.541	\$ 30.591	\$ 39.962
(+) Depreciaciones	\$ 2.183,87	\$ 2.183,87	\$ 2.183,87	\$ 2.183,87	\$ 2.183,87
(+) Amortización de activos diferidos	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00
(-) Amortización del crédito	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
FLUJO DE CAJA	\$ 11.247,82	16.003,45	21.044,79	31.095,27	40.465,37

Fuente: Estado de Pérdidas y Ganancias

Elaboración: La Autora

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor actual neto también conocido valor actualizado neto, cuyo acrónimo es VAN (en inglés NPV), es un criterio que plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual es igual o superior a cero, donde VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

Cuadro No. 64		VALOR ACTUAL NETO DE LA EMPRESA	
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUALIZADO
0	\$ 21.481,68	10.14	
1	\$ 11.247,82	0,90793536	\$ 10.212,2926
2	\$ 16.003,45	0,82434661	\$ 13.192,3877
3	\$ 21.044,79	0,74845343	\$ 15.751,0447
4	\$ 31.095,27	0,67954733	\$ 21.130,7077
5	\$ 40.465,37	0,61698505	\$ 24.966,5273
SUMATORIA VALOR ACTUAL			\$ 85.252,96
INVERSIÓN			\$ 21.481,68
VAN			\$ 63.771,28

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Autora

Para determinar el van tomamos los flujos netos, luego determinamos el factor de actualización y finalmente actualizamos el van una vez realizado este procedimiento se puede decir que el VAN es igual:

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria de los valores actuales} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = \$ 85.252,96 - \$ 21.481,68$$

$$\text{VAN} = \mathbf{\$ 63.771,28}$$

Criterio: El Valor Actual Neto del proyecto al finalizar su vida útil será de **\$63.771,28** Mismo que es mayor a cero, por lo tanto quiere decir que la inversión es conveniente.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR determina el nivel de rentabilidad que el inversionista obtendrá por la decisión de invertir en este proyecto.

Cuadro No. 65 TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		74,00%		75,00%	
0			-21481,68		-21481,68
1	11.247,82	0,574713	6.464,26	0,571429	6.427,33
2	16.003,45	0,330295	5.285,85	0,326531	5.225,62
3	21.044,79	0,189824	3.994,82	0,186589	3.926,72
4	31.095,27	0,109095	3.392,32	0,106622	3.315,45
5	40.465,37	0,062698	2.537,10	0,060927	2.465,43
		VAN Tm	192,68	VAN TM	-121,13

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Autora

Para determinar la tasa interna de retorno aplicamos la siguiente formula:

$$TIR = Tm + Dt \frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}}$$

$$TIR = 74\% + 1\% \left(\frac{\$192,68}{\$192,68 - (-\$121,13)} \right)$$

$$TIR = 74\% + 1\% \left(\frac{\$192,68}{\$313,81} \right)$$

$$TIR = 74\% + 1\% (0,6139)$$

$$TIR = 74,61\%$$

Criterio: Como se puede observar la TIR para el inversionista es del 74,61% la cual es mayor que el costo de oportunidad lo que significa que el proyecto es rentable.

RELACION BENEFICIO COSTO

Indica la cantidad obtenida por cada dólar invertido. Se lo realiza a través de la división de los ingresos actualizados para los costos actualizados.

Cuadro No.66 RELACIÓN BENEFICIO COSTO DE LA EMPRESA						
AÑO	INGRESOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	\$ 21.481,68					
1	\$ 84.266,29	0,907935355	\$ 76.508,35	\$ 67.413,03	0,907935355	\$ 61.206,68
2	\$ 93.778,98	0,824346609	\$ 77.306,38	\$ 69.465,91	0,824346609	\$ 57.263,99
3	\$ 103.823,40	0,748453431	\$ 77.706,98	\$ 71.602,34	0,748453431	\$ 53.591,02
4	\$ 121.811,92	0,679547332	\$ 82.776,97	\$ 73.825,41	0,679547332	\$ 50.167,86
5	\$ 138.822,99	0,616985048	\$ 85.651,71	\$ 76.138,28	0,616985048	\$ 46.976,18
TOTAL INGRESOS ACTUALIZADOS			\$ 399.950,38	TOTAL EGRESOS ACTUALIZADOS		\$ 269.205,72

Fuente: Estado de Resultados

Elaborado por: Autora

Para determinar la RBC se aplica la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTOS ACTUALIZADOS}} - 1$$

$$RBC = \frac{\$ 399.950,38}{\$ 269.205,72} - 1$$

$$RBC = 1,49 - 1$$

$$RBC = 0,49$$

CRITERIO:

La relación beneficio Costo del presente proyecto es de \$1.49, es decir, que por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de: 0,49 centavos que es mayor a uno por lo tanto el proyecto es aceptable

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (PRC)

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se toman los valores del flujo de caja y el monto de la inversión

Cuadro No.67		PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL		
AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO	VALORES ACUMULADOS
0	\$ 21.481,68			
1	\$ 11.247,82	0,907935355	\$ 10.212,29	\$ 10.212,29
2	\$ 16.003,45	0,824346609	\$ 13.192,39	\$ 23.404,68
3	\$ 21.044,79	0,748453431	\$ 15.751,04	
4	\$ 31.095,27	0,679547332	\$ 21.130,71	
5	\$ 40.465,37	0,616985048	\$ 24.966,53	\$ 23.404,68

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Autora

FÓRMULA:

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{de primeros flujos}}{\text{Flujo año que supera la inversión}} \right)$$

$$\text{PRC} = 2 - \left(\frac{\$ 21.481,68 - \$ 23.404,68}{\$ 16.003,45} \right)$$

$$\text{PRC} = 2 - \left(\frac{-\$1.923}{\$ 16.003,45} \right)$$

$$\text{PRC} = 2 - (-0,12)$$

$$\text{PRC} = 1,88$$

- 1 año
- 0,88 X 12= 10 meses
- 0,56X 30= 16 días

CRITERIO: Al determinar el P.R.C. se puede establecer que la inversión se recuperará en el año 2 al décimo mes y al dieciseisavo día.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Determina cual es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable. Mide en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto.

Para conocer la sensibilidad que tiene el proyecto se ha procedido al punto máximo de incremento y decremento de los costos e ingresos respectivamente, como se muestran en los siguientes cuadros, en este caso el proyecto soporta un incremento de costos de un 25.98%, y una disminución de ingresos de un 18,33 respectivamente.

Cuadro No.68								
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 25,98% EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTADO	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		25,98%			42,00%		43,00%	
						-21.481,68		-21.481,68
1	67.413,03	84.926,94	84.266,29	-660,65	0,70423	-465,24	0,69930	-461,99
2	69.465,91	87.513,15	93.778,98	6.265,82	0,49593	3.107,43	0,48902	3.064,12
3	71.602,34	90.204,63	103.823,40	13.618,77	0,34925	4.756,34	0,34197	4.657,25
4	73.825,41	93.005,25	121.811,92	28.806,67	0,24595	7.085,00	0,23914	6.888,89
5	76.138,28	95.919,00	138.822,99	42.903,98	0,17320	7.431,15	0,16723	7.174,93
VA						21.914,67	VA	21.323,19
VAN Tm						\$ 432,99	VAN TM	-\$ 158,49

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Autora

Para determinar el AS se requiere realizar los siguientes pasos y de esta manera determinar el punto de quiebra de la empresa con incremento en los costos:

1. Primero determinamos la NUEVA TIR:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$NTIR = 42\% + 1\% \left(\frac{\$ 432,99}{\$ 432,99 - (-\$ 158,49)} \right)$$

$$NTIR = 42,73\%$$

1. Calculamos la diferencia entre la TIR DEL PROYECTO y la NUEVA

TIR:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Diferencia de TIR = 74,61% – 42,73%

Diferencia de TIR = 31,88%

2. Se procede a calcular el PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{\text{Dif. TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{31,88\%}{74,61\%}$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = 42,72\%$$

3. Por último se determina la SENSIBILIDAD del proyecto:

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{42,72\%}{42,73\%}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

CRITERIO: Como se puede ver el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 por lo tanto el proyecto no es sensible es decir los cambios en el periodo de evaluación no le afectan al proyecto. El punto de quiebra de la empresa se produce con incremento en los costos del 25,98%.

Cuadro No.69 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 18,33% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO		ACTUALIZACIÓN				
		ORIGINAL	DISMINUIDO	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			18,33%		42,00%		43,00%	
						-		-
						21.481,68		21.481,68
1	\$ 67.413	84.266,29	68.820,28	1.407,25	0,7042254	991,02	0,6993	984,09
2	\$ 69.466	93.778,98	76.589,29	7.123,38	0,4959333	3.532,72	0,4890	3.483,49
3	\$ 71.602	103.823,40	84.792,57	13.190,23	0,3492488	4.606,67	0,3420	4.510,70
4	\$ 73.825	121.811,92	99.483,80	25.658,39	0,2459499	6.310,68	0,2391	6.136,00
5	\$ 76.138	138.822,99	113.376,73	37.238,46	0,1732041	6.449,85	0,1672	6.227,47
VA						21.890,95	VA	21.341,74
VAN Tm						\$ 409,27	VAN TM	-\$ 139,94

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Autora

Para determinar el AS se requiere realizar los siguientes pasos y de esta manera determinar el punto de quiebra de la empresa con disminución en los ingresos:

1. Primero determinamos la NUEVA TIR:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$NTIR = 42\% + 1\% \left(\frac{\$ 409,27}{\$ 409,27 - (-\$ 139,94)} \right)$$

$$NTIR = 42,75\%$$

2. Calculamos la diferencia entre la TIR DEL PROYECTO y la NUEVA

TIR:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 74,61\% - 42,75\%$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 31,87\%$$

3. Se procede a calcular el PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{\text{Dif. TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \frac{31,87\%}{74,61\%}$$

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = 42,71\%$$

4. Por último se determina la SENSIBILIDAD del proyecto:

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{42,71\%}{42,75\%}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

CRITERIO: Como se puede ver el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 por lo tanto el proyecto no es sensible es decir los cambios en el periodo de evaluación no le afectan al proyecto. El punto de quiebra de la empresa se produce con disminución en los ingresos del 18,33%.

h. CONCLUSIONES

Una vez finalizado el trabajo de investigación se obtuvo la siguiente conclusión:

- ✚ Del estudio de mercado realizado en el Cantón Catamayo se demostró que existe una demanda insatisfecha de: 24.666 mujeres del Cantón Catamayo para el primer año. De este total la empresa cubrirá el 83% que representa la cantidad de 6.240 servicios para el año 1.
- ✚ Se ha considerado empezar la producción con el 28 % de la capacidad instalada, tomando en cuenta que es un criterio técnico ya que la empresa está recién empezando, hasta poder ganar ingresos y posesionarse en el mercado, cubriremos el 100%.
- ✚ Para la implementación de la empresa se requiere de una inversión total de 21.481,68 dólares, de este total el 53% que equivale a 11.481,68 dólares del capital propio, el 47% que pertenece a fuentes externas que representa a 10.000,00 dólares serán financiados por el Banco Nacional de Fomento para un plazo de 5 años con una tasa de interés anual del 11,20%.
- ✚ El punto equilibrio de la empresa en función de las ventas es de \$ 55.838,91, por ventas del servicio en el primer año, y alcanza el 28% de la capacidad instalada. Y para el quinto año en función de las ventas alcanza \$ 51.964,33 del servicio y alcanza el 100 % de la capacidad instalada.

✚ Según la evaluación financiera se evidencia la factibilidad del proyecto por los siguientes indicadores:

- ✓ Valor Actual Neto (VAN) = 63.771,28
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR) = 74.61 %.
- ✓ Relación Beneficio Costo (RBC) = 1.49
- ✓ Periodo de Recuperación de Capital (PRC) = 1 años 10 meses y 16 días
- ✓ Análisis de Sensibilidad.
- ✓ Incremento en los costos del 25.98 %.
- ✓ Disminución de los ingresos del 18.33 %

i. RECOMENDACIONES

Al finalizar la siguiente investigación y sobre la base de los resultados obtenidos; estamos en la capacidad de formular las siguientes recomendaciones ,a la hora de ejecutar este proyecto.

✚ Se pudo comprobar que el proyecto es factible, por lo tanto recomendable la ejecución de este proyecto, ya que a través de la información obtenida en el estudio de mercado, se verifica la aceptación del servicio del centro de terapia física para mujeres embarazadas, ubicado en el cantón Catamayo, Provincia de Loja.

✚ La implementación de este proyecto es rentable desde el punto de vista ,de tal como se lo ha demostrado matemáticamente, aclarando que esto depende de una buena administración.

✚ Con una adecuada administración y con el personal eficiente, serán los encargados de que la empresa obtenga los resultados esperados.

✚ Con la implementación de esta empresa se ofrecerá un servicio de terapia física para mujeres embarazadas, capaz de satisfacer el deseo del cliente.

✚ Que la presente investigación sea utilizada como fuente de consulta y en futuros trabajos se actualicen y amplíen información relacionada con el tema

✚ Se recomienda que la Evaluación Financiera se la realice con la mayor veracidad posible ya que ésta es una herramienta de gran e importante ayuda para la toma de decisiones dentro de la empresa.

j. BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

- BACA URBINA GABRIEL, Sexta edición EVALUACION DE PROYECTOS.
- CHIAVENATO IDALBERTO, Administración de Recursos Humanos, Novena edición, México
- LARA D. BYRON, Como elaborar proyectos de inversión paso a paso.
- PASACA MORA MANUEL ENRIQUE, Manual para la Elaboración de Proyectos de Graduación a nivel superior. Editorial. Offset Imagen Loja –Ecuador 2009
- PASACA MORA MANUEL ENRIQUE, Formulación y evaluación de proyectos de inversión 2004.
- SAPAG CHAIN, Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión editorial NASSIR MC GRAW HILL Año: 2007
- SAPAG CHAIN, Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión editorial NASSIR MC GRAW HILL Año: 2007 / Páginas: 445

PÁGINAS DE INTERNET:

- <http://www.terapia-fisica.com/terapia-fisica-en-embarazadas.html>
- <http://espanol.babycenter.com/a900022/los-mejores-ejercicios-f%C3%ADsicos-para-el-embarazo>
- <http://www.terapia-fisica.com/masaje-deportivo.html>
- <http://www.efisioterapia.net/articulos/masaje-fisioterapia>

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Fisioterapia>
- <http://espanol.babycenter.com/a900004/ejercicios-durante-el-embarazo-los-mejores-para-principiantes>
- http://kidshealth.org/parent/en_espanol/embarazo/exercising_pregnancy_esp.html
- http://kidshealth.org/parent/en_espanol/embarazo/preg_health_esp.html

k. ANEXOS

ANEXO 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Le saludamos afectuosamente con el objeto de realizar un estudio sobre la factibilidad de crear un centro de terapia física para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo, nos dirigimos a usted para solicitarle su mayor sinceridad al contestar las siguientes preguntas:

1 EDAD

- a) 18 - 23 ()
- b) 24 - 29 ()
- c) 30 - 35 ()
- d) 36 - 41 ()

- 2 ¿Sabía que actualmente existen terapias físicas encargadas del cuidado de la mujer Embarazada durante su periodo de gestación, con la finalidad de rescatar los partos Normales?

SI ()

NO ()

- 3 ¿Conoce usted de la existencia de algún Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en la ciudad de Catamayo, u otra institución que ofrecen este servicio?

SI ()

NO ()

- 4 ¿si usted se encontrara en estado de embarazo le gustaría gozar de la atención de terapia física para un buen desenvolvimiento del mismo?

SI ()

NO ().

5 ¿De crearse un Centro de Terapia Física para mujeres embarazadas, en la ciudad de Catamayo le gustaría Utilizar este servicio?

SI ()

NO ()

6 ¿cuantas veces al mes usted utilizaría el servicio en este centro?

a) una vez a la semana ()

b) una vez al mes ()

c) dos veces al mes ()

7 ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por las sesiones en el Centro de Terapia Física para mujeres embarazadas?

a) 10 ()

b) 15()

c) 20()

8 .Que horarios serían los más cómodos para que usted. reciba la terapia física

a) Mañana ()

b) Tarde ()

c) Noche ()

9 ¿Cuál de estos medios de comunicación es de su preferencia?

a) Radio ()

b) Tv ()

c) Prensa escrita ()

d) Internet ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 2

FICHA RESUMEN DEL PROYECTO

A. TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE TERAPIA FISICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTON CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”.

B. PROBLEMÁTICA

En la actualidad, en el mundo y con más razón en nuestra sociedad, es decir en la provincia de Loja, especialmente en el cantón Catamayo, no se ha desarrollado actividades destinadas a la generación de servicios, de tal manera que se aprovecha los recursos existentes de la zona y con ello diversificar la economía provincial, motivo por el cual se ha visto azotada por necesidades básicas insatisfechas. Las medianas y pequeñas empresas de la ciudad de Loja, presenta una estructura muy frágil que no le permite desarrollar en forma efectiva, y consecuentemente ingresar a un nivel competitivo nacional. Las pequeñas empresas de este sector han tenido y siguen manteniendo una situación de rezago frente a otras del resto del país que se han constituido en grandes monopolios a nivel comercial y económico.

Lo antes mencionado también ha desembocado en el aumento de la falta de confianza de la ciudadanía hacia el futuro de la economía del país, sumándose de esta manera a las causas del poco emprendimiento existente en nuestra ciudad.

Además a nuestro país le hace falta tener una verdadera cultura empresarial; que fomente ese espíritu emprendedor en las personas, que deseche los miedos y mitos acerca del emprendimiento, lastimosamente nos hemos acostumbrado a que nos den haciendo todo para comprarlo, siendo este un país inmensamente rico en recursos naturales no lo sabemos aprovechar.

Es fácil establecer que en nuestra ciudad y provincia son pocas las empresa que se emprenden en base a estudios realizados; estudios que posibiliten al o los inversionistas reducir los riesgos de perder su capital, o que en su defecto dichos estudios se conviertan en la hoja de ruta de la vida del proyecto, y que en caso de que se pudieran presentar eventualidades éste proporcione información que se pudiera convertir en la solución de dichos problemas.

Es evidente observar que antes de implementar una idea de negocio no se realizan estudios de mercado, estudios técnicos y financieros para determinar las verdaderas necesidades y deseos de los clientes y por tal motivo el fracaso de los mismos.

De igual manera se ha podido detectar que en la ciudad de Catamayo, a pesar de ser una zona productiva por excelencia con un clima agradable, que reúne las condiciones necesarias para un buen espacio físico además no se han implementado proyectos con miras a generar una actividad económica rentable que permita elevar el ingreso económico de sus habitantes; quizás esto se deba a la falta de decisión, iniciativa y emprendimiento de inversionistas.

Es por esta razón y Como estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas y futuros emprendedores, Bajo estas consideraciones se decidió

realizar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”** tomando como consideración que el presente estudio tiene como objetivo es determinar la factibilidad para la creación del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, analizando las principales concepciones teóricas sobre proyectos de inversión para establecer un modelo de aplicación y dar sustento científico a la investigación desde el punto de vista social, económico y financiero, además se observa la necesidad de desarrollar este proyecto debido a que en dicha localidad no existe un gran número de centro de terapias físicas para mujeres embarazadas y por tal razón no existe un buen lugar que ofrezca un buen servicio de este tipo.

Este proyecto de inversión traerá consigo una serie de beneficios para los inversionistas con la posibilidad de obtener una eficiente utilidad, así mismo se aprovechara una ventaja competitiva que es tener los conocimientos adecuados para el manejo de una empresa de este tipo, y así dar un aporte beneficioso a la economía de la ciudad, provincia y país.

C. JUSTIFICACIÓN

Justificación Académica

El presente proyecto representa la oportunidad de poner en práctica los conocimientos y experiencia adquirida durante nuestra formación Profesional en la carrera de administración de empresas, planteando una solución viable a una realidad problemática empresarial. De gran importancia el planteamiento de un proyecto basado en conocimientos técnicos de gran nivel, que permitirá proponer y establecer un plan de negocios, que se lo pueda implementar con el fin de demostrarlo en la práctica, los estudios realizados , La búsqueda permanente de conocimientos y nuevas maneras de incursionar en el mundo empresarial, nos ha llevado a ser profesionales innovadores consistentes de la realidad social en la cual estamos inmersos, y así llevar a la práctica todos los conocimientos académicos adquiridos en la universidad Nacional de Loja, específicamente en la carrera de Administración de Empresas, con el objetivo de dar un aporte positivo a la colectividad, y así también contribuir como una fuente de investigación para quienes consideren necesario reforzar sus conocimientos, Este proyecto también nos servirá para la graduación y obtención del título de INGENIERA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

Justificación Social

Como profesional universitario está obligado a presentar y efectivizar propuestas que a la comunidad y aparte de generar rendimientos necesarios para su permanencia y crecimiento debe también prestar beneficios sociales utilizando recursos del medio disminuyendo costos y creando oportunidades de trabajo para la población. De tal manera que consientes de la obligación que

tenemos como estudiantes y futuros profesionales, consideramos la conveniencia de realizar este proyecto que de llegarse a ejecutar incrementaría fuentes de trabajo y por ende mejoraría la calidad de vida de muchas mujeres en periodo de gestación.

El proyecto va encaminado a dar soluciones a las diferentes situaciones, que desde hace mucho tiempo la mujer se apropia durante el embarazo, haciendo que su periodo de gestación como el momento del parto sean un miedo constante que le ocasione intranquilidad permanente del parto en de gran ayuda para la futura madre, es por esta razón que el centro de terapia física que se presente crear va encaminado a prestar servicios a través de los cuales logramos la satisfacción plena de la necesidades de la mujer embarazada.

Justificación Económica

Mediante la realización del presente proyecto de inversión se busca impulsar el desarrollo empresarial en la ciudad de Catamayo, además la posibilidad de cristalizar la creación de un nueva empresa que busca el progreso sustentable de la misma, ofreciendo un servicio de calidad que permita satisfacer las necesidades de los usuarios, de tal manera que genere ingresos y utilidades rentables y por ende se daría la oportunidad de generar empleo en este sector y mejorar la calidad de vida. Esta afirmación se sustentará posteriormente en el desarrollo del proyecto con el análisis y estudio de factibilidad correspondiente, para la creación de un centro de terapia física para mujeres embarazadas en el cantón Catamayo, provincia de Loja.

Justificación Legal

Este proyecto se enmarcara dentro de los parámetros del uso del Reglamento de Grados y Títulos que contempla en la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

Justificación Ambiental

El Proyecto realizado de estudio no tiene ningún impacto negativo en el ecosistema

D. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL.

- “Determinar la factibilidad para la creación de un centro de terapia física ,para mujeres embarazadas en el cantón Catamayo , provincia de Loja”

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un estudio de mercado, para determinar demanda y oferta existente en el sector, y de manera adecuada realizar la prestación del servicio y con un precio accesible en el mercado.
- Efectuar un estudio técnico que permita determinar la ubicación de la empresa, el tamaño y su capacidad instalada, la maquinaria a utilizar, la infraestructura y los procesos del servicio.
- Realizar un estudio financiero que permita evaluar la rentabilidad del proyecto, mediante los costos, la inversión, y el financiamiento.
- Establecer el estudio de la evaluación financiera: índices financieros como, flujo de caja , el valor actual neta (VAN),la tasa interna de retorno (TIR),relación beneficio-costos, análisis de sensibilidad y periodo de recuperación de capital, que presente el proyecto en las condiciones planteadas, para saber en qué tiempo se recupera la inversión que se realice.

E. TÉCNICAS Y MÉTODOS

- ❖ **OBSERVACIÓN:** la observación directa sirve para saber cuál es el comportamiento habitual de las mujeres en periodo de gestación.

Observaremos al usuario, para poder identificar a los principales competidores, describiendo sus principales características que hagan que los usuarios utilicen ese servicio, también pudiendo ayudarnos de averiguaciones de opinión.

- ❖ **ENCUESTAS:** Para la realización de nuestro estudio de mercado utilizaremos la técnica de la encuesta la cual será aplicada dentro de la sociedad, permitiendo determinar sus preferencias, así mismo para conocer si determinado proyecto tiene o no aceptación, para lo cual se procederá a encontrar el tamaño de la muestra aplicando la siguiente formula:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

e = Margen de error

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

PROYECCION DE LA POBLACION

	CATAMAYO POBLACION	
CIUDAD	TOTAL	T.C.P
CATAMAYO	11.878	2.01

T.C.A tasa de crecimiento anual
Fuente: INEC

PF= POBLACION 2014

PI= POBLACION 2010 (11.878)

1+ VALORES CONSTANTES

i= TASA DE CRECIMIENTO (2.01)

n= tiempo a años

Pf= Pi (1+i)ⁿ

Pf= 11.878(1+2.01)⁵

Pf= 11.878(1+0.0201)⁵

Pf= 11.878(1.0201)⁵

Pf= 11.878(1.1046)

Pf= 13.120

TAMAÑO DE LA MUESTRA

n= Tamaño de la muestra

N= Población

= Margen de error

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{13.120}{1 + 13.120(0.05)^2}$$

$$n = \frac{13.120}{1 + 13.120(0.0025)}$$

$$n = \frac{13.120}{33.8}$$

$$n = 388 \text{ ENCUESTAS}$$

❖ MÉTODO INDUCTIVO:

Es un proceso que parte de lo particular a lo general, que permitirá determinar los problemas existentes en el sector así como la determinación de la oferta y la demanda en lo que respecta a la creación de **un CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS** en el cantón Catamayo, provincia de Loja.

❖ MÉTODO DEDUCTIVO:

Este método se empleará para obtener una definición más clara y detallada de los temas presentados en el desarrollo de la revisión literaria.

el mismo que por medio de categorizaciones y clasificaciones generales sobre patrones de consumo, permitirán analizar los elementos generales y definir las situaciones particulares que se dan en el mercado, así como los fundamentos teóricos sobre los sistemas administrativos y de gestión.

F. RECURSOS Y FINANCIAMIENTO

En todo ámbito y desarrollo institucional es muy importante tomar en cuenta el talento humano como eje de desarrollo para la presente investigación su integrante responderá con desempeño y dedicación.

1 RECURSO HUMANO.

- Gloria Patricia Gaona Sánchez
- Director de Tesis.

2 Recursos materiales tales como:

- Útiles de oficina
- Computadora
- Resmas de papel bond
- Impresora
- Esferográficos
- Carpetas
- Folder
- Revistas
- Folletos

G. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO ACTIVIDAD	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Recolección de Información																
Organización de la Información																
Presentación de la Información																
Análisis e interpretación de la Información																
Redacción del Informe																
Revisión del Informe																
Corrección del Informe																
Redacción Informe Final.																

ÍNDICE

PORTADA	I
CERTIFICACIÓN	II
AUTORÍA	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
a.-TITULO	1
b.-RESUMEN	2
c.-INTRODUCCIÓN	8
d.-REVISIÓN DE LITERATURA	11
e.- MATERIALES Y MÉTODOS	55
f.- RESULTADOS	59
g.- DISCUSIÓN	67
ESTUDIO DE MERCADO	67
ESTUDIO TÉCNICO	83
ESTUDIO FINANCIERO	129
EVALUACIÓN FINANCIERA	166
h.-CONCLUSIONES	177
i.- RECOMENDACIONES	179
j.-BIBLIOGRAFÍA	180
k.-ANEXOS	182
ÍNDICE	196