



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE EQUINOTERAPIA PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES PARA LA CIUDAD DE CUENCA"

Tesis Previa a la
Obtención del Título de
Ingeniera Comercial.

AUTORA:

ROSA ISABEL MOYANO LARA

DIRECTOR:

DR. EDISON ESPINOSA BAILÓN MG, SC.

**LOJA – ECUADOR
2015**

CERTIFICACIÓN

Yo, Rosa Isabel Moyano Lara, declaro ser la autora del trabajo de tesis y

Ing. Com. perteneciente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes

Edison Espinosa Bailón

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA DE LA UNIVERSIDAD
NACIONAL DE LOJA.**

CERTIFICO.- Acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la

publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Que la tesis desarrollada por la egresada Rosa Isabel Moyano Lara cuyo título es **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE EQUINOTERAPIA PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES PARA LA CIUDAD DE CUENCA”**, ha sido revisada prolijamente en su contenido teórico práctico por lo que autorizo su presentación y sustentación.

Loja, Julio del 2015.



**Ing. Com. Edison Espinosa Bailón
DIRECTOR DE TESIS**

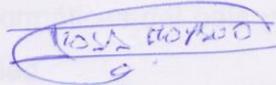
AUTORÍA

Yo, Rosa Isabel Moyano Lara, declaro ser la autora del trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y 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.

Autora: Rosa Isabel Moyano Lara

Firma:



Cédula: 0201742095

Fecha: Loja, Julio del 2015.

Firma:

Autora: Rosa Isabel Moyano Lara

Cédula: 0201742095

Dirección: Cuenca, Calles Bethoven y Chopi

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

Yo, Rosa Isabel Moyano Lara declaro ser la autora de la tesis intitulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE EQUINOTERAPIA PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES PARA LA CIUDAD DE CUENCA”**. Como requisito para optar al grado de **Ingeniera Comercial**; 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 su Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en RDI, en las redes informáticas del país y del exterior, con las cuales tenga un 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 22 días del mes de Julio del año dos mil quince.

Firma:

Autora: Rosa Isabel Moyano Lara

Cédula: 0201742095

Dirección: Cuenca, Calles Bethoven y Chopi

Correo Electrónico: sabelita_84@hotmail.com

Teléfono: 032978221 **Celular:** 0996670395

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Director de tesis: Ing. Com. Edison Espinosa Bailón

Tribunal de grado:

Dr. Luis Quizhpe Salinas Mg, Sc

Ing. Carlos Rodríguez Armijos

Ing. Galo Salcedo López Mg, Sc

PRESIDENTE

VOCAL

VOCAL

AGRADECIMIENTO

Como autora de este trabajo investigativo dejo constancia de mi más noble agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, Modalidad Estudios a Distancia, Carrera de Administración de Empresas, por haberme dado la oportunidad de forjarme en sus aulas.

A mis maestros, que contribuyeron en mi formación profesional; de forma especial al Magister Edison Espinosa Bailón, quien fue Director de la presente tesis, que de manera desinteresada me oriento y apporto sus valiosas sugerencias para poder llevar adelante el trabajo de investigación.

Agradezco a todas las personas que hicieron posible que esta investigación se llevara a efecto.

Rosa Isabel

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, y a la Virgen del Cisne por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación.

A mis padres quienes con su apoyo incondicional supieron guiarme por el camino del bien y llegar a culminar una etapa más de mi vida. Siendo ellos el pilar más importante, por demostrarme su cariño y apoyo incondicional.

A mis hermanos y familiares, que supieron apoyarme en todos mis proyectos y ser ejes fundamentales en mi vida, lo que me ha permitido desarrollarme como persona y como profesional.

Rosa Isabel

a. TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE EQUINOTERAPIA PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES PARA LA CIUDAD DE CUENCA”

b. RESUMEN

El proyecto a ejecutarse pretende implementar un Centro de Equinoterapia en la Ciudad de Cuenca como una terapia alternativa para que las personas con capacidades diferentes tengan una mejor calidad de vida.

Para iniciar con el estudio del presente proyecto, se ha trazado un objetivo general denominado: Elaborar un Proyecto de Factibilidad para la Implementación de un Centro de Equinoterapia en la Ciudad de Cuenca para personas con capacidades diferentes, del cual se plantearon objetivos específicos que sirvieron como guía para el estudio.

Para cumplir con este objetivo principal se utilizaron métodos, técnicas y procedimientos que permitieron investigar, desarrollar y comprobar la veracidad del proyecto. Los métodos utilizados fueron: Deductivo, que permitió en base a los conceptos teóricos relacionados con la realización de un proyecto de inversión aplicarlos en el desarrollo de los estudios de mercado, técnico, organizativo, económico y financiero; Inductivo: Se utilizó este método para en base a las particularidades encontradas en el desarrollo del proyecto de factibilidad, generalizar conclusiones y recomendaciones.

Se aplicaron las siguientes técnicas: Observación: Permitted conocer cómo se lleva a cabo en la actualidad este servicio como terapia alternativa para las personas con capacidades diferentes. La Encuesta: Aplicada a una muestra representativa de la población de familias de la ciudad de Cuenca para

determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo en relación al servicio de Equinoterapia, información vital para el establecimiento de la demanda, oferta y demanda insatisfecha del servicio a ofertar.

Total de Encuestas 390, total de la población de estudio 17.012 personas con capacidades diferentes. Para el estudio y análisis de la Oferta, se encuestó a los padres y familiares de esta población de la Ciudad de Cuenca.

El análisis realizado en el desarrollo de cada una de las fases del proyecto de factibilidad permitió llegar a las siguientes conclusiones: 1. **El Estudio de Mercado** determina que la empresa es factible ponerla en marcha de acuerdo a los datos obtenidos se obtuvo una demanda insatisfecha de 13.848 personas con capacidades diferentes para el primer año.

Del total de la inversión los aportes propios de los socios suman un valor de \$ 66893,06 que representa el 40%; y el crédito con un valor de \$100339,6 con un porcentaje de 40%. Dando un total de \$ 167232,66; el análisis del Punto de Equilibrio permitió conocer que para el primer año la empresa deberá utilizar una capacidad instalada de un 48% y deberá tener unas ventas de \$ 89564,96 para que la empresa no gane ni pierda.

La evaluación financiera indica que el VAN es de 519662,79, una TIR de 76,21%, que la empresa recuperará el capital en 2 años,3 meses y 28 días; que por cada dólar invertido la empresa gana 0.45 centavos, y que la empresa

soporta un incremento de los costos del 30% y disminución de los ingresos de 21%, determinándose que es factible la implementación de este tipo de empresa en la Ciudad de Cuenca.

En base a los resultados encontrados, se recomienda poner en marcha el proyecto ya que dará una importante rentabilidad para sus inversionistas contribuyendo así en el mejoramiento de la personas con capacidades especiales de esta Ciudad.

ABSTRACT

The project aims to implement a run Equine Center in the city of Cuenca as an alternative therapy for people with disabilities have a better quality of life.

To begin with the study of this project has set an overall target named: Prepare a Draft Feasibility for the Implementation of Equine Center in the city of Cuenca for people with disabilities, which raised specific objectives that served as guide for the study.

To meet this primary objective methods, techniques and procedures whereby research, develop and test the veracity of the project were used. The methods used were: Deductive, which allowed based on the theoretical concepts related to the realization of an investment project application in the development of market research, technical, organizational, economic and financial; Inductive: This method based on the peculiarities found in the project feasibility, generalizing conclusions and recommendations were used.

Note: The following techniques are applied It allowed to know how to carry out this service today as an alternative for people with disabilities therapy. Survey: Applied to a representative sample of the population of families in the city of Cuenca to determine the needs and preferences of the target market in relation to the service of Equine vital to the establishment of demand, supply and demand unmet service information bid.

Total 390 Survey, total study population 17,012 persons with disabilities. For the study and analysis of the Offer, parents and relatives of the population of the city of Cuenca was surveyed.

The analysis in the development of each of the phases of the project feasibility allowed to reach the following conclusions: 1. Market Research Company determines that it is feasible to implement it according to data obtained an unmet demand was obtained 13,848 people with disabilities for the first year.

Of the total investment own member contributions amount to a value of \$ 66893,06 representing 40%; and credit worth \$ 100339,6 with a percentage of 40%. Giving a total of \$ 167232,66; analysis Breakeven envisioned that for the first year the company must use an installed capacity of 58% and should have sales of \$ 92311,96 for the firm does not win or lose.

The financial evaluation indicates that the NPV is 555866, an IRR of 80,86%, the company will recover the capital in 3 years, 2 months and 19 days; that for every dollar invested company earns 0.43 cents, and that the company supports an increase of 29,4% costs and declining revenues 21%, determined that implementing this type of business in the City of Cuenca is feasible.

Based on the results, it is recommended to implement the project as it will give a significant returns for its investors thus contributing to the improvement of the Features of this City.

c. INTRODUCCIÓN

La Equinoterapia es una actividad que tiene como fin aprovechar los beneficios que pueden transmitir los caballos a través de una monta terapéutica para lograr desarrollar el área cognitiva, psicomotora, comunicativa, psicológica, socio-afectiva y de aprendizaje en personas que tienen algún tipo de discapacidad física o mental.

En el Ecuador tenemos un total de **361511** personas con capacidades especiales según datos otorgado por el CONADIS.

En Cuenca existen **17012** personas con diferentes capacidades especiales las cuales no todas asisten a terapias alternativas debido a su nivel económico.

Hoy por hoy las terapias alternativas como son Terapia de Lenguaje, Terapia Física, Terapia Ocupacional, Equinoterapia, Canoterapia, Bailoterapia, Musicoterapia e Hidroterapia que ofrecen entidades públicas y privadas son terapias complementarias que ayudan a mejorar la calidad de vida de las personas con capacidades diferentes.

Cada día aumentan las personas con capacidades diferentes es por eso que se ha visto la necesidad de introducir un nuevo servicio de Equinoterapia en la Ciudad de Cuenca. Siendo esta una necesidad de acceder a este servicio en donde exige la presencia de un Centro Especializado de Equinoterapia en el sector.

La puesta en marcha de este Centro de Equinoterapia en la Ciudad de Cuenca permitirá el desarrollo tanto motriz, físico e intelectual de la personas con

capacidades diferentes que a la vez ayudara a mejorar su calidad de vida introduciéndoles en la sociedad.

Por su alto costo de este servicio de terapia complementaria, la clase social baja no puede acceder a este servicio.

El trabajo contiene resumen, introducción, revisión de literatura, que hace un referente general de la investigación, en donde se describe en forma ordenada las categorías y conceptos seleccionados, planteando a continuación los materiales y métodos en donde se utilizó herramientas de recolección de datos.

Posteriormente se presentan los resultados como: Discusión, estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio financiero y la respectiva Evaluación Financiera.

Luego se establecieron las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó con el proceso investigativo la bibliografía y finalmente anexos que son el apoyo de la realización del proyecto, todo ello para determinar su factibilidad.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL:

Origen de la Equinoterapia

Los orígenes de la Equinoterapia se ubican en distintos momentos de la historia de la humanidad. Lo cierto es que en Medicina, la primera referencia al uso del caballo se remonta al final de la Primera Guerra Mundial. En 1917 fue fundado el primer grupo que adopta esta técnica en el Hospital Universitario de Oxford, Estados Unidos, para atender a los inhabilitados por la contienda bélica.

Existían también referencias de que en Dinamarca, atacada por una forma grave de poliomielitis, se empleó al caballo como modalidad de tratamiento de la discapacidad. A partir de 1960 se generalizó su empleo y ya en 1999 se reconoce como modalidad terapéutica alternativa a la par que se desarrollan los primeros cursos internacionales de capacitación para su empleo. En la actualidad existen más de 700 centros que desarrollan la Equinoterapia en Norteamérica.

La Equinoterapia

La Equinoterapia es aquella terapia en la que se utilizan equinos – caballos como instrumento natural de rehabilitación, educación y reeducación de las personas con necesidades especiales y con algún tipo de discapacidad, esta terapia mejora la calidad de vida y las capacidades personales, potenciándolas al máximo.



La Equinoterapia consta de diversas técnicas que van orientadas al tratamiento de las personas con discapacidad, en las que el elemento central es el equino – caballo.

Su gran aportación se encuentra en ciertas características que el caballo transmite por medio de su lomo y sus movimientos:

Trasmite su calor corporal. (38°) que pasa al cinturón pélvico y a las piernas.

Su impulso rítmico (90 a 110 por min.) se trasmite al cinturón pélvico del paciente y pasa por la columna vertebral hasta la cabeza.

Trasmisión de un patrón de locomoción equivalente al patrón fisiológico de la marcha humana. Una serie de oscilaciones tridimensionales como son avance y retroceso, elevación, descenso, desplazamiento se graban en el cerebro y se automatizan con el tiempo.

Para poder montar a caballo se debe realizar un proceso inicial de introducción entre el paciente, especialista y el caballo para lo cual es necesario realizar los primeros contactos desde abajo.

Beneficios de la Equinoterapia

Es un método que hace posible el fortalecimiento de los músculos restaurando la movilidad perdida.

Mejora el equilibrio y la coordinación.

Ayuda a resolver problemas emocionales en las personas. Les ayuda en el manejo adecuado de impulsos agresivos, aumenta su autoconfianza, autoestima, la capacidad de adaptación, cooperación y el sentido de responsabilidad; fortalece la atención y concentración mental, así como la capacidad de comunicación.

Los cambios se notan en muy poco tiempo.

El hecho de tener el dominio sobre el caballo los hace sentir más decididos, además de disfrutar.

Produce cambios tanto en personas con discapacidad como en personas que no tienen ninguna afección. La terapia se realiza en un lugar abierto, natural; donde se pueden percibir un abanico de sensaciones sonoras, táctiles y visuales, muy favorecedoras para quien toma la terapia.¹

¹ <http://www.discapacidadonline.com/equinoterapia-beneficios.html>

MARCO CONCEPTUAL:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Los proyectos surgen de las necesidades individuales y colectivas de la persona². Es ella la que importa sus necesidades deben satisfacerse a través de una adecuada asignación de recursos, teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que el proyecto pretenda desarrollarse.

ESTUDIO DE MERCADO

Definición: Es aquella etapa de un proyecto que tiene por objeto estimar la demanda, es decir la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y en un cierto periodo de tiempo.³

OBJETIVOS:

- ❖ Conocer lo que está sucediendo y que se espera que suceda en el sector de la economía al cual se pretende incursionar con la empresa.
- ❖ Verificar que los clientes previstos existen realmente
- ❖ Medir la potencialidad de la demanda
- ❖ Determinar el precio y el producto o servicio

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

Es preciso todos y cada uno de los agentes que con su actuación tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomaran al definir estrategias comerciales.

² Baca Urbina Gabriel, **Evaluación de Proyectos 2** edición McGraw-Hill. México, D.F. Mx/1997

³ Baca Urbina Gabriel, **Evaluación de Proyectos 2** edición McGraw-Hill. México, D.F. Mx/1997

- Mercado proveedor quienes abastecen
- Mercado distribuidor intermediarios
- Mercado consumidor clientes
- Mercado competidor la competencia
- Mercado externa fuentes externas de abastecimiento

Principales fuentes de información

Fuentes Secundarias: proporcionan información ya recogida y elaborada previamente estadísticas libros revistas etc. En ocasiones este tipo de fuentes proporciona la información necesaria para la realización del estudio.

El proceso de obtención secundaria es normalmente menos costoso y más rápido y más sencillo que el proceso de obtención de información primaria, por este motivo es conveniente agotar previa las fuentes secundarias antes de utilizar la fuentes primarias.

Fuentes secundarias pueden ser internas y externas.

Fuentes primarias: en este caso es necesario recopilar información directamente del mercado de datos necesarios para solucionar el problema planteado.

Técnicas de obtención de información primaria:

Investigación exploratoria: es más apropiada para realizar una primera aproximación al problema porque facilita un primer reconocimiento del problema planteado y de las posibles acciones a desarrollar.

Investigación descriptiva proporciona una información más detallada del problema que permite describir sus características principales.

Tamaño de la Muestra: el tamaño de la muestra que finalmente se toma dependerá de su presupuesto, la importancia económica de las decisiones y la variabilidad en la población, es posible estimar el tamaño de la muestra que se necesita representar de la manera más exacta posible.

Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar la siguiente formula:

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población **17012**

e² = Margen de error

ANÁLISIS DE LA DEMANDA: (CLIENTES)

Se define como la respuesta al conjunto de mercancía o servicios ofrecidos a un cierto precio a una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir.

Para realizar el análisis de la demanda se debe tomar en cuenta:

- Tipos de consumidores
- Segmentaros por actividad, edad, sexo, ubicación geográfica
- Conocer gustos y preferencias

DEMANDA POTENCIAL

Se constituye por la cantidad de bienes y servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto.

DEMANDA REAL

Es el número absoluto de familias que están dispuesta a adquirir el producto.

DEMANDA EFECTIVA

Conjunto de mercancía y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado.

DEMANDA INSATISFECHA

Es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que puede ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; es decir cuando la demanda es mayor que la oferta.

ANÁLISIS DE LA OFERTA (COMPETENCIA)

Es la cantidad de bienes y servicios que se pone a disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que los adquieran.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN⁴

El propósito del plan de comercialización es de prevenir a la empresa acerca de su posición actual y futura, puesto que los alcances de hoy y de sus planes para el futuro depende de juicios anticipados de las condiciones de mercado.

El plan de comercialización está elaborado en base a:

- ✚ Producto
- ✚ Precio
- ✚ Plaza
- ✚ Promoción
- ✚ Posventa



⁴ BELL, Martin L., Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias., Edit. Continental S.A., México., 1971

Producto: el producto no es el final de un proceso de producción sino el punto de partida de otro proceso el de la comercialización. Según Kotler el producto es algo que puede ser ofrecido a un mercado con la finalidad de que se preste atención, sea adquirido utilizado o consumido con objeto de satisfacer una necesidad.

Precio: en el estudio de mercado del proyecto se analizarán los precios que tienen los bienes y servicios que se espera a producir, con el propósito de caracterizar de qué forma se determinan y el impacto que una alteración de los mismos tendrían sobre la oferta y la demanda del producto.

En materia de bienes las modalidades más comunes de fijación de precios son las siguientes:

- Precio existente en el mercado interno
- Precio de similares importados
- Precios fijados por el sector público
- Precio estimado en función del costo de producción
- Precio estimado en función de la demanda
- Precios del mercado internacional
- Precios regionales, diferenciado entre países que participen de un acuerdo regional y el resto del mundo.

Comercialización o canales de distribución: el estudio de mercado debe completarse con un análisis de las formas actuales en que está organizada la cadena que relaciona a la unidad productora con la unidad consumidora, así como la probable evolución futura de esa organización.

Los problemas que deberían examinarse se refieren al almacenamiento, transporte acondicionamiento y prestación del producto, sistemas de crédito al consumidor, asistencia técnica al usuario, publicidad.

Promoción: en sentido amplio equivale a todo tipo de comunicación comercial que de apoyo a un producto o un servicio, se refiere a un conjunto de acciones comerciales encaminadas al cumplimiento de objetivos de ventas.

El objetivo general de las acciones promocionales puede concretarse en tres ideas:

- Incrementar las ventas
- Conquistar nuevos consumidores
- Posicionar un producto

ESTUDIO TÉCNICO

Definición: Determina los requerimientos empresariales en función del tamaño y localización de la infraestructura física, descripción técnica y descripción de procesos, la capacidad de las maquinas (capacidad instalada) y la cantidad de recursos humanos⁵.

De esta manera permite analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el

⁵ JENNER F. ALEGRE, “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No 1696-Beña, 1995.

proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita

A continuación se da una descripción breve de los componentes del estudio técnico mencionados por Baca:

1. **Localización del proyecto:** la localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto. El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta. En la localización óptima del proyecto se encuentran dos aspectos: **la Macro localización** (ubicación del mercado de consumo; las fuentes de materias primas y la mano de obra disponible) y **la Micro localización** (cercanía con el mercado consumidor, infraestructura y servicios).

❖ **Macro localización** es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto desde el punto de vista social. Así mismo consiste en la ubicación de la empresa en el país, en el espacio rural y urbano de alguna región.

En estos métodos se le asigna un valor a cada una de las características de la localización, evaluando estas características

en cada zona que se tome en cuenta para la realización del proyecto, quien tenga mayor puntuación será el lugar elegido donde se instalará el proyecto. Por ello se deben ver las facilidades y costos de la mano de obra e insumos; materias primas, energía eléctrica, actitud de la comunidad, zonas francas, condiciones sociales y culturales.

❖ **Micro localización** es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para elaborar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. En la micro localización deben tomarse varios aspectos importantes como la localización urbana, suburbana o rural para el transporte del personal, disponibilidad de servicios, condicionar las vías urbanas y de las carreteras, la recolección de basuras y residuos, restricciones locales Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, así como condiciones del suelo en el sitio, entre otras cuestiones.

2. Determinación del tamaño óptimo de la planta: se refiere a la capacidad instalada del proyecto, y se expresa en unidades de producción por año. Existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o algún otro de sus efectos sobre la economía

3. Ingeniería del proyecto: su objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y la maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. En síntesis, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.

4. Organización de la organización humana y jurídica: una vez que el investigador haya hecho la elección más conveniente sobre la estructura de organización inicial, procederá a elaborar un organigrama de jerarquización vertical simple, para mostrar cómo quedarán, a su juicio, los puestos y jerarquías dentro de la empresa. Además la empresa, en caso de no estar constituida legalmente, deberá conformarse de acuerdo al interés de los socios, respetando el marco legal vigente en sus diferentes ámbitos: fiscal, sanitario, civil, ambiental, social, laboral y municipal.



ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Da a conocer como se encuentra conformada la empresa en su área administrativa y los niveles jerárquicos que representan en la organización, además describe el papel que desempeña cada uno como también se conoce el tipo de sociedad o compañía⁶.

Un Estudio Administrativo proporciona las herramientas necesarias para administrar adecuadamente una empresa, cuando esta última se encuentra ya en funcionamiento y si aún no se inician las actividades de la misma, marca el rumbo a seguir en la administración de la nueva empresa. Estas herramientas son los llamados manuales administrativos, entre los que se pueden mencionar, sin desestimar a otros, los más importantes como:

- ✚ Manual de organización
- ✚ Manual de funciones
- ✚ Manual de Procedimientos
- ✚ Manual de administración ambiental

Las empresas que se encuentran en funcionamiento, deben iniciar un estudio administrativo con un diagnóstico administrativo, el cual dará como resultado la identificación de las necesidades en las distintas áreas que componen la empresa.

ORGANIZACIÓN LEGAL. Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser la Sociedad Anónima, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por Acciones, aunque en la actualidad las comanditas se encuentren en desuso.

⁶ VÁSQUEZ, Víctor Hugo., Organización Aplicada. 1era Ed., Quito-Ecuador., 1985

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Se refiere al establecimiento preciso de los centros de autoridad y rangos correspondientes de responsabilidad.

Niveles Administrativos

- Nivel Legislativo
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Asesor
- Nivel Operativo
- Nivel Auxiliar o de Apoyo
- Nivel Descentralizado

Manual de Funciones

Constituyen una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados por la organización.

Organigramas

Un organigrama es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa.

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría

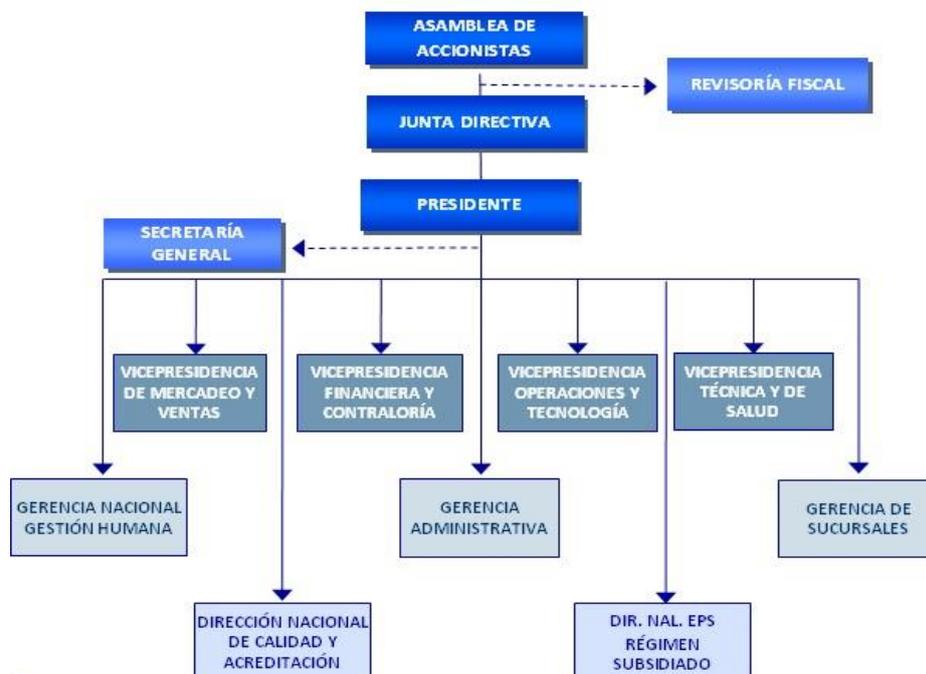
Por tanto, teniendo en cuenta que los organigramas son de suma importancia y utilidad para empresas, entidades productivas, comerciales, administrativas,

políticas, etc., y que todos aquellos que participan en su diseño y elaboración deben conocer cuáles son los diferentes tipos de organigramas y qué características tiene cada uno de ellos.

Tipos de Organigramas:

✚ Organigrama estructural: pone manifiesto los elementos que componen la estructura de la empresa facilitando información sobre:

- ❖ Denominación de los elementos
- ❖ Colocación en la línea jerárquica
- ❖ Relaciones funcionales y de autoridad existentes



✚ Organigrama funcional: representa de forma detallada las funciones de los diferentes elementos que configuran el organigrama.



- ✚ Organigrama posicional: refleja los cargos o puestos de trabajo figurando el nombre de la persona que ocupa dicho cargo.

ESTUDIO FINANCIERO⁷

Consisten en identificar, ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, es decir, todos los ítems de inversiones, ingresos y costos que puedan deducirse de los estudios previos, para elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales con el fin de evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad.

La función básica del estudio financiero es determinar el monto de una inversión y la forma de cómo financiarlo, conocer los beneficios que se obtendrán al ejecutarlo.

⁷ Fernando Maldonado Arias “FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS” Universidad de Cuenca.

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

INVERSIÓN

Es la aplicación que las personas dan a sus fondos tanto propios como ajenos y que se realizan con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.

La inversión se compone por los bienes materiales e inmateriales que son necesarios para el desarrollo de la empresa, entre las cuales se encuentran:

- **Activo Fijo:** Las inversiones en activos fijos son aquellas que se realizan sobre bienes tangibles de naturaleza permanente, estable, no están disponibles para la venta, tienen un costo representativo y poseen un carácter operativo para la empresa, ya que se utilizarán en el proceso de transformación de las materias primas o servirán de apoyo para la operación normal del proyecto. Para efectos contables, los activos fijos, excepto los terrenos, están sujetos a depreciación
- **Activo Diferido:** Los activos intangibles o diferidos constituyen derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones para su funcionamiento o actividades productivas. Dentro de los activos fijos intangibles se encuentran el estudio técnico, gastos de constitución, puesta en marcha y gastos de capacitación, los cuales son necesarios para el desarrollo del proyecto.
- **Activo Circulante o Capital de Trabajo:** La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados

FINANCIAMIENTO

Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento.

❖ **Capital Propio**

❖ **Capital Ajeno**

ANÁLISIS DE COSTOS

Son los gastos que se producen para la elaboración de un producto durante un periodo; en lo que se analizan dos tipos de costos:

- Costo de Fabricación
- Costo de Operación

ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS⁸

El presupuesto recoge una previsión de ingresos y costos que se van a producir en el desarrollo de una actividad en un determinado periodo de tiempo.

Presupuestos de Ingresos

Para la elaboración de este presupuesto se toma como referencia el costo unitario para el primer año de vida útil de proyecto, dato que se lo proyectara para el resto de años.

Presupuestos de Costos

Se considera igualmente la tasa inflacionaria y se proyecta los costos de fabricación y operación, excepto las depreciaciones ya que su valor es constante para la vida útil del proyecto igualmente la amortización del diferido.

⁸ Fernando Maldonado Arias “FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS” Universidad de Cuenca.

Estado de Perdidas o Ganancias

Tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

Ingresos

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos

Egresos

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gasto de Producción, Gastos de Operaciones y Gastos Financieros.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias. Tomando como referencia el estado de resultados que describe el acumulado de todos los ingresos y egresos de la operación en un periodo determinado, es posible buscar ese nivel mínimo

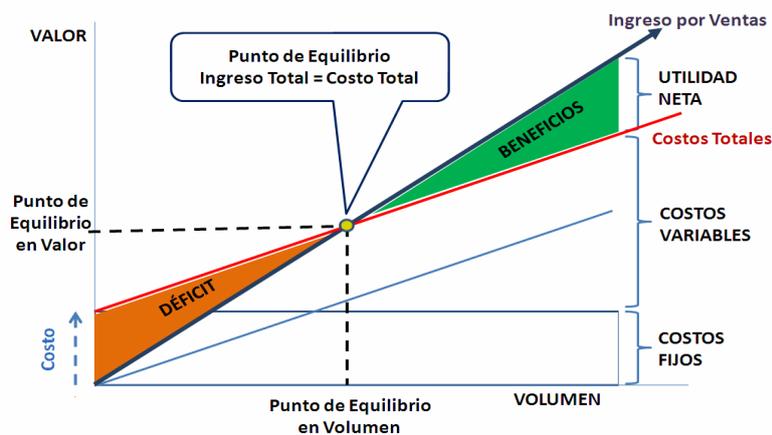
Punto de Equilibrio en Función de la Ventas

Este método permite conocer cuál debe ser el mínimo nivel del ingreso que generan las ventas para no tener pérdida. Aquí tenemos la siguiente formula.

Costo Fijo Total

$$PE = \frac{\text{Costo Variable Total}}{1 - \text{Ventas totales}}$$

1 - Ventas totales



Punto de Equilibrio en Función a la Capacidad Instalada

Permite conocer el porcentaje mínimo de la capacidad instalada que debe trabajar la empresa para producir, permite obtener sus ventas al nivel de ingresos que cubren los costos.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera mide la rentabilidad del capital, se amortiza el capital obtenido mediante préstamo, registra el costo financiero en etapas de pre-operación y operación y considera la estructura del financiamiento.

La evaluación financiera, analiza las principales técnicas de medición de la rentabilidad de un proyecto individual. Su análisis considera la inversión como el menor consumo presente y la cuantía de los flujos de caja en el tiempo como la recuperación que debe incluir esa recompensa.

PROCESO PARA LA EVALUACIÓN EMPRESARIAL

Inicia con la elección del Punto de Vista de Evaluación, elaboración del flujo de caja, actualización de flujos, cálculo de indicadores económicos y cálculo de indicadores financieros, toma de decisión y ejecución del proyecto

- **FLUJO DE CAJA**

Es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un periodo dado. Algunos ejemplos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos y salidas de dinero son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, etc. La diferencia entre los egresos e los ingresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa⁹

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Dependiendo de la forma como se comparten los costos con los beneficios se pueden formular diversos indicadores de evaluación

- **Valor actual neto (VAN):**

Es la suma de todos los valores actualizados de efectivo futuros de una inversión o un proyecto, menos las salidas. Este indicador permite conocer el valor del dinero actual (hoy) que va a recibir el proyecto en el futuro, a una tasa de interés (tasa de actualización o descuento) y un periodo determinado

⁹ BERNSTAIN, Leopold. (2000) “Análisis de estado Financiero”, Ed. Irwin; Bogotá-Colombia

(horizonte de evaluación), a fin de comparar este valor con la inversión inicial¹⁰

- a. Si el VAN es positivo se acepta la inversión.
- b. Si el VAN es negativo se rechaza la inversión
- c. Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir es indiferente

FORMULA PARA OBTENER

EL VAN.

VAN= VALOR ACTUAL

NETO

FNC= FLUJO NETO DE CAJA

I= TASA DE INTERÉS

N= NUMERO DE PERIODOS

FA= FACTOR DE
ACTUALIZACIÓN

$$\mathbf{FA=1/(1+i)^n}$$

VAN= Σ

FNC

- I

(1+n)

-1

VAN= FNC

(1+I)

¹⁰ PEZO PAREDES, Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos Empresariales Aplicados, Alfredo, Colombia; Ed. Convenio Andrés Bello; 2005 pág., 170-172

□ **Tasa interna de retorno (TIR)**

Es aquella tasa de actualización máxima que reduce a cero el valor actual neto (VAN) del proyecto. La TIR es la más alta tasa de actualización que se puede exigir al proyecto. Cualquier tasa mayor a esa tasa de interna de retorno genera un VAN negativo y en consecuencia el proyecto arroja pérdidas, en conclusión mientras más alta sea la TIR el proyecto presenta mayores posibilidades de éxito

Los criterios de decisión para la TIR son las siguientes:

- ✓ Si la TIR es mayor al Costo de Capital o al costo de oportunidad se acepta la inversión.
- ✓ Si la TIR es igual al Costo del Capital o el Costo de Oportunidad, la decisión resulta indiferente
- ✓ Si la TIR es menor al Costo de Capital o al Costo de Oportunidad se rechaza la inversión

$$\text{TIR} = \text{TASA MENOR} + \frac{\text{DIFERENCIA DE TASA} \cdot (\text{VAN TASA MENOR})}{\text{VAN MENOR} + \text{VAN MAYOR}}$$

○ **Relación Beneficio Costo (RCB)**

El indicador financiero beneficio-costos, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > 1 se puede realizar el proyecto

B/C = 1 es indiferente realizar el proyecto

B/C < 1 se debe rechazar el proyecto

FORMULA:

$$R\left(\frac{B}{C}\right) = \frac{\text{Ingreso actualizado}}{\text{Costo actualizado}}$$

Periodo de Recuperación de la Inversión

Consiste en determinar el número de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial. Comprende el tiempo que requiere la empresa para recuperar la inversión original. Las mejores inversiones son aquellas que tienen un periodo de recuperación más corto.

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversion} + \frac{\text{Inversion} - \Sigma \text{Primeros Flujo}}{\text{Flujo del Año que supera la inversion}}$$

- **Análisis de Sensibilidad**

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del proyecto ante las alteraciones futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes.

Formulas:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto - Nueva TIR

Porcentaje de Variación = Dif. TIR/TIR del Proyecto

Coefficiente de Sensibilidad= Porcent. Var./ Nueva TIR

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos.

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios

- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno,
- cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible.

Para construir el análisis de sensibilidad se requiere tomar en cuenta lo siguiente,

- Conocer la tasa interna de retomo del proyecto.
- Establecer los nuevos flujos netos de caja,
- Determinar las nuevas tasas internas de retorno
- Para luego establecer la sensibilidad del proyecto

e. MATERIALES Y MÉTODOS

- **Método Científico:** este método permitió observar, extractar, concluir y confrontar el tema, además de analizar el problema y formularlo, así como llegar a la meta propuesta el mismo que posee varios métodos auxiliares los cuales se utilizó durante todo el proceso de investigación.
- **Método Deductivo.-** se aplicó para mencionar en forma sistemática los conceptos relacionados a cada una de las variables del tema objeto de estudio, partiendo de los temas generales hasta los particulares, para lograr una mejor comprensión de la teoría seleccionada, a más de eso para determinar si es viable o no el proyecto.
- **Método Inductivo.-** se utilizó en la identificación y planteamiento de cada uno de los estudios y de la muestra de la población para la implementación del Centro de Equinoterapia en Cuenca, hasta llegar a las conclusiones generales de dicha identificación.
- **Método Descriptivo.-** El presente método permitió puntualizar detalladamente lo referente a la implementación del centro, su oferta, demanda satisfecha e insatisfecha.
- **Método Analítico-Sintético:** Se lo utilizó como instrumento de análisis y síntesis para la verificación del Estudio de Mercado, Técnico, Administrativo, Financiero y la Evaluación Financiera, determinando la causa-efecto de la problemática existente, de manera que se pueda diferenciar ordenadamente los componentes del Proyecto de factibilidad
- **Método Estadístico:** se aplicó para reunir, organizar y analizar datos numéricos que ayuden a resolver problemas y representarlos

gráficamente, a través de este método para medir los resultados obtenidos de las encuestas y estimar la oferta y la demanda.

TÉCNICAS:

- **La observación.-** es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; por tal razón me apoyé en la observación directa para lograr el mayor número de datos para su posterior análisis.
- **La encuesta:** Es una técnica utilizada para acopiar información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso. Esta técnica utilice en la elaboración de las preguntas que se ejecutaron a los padres y familiares de las personas con capacidades diferentes de Cuenca, para conocer si el servicio ofertado tendrá acogida en el mercado.
- **Recolección de Bibliografía:** En lo que se refiere a esta técnica se utilizó libros, prensa escrita, revistas, etc., los mismos que mediante la técnica de fichas bibliográficas permitió estructurar el marco teórico, el cual sirvió de base para analizar a fondo el problema en estudio.

POBLACIÓN Y MUESTRA:

- **Población:** Para el presente proyecto la población la constituyen los habitantes con capacidades diferentes de la ciudad de Cuenca niños, jóvenes y adultos.

Segmentación de mercado
Cuadro N° 1

	AUDITIVA	FISICA	INTELECTUAL	LENGUAJE	PSICOLOGICO	VISUAL	TOTAL
RICAUARTE	124	589	209	8	28	124	1082
BARRIAL BLANCO	95	488	287	13	22	110	1015
CENTRO	99	585	148	15	37	132	1016
LLACAO	87	638	159	9	25	92	1010
MACHANGARA	99	620	153	17	29	139	1057
SIDCAY	100	565	215	14	28	110	1032
NULTI	103	498	227	18	18	103	967
TERMINAL	94	515	264	6	29	118	1026
UNCO VIA	92	414	193	9	27	95	830
CHECA	97	475	191	12	26	97	898
CHIQUINTAD	120	595	152	14	24	126	1031
BAÑOS	140	610	183	11	23	140	1107
CUMBE	98	556	218	17	17	98	1004
PACCHA	87	513	204	14	19	110	947
SAYAUSI	97	594	182	9	26	132	1040
VALLE	102	449	122	15	29	102	819
TURI	150	598	193	8	32	150	1131
	1784	9302	3300	209	439	1978	17012

Fuente: CONADIS 2013

Elaboración: La Autora

Con esta segmentación se obtiene la población objeto de estudio que es de **17012**, el mismo que será proyectado para el año 2014, con la finalidad de obtener el tamaño de la muestra real.

PROYECCIÓN:

Proyectado para el año 2014 con un crecimiento de 1%¹¹ tenemos la siguiente

población total: Utilizaremos la siguiente formula: **$P_f = P_o(1 + i)^n$**

En donde Pf= población final

Po= población inicial

I= tasa de crecimiento anual

N= periodo de años analizado

$$P_f = P_o(1 + i)^n$$

$$P_f = 17012(1 + 0,01)^1$$

$$P_f = 17012(1,01)^1$$

$$P_f = 17012(1,01)^1$$

$$P_f = 17182$$

Cuadro No 2

Proyección poblacional de personas con capacidades especiales en la ciudad de Cuenca

Personas con capacidades diferentes	2013	2014	2015
	17012	17182	17352

Fuente: CONADIS 2013 y Ministerio de Salud Zonal 6

Elaboración: La autora

¹¹ Datos Ministerio de Salud Zonal 6, CONADIS 2013

MUESTRA OBJETO DE ESTUDIO:

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población **17182**

e² = Margen de error, se aplica el 5%

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA:

$$n = \frac{17182}{1 + (0.05)^2 \times 17182}$$
$$n = \frac{17182}{43,95} = 390$$

Aplicada la fórmula con los datos previstos se obtiene como resultado que se deberá realizarse 390 encuestas.

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL:

La distribución muestral se realizara por parroquias de Cuenca de personas con capacidades especiales que es la población objeto de estudio de la Ciudad de Cuenca:

Cuadro N° 3
Distribución muestral

Parroquias de Cuenca	Personas con capacidades diferentes	%	Encuestas
RICAURTE	1082	6,36	25
BARRIAL BLANCO	1015	5,96	23
CENTRO	1016	5,97	23
LLACAO	1010	5,93	23
MACHANGARA	1057	6,21	24
SIDCAY	1032	6,06	24
NULTI	967	5,68	22
TERMINAL	1026	6,03	24
UNCO VIA	830	4,87	19
CHECA	898	5,27	21
CHIQUINTAD	1031	6,06	24
BAÑOS	1107	6,50	25
CUMBE	1004	5,90	23
PACCHA	947	5,56	21
SAYAUSI	1040	6,11	23
VALLE	819	4,81	19
TURI	1131	6,64	26
TOTAL	17012	100%	390

Fuente: CONADIS 2013

Elaboración: La Autora

f. RESULTADOS

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

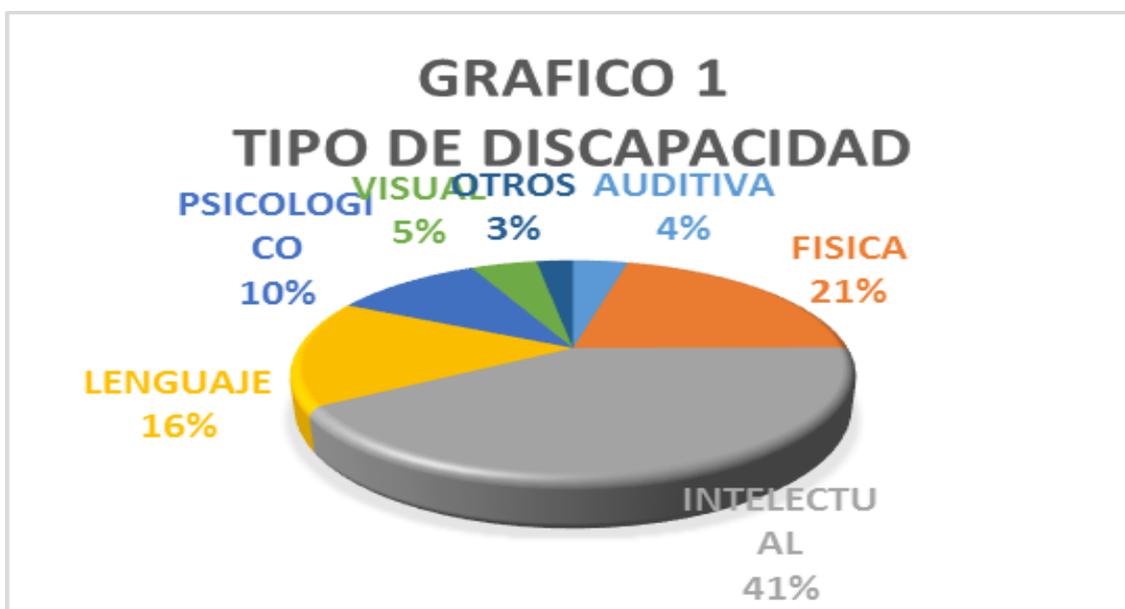
El análisis realizado de mercado investigado, se puede demostrar en los siguientes cuadros:

1. ¿Qué tipo de discapacidad o limitación presenta el paciente?

CUADRO NO 4		
TIPO DE CAPACIDAD		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
AUDITIVA	15	3,84%
FÍSICA	82	21,03%
INTELLECTUAL	162	41,53%
LENGUAJE	62	15,9%
PSICOLÓGICO	41	10,51%
VISUAL	18	4,62%
OTROS	10	2,56%
	390	100 %

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

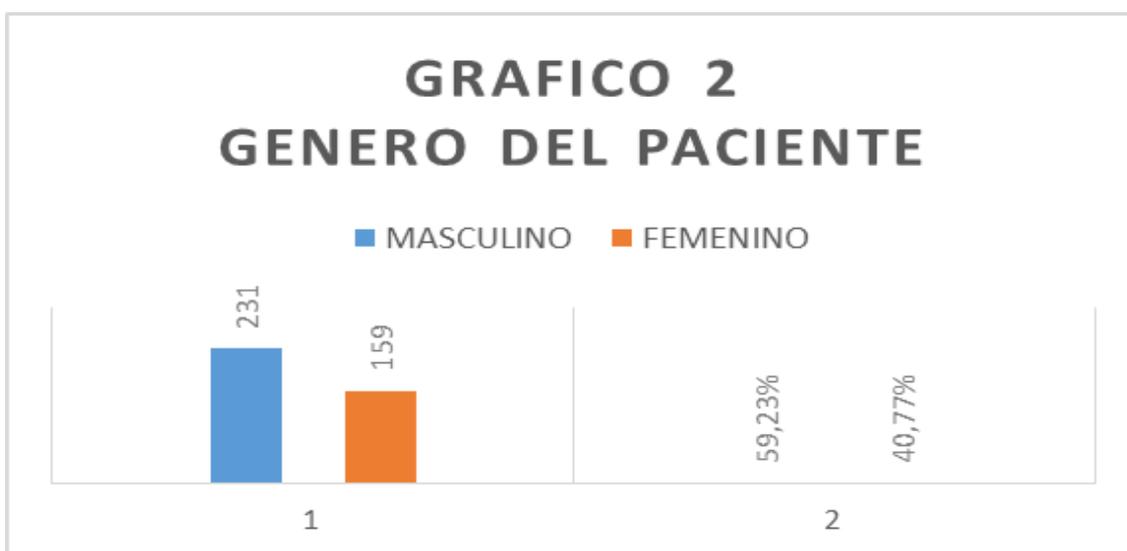
En la Ciudad de Cuenca la mayor concentración de capacidades especiales se encuentra la INTELLECTUAL con 47%, seguida esta la Física 21%, Lenguaje 16%, Psicológica 10%, Visual 5%, Auditiva 4% lo cual nos permite dimensionar y orientar el campo de rehabilitación y especialización que el Centro requiere para satisfacer las necesidades de los posibles pacientes.

Dentro del 3% que pertenece a “otros” se encontró personas con Síndrome de Down, Asper, Autismo, Parálisis Cerebral

2. ¿Indique el género del paciente?

CUADRO NO 5		
GENERO DEL PACIENTE		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	231	59,23%
FEMENINO	159	40,77%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

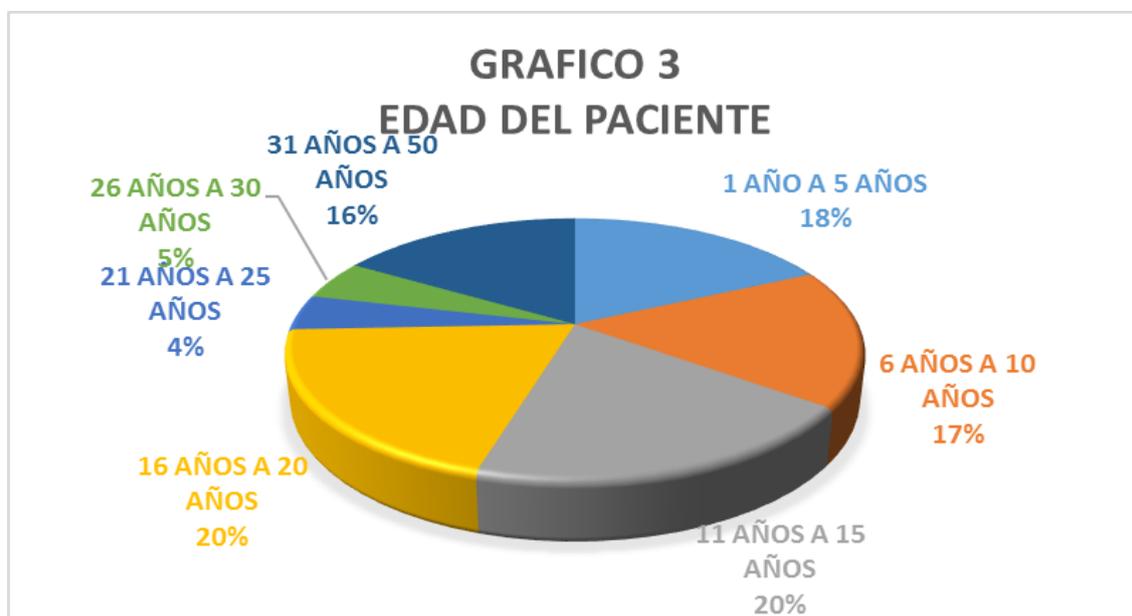
En Cuenca el 59% son de género masculino con capacidades especiales, mientras que el 41% son el género femenino.

No existe una mayor distinción de género con lo que sabemos que el material didáctico y de apoyo deberá proveerse de manera homogénea

3. ¿Indique la Edad del paciente?

CUADRO NO 6		
EDAD DEL PACIENTE		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
1 AÑO A 5 AÑOS	70	17,95%
6 AÑOS A 10 AÑOS	67	17,18%
11 AÑOS A 15 AÑOS	76	19,49%
16 AÑOS A 20 AÑOS	77	19,74%
21 AÑOS A 25 AÑOS	17	4,36%
26 AÑOS A 30 AÑOS	19	4,87%
31 AÑOS A 50 AÑOS	64	16,41%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mayor concentración encontrada de pacientes con capacidades especiales se encuentra en el rango de edades entre 11 y 20 años de edad con el 20%, 1 año a 5 años con 18%, 6 años a 10 años 17%, 31 años a 50 años 16% y de 20 años a 30 años con un porcentaje de 4 y 5%.

Siendo así lo importante que es la ayuda de esta terapia donde nos permitirá enfocar nuestros esfuerzos por capacitar y encaminar al personal hacia un servicio integral con material de apoyo que aporte al programa de rehabilitación

4. ¿En la actualidad el paciente asiste a algún programa de rehabilitación?

CUADRO NO 7		
ASISTE ALGÚN PROGRAMA DE REHABILITACIÓN		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
SI	389	99,74%
NO	1	0,26%
	390	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

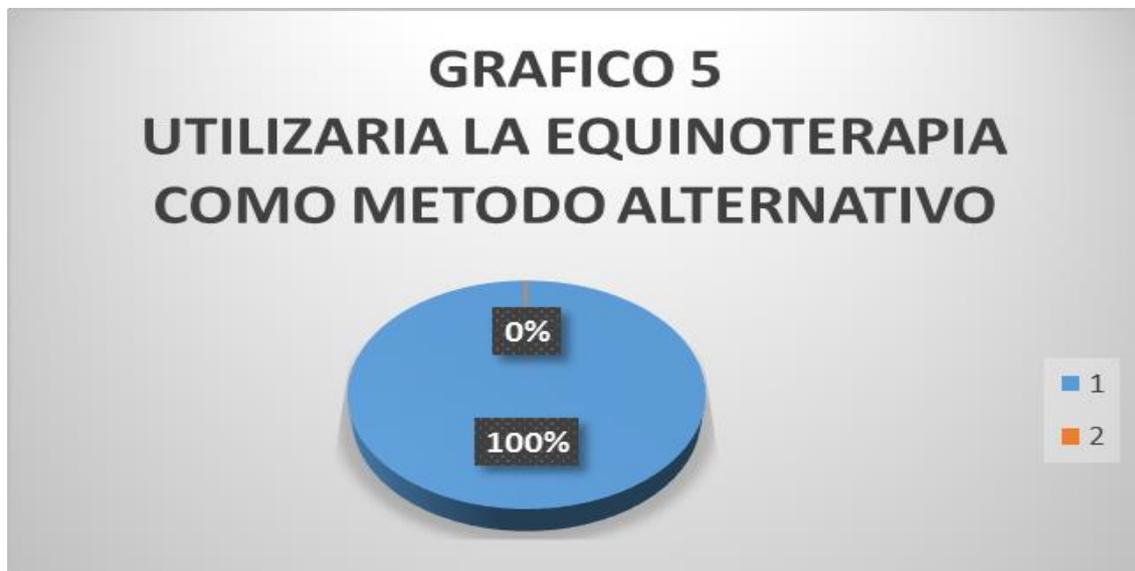
Los resultados obtenidos nos permiten conocer que el 99,7% de la población asiste a programas de rehabilitación, por tanto están en la capacidad de acceder sin problemas a programas alternativos de resultar éstos más atractivos o beneficiosos para los pacientes.

Por otro lado el 0,3% de la población que no está participando en la actualidad de un programa de rehabilitación.

5. ¿Utilizaría usted la Equinoterapia como un método alternativo de rehabilitación?

CUADRO NO 8		
UTILIZARÍA LA EQUINOTERAPIA COMO MÉTODO ALTERNATIVO		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
SI	390	100%
NO		
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

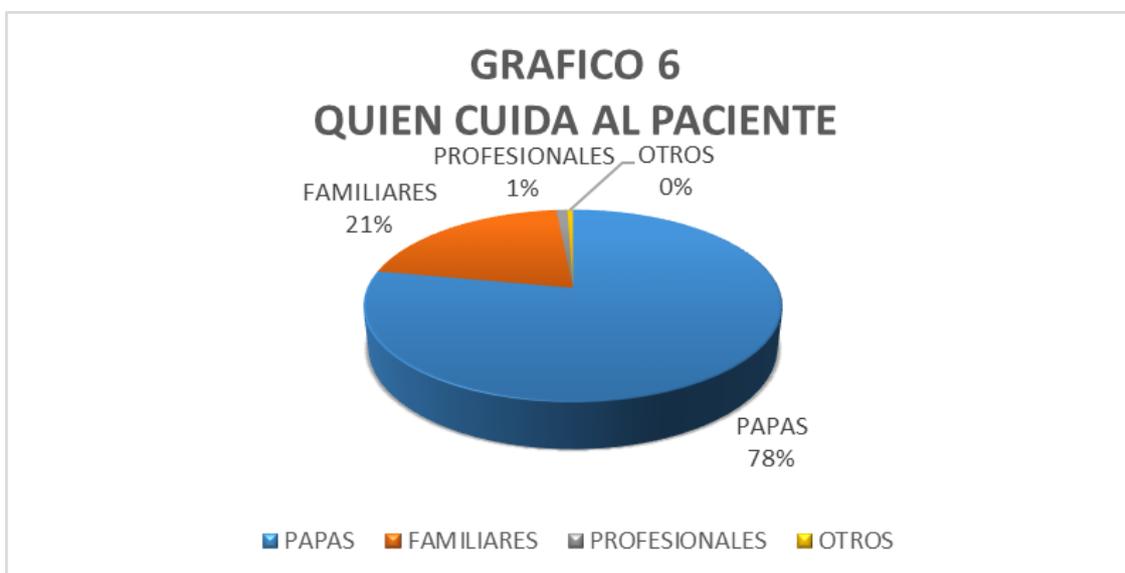
Tiene muy buena aceptación del 100% de la población para la Equinoterapia como método alternativo de tratamiento, ya que al paciente le ayudara a mejorar la calidad de vida.

6. ¿Actualmente quién le brinda cuidado diario al paciente?

CUADRO NO 9		
QUIEN LE CUIDA AL PACIENTE		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
PAPAS	304	77,95%
FAMILIARES	80	20,513%
PROFESIONALES	4	1,03%
OTROS	2	0,513%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

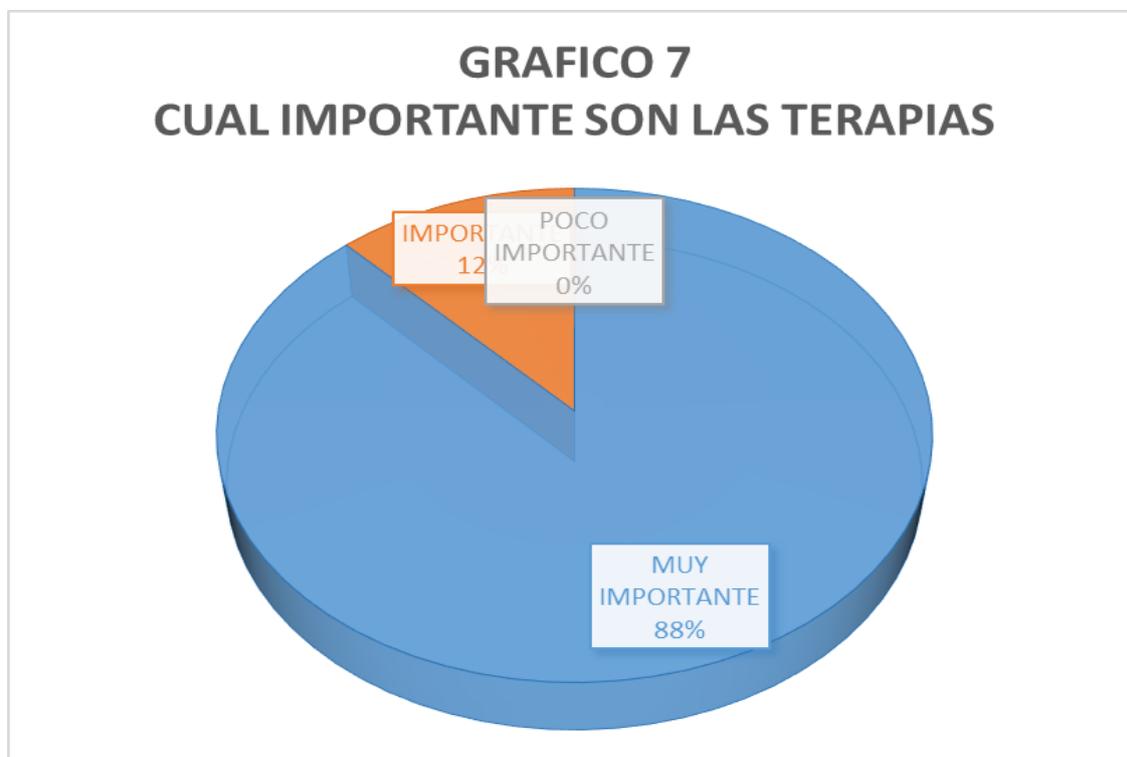
Las decisiones sobre la asistencia a terapias toman las madres, que para el caso de estudio corresponde al 78%. En un menor porcentaje se encuentran los familiares con el 21%, el profesional o médico tratante con un 1% y un 0,5% de “otros” que corresponde a abuelos y tíos.

Con los datos obtenidos el Centro realizará la publicidad y promoción tratando de llegar de mayor manera a los padres para que tomen la mejor decisión de tratamiento para sus hijos

7. ¿Qué importancia tienen para usted las terapias o rehabilitación alternativa?

CUADRO NO 10		
CUAL IMPORTANTE SON LAS TERAPIAS		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
MUY IMPORTANTE	343	87,95%
IMPORTANTE	47	12,05%
POCO IMPORTANTE		
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con una respuesta favorable del 88% se sabe que una gran mayoría piensa que las terapias o rehabilitaciones alternativas son muy importantes como tratamiento para personas con capacidades especiales, lo cual representa una predisposición para acceder a los servicios que brindará el Centro

8. ¿Si se implementará un centro de Equinoterapia Ud. haría uso de este centro?

CUADRO NO 11		
UTILIZARÍA EL CENTRO DE EQUINOTERAPIA		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	390	100%
NO		
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



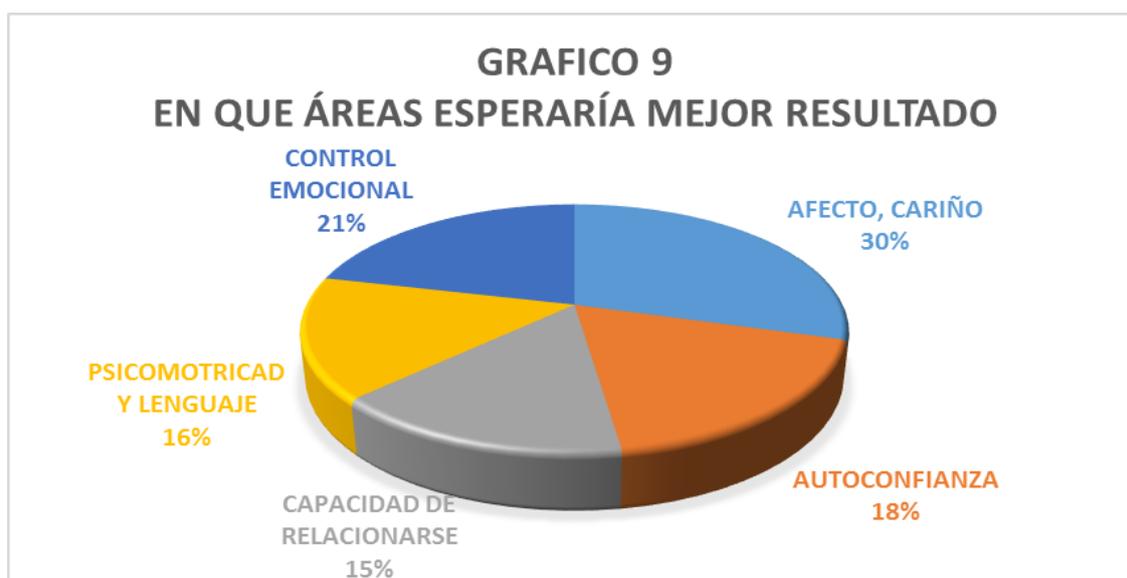
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Tiene buena aceptación el 100%, ya que la población encuestada manifestó que al implementarse este Centro ayudara mucho a las personas con capacidades especiales.

9. ¿En qué áreas esperaríamos una mayor respuesta y desarrollo por parte del paciente?

CUADRO NO 12		
EN QUE ÁREAS ESPERARÍA MEJOR RESULTADO		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AFECTO, CARIÑO	115	29,49%
AUTOCONFIANZA	71	18,21%
CAPACIDAD DE RELACIONARSE	59	15,13%
PSICOMOTRICAD Y LENGUAJE	62	15,9%
CONTROL EMOCIONAL	83	21,28%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



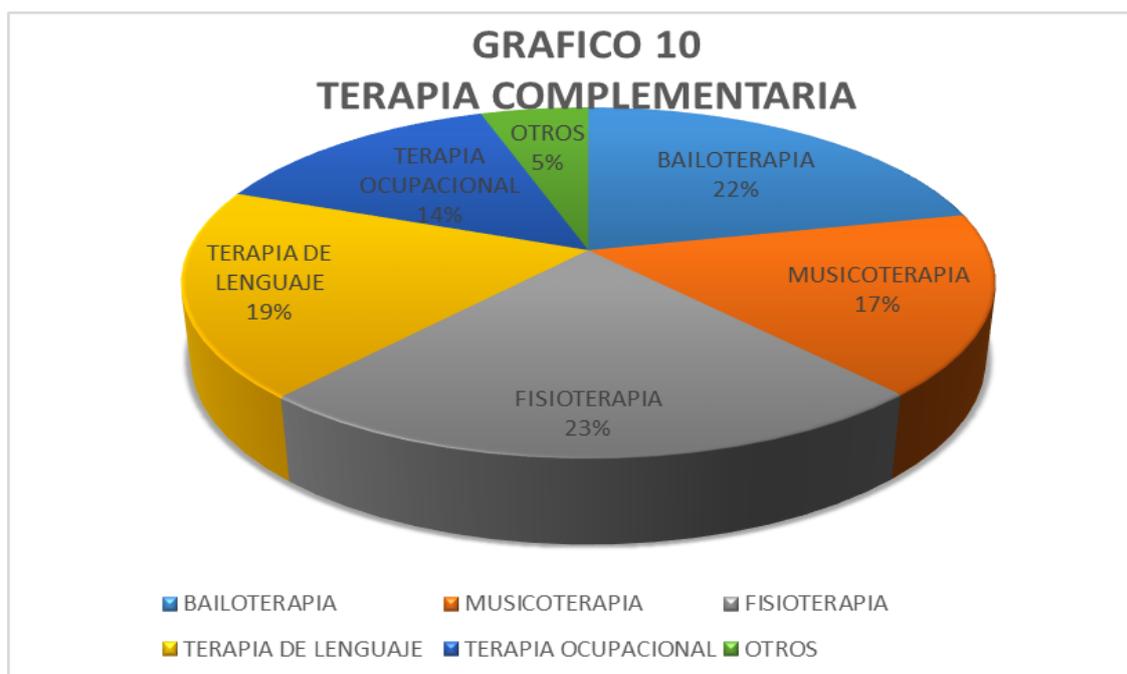
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los resultados obtenidos nos permiten determinar que todos los beneficios que se esperan obtener de la Equinoterapia son representativos casi en igual manera para la población, por lo cual el programa de rehabilitación deberá ser integral a fin de que se pueda desarrollar el área cognitiva, sensorial, motora, y emocional de acuerdo a cada caso puntual dependiendo de las condiciones iniciales de cada paciente.

10. ¿Qué tipo de rehabilitación alternativa complementaria le gustaría que el centro le ofrezca?

CUADRO NO 13		
TERAPIA COMPLEMENTARIA		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
BAILOTERAPIA	84	21,54%
MUSICOTERAPIA	65	16,67%
FISIOTERAPIA	91	23,33%
TERAPIA DE LENGUAJE	75	19,23%
TERAPIA OCUPACIONAL	55	14,10%
OTROS	20	5,13%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

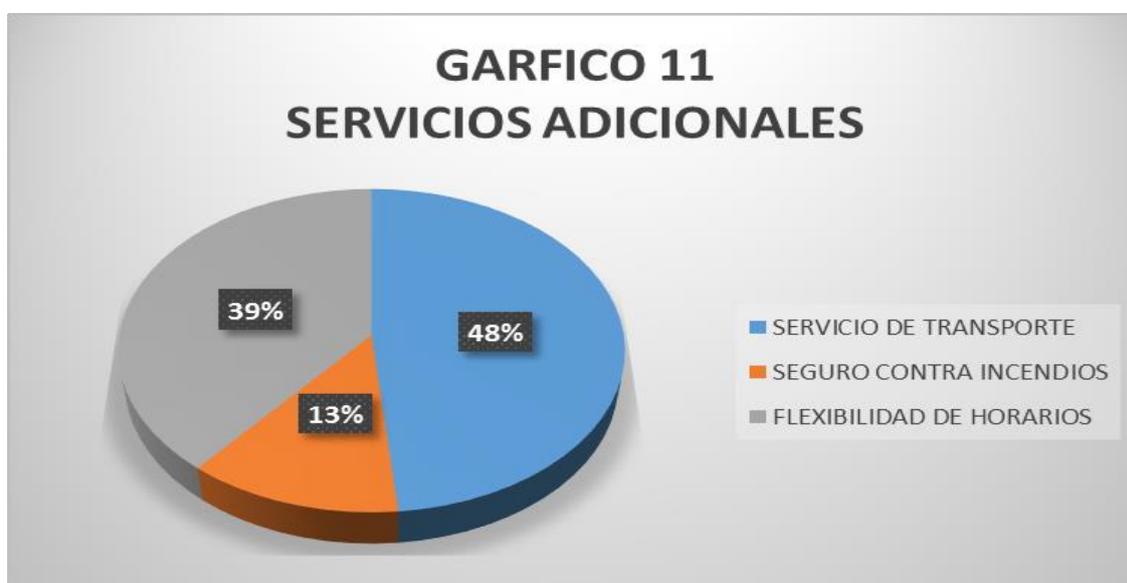
Para el 23% de la población es importante como servicio complementario que el Centro ofrezca fisioterapia, seguido Bailoterapia con el 22%, mientras que en otros esta Hidroterapia con 5%. A lo cual nos permitirá orientar de mejor manera el desarrollo de destrezas y habilidades.

11. ¿Cómo servicios adicionales del Centro ¿Qué le gustaría que se ofrezca?

CUADRO NO 14		
SERVICIOS ADICIONALES		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
SERVICIO DE TRANSPORTE	189	48,46%
SEGURO CONTRA INCENDIOS	49	12,56%
FLEXIBILIDAD DE HORARIOS	152	38,97%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 48% de la población estudiada estima que el servicio de transporte sería lo más adecuado como servicio adicional que el Centro podría brindar, lo cual es representativo y constituiría un valor agregado apreciado dentro de la satisfacción de necesidades de los clientes.

12. ¿Cómo le gustaría enterarse de este tipo de servicios?

CUADRO NO 15		
COMO LE GUSTARÍA ENTERARSE DE ESTOS SERVICIOS		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
VOLANTES	120	30,77%
RADIO	79	20,27%
PRENSA ESCRITA	82	21,03%
REVISTAS	51	13,08%
CHARLAS INFORMATIVAS	58	14,87%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 31% de la población preferiría enterarse de la promoción y publicidad del Centro a través de volantes. Sin embargo también será conveniente realizar Charlas Informativas con el fin de que se tenga una adecuada percepción y conocimiento de lo que es la Equinoterapia.

13. ¿Por qué medios de comunicación Ud. Conoció la existencia de la Equinoterapia o Terapia a Caballo?

CUADRO NO 16		
QUE MEDIOS DE COMUNICACIÓN UD CONOCIÓ LA EQUINOTERAPIA		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
TV	105	26,92%
RADIO	83	21,28%
PRENSA	123	31,54%
OTROS	79	20,26%
	390	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En cuanto se refiere a cuales son los medios de comunicación por los cuales les gustaría que se dé a conocer este servicio en el mercado, para que tenga conocimientos de sus características, el 32% prefiere la prensa escrita, el 27% televisión, 21% radio; y un 20% a través de conocidos.

14. ¿En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

CUADRO NO 17		
HORARIO DE ACCESO A MEDIOS PUBLICITARIOS		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
07H00 A 12H00	195	50%
13H00 A 18H00	145	37,18%
19H00 EN ADELANTE	50	12,82%
	390	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En cuanto se refiere a los horarios que acceden los encuestados a los medios publicitarios el 50% lo hace en la mañana, un 37% en la tarde y en la noche un 13%.

15. ¿Le gustaría que el centro ofrezca promociones a sus pacientes?

CUADRO NO 18		
LE GUSTARÍA PROMOCIONES QUE OFERTE EL CENTRO		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
SI	390	100%
NO		
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Tuvo buena acogida por parte de la Población encuestada ya que el 100% manifestó que si le gustaría promociones por parte del centro.

16. ¿Qué promociones desearía que ofrezca el centro de Equinoterapia?

CUADRO NO 19		
PROMOCIONES QUE DESEARÍA QUE OFREZCA EL CENTRO		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
SORTEOS MENSUALES	174	44,62%
DESCUENTOS PERSONALES	136	34,87%
SERVICIO GRATIS POR UNA SEMANA	80	20,51%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De las encuestas realizadas el 45% desea sorteos mensuales; mientras, que el 35% estima descuentos personales y el 20% servicio gratis por una semana.

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio que ofrece el centro de Equinoterapia?

CUADRO NO 20		
CUANTO PAGARÍA POR EL SERVICIO DE EQUINOTERAPIA		
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
20\$ A 30\$	235	60,26%
30\$ A 40\$	101	25,9%
40\$ A 50\$	54	13,85%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: la Autora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Como se puede determinar en la interrogante de los precios que la población estaría dispuesta a pagar es el 60% de 20\$ a 30\$, el 26% entre 30\$ a 40\$ y el 14% pagan más de 40\$, esto permite tener una pauta para determinar el precio, del servicio que se oferta a la personas con capacidades especiales para la Ciudad de Cuenca.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado se ha realizado para obtener y analizar el comportamiento de las familias de las personas con capacidades diferentes que adquieren este servicio y demanda insatisfecha de forma que se tenga la suficiente información en donde me permitió conocer el mercado y así medir la factibilidad del proyecto.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA:

Entendida la demanda como el número de unidades de un determinado servicio que las personas encuestadas están dispuestos a utilizar este servicio durante un periodo determinado.

Según condiciones como precio, calidad de servicio.

DEMANDA POTENCIAL.

Para poder determinar la demanda potencial, se estableció la demanda utilizando el total de la población de la Ciudad de Cuenca del año 2013 proyectada para el año 2014, con una tasa de crecimiento poblacional del 1%.

La demanda Potencial en la presente es de **17012** personas con capacidades especiales, las mismas que se las proyecta para los diez años de vida útil del proyecto, tomando en consideración que la tasa de crecimiento según datos del CONADIS y el Ministerio de Salud de la Zona 6 es del 1% anual, así tenemos:

**CUADRO 21
DEMANDA POTENCIAL**

Año	Demanda Potencial
0	17012
1	17182
2	17353
3	17526
4	17701
5	17878
6	18056
7	18236
8	18418
9	18602
10	18.788

Fuente: Cuadro No 2
Elaboración: la Autora

DEMANDA REAL.

Se utilizó la pregunta No 4. **¿En la actualidad el paciente asiste a algún programa de rehabilitación?**

Para poder determinar la demanda real, se hace referencia a las familias de las personas con capacidades especiales de la ciudad de Cuenca que utilizan algún programa de rehabilitación que son en un 99,74%, entonces en la ciudad de Cuenca que tiene una demanda potencial de 17012 personas con capacidades especiales, para lo cual el 99,74% según el cuadro N° 07 determina que 389 personas con capacidades especiales asisten a algún programa.

**CUADRO 22
DEMANDA REAL**

Año	Demanda Potencial	utilizan algún programa rehabilitación 99,74%	Demanda Real
0	17012	99,74	16.968
1	17182	99,74	17.137
2	17353	99,74	17.308
3	17526	99,74	17.480
4	17701	99,74	17.655
5	17878	99,74	17.831
6	18056	99,74	18.009
7	18236	99,74	18.189
8	18418	99,74	18.370
9	18602	99,74	18.554
10	18.788	99,74	18.739

Fuente: Cuadro No 21 y Cuadro No 07

Elaboración: la Autora

VISITAS PERCÁPITA

CUADRO 23

CONSUMO PERCÁPITA					
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	XM	FXM	FRECUENCIA MENSUAL	FRECUENCIA ANUAL
1 A 5 VECES	3	3	9	32	384
6 A 10 VECES	2	8	16	64	768
11 A 15 VECES	0	13	0	0	0
MAS DE 15 VECES	0	0	0	0	0
TOTAL	5		25	96	1152
Servicio Percapita				1152/96	12

Fuente: Datos de la Institución

Elaboración: la Autora

**CUADRO 24
DEMANDA REAL**

Año	Demanda real	Consumo Percapita	Demanda Real
0	16.968	12	203616
1	17.137	12	205644
2	17.308	12	207696
3	17.480	12	209760
4	17.655	12	211860
5	17.831	12	213972
6	18.009	12	216108
7	18.189	12	218268
8	18.370	12	220440
9	18.554	12	222648
10	18.739	12	224868

Fuente: Cuadro No 22 y Cuadro No 23

Elaboración: la Autora

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA.

Se utilizó la pregunta **8. ¿Si se implementará un centro de Equinoterapia Ud. haría uso de este centro?**

Para determinar la demanda efectiva se establece que de las 390 encuestas de las familias de las personas con capacidades especiales de la ciudad de Cuenca, el 100% estaría de acuerdo con la Implementación de un centro de Equinoterapia y están dispuestos a utilizar este servicio cómo se lo determina en el cuadro N° 11, entonces las familias de este grupo de personas están dispuestas a utilizar este servicio ya que esto les ayudara a mejorar su calidad de vida e integrarse a la sociedad.

CUADRO 25
DEMANDA EFECTIVA

Año	Demanda Real	Creación 100%	Demanda Efectiva
0	203616	100	203616
1	205644	100	205644
2	207696	100	207696
3	209760	100	209760
4	211860	100	211860
5	213972	100	213972
6	216108	100	216108
7	218268	100	218268
8	220440	100	220440
9	222648	100	222648
10	224868	100	224868

Fuente: Cuadro No 24 y Cuadro No 11

Elaboración: la Autora

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA:

La proyección de la Demanda se la realiza tomando en cuenta el crecimiento porcentual de la población (personas con capacidades diferentes), en este caso para la Ciudad de Cuenca y de acuerdo a datos del CONADIS 2013 y el Ministerio de Salud Zonal 6 el porcentaje es de 1% de acuerdo a este crecimiento para determinar la proyección de la demanda se aplica la siguiente formula.

$$Df = Da(1+i)^n$$

Df= demanda futura

Da= demanda actual

i= tasa de crecimiento anual (1%)

n= año al cual se va a proyectar

Aplicando la siguiente formula en los datos obtenidos del proyecto se tiene lo siguiente:

**CUADRO 26
DEMANDA
PROYECTADA**

Año	Demand a potencia I	Demand a Real 99,74%	Consum o Percepit a	Consum o Real Anual	Demand a efectiva 100%
0	17012	16.968	12	203616	203616
1	17182	17.137	12	205644	205644
2	17353	17.308	12	207696	207696
3	17526	17.480	12	209760	209760
4	17701	17.655	12	211860	211860
5	17878	17.831	12	213972	213972
6	18056	18.009	12	216108	216108
7	18236	18.189	12	218268	218268
8	18418	18.370	12	220440	220440
9	18602	18.554	12	222648	222648
10	18.788	18.739	12	224868	224868

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: la Autora

ESTUDIO DE LA OFERTA:

Cuando se habla de la oferta esta debe ser considerada como la cantidad de productos y servicios que se ofrece al mercado consumidor.

Puesto que los lugares en donde puede adquirir el servicio de Equinoterapia en la ciudad de Cuenca, se procedió a realizar una distribución Muestral

MUESTRA OBJETO DE ESTUDIO:

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población **0**

e^2 = Margen de error, se aplica el 5%

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA:

$$n = \frac{0}{1 + (0.05)^2 \times 0}$$

$$n = \frac{0}{1} = 0$$

Aplicada la fórmula con los datos previstos se obtiene como resultado 0 ya que en la ciudad de Cuenca no existe algún Centro de Equinoterapia que brinde este servicio, razón por la cual no se puede realizar ningún tipo de encuesta.

Proyección de la Oferta: al representar la formula

$$Of = Oa(1+i)^n$$

Of= Oferta futura

Oa= Oferta actual

i= tasa de crecimiento anual (1%)

n= año al cual se va a proyectar

CUADRO 27

PROYECCIÓN DE LA OFERTA	
0	0
1	0
2	0
3	0
4	0
5	0
6	0
7	0
8	0
9	0
10	0

Elaboración: la Autora

DEMANDA INSATISFECHA

El análisis de la oferta y la demanda permite determinar la demanda insatisfecha para el producto.

La demanda Insatisfecha es aquella parte del mercado que aún no ha sido cubierto por la oferta actual del producto o servicio, en esta demanda también se incluye aquella parte del mercado que no se encuentra satisfecho con el servicio.

La ecuación para determinar la demanda insatisfecha es la siguiente:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda} - \text{Oferta}$$

CUADRO 28
DEMANDA INSATISFECHA.

AÑO	DEMANDA EFECTIVA TOTAL	OFERTA TOTAL PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	203616	0	203616
1	205644	0	205644
2	207696	0	207696
3	209760	0	209760
4	211860	0	211860
5	213972	0	213972
6	216108	0	216108
7	218268	0	218268
8	220440	0	220440
9	222648	0	222648
10	224868	0	224868

Fuente: Cuadro No 26 y Cuadro 27
Elaboración: la Autora

El cuadro estadístico muestra que la demanda insatisfecha se va incrementando cada año más, por lo que se aduce que el proyecto si tiene factibilidad de mercado debido a que la demanda insatisfecha va creciendo.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN:

En la fase de comercialización el objetivo es elaborar un proceso que haga posible que el servicio llegue al consumidor, con la finalidad de satisfacer las necesidades fundamentales de los clientes.

El Plan de comercialización está orientado a dirigir todo el esfuerzo hacia un segmento determinado del mercado como son la población entre los 1-50 años de edad.

El nombre con el cual la empresa cumplirá con su actividad económica referida a su servicio es **“CORAZÓN Y VIDA”**

Base Filosófica de la Empresa

- **Visión**

Ser una empresa reconocida a nivel nacional en atención a personas con capacidades especiales, que permita el desarrollo físico, mental y social de las mismas.

- **Misión**

La empresa CORAZÓN Y VIDA permitirá que las personas con capacidades especiales, tengan un estilo de vida digno a través de una rehabilitación integral y una atención personalizada.

Objetivos estratégicos

- ✚ Incrementar el rendimiento de la empresa a través de un adecuado uso, manejo y optimización de los recursos que permitan una sostenibilidad financiera, rentabilidad y crecimiento.

- ✚ Lograr un posicionamiento en el segmento de mercado al cual se desea atender a través de la creación de valor para el usuario respecto al servicio que la empresa ofrece.
- ✚ Ofrecer un servicio de calidad al usuario a través del mantenimiento y control de todos los procesos que intervienen en la organización.
- ✚ Mantener una adecuada gestión del talento humano a través de programas de capacitación y mejoramiento continuo, así como proporcionando un ambiente de trabajo digno y apropiado.
- ✚ Gestionar con un convenio para que las Universidades de la Ciudad de Cuenca envíen a los futuros Fisioterapeutas, Psicólogos, Veterinarios a que hagan pasantías en este Centro.

SERVICIO: CENTRO DE EQUINOTERAPIA

NOMBRE: “CORAZÓN Y VIDA Ltda.”

ESLOGAN: MAS QUE UN SERVICIO UNA ESPERANZA DE VIDA

LOGOTIPO:



SERVICIOS: TERAPIA ASISTIDA A TRAVÉS DEL CABALLO

PRECIO:

La atención en el centro será todo el año, la forma de pago es efectiva, los costos pueden variar de acuerdo a la condición económica del paciente.

Siendo el precio un el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos.

Estrategia de Precio

El precio del servicio estará dado por el segmento de mercado que se atenderá. Para ello se han tomado precios referenciales en empresas relacionadas ubicadas en otras ciudades y clubes hípicas.

Estrategia de Promoción

Se imprimirán flyers con información destacada para proceder a visitar y entregar en guarderías, escuelas y colegios. Así también se colocarán gigantografías en lugares estratégicos y de mayor circulación de la Ciudad de Cuenca.

La empresa contará también con página Web y Facebook con la información más relevante de la empresa como personal, actividades a realizar, instalaciones, experiencia, contacto, etc. Y se realizará una publicación en el

Diario el Tiempo

Estrategia de Servicio

Como se ha recalcado a lo largo del presente estudio el servicio es lo más importante para la empresa, pues es un conjunto de características que permitirán al usuario satisfacer sus necesidades y expectativas. Por ello se deberá trabajar en la imagen que la empresa proyecta en sus instalaciones; contar con personal capacitado y comprometido con su trabajo; fomentar un ambiente de trabajo digno y equilibrado; trabajar en base a la misión, visión, y objetivos propuestos y ofrecer en todo momento seguridad y responsabilidad para con los usuarios y sus familias.

Estrategia de Plaza

La ubicación es importante para este servicio, pues en la Ciudad de Cuenca no se cuenta con un Centro que atienda al segmento de mercado que se encuentra desatendido.

Estrategia de Distribución

El canal de distribución es corto y muy simple, debido a su característica de inseparabilidad, es decir que es directo entre el cliente y la empresa en las instalaciones de la misma.

PLAZA:

El estudio de mercado demuestra que existe demanda insatisfecha a la que debemos cubrir con este servicio en la Ciudad de Cuenca, Es así que el Centro utilizará como canal principal de distribución el servicio directo a las personas con capacidades especiales de la Ciudad de Cuenca.

En ese sentido, se elegirá un canal de comercialización apropiado que sea aplicable al servicio que ofrezca este Centro de Equinoterapia, el mismo que a continuación se menciona.

CENTRO - TERAPISTAS - USUARIOS

Se utilizará este canal de comercialización porque este Centro abastecerá a la ciudad de Cuenca. Todos los esfuerzos financieros y comerciales serán concentrados sobre este segmento con la lógica ambición de adentrarse rápidamente con una parte muy significativa del mercado, lo que constituye un factor clave en el camino emprendido hacia el éxito.

PROMOCIÓN:

Para promocionar el servicio del Centro de Equinoterapia en la ciudad de Cuenca, se utilizará la publicidad a través de los medios publicitarios de prensa y tv de la ciudad, que tiene por objeto difundir este servicio a todas las personas con capacidades especiales de la Ciudad de Cuenca.

ESTRATEGIAS:

Durante la etapa de introducción del servicio se utilizará las siguientes Estrategias:

➤ Estrategias de Distribución.

El canal principal de distribución a utilizar es el servicio directo del centro de Equinoterapia. Para penetrar en el mercado es necesario estabilizar la oferta dando un servicio de calidad lo cual es determinante para conquistar a las personas con capacidades diferentes.

➤ Estrategias de Comercialización.

Las siguientes serán estrategias de comercialización:

- a. Conocer las fortalezas y debilidades de la competencia y ofrecer un servicio de mejor calidad.
- b. Dar a conocer las bondades del servicio utilizando los medios publicitarios de mayor aceptación por parte de la ciudadanía, describiendo las características principales del servicio.

ESTUDIO TÉCNICO:

TAMAÑO DEL CENTRO:

El tamaño del centro estará dado de acuerdo a la demanda insatisfecha en la Ciudad de Cuenca considerando captar un porcentaje de la misma función al número de atenciones que se podrán realizar en el año de acuerdo al número de caballos programado para realizar las terapias.

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA:

Es el conjunto de recursos de que dispone la empresa y que pueden ser utilizados para producir.

Se debe de definir los días de trabajo para así determinar las horas diarias que se trabajan y que permiten la producción de determinado servicio con los diferentes equipos, caballos y personal disponible en el Centro. Ejemplo:

CUADRO N° 29
Tiempo estimado en el servicio de la terapia

Descripción de la actividad	Duración en minutos
Calentamiento del equino	5
Puesta el atalaje	2
Subir al usuario	1
Realizar las terapias	15
Bajarlo y agradecimiento	2
Tiempo total en el servicio de la terapia	25

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: La Autora

Para determinar la capacidad de servicio ofertado se detalla en el siguiente cuadro

CUADRO N° 30
Capacidad de Servicio diario, semanal, mensual y anual

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN							
Numero de terapistas	Total de servicio Diario	N° de días laborables por semana	Total de servicio diario	N° de semana al mes	Total de servicio semanal	No de servicio mensual	Total de servicio mensual
1	5	5	25	5	125	4	500

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: La Autora

En conclusión del cálculo, si la terapeuta trabaja 3 horas diarias, donde se emplea un tiempo de 25 minutos para realizar la terapia, da este servicio a 05 usuarios diarios, multiplicado por los 05 días da un valor de 25 usuarios semanal a esto se multiplica por 04 semanas da un valor de 100 usuarios atendidos, multiplicado por los 5 terapeutas con los que contara la empresa realizara el servicio a 500 usuarios que al multiplicar por los 12 meses da 6000 usuarios.

Se utiliza los 5 caballos durante los 5 días, para la realización de la terapia.

LOCALIZACIÓN DEL CENTRO

El estudio de localización debe evaluar posibles opciones teniendo en cuenta los diversos criterios y objetivos que busque la empresa en aspectos relacionados con la mantención de equinos, infraestructura, logística y la expansión del Centro.

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Para la evaluación de las alternativas de localización se utilizará la respectiva aplicación de factores, al identificar éstos, se tomará en cuenta una escala de evaluación en el rango de 1 a 5, priorización de factores ponderación de en

forma porcentual y por último la decisión de localización. En este punto nos ayudará a establecer con precisión el lugar donde se va a desarrollar la actividad económica

Esta localización se determinó como la más apropiada después de un medido análisis, en base a la Matriz de Localización realizada por el método cualitativo.

Este método se aplicó por su rápida aplicación y adaptación según los requerimientos del proyecto, el cual se presenta a continuación:

PONDERACIÓN DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Cuadro No 31

FACTOR DE LOCALIZACIÓN	Peso asignado	Localización A		Localización B		Localización C	
		Califa	Ponde	Califa	Ponde	Califa	Ponde
Obras de Infraestructura	10%	5	0,5%	3	0,3%	4	0,4%
Canales de distribución	20%	5	1%	4	0,8%	3	0,6%
Servicios básicos	10%	4	0,4%	3	0,3%	2	0,2%
Vías de acceso	15%	5	0,75%	5	0,75%	4	0,6%
Transporte	20%	5	1%	4	0,8%	3	0,6%
Disponibilidad de terreno	25%	5	1,25%	3	0,75%	4	1,00%
Total	100%	4,9%		3,7%		3,4%	

Localización A Parroquia Baños calles Beethoven y Mozart

Localización B Av. De las Américas y 1 de Mayo

Localización C Parque Industrial

Calificación de 1-5	
5	excelente
4	Muy bueno
3	bueno
2	malo
1	regular

Elaborado por la Autora

MACRO LOCALIZACIÓN

El proyecto se lo va a desarrollar en la Provincia del Azuay en la Ciudad de Cuenca que se encuentra conformada por la administración de la Zona 6.



La ubicación se ha seleccionado debido a que se ha detectado una gran demanda del servicio de Equinoterapia en personas con capacidades diferentes que no cuentan con la oferta necesaria para satisfacer sus necesidades.

Dentro de los factores que se han determinado de acuerdo a la actividad de la empresa, son los siguientes:

Transporte Y Comunicaciones

Este criterio tiene una importancia del 25% pues es necesario que el Centro cuente con vías de acceso principales que tengan la disponibilidad de transporte público y taxis y permitan a los usuarios tener una adecuada accesibilidad.

Precio del Terreno

Es un factor determinante y se le ha considerado con una importancia del 25% pues existe un nivel máximo de endeudamiento al que puede someterse la empresa

Factores Ambientales

Debido a que se trabaja con equinos es necesario trabajar en un área rural que disponga de un terreno amplio con la facilidad de mantener los desechos controlados.

Disponibilidad de Servicios Básicos

Para la empresa es importante que el terreno cuente con disponibilidad de servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, líneas telefónicas y alcantarillado, las cuales son indispensables para el desarrollo de las

actividades del Centro, por esta razón se le ha considerado una importancia del 25%.

Infraestructura

Para el desarrollo de la actividad es necesario contar con un espacio adecuado para fabricar un picadero techado de 20 mts x 12 mts, 5 pesebreras, oficina, dispensario, sala de espera, parqueaderos y espacios verdes.

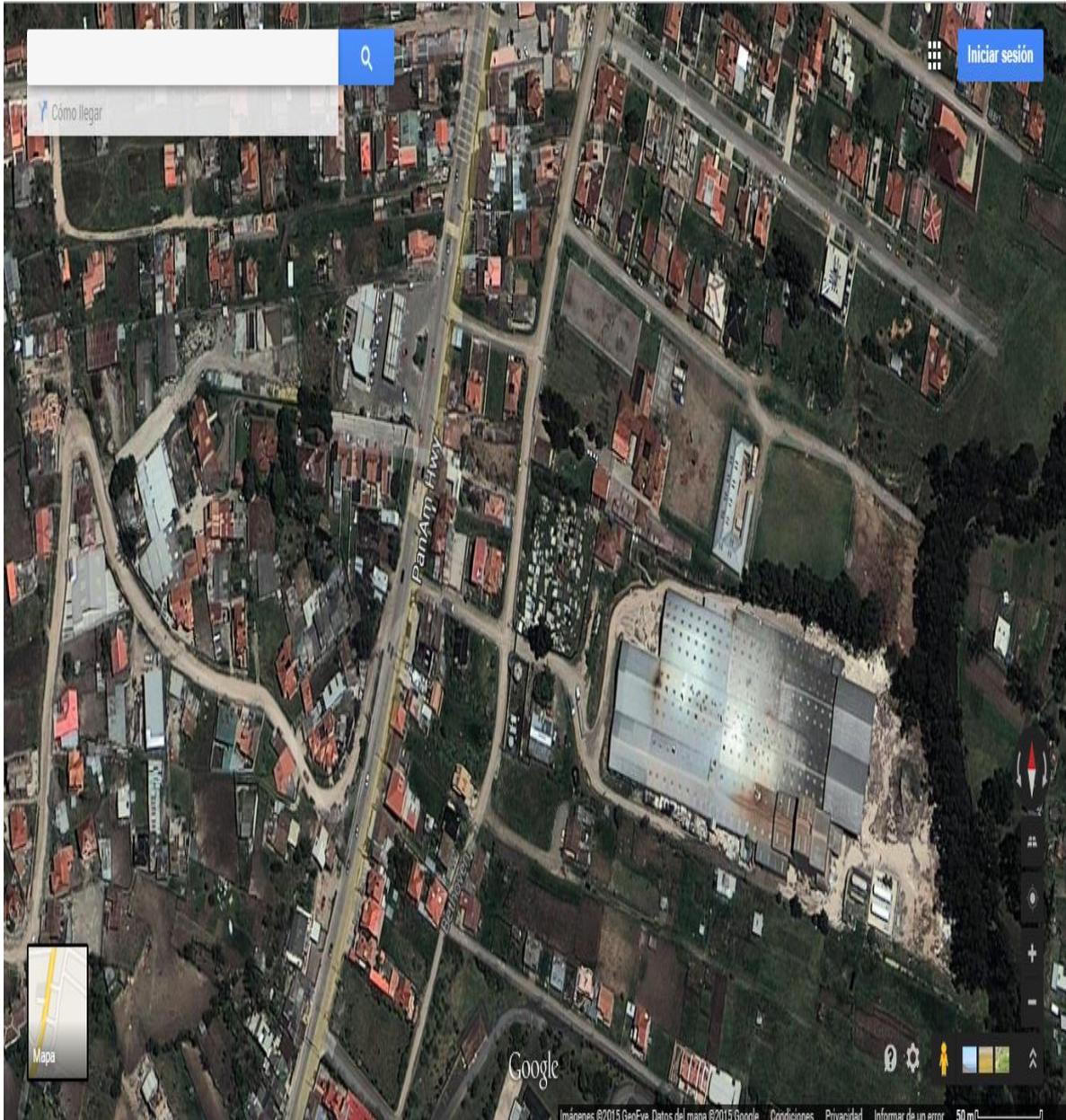
Este criterio tiene una importancia del 25% pues va ligado al área del terreno que se necesita.

MICRO LOCALIZACIÓN

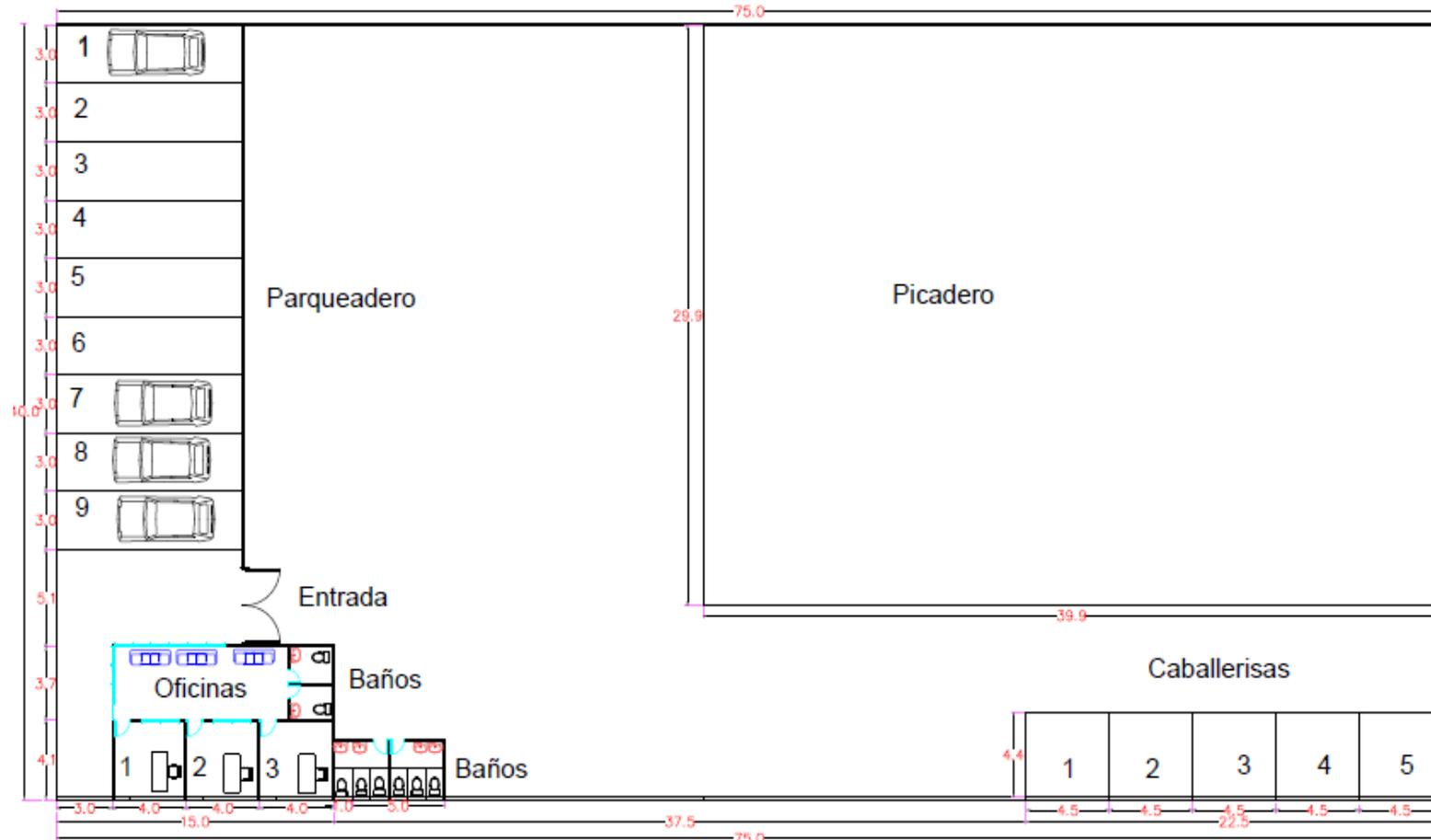
Para la localización del centro se ha determinado por una serie de aspectos que son relevantes para la localización.

-  Transporte y comunicaciones
-  Precio del terreno
-  Factores ambientales
-  Disponibilidad de servicios básicos
-  Infraestructura

Con todo lo antes expuesto se ha determinado en la ciudad de Cuenca Parroquia Baños Sector Narancay calles Beethoven y Mozart



DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



INGENIERÍA DEL PROYECTO

Al realizar el estudio técnico se establecerán aspectos relativos al servicio de Equinoterapia para un segmento de una edad comprendida de 1 a 50 años que constituye una actividad rentable debido a una amplia demanda del servicio en la Ciudad de Cuenca.

La ingeniería abarca el proceso de las atenciones a ofrecer, la capacidad instalada, infraestructura, etc., para facilitar las estimaciones de los costos en los que se incurrirán.

Cadena de valor



SERVICIO

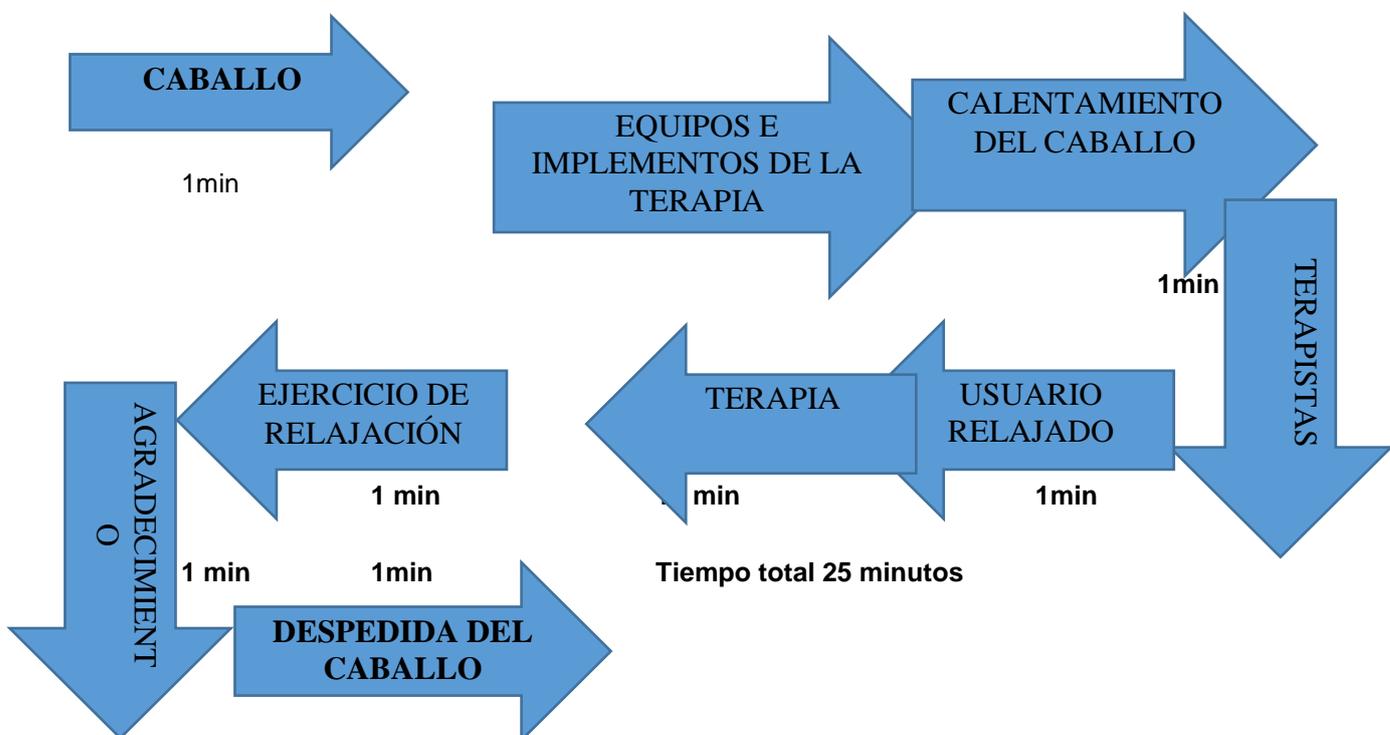
El servicio de Equinoterapia que ofrecerá el centro será de Lunes a Viernes con horario de 08 a 12AM el tiempo de la actividad sobre el caballo será de 25 minutos dependiendo la capacidad del usuario.

PROCESO OPERATIVO

Se da en torno a la llegada del usuario o persona con capacidad diferente que llega a recibir terapia a través de un equino que con la ayuda de los movimientos tridimensionales y el calor corporal ayudan a relajar músculos y articulaciones según el usuario.

DIAGRAMAS DEL PROCESO

Para poner en marcha este Centro de Equinoterapia lo primero debemos tener las instalaciones apropiadas, los equinos, los implementos para las terapias, terapistas que realicen las terapias a las personas con capacidades especiales.



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO OPERATIVO:

- **CABALLO:** el caballo debe ser de una alzada de 1.50 metros, de preferencia rectangular para permitir el desarrollo de la gimnasia, debe tener buena musculatura para los estímulos terapéuticos, buena cadencia en sus movimientos, que sea de buen temperamento manso y tranquilo, en cuanto a edad es preferible que haya pasado de los 6 años, siendo una edad madura y permitirá un mejor trabajo.
- **EQUIPOS E IMPLEMENTOS PARA LA TERAPIA:** para la realización de la terapia se debe utilizar una manta, cinchón de vaulting, casco de protección.
- **CALENTAMIENTO DEL CABALLO:** para que el caballo inicie la terapia debe estar en proceso de calentamiento durante 3 minutos para que el calor corporal lo transmita al usuario.
- **TERAPISTAS:** Debe ser personal con conocimiento de caballos a más de eso haber trabajado con personas con capacidades especiales.
- **USUARIO RELAJADO:** la persona con capacidad debe estar con ropa cómoda y relajada para el inicio de la terapia.
- **TERAPIA:** se hace de 15 minutos dentro o fuera del picadero dependiendo la capacidad de cada usuario.
- **EJERCICIOS DE RELAJACIÓN:** estos se los hace luego de haber bajado del caballo se lo hace en el suelo
- **AGRADECIMIENTO.** cada usuario debe dar las gracias al caballito en agradecimiento luego de haber terminado la terapia la forma de agradecer es con un pedazo de panela, zanahoria o una manzana.

- **DESPEDIDA DEL CABALLO:** al terminar la terapia el usuario debe despedirse del caballo como muestra de afecto, gratitud y cariño esto es con un abrazo, una palmada en el cuello, o un beso.

DIAGRAMA DE FLUJO

Cuadro No 32

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL CENTRO DE EQUINOTERAPIA



Duración de 25 minutos el servicio

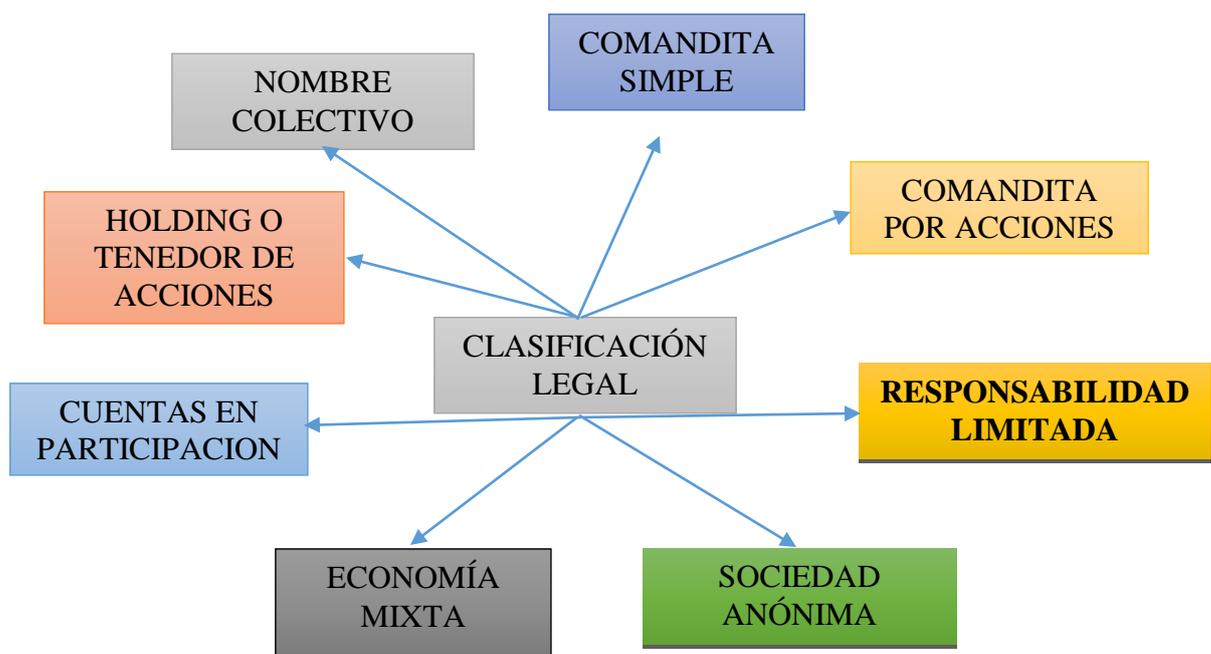
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

La empresa es una organización que se crea con fines y objetivos definidos, que mediante la gestión de sus recursos humanos, materiales y financieros proporciona bienes o servicios de una manera lucrativa.

BASE LEGAL

Constitución de la Empresa:

De acuerdo a la ley de compañías vigente para el Ecuador se tiene la siguiente clasificación¹²



- ❖ **Compañía Anónima.** Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden por el monto de sus acciones.
- ❖ **Compañía de Responsabilidad Limitada.** se constituye, entre tres a

¹² <http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

quince socios, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social, a la que se le añade las palabras compañía limitada o su correspondiente abreviatura Cía. Ltda. (Art. 92)

- ❖ **Compañía en comandita por acciones.** la razón social se formará con el nombre de uno o más socios solidariamente responsables y el capital se divide en acciones.
- ❖ **Compañía en nombre colectivo.** Se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social. (Art. 36)
- ❖ **Compañía en comandita simple.** Se contrae entre uno o varios socios solidariamente responsables, que la administran siendo simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad sea limitada al monto de sus aportaciones.(Art.59)
- ❖ **Compañía de economía Mixta.** son aquellas que están formadas con capitales públicos y privados provenientes de empresas dedicadas al fomento y desarrollo de la agricultura y de las industrias, es decir, todo lo que representa mejoramiento de la calidad d vida del ciudadano.
- ❖ **Compañía de Asociación o cuentas en participación.** Son aquellas en la que un comerciante da a una o más personas participación en las utilidades o pérdidas de su comercio o de una más de sus operaciones.
- ❖ **Compañía Holding o tenedor de Acciones.** es aquella que tiene por objeto la compra de acciones o participaciones de otras compañías, con el objeto de vincularlas y ejercer su control a través de vínculos de 56 propiedad accionaría, gestión, administración, responsabilidad crediticia

o resultado y conformar así un grupo empresarial. (Art 429)

La Empresa estará constituida como persona jurídica en la figura de **Compañía de Responsabilidad Limitada** debido a que estará conformada por socios.

Para la constitución de la empresa se deben realizar los siguientes trámites

- ✚ Elaboración y presentación ante la Superintendencia de Compañías, la formulación de observaciones, de la minuta de escritura pública, que contenga el contrato, el estatuto social y la integración de capital.
- ✚ Depósito en una cuenta de integración, abierta en un banco como depósito de plazo mayor, del capital en numerario que haya sido suscrito y pagado. Cuando se aportan bienes se debe adjuntar el avalúo de los mismos.
- ✚ Afiliación a la cámara de producción que corresponda al objeto social, y autorizaciones que se requieran en los casos especiales que determina la ley.
- ✚ Otorgamiento de la escritura pública de constitución
- ✚ Solicitud de aprobación de la constitución de la compañía, dirigida al Superintendente de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura respectiva.
- ✚ Aprobación, mediante resolución expedida por la Superintendencia.
- ✚ Protocolización de la resolución aprobada.
- ✚ La Superintendencia ordenará la publicación de un extracto de las escrituras en uno de los periódicos de mayor circulación y la razón de aprobación en el domicilio de la compañía.
- ✚ Designación de los administradores de la compañía

- ✚ Inscripción en el Registro Mercantil.
- ✚ Autorización de la Superintendencia para que los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados.

Tipo de Empresa

De acuerdo a la actividad se constituye en una empresa de servicios, al ofrecer Equinoterapia como una terapia alternativa dirigida a las personas con capacidades especiales.

La Razón Social o Denominación.

La empresa debe identificarse con la actividad que se va a desarrollar, y debe ser de fácil pronunciación y recordación, por estas razones el nombre escogido para denominar a la empresa es **“CORAZÓN Y VIDA Cía. Ltda.”**

Domicilio.

Está ubicada en la Ciudad de Cuenca Parroquia Baños Sector Narancay calles Beethoven y Mozart

Objeto de la Sociedad.

La empresa se considerará como una organización formal, de manera que cada miembro de la misma tenga una responsabilidad y función específica, permitiendo una comunicación eficiente que permita evaluar los procesos y determinar cambios y mejoras para el bien común y para la consecución de los objetivos empresariales.

Capital Social.

Esta empresa de acuerdo a lo estipulado de la constitución de compañías de responsabilidad limitada se ha contraído entre tres personas, las mismas que responderán solamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus

aportaciones individuales, así mismo el comercio se realizara bajo una razón social o denominación objetiva.

Tiempo de Duración de la Sociedad

La duración de la sociedad es de 10 años tiempo que se ha proyectado.

Número de Socios

Número de socios son 3

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

La empresa esta se encuentra estructurada por departamentos, la misma que se adapta a las características establecidas por el Centro manteniendo la estructura organizacional de la siguiente manera:

NIVELES JERÁRQUICOS

La empresa **Corazón y Vida Cía. Ltda.** Se encuentra constituida por los siguientes niveles:

- a. Nivel Legislativo:** Lo compone la junta general de socios cuya función es:
 - Decide sobre los aspectos de mayor importancia en la empresa.
 - Establece los procedimientos, reglamentos ordenanzas y resoluciones dentro de la empresa.

- b. Nivel ejecutivo:** la empresa lo compone el Gerente, cuyas funciones son:
 - Cumplir y hacer cumplir los reglamentos, instructivos vigentes en la empresa así como también resoluciones y disposiciones.
 - Legislar con su firma los documentos que se originan en la empresa.

- Instruir el personal a su cargo sobre la forma de las diferentes actividades y supervisar que el servicio de las terapias sean de calidad.

c. Nivel Asesor: Lo compone el Asesor Legal cuya función es:

- Asistir en algún proceso legal que se presente en la empresa.
- Asesorar oportunamente al gerente sobre los procesos legales que se presentaren en la empresa.

d. Nivel Auxiliar: Lo compone:

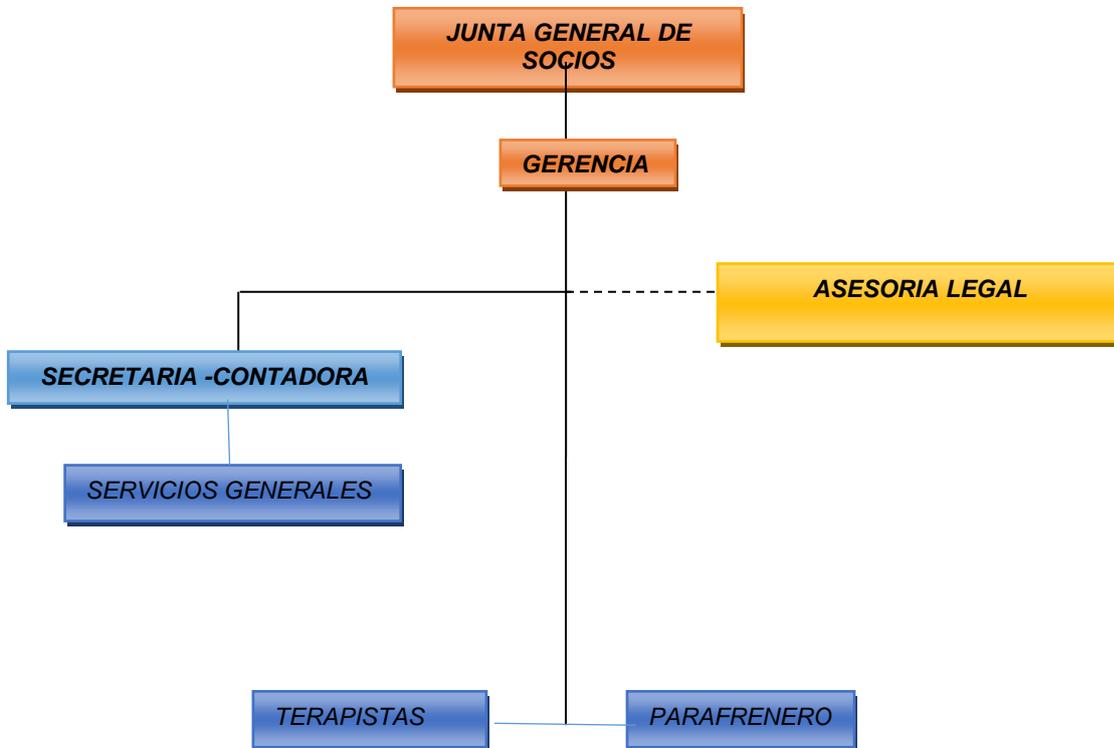
- La Secretaría- Contadora. Cuya función es:
 - Organizar y mantener los archivos ordenados, clasificados y protegidos de la empresa.
 - Proporcionar al Gerente sobre la administración del efectivo y disponibilidad monetaria.
 - Custodiar los fondos de la empresa y responder por su manejo.
- Servicios generales su función es:
 - ✚ Mantener limpia el área de oficinas

e. Nivel Operativo: Lo compone:

- Terapistas su función es:
 - ✚ Evaluar las distintas capacidades de los usuarios
 - ✚ Controlar y supervisar el estado de las instalaciones donde se realizaran las terapias
 - ✚ Mantener un adecuado uso en los implementos y materiales que va a utilizar en las terapias.

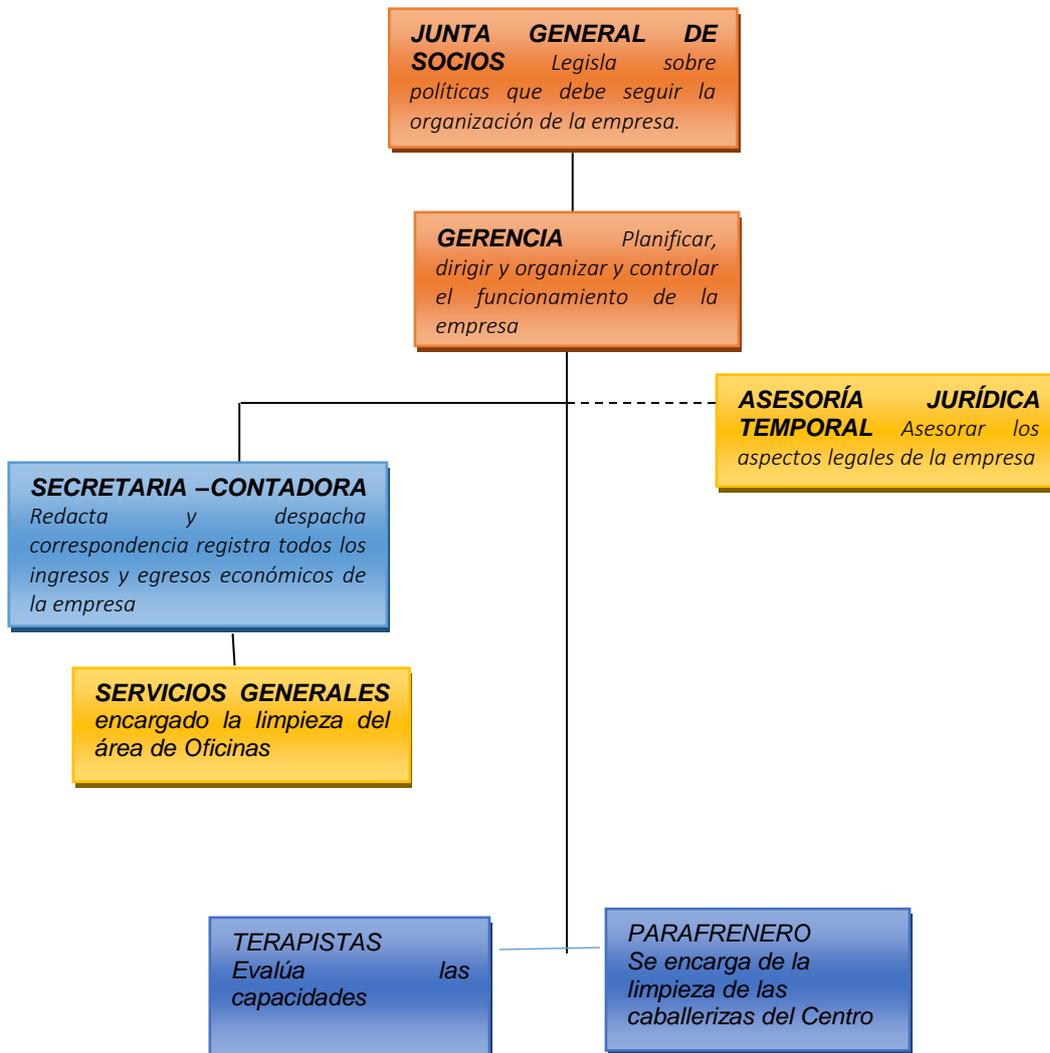
- ✚ Informar oportunamente las novedades que se presenten en las actividades efectuadas
- Parafreneros su función es:
 - ✚ Prepararlo al caballo para las terapias.
 - ✚ Cuidar de su cuidado y mantenimiento
 - ✚ Limpiar el área de las caballerizas
 - ✚ Vigilar y controlar la salud del caballo.
 - ✚ Organizar los grupos de trabajo en tiempo y horario.

ORGANIGRAMAS
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE "CORAZÓN Y VIDA CÍA. LTDA



Elaborado por la Autora

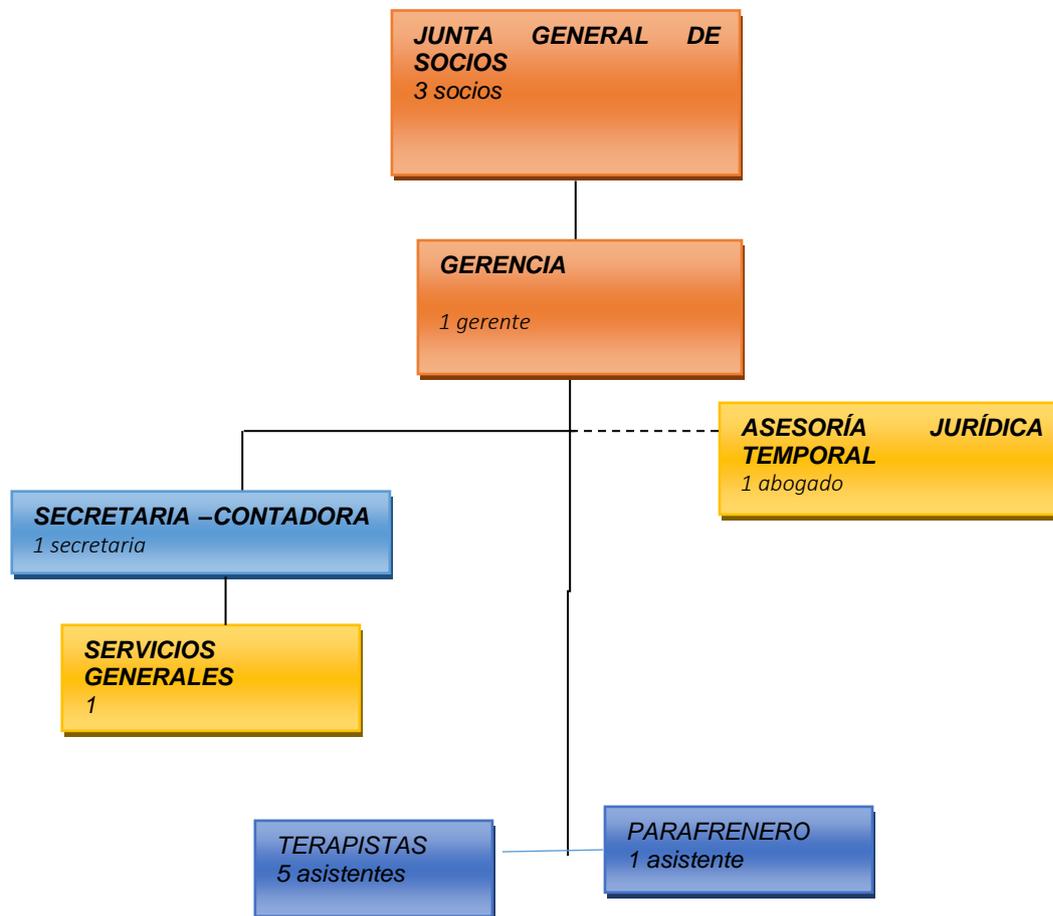
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE “CORAZÓN Y VIDA CÍA. LTDA.



Elaborado por la Autora

Describe la responsabilidad que tiene cada área de la empresa

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE “CORAZÓN Y VIDA CÍA. LTDA.



Elaborado por la Autora

Resaltan dentro de cada unidad los puestos actuales y también el número de plazas existentes y requeridas en el Centro

NIVEL EJECUTIVO
CÓDIGO: 001
TÍTULO DE PUESTO: GERENTE
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO:</p> <p>Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Cumplir y hacer cumplir los reglamentos, instructivos vigentes en la microempresa así como también resoluciones y disposiciones. ○ Legislar con su firma los documentos que se originen en la microempresa ○ Instruir el personal a su cargo sobre la forma de las diferentes actividades y supervisar que las mercancías se exhiban oportunamente en las áreas de expendio
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Pertenece al nivel ejecutivo; está bajo la dependencia de la junta de socios y tiene bajo su dependencia a todo el personal que conforma la empresa.</p>
REQUISITOS MÍNIMOS
<ul style="list-style-type: none"> ○ Título a nivel superior : Ing. Administración de empresa ○ Conocimiento de relaciones humanas ○ Conocimiento del proceso de producción que tiene la empresa.
CONDICIONES DE TRABAJO:
<ul style="list-style-type: none"> ○ Mínimo dos años de experiencia en cargos similares

MANUAL DE FUNCIONES

NIVEL ASESOR
CÓDIGO: 002
TÍTULO DE PUESTO: ASESOR LEGAL
NATURALEZA DEL TRABAJO: Pertenece al nivel asesor; está bajo la dependencia de la gerencia y tiene bajo su responsabilidad el de informar y preparar proyectos en materia jurídica.
FUNCIONES TÍPICAS: <ul style="list-style-type: none"> ○ Defender y argumentar los procesos judiciales que se presenten en la empresa. ○ Asesorar al gerente sobre cualquier asunto de carácter legal. ○ Opinar legalmente sobre los estatutos, reglamentos y otros documentos organizativos de la empresa y proponer cambios en relación y referencia a las necesidades de la misma.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Asesorar a la empresa en todos los aspectos que hacen referencia a lo jurídico, para procurar la solución más ajustada a sus intereses
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none"> ○ Título en Doctor en Jurisprudencia o Abogado
CONDICIONES DE TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tener un mínimo de tres años en labores judiciales.

NIVEL AUXILIAR	
CÓDIGO: 003	
TÍTULO DE PUESTO: SECRETARIA CONTADORA	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Manejar la contabilidad de la empresa Redactar, programar reuniones, presentar visitas y mantener archivos de la Gerencia de Recursos Humanos de la organización.	
FUNCIONES TÍPICAS: <ul style="list-style-type: none"> ○ Defender y argumentar los procesos judiciales que se presenten en la empresa. ○ Asesorar al gerente sobre cualquier asunto de carácter legal. ○ Opinar legalmente sobre los estatutos, reglamentos y otros documentos organizativos de la empresa y proponer cambios en relación y referencia a las necesidades de la misma. 	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Redactar, mecanografiar y receptor correspondencia y demás comunicaciones en la empresa, además ejecutar y mantener los sistemas de contabilidad de la empresa. Depende del Gerente.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
-	Título de licenciada en Contabilidad y auditoria
-	Tener cursos de relaciones humanas, calidad y servicio al cliente, tributación, entre otros.
CONDICIONES DE TRABAJO:	
-	Mínimo dos años en labores afines.

NIVEL OPERATIVO	
CÓDIGO: 004	
TÍTULO DE PUESTO: TERAPISTA	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Pertenece al nivel operativo; está bajo la dependencia de las labores emanadas de los órganos legislativo y directivo	
FUNCIONES TÍPICAS:	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Evaluar las distintas discapacidades que se presenten para determinar el tipo de tratamiento, recuperación, habilitación, rehabilitación y seguimiento del usuario en cada sesión. ○ Controlar y supervisar el estado de las instalaciones donde se realizan las terapias ○ Controlar y mantener el adecuado uso y estado de los materiales didácticos y de apoyo. ○ Organizar y planificar las terapias en horarios. 	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: el terapeuta estará presto a dar el servicio de Equinoterapia a los usuarios el tiempo estimado que sea conveniente.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
<ul style="list-style-type: none"> - Título obtenido en fonoaudiología - Persona amable, moral ética humana y solidaria. - Ser responsable en el cargo que desempeñara 	
CONDICIONES DE TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Mínimo dos años en labores afines. - Experiencia en trabajo con personas con capacidades diferentes. 	

CÓDIGO: 005
TÍTULO DE PUESTO: PARAFRENERO
NATURALEZA DEL TRABAJO: Responsable de la instalaciones de las Caballerizas, cuidado y mantenimiento de los Equinos del Centro.
FUNCIONES TÍPICAS: <ul style="list-style-type: none"> ○ Manejar y corregir al caballo para que este se encuentre adecuadamente preparado para las terapias ○ Limpiar las caballerizas diariamente ○ Cuidar en el cuidado y mantenimiento de los equinos ○ Vigilar y controlar la salud de los equinos. ○ Controlar y mantener el inventario de atalajes y equipos para las terapias
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Será el responsable del cuidado y mantenimiento de las caballerizas del Centro depende del Nivel Operativo.
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none"> - Tener nociones básicas de primeros auxilios. - Conocimientos del cuidado y mantenimiento del equino - Tener experiencia en equitación.
CONDICIONES DE TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo dos años en labores afines. - Experiencia en trabajo con equinos.

ESTUDIO FINANCIERO

El Estudio Financiero busca establecer el monto necesario de recursos económicos y el uso de indicadores que sirvan de base para evaluar la situación financiera de la empresa.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, activos diferidos o intangibles y activo circulante o capital de trabajo necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

Activos Fijos.

Los activos fijos o tangibles, son todos los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipos, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros

El terreno del Centro de Equinoterapia se encuentra localizado en la Provincia del Azuay, Cantón Cuenca Sector Baños con una extensión de 3.000 metros cuadrados, dotado de los servicios elementales para su funcionamiento

Cuadro No 33

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
TERRENO	M2	3.000	30,00	90.000,00
TOTAL				90.000,00

Fuente: Arq. Kleber Enríquez
Elaborado por: la Autora

Cuadro No 34

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
semovientes	5	500,00	2.500,00
2.500,00			

Elaborado por: la Autora

a. CONSTRUCCIONES

Cuadro No 35

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Área Administrativa oficinas	3	1.500,00	4.500,00
Picadero Techado	1	30.000,00	30.000,00
Pesebreras	5	500	2.500,00
Baños	2	750	1.500,00
Imprevistos el 5%			1.925,00
			40.425,00

Fuente: Arq. Kleber Enríquez

Elaborado: la Autora

b. MAQUINARIA Y EQUIPO

Se refiere al costo de equipos y accesorios necesarios en cada área del Centro:

Cuadro No 36

DENOMINACIÓN	V. TOTAL
Rastra	2.200,00
Equipos para terapia	3.850,00
TOTAL	6.050,00

Elaborado por: la Autora

Equipos de terapia

Cuadro No 37

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	V. TOTAL
Atalajes completos	6	400,00	2.400,00
cascos	10	100,00	1.000,00
colchonetas	30	15,00	450,00
TOTAL			3.850,00

Fuente: Veterinaria San Francisco
Elaborado por: la Autora

c. MUEBLES Y ENSERES

Muebles de Oficina:

Cuadro No 38

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Sillas	10	35,00	150,00
escritorio	3	150,00	45,00
Sala de espera	1	450,00	280,00
Muebles modulares	3	90,00	100,00
archivador	4	200,00	80,00
Camilla para dispensario	1	320,00	180,00
SUBTOTAL			2.640,00

Fuente: Ferrisariato
Elaborado por: la Autora

d. EQUIPO DE OFICINA

A continuación se detalla la adquisición de equipos de oficina, que son necesarios para la ejecución de las actividades en las diferentes áreas de la empresa

Cuadro No 39

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Fax	1	125,00	125,00
Teléfono	1	100,00	100,00
SUBTOTAL			225,00

Equipos de Computación: los equipos necesarios tanto para las oficinas:

Cuadro No 40

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computador Clon Pentium	3	500,00	1.500,00
Impresora copiadora en red	1	800,00	800,00
SUBTOTAL			2.300,00

Fuente: Compu System

Elaborado por: Autora

Cuadro Nº 41

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL
TERRENO	90.000,00
CONSTRUCCIÓN	40.635,00
MAQUINARIA EQUIPOS PARA TERAPIA	6.050,00
EQUIPOS DE OFICINA	225,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.300,00
MUEBLES DE OFICINA	2.640,00
SEMOVIENTES	2.500,00
IMPREVISTOS 5%	7.217,50
TOTAL ACTIVOS FIJOS	151.567,50

Elaborado por: La Autora

ACTIVO DIFERIDO

Son el conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento y que incluyen gastos de organización, patentes, licencias y gastos de ejecución del proyecto.

Cuadro No 42
ACTIVOS DIFERIDOS

DENOMINACIÓN	V. TOTAL
Apertura de Cuenta de Integración	400
Escritura de Constitución	200
Publicación de extracto	70
Patente municipal	20
Registro mercantil	70
nombramientos	17
Planos y permisos de construcción	2500
abogado	1000
Permiso de funcionamiento	1000
TOTAL	5277,00

Elaborado por: la Autora

ACTIVO CIRCULANTE

Son aquellos activos que sirven y proporcionan a la empresa todos los recursos necesarios para su normal operación.

a. MANO DE OBRA DIRECTA

Cuadro N° 43

NOMINA	Cantidad	Unidad meses	Precio unitario	Precio Total mensual	Precio Total anual
Terapista	4	mensual	800	3200	38400
Auxiliares palafreneros	2	mensual	300	600	7200
herrero	1	mensual	20	100	1200
veterinario	1	mensual	50	50	600
TOTAL				3950	47.400

Elaborado por: la Autora

Nota: el herrero y veterinario solo prestan sus servicios una vez al mes; en cuanto a terapistas, y palafreneros trabajan Cinco horas diarias.

b. SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

CUADRO N°44
GASTOS ADMINISTRATIVOS (Rol de pagos del Personal Administrativo)

N°	Cargo	Sueldo	Bonos	Remuneración	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal IESS 11.15%	IECE 0,5%	Fondos de reserva 8,33%	Total de Ingresos
1	Gerente	800,00	0	800,00	58,33	29,50	29,17	78,05	3,5	0,00	998,00
2	Secretaria Contadora	500	0	500	41,67	29,50	20,83	55,75	2,5	0,00	650,25
	TOTAL:										1.648,25

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales y Comisión Sectorial

ELABORACIÓN: La autora

c. **SERVICIOS BÁSICOS**

Cuadro N° 45
Costos indirectos

DESCRIPCIÓN	Precio mensual
LUZ	20
AGUA	40
TELÉFONO	35
INTERNET	20
	115,00

Fuente: la Rebaja
Elaborado por la Autora

d. **GASTOS DE PUBLICIDAD**

Cuadro N° 46

DESCRIPCIÓN	Precio Total mensual
Radio	150,00
Página Web	18,00
Artículos de Promociones	240,00
volantes	10,00
tarjetería	12,00
Total	430,00

Fuente: estudio de campo
Elaborado por la Autora

GASTO SUMINISTROS DE INSUMOS PARA EQUINOS

Cuadro N° 47

DESCRIPCIÓN	Precio unitario	Precio Total mensual
Vacuna triple equina	27,00	135,00
Alimento equinos (Paca, winavena zanahoria y panela)		1462,00
total		1597,00

Fuente: estudio de campo
Elaborado por la Autora

e. GASTO DE SUMINISTRO DE LIMPIEZA
Cuadro Nº 48

DESCRIPCIÓN	Cantidad	Unidad	Precio	
			Precio unitario	Total
Tela toalla	100	unidad	0,33	33,00
Papel higiénico	100	unidad	1,20	120,00
Cepillos grandes	48	unidad	0,55	26,40
Guantes negros semindustriales	100	unidad	0,94	94,00
dispensador	5	unidad	5,00	25,00
Escobas	12	unidad	1,36	16,32
Mopas para trapeadores	12	unidad	1,30	15,60
Tubos metálicos para trapeadores	6	unidad	2,65	15,90
Detergente industrial	2	quintal	174,20	348,40
Desinfectante	12	galón	1,50	18,00
Jabón para dispensador	4	galón	3,60	14,40
Ajax	24	unidad	1,10	26,40
Fundas de basura industrial	60	paquetes	0,97	58,20
Basureros grandes	2	unidad	40,00	80,00
Baldes 10 litros	10	unidad	3,00	30,00
Recogedores de basura	4	unidad	2,50	10,00
Manguera	20	metros	10,00	200,00
Escalera industrial	1	unidad	205,58	205,58
	1.337,20			

Fuente: la Rebaja
 Elaborado por la Autora

f. GASTO SUMINISTROS DE OFICINA

Cuadro Nº 49

DESCRIPCIÓN	Cantidad	Unidad	Precio unitario	Precio
				Total
Perforadora	2	unidad	3,50	7,00
Grapadora	2	unidad	3,00	6,00
Clips	4	caja	0,90	3,60
Papel membretado	4	resma	30,00	120,00
Papel bond	10	resma	2,50	25,00
Papel para fax	10	rollo	2,00	20,00
Factureros 100	3	block	17,00	51,00
Carpetas	200	unidad	0,25	50,00
Esferos	120	unidad	0,25	30,00
Borradores	24	unidad	0,10	2,40
Botiquín	1	unidad	250,00	250,00
TOTAL				565,00

RESUMEN DE ACTIVO CIRCULANTE
Cuadro Nº 50

DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA	3.950
SUELDO DE ADMINISTRACIÓN	1.648,00
SERVICIOS BÁSICOS	115,00
GASTOS DE PUBLICIDAD	430,00
GASTOS DE INSUMOS PARA EQUINOS	1597,00
GASTOS INSUMOS DE OFICINA	565,00
GASTOS INSUMOS DE LIMPIEZA	1.337,20
TOTAL	9.642,20

Fuente: cuadro No desde 43 al 49

Elaborado la Autora

RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN
Cuadro Nº 51

DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL	
ACTIVOS FIJOS		
TERRENO	90.000,00	
CONSTRUCCIÓN	40.635,00	
MAQUINARIA EQUIPOS PARA TERAPIA	6.050,00	
EQUIPOS DE OFICINA	225,00	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.300,00	
MUEBLES DE OFICINA	2.640,00	
SEMOVIENTES	2.500,00	
IMPREVISTOS 5%	7.217,50	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	151.567,50	
ACTIVOS DIFERIDOS		
APERTURA DE CUENTA DE INTEGRACIÓN	400	
ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN	200	
PUBLICACIÓN DE EXTRACTO	70	
PATENTE MUNICIPAL	20	
REGISTRO MERCANTIL	70	
NOMBRAMIENTOS	17	
PLANOS Y PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	2500	
ABOGADO	1000	
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	1000	263,85
TOTAL	5.540,85	
ACTIVOS CIRCULANTES		
MANO DE OBRA DIRECTA	3.950	
SUELDO DE ADMINISTRACIÓN	1.648,00	
SERVICIOS BÁSICOS costos indirectos	115,00	
GASTOS DE PUBLICIDAD	430,00	
GASTOS DE INSUMOS PARA EQUINOS	1597,00	
GASTOS INSUMOS DE OFICINA	565,00	
GASTOS INSUMOS DE LIMPIEZA	1.337,20	482,11
	10.124,31	
TOTAL	167.232,66	

Fuente: cuadro 41, 42,50

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Es la pérdida paulatina del valor de un activo fijo tangible por desgaste u obsolescencia. Cabe recalcar que el único activo fijo que no se deprecia es el terreno; por el contrario, gana plusvalía año a año. Cuando una empresa inicia, incurre en gastos relativamente altos lo cual el primer año puede ocasionar pérdidas; por lo que es aconsejable la amortización de todos los gastos de constitución para cinco años.

Para determinar el valor de la depreciación de los activos fijos, se usará el método de la línea recta, el mismo que se lo explica en la siguiente fórmula:

Depreciación Anual	=	$\frac{\text{Valor del Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil del Activo}}$
---------------------------	----------	---

RESUMEN DE DEPRECIACIONES CUADRO No 52

Activo	% Depreciación anual	Vida útil (años)	Valor activo	Valor residual	Depreciación anual
CONSTRUCCIÓN	10%	10	40.635,00	4063,5	3657,15
MAQUINARIA	10%	10	2.200,00	220	198
EQUIPOS DE OFICINA	10%	10	225	22,5	20,25
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33	3	2.300,00	759	513,66
MUEBLES DE OFICINA	10%	10	2.640,00	264	237,6
EQUIPOS PARA TERAPIA	5%	10	3.850,00	385	346,5
SEMOVIENTES	5%	15	2.500,00	375	141,67
TOTAL			54.350,00	6089	5114,83

Elaborado por: La Autora

Amortización de los Activos Diferidos:**CUADRO No 53**

DENOMINACIÓN	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO
ACTIVO DIFERIDO	5	5277,00	1055,4

Elaborado por la Autora

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

El Centro de Equinoterapia estará financiado mediante recursos propios o **fuentes internas** consistentes en aportes de capital de los socios que representan el 40%; de igual forma se solicitará un financiamiento de **fuentes externa**, la misma que para el presente proyecto será la Corporación Financiera Nacional, a tasa de interés del 10.5%.

Del total de la inversión los aportes propios de los socios suman un valor de \$ **67.376,82** que representa el 40%; y el crédito con un valor de \$ **101.065,23** con un porcentaje de 60%. Dando un total de \$ 167.232,66

**Cuadro Nº 54
FINANCIAMIENTO**

FUENTE	VALOR	PORCENTAJE
INTERNAS	\$ 66.893,06	40%
EXTERNAS	\$100.339,6	60%
TOTAL DE FINANCIAMIENTO	\$ 167.232,66	100%

Elaborado por la Autora

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO
Cuadro Nº 55

PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA
1	100.339,60	10535,66	10033,96	20.569,62
2	90.305,64	9.482,09	10033,96	19.516,05
3	80.271,68	8.428,53	10033,96	18.452,49
4	70.237,72	7.374,96	10033,96	17.408,92
5	60.203,76	6.321,39	10033,96	16.355,35
6	50.169,80	5.267,83	10033,96	15.301,79
7	40.135,84	4.214,26	10033,96	14.248,22
8	30.101,88	3.160,70	10033,96	13.194,70
9	20.067,92	2.107,13	10033,96	12.141,09
10	10.033,96	1.053,57	10033,96	11.087,53

Fuente Estudio de Campo
Elaborado por la Autora

Análisis de Costos:

Nos permite identificar con mayor exactitud:

Costos de producción: son los valores que tienen que ser incorporados al servicio a ofertar. Entre ellos tenemos costo primo y costos indirectos de fabricación.

➤ **Costo Primo:**

Son aquellos valores que intervienen directamente en el proyecto.

Cuadro No 56

DENOMINACIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Materiales directos	1597,00	19.164,00
Mano de obra directa	3.950,00	47.400,00
Materiales indirectos	1.337,20	16.046,40
TOTAL	6.884,20	82.610,40

Fuente: cuadro 50
Elaborado por: Autora

➤ **Costos Indirectos**

Son los suministros y la depreciación de los activos fijos a excepción del equipo de computación.

Cuadro No 57

DENOMINACIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Costos indirectos	115	1.380,00
Depreciación AF	4.609,50	55.314,00
TOTAL	4.724,50	56.694,00

Elaborado por: Autora

Costos de Operación.

Son aquellos que están destinados al funcionamiento del Centro:

➤ **Gastos de administración**

Cuadro No 58

DENOMINACIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Sueldos y salarios	1.648,25	19.779,00
Suministros de oficina	565	6.780,00
Depreciación equipos de computación	513,67	6.164,04
TOTAL	2.726,92	32.723,04

Elaborado por: Autora

➤ **Gastos de Ventas**

Cuadro No 59

DENOMINACIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Publicidad	430	5.160,00
TOTAL	430	5.160,00

Elaborado por: Autora

➤ **Gastos Financieros**

Cuadro No 60

DETALLE	TOTAL ANUAL
INTERESES	10.611,84

Elaborado por: Autora

Estructura y clasificación de costos.

Nos permite conocer los valores económicos que se desembolsaran durante un periodo contable

- **Costos fijos** son aquellos valores que debe cubrir el Centro de Equinoterapia por estar en funcionamiento, pero sin tomar en cuenta los ingresos generados por el servicio efectuado.
- **Costos variables** son valores que debe incurrir el Centro de Equinoterapia, en relación a su capacidad de producción o servicio y está relacionado con los ingresos.

ESTRUCTURA Y CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Cuadro No 61

Estructura y clasificación de costos

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
COSTO PRIMO			
Materiales directos		19.164,00	19.164,00
Mano de obra directa		47.400,00	47.400,00
Materiales indirectos		16.046,40	16.046,40
Imprevistos 5%		4130,52	4130,52
COSTOS DE PRODUCCIÓN			
Costos indirectos (agua, luz, tel etc.)	1.380,00		1.380,00
Depreciación de Maquinarias y Equipos	694,15		694,15
Depreciación Equipos de Oficina	20,25		20,25
Depreciación Muebles de Oficina	237,60		237,60
Amortización de Activo diferido	1055,4		1055,4
Imprevistos 5%	169,37		169,37
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	3.556,77	86.740,92	90.297,95
COSTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
SUELDOS Y SALARIOS	20.976,00		20.976,00
SUMINISTROS DE OFICINA	6.780,00		6.780,00
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPU.	6.163,92		6.163,92
GASTOS DE VENTAS			
PUBLICIDAD	5.160,00		5.160,00
IMPREVISTOS 5%	258,00		258,00
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses del Préstamo	10.611,84		10.611,84
SUBTOTAL	43.026,33		43.026,33
COSTO TOTAL	46.583,10	86.740,92	133.324,28

FUENTE: Cuadro N° 52 al 60

ELABORACIÓN: La autora

El costo total asciende a USD. **133.324,28** para el primer año de operaciones del proyecto

PUBLICIDAD	5.160,00	5.349,37	5.545,69	5.749,22	5.960,22	6.178,96	6.405,73	6.405,73	6.640,82	6.640,82
IMPREVISTOS 5%	258	267,4685	277,2845	287,461	298,011	308,948	320,2865	320,2865	332,041	332,041
GASTOS FINANCIEROS										
INTERESES DEL PRÉSTAMO	10535,66	9.482,09	8.428,53	7.374,96	6.321,39	5.267,83	4.214,26	3.160,70	2.107,13	1.053,57
SUBTOTAL	43.026,33	42.914,91	42.832,28	42.779,36	42.757,08	42.766,42	42.808,37	42.637,15	42.738,43	42.619,33
TOTAL	133.324,28	136.252,31	139.315,73	142.519,28	145.867,81	149.366,36	153.020,13	156.587,69	160.559,27	164.446,63

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Y MINISTERIO ZONAL 6
Elaborado por la Autora

INGRESOS TOTALES:

Constituyen el servicio que oferta el Centro de Equinoterapia, se va utilizar un margen de utilidad del 30% con un incremento gradual en cada año.

COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN:

CU= CT/Número de servicio ofertado

CU= 133.324,28/6000

CU= 22,22

PVP= 22,22+35%

PVP= 23,13+9,25

PVP= 29,98

CUADRO N° 63
INGRESOS TOTALES

Año	Costos Anuales	Capacidad Utilizada	Costo Unitario	Utilidad %	Precio de Venta	Ingresos Totales
1	133.224,28	6000	22,20	7,77	29,97	179.852,78
2	136.252,31	6000	22,70	7,94	30,65	183.940,62
3	139.315,73	6500	21,43	7,50	28,93	188.076,24
4	142.519,28	6800	20,95	7,33	28,29	192.401,03
5	145.867,81	7000	20,83	7,29	28,13	196.921,54
6	149.366,36	7200	20,74	7,26	28,00	201.644,59
7	153.020,13	7500	20,40	7,14	27,54	206.577,18
8	156.587,69	7800	20,075	7,02	27,10	211.393,38
9	160.559,27	8000	20,06	7,02	27,09	216.755,01
10	164.446,63	8200	20,05	7,01	27,07	222.002,95

FUENTE: Cuadro de costos y capacidad utilizada

ELABORADO: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta de análisis financiero, que permite determinar el punto o momento exacto en que la empresa ha logrado cubrir sus costos operativos con los ingresos generados, es decir, no existe ni ganancias ni pérdidas. Además es importante mencionar que el PE será calculado de forma matemática y en forma gráfica, para ello se usarán los siguientes métodos:

- **En Función de las Ventas**

Guarda relación con el volumen total de la venta del producto y de los ingresos económicos que estos generen.

- **En Función de la Capacidad Instalada**

Es el porcentaje de la capacidad que debe generar la empresa para poder cubrir los diversos productos que este ofrece.

A continuación se realizará la proyección del Punto de Equilibrio, para los años: 1, 5 y 10; estos datos servirán a posterior para determinar el punto exacto en el cual la empresa no ha generado ganancias, ni ha incurrido en pérdidas (Punto Muerto):

CUADRO No. 64
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	Año 1		Año 5		Año 10	
COSTO DEL PRODUCTO	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO						
Materias Primas Directas e Insumos		66.564		76.886,80		92069,81
Mano de Obra Directa		16.046,40		17.712,23		20.040
Imprevistos 5%		4130,52		4.729,95		5.605,48
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN						
costos indirectos	1.380,00		1.594,01		1.908,78	
Depreciación de Maquinarias y Equipos	694,15		694,15		694,15	
Depreciación Equipos de Oficina	20,5		20,5		20,5	
Depreciación Muebles de Oficina	237,6		237,6		237,6	
Amortización de Activo diferido	1055,4		1.055,40		1.055,40	
Imprevistos 5%		169,38		180,08		195,82
COSTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
SUELDOS Y SALARIOS	19.779		21832,33		24.701,28	
SUMINISTROS DE OFICINA	6.780,00		7.831,46		9.377,95	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPU.	513,67		513,67		513,67	
GASTOS DE VENTAS						
PUBLICIDAD	5.160,00		5.960,22		6.640,82	
IMPREVISTOS 5%		258		298,011		332,041
GASTOS FINANCIEROS						
INTERESES DEL PRÉSTAMO	10.535,66		6.321,39		1.053,57	
SUBTOTAL	46.155,98	87.168,30	46.060,73	99.807,07	46.203,72	118243,15
TOTAL	133.324,28		145.867,81		164.446,63	

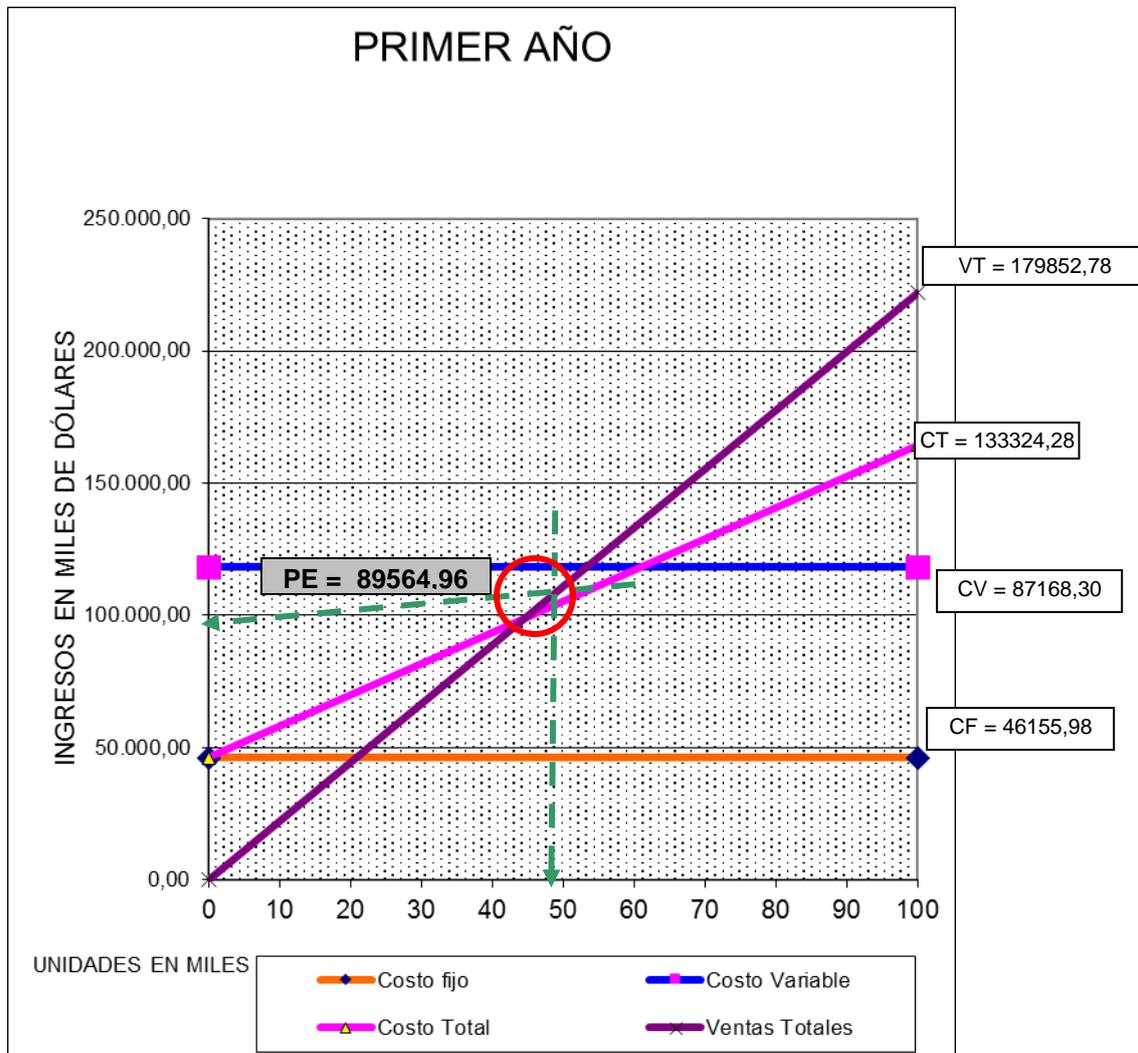
Fuente 1: Cuadro No. 62

Fuente 2: 2,5 de Crecimiento Económico, y 3,67 % de Inflación anual según el BCE-2014

Elaborado: El autor

GRAFICO N°18

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N°1, EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACIÓN: La Autora

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{46155,98}{179852,78 - 87168,30} \times 100$$

$$\text{PE} = 49,80 \%$$

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Costo Variable Total} - 1} \times \text{Ventas Totales}$$

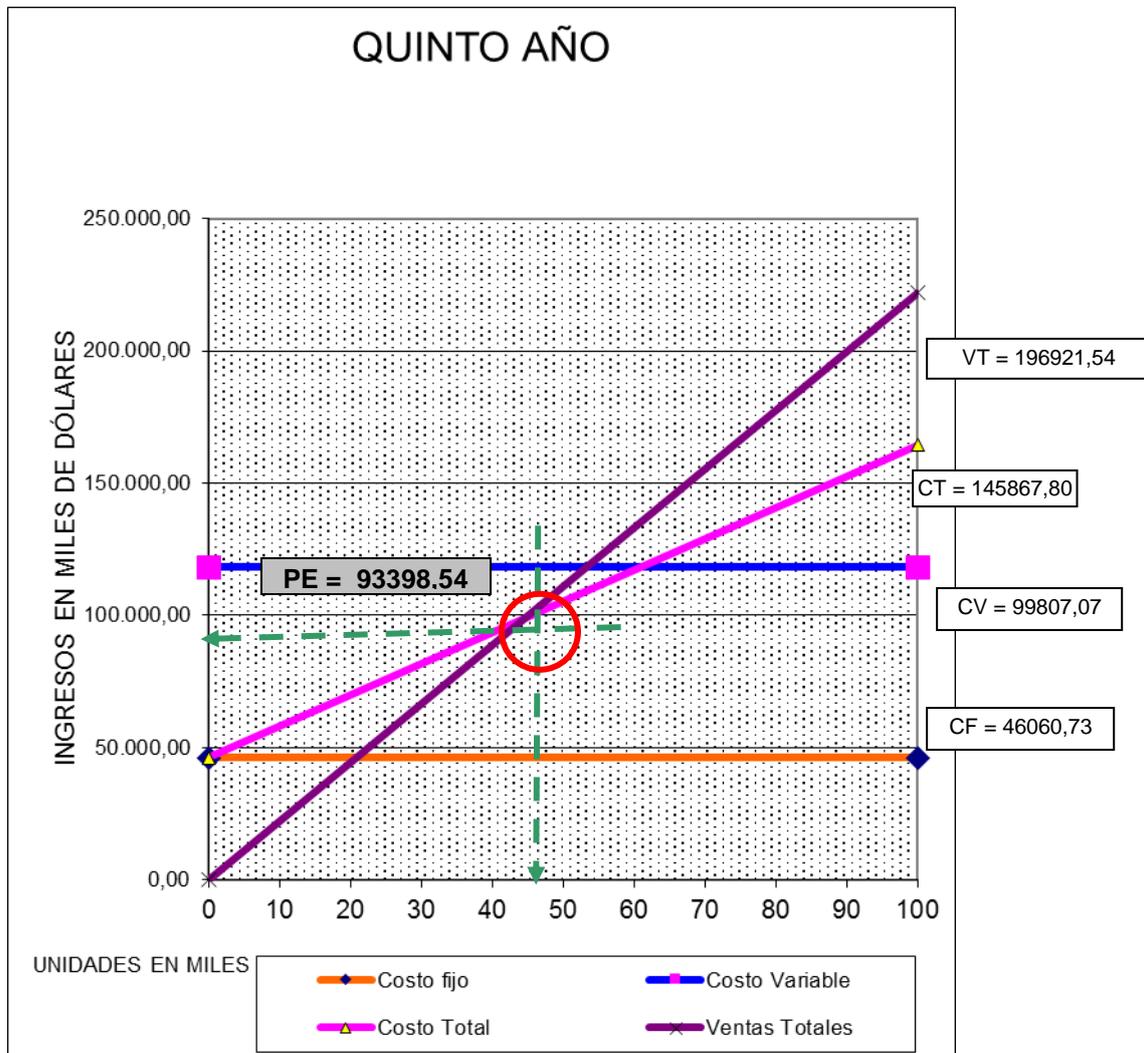
$$\text{PE} = \frac{46155,98}{87168,30 - 179852,78} \times \text{Ventas Totales}$$

$$\text{PE} = \$ 89.564,96$$

ANÁLISIS: El Punto de equilibrio se produce cuando la empresa de servicios trabaja a una capacidad instalada del 49% y con un ingreso en las ventas de USD. **89564,96** En este punto la empresa no gana ni pierde.

GRAFICO N° 19

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N°5, EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACIÓN: La Autora

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{46060,73}{196921,54 - 99807,07} \times 100$$

PE = 47,43 %

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

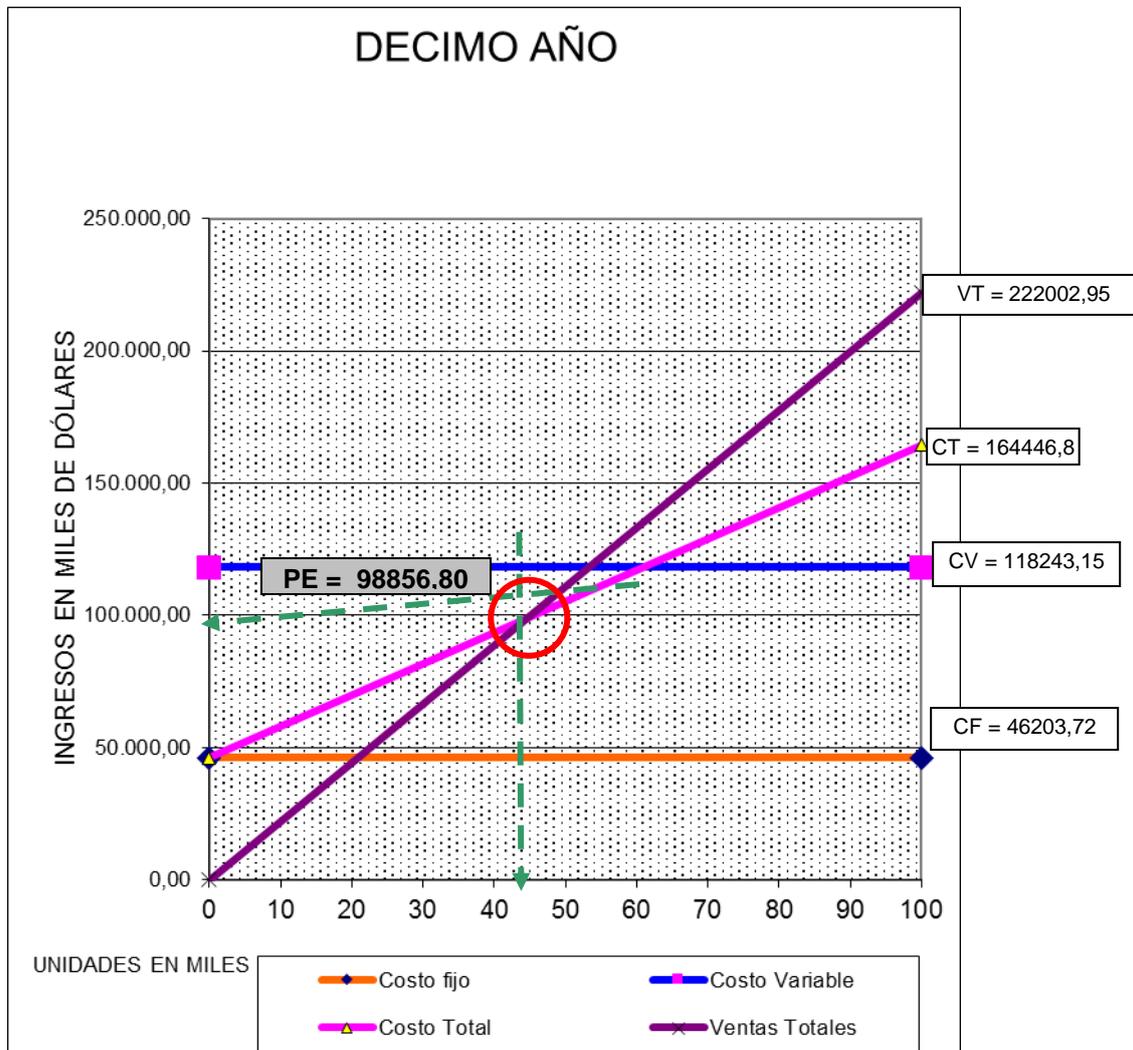
	Costo Fijo Total	
PE =		
	Costo Variable Total	
	1 -	
Ventas totales		Ventas Totales
	46060,73	
PE =		
	1 -	99807,07
		196921,54

PE = \$ 93.398,54

ANÁLISIS: El Punto de equilibrio se produce cuando la empresa de servicios trabaja a una capacidad instalada del 47 % y con un ingreso en las ventas de USD. **93398,54**. En este punto la empresa no gana ni pierde.

GRAFICO N°20

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N°10, EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACIÓN: La Autora

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{46203,72}{222002,95 - 118243,15} \times 100$$

PE = 44,53 %

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

	Costo Fijo Total		
PE =			
	Costo Variable Total		
	1	-	-
	Ventas totales		Ventas Totales
			46203,72
PE =			
			118243,15
	1	-	--
			222002,95

PE = \$ 98.856,80

ANÁLISIS: El Punto de equilibrio se produce cuando la empresa de servicios trabaja a una capacidad instalada del 44% y con un ingreso en las ventas de USD. **98856,80**. En este punto la empresa no gana ni pierde.

CUADRO N° 65

▪ Estado de pérdidas y ganancias

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos por ventas	179.852,78	183.940,62	188.076,24	192.401,03	196.921,54	201.644,59	206.577,18	211.393,38	216.755,01	222.002,95
(-) Costo Total	133.324,28	136.252,31	139.315,73	142.519,28	145.867,81	149.366,36	153.020,13	156.587,69	160.559,27	164.446,63
(=) Utilidad Bruta Ventas	46.528,50	47.688,31	48.760,51	1.781.494,75	51.053,73	52.278,23	53.557,05	54.805,69	56.195,74	57.556,32
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	5980,09	6131,35	6269,21	6413,37	6564,05	6721,49	6885,91	7046,45	7225,17	7400,1
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	40.548,41	41.556,96	42.491,30	1.775.081,38	44.489,68	45.556,74	46.671,14	47.759,24	48.970,57	50.156,22
(-) 25% Impuesto a la renta	8471,8	8686,09	8881,38	9085,6	9299,07	9522,11	9755,03	9982,47	10235,65	10483,47
(=) Utilidad Liquida ejercicio	32.076,61	32.870,87	33.609,92	1.765.995,78	35.190,61	36.034,63	36.916,11	37.776,77	38.734,92	39.672,75
(-) 10% reserva Legal	2541,54	2605,83	2664,41	2725,7	2789,72	2856,63	2926,51	2994,74	3070,7	3145,04
(=) Utilidad Neta	29.535,07	30.265,04	30.945,51	31.657,08	32.400,89	33.178,00	33.989,60	34.782,03	35.664,22	36.527,71

FUENTE: Cuadro N°63

ELABORACIÓN: La autora

De acuerdo al cuadro No. 65, se determina que a lo largo de los 10 años de vida útil del proyecto, la empresa mantiene saldos positivos al finalizar los periodos contables, los mismos que indican la rentabilidad del proyecto.

Por consiguiente podemos decir que para el primer año de operaciones del CENTRO DE EQUINOTERAPIA, tendrá ganancia positiva de USD. 29.535,07

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es la obtención de los valores actuales de los ingresos y gastos para luego proyectarlos a futuro, para determinar si el proyecto es factible o no, se fundamenta en los criterios más utilizados como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Análisis de Sensibilidad, así como de determina además el Periodo de Recuperación de la Inversión y la Relación Beneficio-Costo.

FLUJO DE CAJA

La evaluación financiera como parte final del proyecto de inversión, permitirá a través de la aplicación de algunos criterios de evaluación determinar la factibilidad o rentabilidad del proyecto en estudio.

Vamos primeramente a conocer los flujos de caja que se va a generar en la empresa, durante los primeros 10 años de vida útil del proyecto, a continuación se detallan estos flujos en el siguiente cuadro:

CUADRO No 66

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 10 AÑOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
CAPITAL PROPIO	66893,06										
PRÉSTAMO CFN	100339,6										
POR VENTAS		179.852,78	183.940,62	188.076,24	192.401,03	196.921,54	201.644,59	206.577,18	211.393,38	216.755,01	222.002,95
TOTAL INGRESOS	167232,66	179.852,78	183.940,62	188.076,24	192.401,03	196.921,54	201.644,59	206.577,18	211.393,38	216.755,01	222.002,95
EGRESOS											
ACTIVOS FIJOS	151567,5										
ACTIVOS DIFERIDOS	5.540,85										
ACTIVOS CIRCULANTE	10124,31										
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN		25.559,00	27.302,31	28.067,11	28.854,05	29.663,79	30.497,01	31.354,42	32.236,76	33.144,77	34.079,23
Depreciación Y amortización		6170,23	6170,23	6170,23	6170,23	6170,23	6170,23	6170,23	6170,23	6170,23	6170,23
15% A TRABAJADORES		5980,09	6131,35	6269,21	6413,37	6564,05	6721,49	6885,91	7046,45	7225,17	7400,1
25% DE IMP. A LA RENTA		8471,8	8686,09	8881,38	9085,6	9299,07	9522,11	9755,03	9982,47	10235,65	10483,47
Amortización de capital		10535,66	9.482,09	8.428,53	7.374,96	6.321,39	5.267,83	4.214,26	3.160,70	2.107,13	1.053,57
TOTAL DE EGRESOS	167232,66	56.716,78	57.772,07	57.816,46	57.898,21	58.018,53	58.178,67	58.379,85	58.596,61	58.882,95	59.186,60
FLUJO REAL DE CAJA	0	123.136,00	126.168,55	130.259,78	134.502,82	138.903,01	143.465,92	148.197,33	152.796,77	157.872,06	162.816,35

CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

▪ Valor Actual Neto (VAN)

Este indicador financiero permite anticipar cuantitativamente los futuros ingresos y egresos monetarios que tendrá la empresa y poder determinar si luego de restar la inversión inicial, nos quedaría alguna utilidad positiva. Es importante además mencionar que si el resultado del VAN es igual o mayor a cero el proyecto es rentable, pero si el VAN es menor a cero el proyecto no es conveniente de ejecutar.

Es importante en primera instancia determinar el factor de actualización del proyecto, el mismo que se actualiza periódicamente para los 10 años de vida útil, se realizará este cálculo utilizando la tasa de interés nominal promedio de (15,00%), Entonces se tiene la siguiente fórmula:

FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (FA)
$FA = 1/(1 + i)^n$
En donde:
i = Interés
n = número de periodos

Luego, para determinar el VAN, se usará la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum \text{FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADO} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

Entonces el VAN del proyecto quedaría de la siguiente manera:

VALOR ACTUAL NETO

CUADRO No 67

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	(167232,66)		
1	123136,00	0,869	107074,78
2	126168,55	0,756	95401,55
3	130259,78	0,657	85647,92
4	134502,82	0,571	76902,42
5	138903,01	0,497	69059,35
6	143465,92	0,432	62024,28
7	148197,33	0,375	55712,87
8	152796,61	0,326	49949,48
9	157872,06	0,284	44877,09
10	162816,35	0,247	40245,71
			686895,45
			- 167232,66
			519662,79

$$FA = 1 / (1 + i)^n$$

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 686895,45 - 167232,66$$

$$VAN = \mathbf{519662,79}$$

Si el VAN es mayor a uno el proyecto se
Análisis : acepta

El proyecto se acepta debido a que su
 Por tanto, VAN es mayor a uno.

cuadro No 62
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR ACTUALIZACIÓN 76%	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN 77%	VAN MAYOR
0			(167232,66)		(167232,66)
1	123136,00	0,5681818182	69963,64	0,5649717514	69568,36
2	126168,55	0,3228305785	40731,07	0,3191930799	40272,13
3	130259,78	0,1834264651	23893,09	0,1803350734	23490,41
4	134502,82	0,1042195824	14017,83	0,1018842223	13703,72
5	138903,01	0,0592156718	8225,24	0,0575617075	7995,49
6	143465,92	0,0336452681	4826,95	0,0325207387	4665,62
7	148197,33	0,0191166296	2833,03	0,0183732987	2722,87
8	152796,61	0,0108617214	1659,63	0,0103803947	1586,09
9	157872,06	0,0061714326	974,30	0,0058646298	925,86
10	162816,35	0,0035064958	570,91	0,0033133502	539,47
		SUMATORIA	167667,72		165550,53
		INVERSIÓN INICIAL	167232,66		167232,66
		VAN	463,02		-1762,64

Fuente: Investigación Directa

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$TIR = 76 + 1,00 \left(\frac{463,02}{2225,67} \right)$$

$$TIR = 76,21 \%$$

Análisis Si la TIR es mayor que el costo del capital debe : aceptarse el proyecto.

La TIR encontrada es de 76,21% superior a la tasa de descuento de 15% lo que significa que el proyecto es viable ya que el retorno del capital se dará en un porcentaje mayor al esperado.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

El PRC consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsara el desembolso original del capital.

Se utilizara para su cálculo la siguiente formula:

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{flujo del año que supera la inversión}}$$

CUADRO N° 63
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO ACUMULADO
0		167232,66	
1		123136,00	123136,00
2	167232,66	126168,55	249.304,55
3		130259,78	379.564,33
4		134502,82	514.067,15
5		138903,01	652.970,16
6		143465,92	796.436,08
7		148197,33	944.633,41
8		152796,61	1.097.430,02
9		157872,06	1.255.302,08
10		162816,35	1.418.118,43
			7.430.962,21

FUENTE: Investigación Directa

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inver.} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{flujo del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 1 + \frac{167232,66 - 123136}{130259,78}$$

$$\text{PRC} = 1 + 1,33$$

$$\text{PRC} = 2,33$$

Entonces se tiene: PRC (Años) = 2,33 2 años

PRC (Meses) = 0,33 x 12 = 3,96 3 meses

PRC (Días) = 0,96 x 30 = 28,2 28 días

La inversión se recuperara en 1 años 3 meses y 28 días.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO:

Mide el rendimiento que se obtiene por la inversión realizada permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- ❖ Si el proyecto es igual a 1 el proyecto es indiferente
- ❖ Si la relación es mayor a 1 el proyecto es rentable
- ❖ Si la relación es menor a 1 el proyecto no es rentable

CUADRO N° 64
RELACIÓN BENEFICIO COSTO

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		12%			12%	
0						
1	123136	0,892857	100580,7956	179.852,78	0,892857	160582,8393
2	126168,55	0,797194	92716,33849	183.940,62	0,797194	146636,3361
3	130259,78	0,711780	92716,33849	188.076,24	0,711780	133868,9527
4	134502,82	0,635518	85478,97371	192.401,03	0,635518	122274,3329
5	138903,01	0,567427	78817,29821	196.921,54	0,567427	111738,5703
6	143465,92	0,506631	72684,2999	201.644,59	0,506631	102159,4247
7	148197,33	0,452349	67036,94594	206.577,18	0,452349	93445,02528
8	152796,61	0,403883	61711,98807	211.393,38	0,403883	85378,24069
9	157872,06	0,360610	56930,2475	216.755,01	0,360610	78164,02957
10	162816,35	0,321973	52422,50718	222.002,95	0,321973	71479,00834
			761095,7331			1105726,76

elaborado la Autora

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTOS ACTUALIZADOS}} = \frac{1105716,76}{761095,73}$$

$$RBC = 1,45$$

El cálculo realizado del proyecto determina una relación beneficio costo de 1,45 centavos; lo que significa que el beneficio que se tendrá es de 0,45 centavos por cada dólar invertido

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es el aumento de costos y la disminución de ingresos

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto

Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible

Si el coeficiente es menor a 1 se interpreta que el proyecto es factible hasta el porcentaje aplicado para los cálculos.

CUADRO No 65

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 30% EN COSTOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 29,4%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FAC. ACTUA. 18%	VAN MENOR	FAC. ACTUA 19%	VAN MAYOR
0								
1	123136	160076,80	179.852,78	19775,98	0,8474576271	16759,31	0,8403361345	16618,47
2	126168,55	164019,12	183.940,62	19921,51	0,7181844298	14307,31	0,7061648189	14067,87
3	130259,78	169337,71	188.076,24	18738,53	0,6086308727	11404,85	0,5934158142	11119,74
4	134502,82	174853,67	192.401,03	17547,36	0,5157888752	9050,74	0,4986687514	8750,32
5	138903,01	180573,91	196.921,54	16347,63	0,4371092162	7145,70	0,4190493709	6850,46
6	143465,92	186505,70	201.644,59	15138,89	0,3704315392	5607,92	0,3521423285	5331,05
7	148197,33	192656,53	206.577,18	13920,65	0,3139250332	4370,04	0,2959179231	4119,37
8	152796,61	198635,59	211.393,38	12757,79	0,2660381637	3394,06	0,2486705236	3172,49
9	157872,06	205233,68	216.755,01	11521,33	0,2254560710	2597,55	0,2089668266	2407,58
10	162816,35	211661,26	222.002,95	10341,70	0,1910644669	1975,93	0,1756023753	1816,03
				VAN		613,52		-1746,53

Elaborado la Autora

$$NTIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 18,00 + 1,00 \left(\frac{613,52}{2360,04} \right) = 18,26 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 76,21 - 18,26 = 57,95 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 57,95 / 76,21 = 76,04\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 76,04 / 76,21 = \mathbf{0,998}$$

Podemos decir que el Proyecto es factible

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 21% EN LOS INGRESOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 21%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FAC. ACTUA. 18%	VAN MENOR	FAC. ACTUA. 19%	VAN MAYOR
0						(167232,66)		(167232,66)
1	123136	179.852,78	142083,70	18947,70	0,8474576271	16057,37	0,8403361345	15922,43
2	126168,55	183.940,62	145313,09	19144,54	0,7181844298	13749,31	0,7061648189	13519,20
3	130259,78	188.076,24	148580,23	18320,45	0,6086308727	11150,39	0,5934158142	10871,64
4	134502,82	192.401,03	151996,81	17493,99	0,5157888752	9023,21	0,4986687514	8723,71
5	138903,01	196.921,54	155568,02	16665,01	0,4371092162	7284,43	0,4190493709	6983,46
6	143465,92	201.644,59	159299,23	15833,31	0,3704315392	5865,16	0,3521423285	5575,58
7	148197,33	206.577,18	163195,97	14998,64	0,3139250332	4708,45	0,2959179231	4438,37
8	152796,61	211.393,38	167000,77	14204,16	0,2660381637	3778,85	0,2486705236	3532,16
9	157872,06	216.755,01	171236,46	13364,40	0,2254560710	3013,08	0,2089668266	2792,72
10	162816,35	222.002,95	175382,33	12565,98	0,1910644669	2400,91	0,1756023753	2206,62
						1031,27		-1434,01

$$NTIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 18,00 + 1,00 \left(\frac{1031,27}{2465,28} \right) = 1842 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 76,21 - 18,42 = 57,79 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 5779 / 76,21 = 75,83\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 75,83 / 76,21 = \mathbf{0,995}$$

Podemos decir que el Proyecto es factible

h. CONCLUSIONES

- ✓ Con el desarrollo del estudio de mercado se determinó la factibilidad del proyecto en cuanto a su mercado ya que durante el estudio de campo se logró determinar que existe una demanda insatisfecha de 203616 de personas lo que es muy importante atender en el segmento de mercado en esta ciudad.
- ✓ Con el desarrollo del estudio de técnico se concluyó la viabilidad técnica del proyecto, en este estudio se identificó el lugar idóneo en donde se implementaría el Centro, se determinó el proceso de comercialización del servicio para llegar a cada usuario de la ciudad de Cuenca.
- ✓ Con el desarrollo de Estudio Económico y Financiero se determinó la viabilidad del proyecto en cuanto a realizarse la inversión y puesta en marcha del proyecto. Este estudio se determinó con la aplicación de varios indicadores financieros como son VAN= 519662,79 y una TIR=76,21%.
- ✓ En cuanto al análisis de sensibilidad, el proyecto puede resistir hasta un incremento en sus costos 30% y una disminución del 21% en sus ingresos.

i. RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda la ejecución del presente proyecto, puesto que se ha determinado su factibilidad a través del estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero.

- ✓ Debido a la calidad del estudio realizado se recomienda no omitir detalles en cuanto a la instalación y organización de la empresa.

- ✓ Dar seguimiento permanente en cuanto al plan de comercialización a fin de cumplir con las exigencias de servicio, plaza el precio y la promoción a fin de obtener factibilidad para el crecimiento de la misma, considerando siempre he innovando estrategias en las diferentes variables.

- ✓ Es necesario mantener y promover la calidad del servicio en cuanto a la atención, para lo cual se recomienda mantener al personal capacitado y al día en cuanto a metodología y practica de técnicas de Equinoterapia.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina Gabriel, **Evaluación de Proyectos 2** edición Mcgraw-Hill. México, D.F. Mx/1997
- BELL, Martin L., Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias., Edit. Continental S.A., México., 1971
- BERNSTAIN, Leopol. (2000) “Análisis de estado Financiero”, Ed. Irwin; Bogotá-Colombia
- Datos Ministerio de Salud Zonal 6, CONADIS 2013
- Fernando Maldonado Arias “FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS” Universidad de Cuenca.
- JENNER F. ALEGRE, “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No 1696-Beña, 1995.
- POZO PAREDES, Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos Empresariales Aplicados, Alfredo, Colombia; Ed. Convenio Andrés Bello; 2005 pág., 170-172
- VÁSQUEZ, Víctor Hugo., Organización Aplicada 1era Ed., Quito-Ecuador., 1985
- www.google.com
- www.moografias.com

k. ANEXOS

Anexo 1

a. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE EQUINOTERAPIA PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES PARA LA CIUDAD DE CUENCA”

b. PROBLEMÁTICA

La discapacidad es aquella condición bajo la cual ciertas personas presentan alguna deficiencia física, mental, intelectual o sensorial que a largo plazo va afectando la forma de interactuar y participar plenamente en la sociedad

La Equinoterapia es reconocida a nivel mundial como un método muy efectivo de rehabilitación física, mental y emocional a través de la utilización de caballos, pues estos transmiten su movimiento, cumpliendo funciones fisioterapéuticas que desarrollan coordinaciones, balance, orientación y ritmo, que permiten obtener amplios beneficios en el área psicológica a nivel cognitivos, comunicativos y de personalidad.

Montar transmite a la persona un sentido de balance, coordinación, orientación y ritmo. Se utiliza el movimiento del lomo del caballo como equipo terapéutico.

La Equinoterapia se puede considerar una terapia integral, que no sólo cumple funciones fisioterapéuticas, sino también ofrece amplios beneficios en el área

psicológica. Es una terapia alternativa y complementaria de las otras como son Terapia de Lenguaje, Hidroterapia entre otras ya que asociando todas estas terapias ayudamos a mejorar la calidad de vida.

El presente trabajo consiste en la implementación de un Centro de Equinoterapia en la ciudad de Cuenca.

En el Ecuador tenemos un total de **361511** personas con capacidades especiales según datos otorgado por el CONADIS.

En Cuenca existen **17012** personas con diferentes capacidades especiales las cuales no todas asisten a terapias alternativas debido a su nivel económico.

Con este proyecto, se busca promover la integración social e igualdad de oportunidades de niñas, niños y jóvenes en dificultad social, mediante terapias complementarias que restablezcan la armonía del ser humano con el medio ambiente.

Este proyecto es con un sentido social y de corresponsabilidad, para lograr mejorar las condiciones de vida de las personas con limitaciones y apoyar a sus familias para vincularlos a la sociedad.

PROBLEMA CENTRAL: La falta de un centro de Equinoterapia para personas con capacidades especiales en la ciudad de Cuenca

Causas	Efectos	Alternativa de solución
Existen sectores vulnerables de la ciudad de Cuenca que no cuentan con esta terapia alternativa	El desconocimiento de la Equinoterapia hace que la persona no mejore su calidad de vida	El proyecto está destinado para todas las clases sociales de la ciudad de Cuenca a que accedan a este servicio
Que sea de fácil acceso para la persona con capacidad	Logra la Integración a la sociedad	busca promover la integración social e igualdad de
Un equino es la herramienta para este trabajo	Ayudan a estimular las partes del cuerpo del usuario	oportunidades de niñas, niños y jóvenes en dificultad social,
Es una terapia complementaria	Ayuda a la motricidad fina y gruesa	mediante terapias complementarias que restablezcan la armonía del ser humano con el medio ambiente
La comunicación padres e hijos de personas con capacidades	Será favorable	

c. JUSTIFICACIÓN

- 1. Académica:** El presente proyecto tiene la finalidad de ayudarnos en aras de nuestra vida profesional y desenvolvemos como profesionales aptos para la sociedad. Además ayudara a que estudiantes de los últimos años de las carreras de Psicología, Fisioterapia y Veterinaria

hagan sus pasantías en este centro para que experimenten el trabajar con estas personas que son únicas y grandes de corazón.

2. **Social:** este proyecto ayudara a que mejoren sus condiciones de vida las personas con capacidades especiales y de esta manera buscan apoyar a sus familias para vincularlos a la sociedad, mejorando así su bienestar y su calidad de vida.

3. **Económica:** La Universidad Nacional de Loja, pretende la formación de profesionales creadores, analíticos, reflexivos e innovadores, capaces de identificar y solucionar los problemas sociales y económicos desde las competencias de cada carrera; al implementar este proyecto en la ciudad de Cuenca se buscara auspicio y convenios con las entidades públicas para que de una u otra manera apoyen la ejecución del proyecto y la puesta en marcha en esta Ciudad.

OBJETIVOS GENERAL

Realizar un proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de EQUINOTERAPIA para personas con capacidades especiales para la ciudad de Cuenca.

ESPECÍFICOS

- Efectuar el estudio técnico para la creación de la empresa mediante la determinación del tamaño, localización, ingeniería del proyecto, capacidad Instalada y utilizada.

- Efectuar el estudio económico con el fin de determinar la inversión necesaria, costos y gastos que la creación de la empresa generará.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto a través del VAN, TIR, y PRC, Relación Beneficio Costo y Análisis de Sensibilidad con la finalidad de establecer la factibilidad y rentabilidad del proyecto a través de indicadores financieros

METODOLOGÍA

Métodos:

- **Deductivo.-** Es aquel que nos permite pasar del conocimiento de lo general al conocimiento de lo particular. De conformidad con el método deductivo, podemos derivar ciertas conclusiones lógicas respecto de una clase de fenómenos en particular, teniendo como punto de partida una proposición fundamental incontrovertible¹³.
- **Inductivo.-** es aquel que permite pasar de conocimiento de lo específico y particular al conocimiento de lo general y universal. Es decir, mediante el método inductivo el investigador trata de descubrir las relaciones de causa y efecto respecto de una situación especial y particular y luego establece un principio general aplicable a todos los problemas dentro de una misma categoría.
- **Descriptivo.-** consiste en la observación actual de hechos, fenómenos y casos, se ubica en el presente pero no se limita a la simple recolección y tabulación de datos, sino que procura la interpretación racional y el

¹³ACHIG Lucas, Metodología de la investigación científica, Edibosco, 2000

análisis objetivo de los mismos, con alguna que ha sido establecida previamente.

Técnicas:

- **La observación.-** Es la técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.
- **La encuesta:** Es una técnica utilizada para copiar información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso. Esta técnica será utilizada en la elaboración de las preguntas que se ejecutarán a las personas encuestadas en la ciudad de Cuenca, para conocer si el servicio ofertado tendrá acogida en el mercado.

Población y Muestra:

- **Población:** Para el presente proyecto la población la constituyen los habitantes con capacidades diferentes de la ciudad de Cuenca niños, jóvenes y adultos entre 5 a 50 años.

Segmentación de mercado

Cuadro N° 1
Primera segmentación

CUENCA 505585 HABITANTES	HOMBRES	239497
	MUJERES	266088

Fuente: INEC 2010
Elaboración: La Autora

Con esta segmentación se obtiene el total de las personas que viven en la ciudad de Cuenca.

Cuadro N° 2
Segunda segmentación

CUENCA 17012 HABITANTES CON CAPACIDADES DIFERENTES	AUDITIVA	FISICA	INTELECTUAL	LENGUAJE	PSICOLOGICO	VISUAL	TOTAL
	1784	9302	3300	209	439	1978	17012

Fuente: CONADIS 2013
Elaboración: La Autora

Con esta segmentación se obtiene la población objeto de estudio que es de **17012** habitantes, el mismo que será proyectado para el año 2014, con la finalidad de obtener el tamaño de la muestra real.

d. PROYECCION:

Proyectado para el año 2014 con un crecimiento de 1,0% tenemos la siguiente población total

Utilizaremos la siguiente formula: **$Pf = Po(1 + i)^n$**

En donde Pf= población final

Po= población inicial

I= tasa de crecimiento anual

N= periodo de años analizado

$$P_f = P_o(1 + i)^n$$

$$P_f = 17012(1 + 0,0157)^2$$

$$P_f = 17012(1,0157)^2$$

$$P_f = 17012(1,0157)^2$$

$$P_f = 17550,368$$

- **Muestra:** Para la recopilación de la información de fuentes primarias previamente se determinó el tamaño de la muestra de la población a investigar, desarrollándose el siguiente procedimiento:

En primer lugar se efectuó segmentación geográfica determinando que el ámbito de intervención es la ciudad Cuenca, a continuación se aplica otro criterio de segmentación como es el demográfico considerando que el segmento objetivo del presente proyecto la constituyen niños, jóvenes y adultos entre 2 a 50 años, para ello se toma Otorgados por el CONADIS, que indica que la población con capacidades diferentes representa **17012**.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente

fórmula:

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población **17012**

e² = Margen de error, se aplica el 5%

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA:

$$n = \frac{17012}{1 + (0.05)^2 \times 17012}$$

$$n = \frac{17012}{43,53} = 390,81$$

Aplicada la fórmula con los datos previstos se obtiene como resultado que se deberá realizarse 390 encuestas.

d. CRONOGRAMA DE TRABAJO

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
Elaboración y del aprobación proyecto	X X X X											
Estudio de mercado		X X X X	X X X									
Elaboración y de aplicación encuestas		X X X X										
Tabulación de la información			X X X X									
Estudio técnico			X	X X X								
Estudio administrativo				X	X X X							

e. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Recursos Humanos

- Investigador
- Director de Tesis

Recursos Materiales y Costos

Materiales	Valor
Libros	200,00
Hojas	100,00
Copias	50,00
Transporte	100,00
Internet	40,00
Levantamiento de texto, impresiones y encuadernación	400,00
Imprevistos	200,00
Total	1.090,00

Financiamiento. Los gastos presentados en el presente Trabajo de Investigación los Financiare con recursos propios.

Anexo 2

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA

Con el fin de realizar mi Tesis titulada “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE EQUINOTERAPIA PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES PARA LA CIUDAD DE CUENCA**” le pedimos muy comedidamente se digne contestar las siguientes preguntas:

Formulario:

1. ¿Qué tipo de discapacidad o limitación presenta el paciente?

- | | |
|-------------------------|--------|
| Auditiva | () |
| Física | () |
| Intelectual | () |
| Lenguaje | () |
| Psicológico | () |
| Visual | () |
| Otro (especifique)..... | |

2. ¿Indique el género del paciente?

M F

3. ¿Indique la Edad del paciente?

.....

4. ¿En la actualidad el paciente asiste a algún programa de rehabilitación?

SI NO

Si su respuesta es **SI** especifique.....

.....

5. ¿Utilizaría usted la Equinoterapia como un método alternativo de rehabilitación?

SI NO

Si su respuesta es **NO** especifique las razones.....

.....

6. ¿Actualmente quién le brinda cuidado diario al paciente?

Mamá / Papá ()

Familiares ()

Profesional ()

Otro (Especifique).....

7. ¿Qué importancia tienen para usted las terapias o rehabilitación alternativa?

Muy Importante ()

Importante ()

Poco Importante ()

8. ¿Si se implementará un centro de Equinoterapia Ud. haría uso de este centro?

SI NO

Si su respuesta es **NO** especifique las razones.....

.....

9. ¿En qué áreas esperaría una mayor respuesta y desarrollo por parte del paciente?

Ordene del 1 al 5 según la prioridad (1 para muy importante y 5 para menos importante)

- | | |
|--|--------|
| Afecto, Cariño y Respeto hacia los demás | () |
| Autoconfianza y Autoestima | () |
| Capacidad para relacionarse con su entorno | () |
| Psicomotricidad y lenguaje | () |
| Control emocional | () |

10. ¿Qué tipo de rehabilitación alternativa complementaria le gustaría que el centro le ofrezca?

- | | |
|------------------------|--------|
| Bailoterapia | () |
| Musicoterapia | () |
| Fisioterapia | () |
| Terapia del lenguaje | () |
| Terapia ocupacional | () |
| Otras especifique..... | |

11. ¿Cómo servicios adicionales del Centro ¿Qué le gustaría que se ofrezca?

Ordene del 1 al 4 según la prioridad (1 para muy importante y 4 para menos importante)

- | | |
|--------------------------|--------|
| Servicio de Transporte | () |
| Seguro contra accidentes | () |
| Flexibilidad de horarios | () |

12. ¿Cómo le gustaría enterarse de este tipo de servicios?

- | | |
|----------------|--------|
| Volantes | () |
| Radio | () |
| Prensa escrita | () |
| Revistas | () |

Charlas informativas ()

18. ¿Por qué medios de comunicación Ud. Conoció la existencia de la Equinoterapia o Terapia a Caballo?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

Tv () Radio ()

Prensa () Otros ()

19. ¿En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

• 7H00 - 12H00 ()

• 13H00 – 18H00 ()

• 19H00 en adelante ()

20. ¿Le gustaría que el centro ofrezca promociones a sus pacientes?

SI ()

NO ()

21. ¿Qué promociones desearía que ofrezca el centro de Equinoterapia?

Sorteos mensuales ()

Descuentos personales ()

Servicio gratis por una semana ()

22. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio que ofrece el centro de Equinoterapia?

20 a 30\$	()
30 a 40\$	()
40 a 50\$	()

Gracias por su Colaboración

Anexo 3

PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS

Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Art. 28.- Gastos generales deducibles

Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como:

6. Depreciaciones de activos fijos.

(a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

(I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.

En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

b) Cuando el contribuyente haya adquirido repuestos destinados exclusivamente al mantenimiento de un activo fijo podrá, a su criterio, cargar directamente al gasto el valor de cada repuesto utilizado o depreciar todos los repuestos adquiridos, al margen de su utilización efectiva, en función a la vida útil restante del activo fijo para el cual están destinados, pero nunca en menos de cinco años. Si el contribuyente vendiere tales repuestos, se registrará como ingreso gravable el valor de la venta y, como costo, el valor que faltare por depreciar. Una vez adoptado un sistema, el contribuyente solo podrá cambiarlo con la autorización previa del respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas.

RESUMEN DE DEPRECIACIONES

CUADRO No 46

Activo	% Depreciación anual	Vida útil (años)	Valor activo	Depreciación Anual	Valor residual
CONSTRUCCIÓN	5%	10	40.635,00	2031,75	1930,16
MAQUINARIA	10%	10	2.200,00	220	198
EQUIPOS DE OFICINA	10%	10	225,00	22,5	20,25
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33	3	2.300,00	759	513,66
MUEBLES DE OFICINA	10%	10	2.640,00	264	237,6
EQUIPOS PARA TERAPIA	5%	10	3.850,00	385,00	346,5
TOTAL			51.850,00	3682,25	3246,17

Elaborado por: La Autora

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	I
CERTIFICACIÓN	II
AUTORÍA	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	34
f. RESULTADOS	40
g. DISCUSIÓN	58
h. CONCLUSIONES	136
i. RECOMENDACIONES	137
j. BIBLIOGRAFÍA	138
k. ANEXOS	139
ÍNDICE	157