

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA



ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE REHABILITACIÓN DESTINADA A LOS NIÑOS CON CAPACIDADES DIFERENTES (SINDROME DE DOWN) DE LA CIUDAD DE LOJA”.

Tesis previa a la obtención del
Título de Ingeniera Comercial.

AUTORA

María de los Ángeles Correa Rentería

DIRECTOR

Ing. Carmen Cevallos

LOJA - ECUADOR
2011

CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Carmen Cevallos

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DEL
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

C E R T I F I C A :

Que el presente trabajo de tesis, previo a la obtención del Título de INGENIERÍA COMERCIAL, sobre el tema:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE REHABILITACIÓN DESTINADA A LOS NIÑOS CON CAPACIDADES DIFERENTES (SINDROME DE DOWN) DE LA CIUDAD DE LOJA”, realizado por la estudiante: María de los Ángeles Correa Rentería, ha sido orientado, dirigido y revisado bajo mi dirección; por lo tanto autorizo su presentación, sustentación y defensa de grado.

Ing. Com. Carmen Cevallos

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

El contenido de los criterios expuestos en el presente proyecto de tesis es de absoluta responsabilidad de la autora.

María de los Ángeles Correa Rentería

AGRADECIMIENTO

Al concluir la elaboración del presente trabajo investigativo, quiero expresar mi eterna gratitud primeramente a Dios, que siempre me ilumina y guía permitiendo cumplir mis metas.

Así mismo a mi familia, que han sabido comprender y apoyar a mi formación profesional para que luego pueda servir a la sociedad.

Extiendo mi más sincero agradecimiento a todas las personas que me dieron apoyo para este proyecto, a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, a sus docentes quienes con su calidad humana y sabiduría académica han compartido sus conocimientos dándome la oportunidad de obtener un título profesional.

Al asesor Ing. Com. Pablo Muñoz por el apoyo que me ha dado en el desarrollo de la tesis.

Con eterna gratitud.

La Autora

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la vida y fortaleza para seguir adelante, a mi Hija Samantha Yanahí que es mi razón por ser mi fuente de inspiración y el motivo más importante para seguir adelante, a mis Padres Norberto Correa y Luz Esther Rentería, a mi Esposo Geovanny Arízaga y a mis hermanos por su amor, comprensión, sacrificio y apoyo incondicional, y a todas aquellas personas que de alguna manera han ayudado a surgir y lograr grandes metas como este título.

María de los Ángeles Correa Rentería

a. TITULO

**1. “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE REHABILITACIÓN DESTINADA
A LOS NIÑOS CON CAPACIDADES DIFERENTES (SINDROME DE
DOWN) DE LA CIUDAD DE LOJA”**

b. RESUMEN

2. RESUMEN

TÍTULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE REHABILITACIÓN DESTINADA A LOS NIÑOS CON CAPACIDADES DIFERENTE (SINDROME DE DOWN) DE LA CIUDAD DE LOJA.

PROBLEMÁTICA

Las perspectivas económicas del mundo son de interés por los problemas macroeconómicos que inciden claramente en el desarrollo socioeconómico y humano. La economía mundial y los países de América han registrado un crecimiento económico muy vigoroso durante los últimos dos años y las perspectivas para el próximo siguen siendo alentadoras. En lo que se refiere a América Latina, las tasas de crecimiento continúan siendo favorables, ciertamente la región se ha beneficiado del alto crecimiento mundial y del aumento de los precios de las mercancías básicas en las que muchos países son productores y exportadores, pero también de la persistencia en la aplicación de políticas macroeconómicas más sanas.

Ecuador en sus últimos años viene atravesando por una crisis lamentable en el campo económico, político y social donde no es posible superar peor aun sostener los efectos

que producen algunos indicadores de la crisis como la de la Deuda Externa, Inflación, Desempleo, Analfabetismo, etc. Al Estado le compete eliminar la pobreza buscando y generando nuevas fuentes de trabajo, erradicando la corrupción, reactivar la pequeña y mediana empresa ofreciendo créditos financieros con tasas de interés mínima para impulsar la producción industrial y de servicios, por cuanto es importante la Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión es importante para el desarrollo y manejo de las Organizaciones, como muestra de ello están las Corporaciones y Multinacionales que han traspasado fronteras gracias a un adecuado y correcto estudio de proyectos, con técnicas innovadoras y actuales.¹

Sin embargo en nuestra ciudad las empresas comercializadoras, productoras y de servicios desconocen la adecuada aplicación de las técnicas y herramientas que se debe tomar en cuenta la diversidad de terapias en el cuidado de los niños con capacidades diferentes para de esta manera la empresa tenga un buen incremento y rentabilidad, es por ello que profesionales y estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas debemos prepararnos y desarrollar nuestras aptitudes al despliegue y creación de nuevas fuentes de trabajo que ofrezcan productos y servicios de calidad, desechando por completo la aplicación errada y equívoca de desenvolverse en forma empírica y sin conocimientos técnicos, y por ende se debe cambiar la cultura empresarial aplicando los estudios técnicos necesarios para su correcto desempeño.

¹ Ecuador su Realidad, Fundación Peralta, Edición Actualizada, 2007 -2008, pág. 324

La falta de apoyo e incentivo por parte del gobierno al sector de la hipoterapia, limita la creación de nuevos centros y desarrollo de los mismos. Por tal razón al fomentar e impulsar el servicio de hipoterapia a las familias que tienen niños de síndrome de Down, y sumado a la infraestructura adecuada mejora la calidad de vida de los niños.

La creación de un centro de rehabilitación que se especialice en hipoterapia dentro de la ciudad de Loja tiene como finalidad ayudar a los niños con síndrome de Down y a la vez convertirse en una fuente de trabajo.

Al iniciar este trabajo se planteo como objetivo principal determinar la factibilidad para la creación de una empresa de servicios de rehabilitación con hipoterapia en la ciudad de Loja, enmarcándose dentro de los respectivos estudios que se requieren para la elaboración del presente proyecto de inversión.

Esta investigación se centro en un estudio deductivo, inductivo y analítico referente al proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños con capacidades diferentes (síndrome de Down) de la ciudad de Loja. Con el propósito de contribuir al desarrollo empresarial

Para comprobar la factibilidad del presente proyecto se realiza el estudio de mercado utilizando la investigación de campo, técnicas de investigación científica como: bibliográficas, de observación, encuestas y entrevista las mismas que permitieron

obtener información relacionada con la demanda insatisfecha que es de 2.688,00 y una oferta de 1.056,00.

Mediante el estudio Técnico se determina el tamaño y la localización de la empresa, la misma que se ubicará en el sector Amable María de la ciudad de Loja. Además se realiza la ingeniería del proyecto donde se determina la distribución de la planta, características del servicio, proceso del servicio, flujograma de procesos, materiales, equipos, mano de obra y otros implementos necesarios para que el centro de hipoterapia funcione con normalidad.

En el Estudio Financiero se establece la inversión del proyecto que es de 46.348,34 dólares para su iniciación. para su creación se tendrá dos tipos de financiamiento, un interno el cual será financiado por la socia, y un externo que será financiado por una ONG Internacional, luego se determina la estructura de los costos, el estado de perdidas y ganancias y el flujo de caja para los cinco años de vida útil del proyecto. Con la finalidad de conocer la factibilidad del proyecto se realiza la evaluación financiera en la cual se calcula el Valor Actual Neto (VAN), que asciende a 38.947,34; la Tasa Interna de Retorno (TIR), es de 36.41%; Relación Beneficio Costo (RBC), es de 2,06; el Periodo de Recuperación de Capital (PRC), se logra en 3 años y 1 día; y en el Análisis de Sensibilidad, se reitera que el proyecto permite un incremento de hasta el 46.5% en los costos y una disminución del 23% en los Ingresos.

En la organización Jurídica y Administrativa se realizó aplicando los principios jurídicos de la compañía, también se efectuó la razón social de la empresa que es “DESPERTAR DE LOS ANGELES” y se elabora el manual de funciones para cada uno de los puestos de trabajo existentes en la empresa.

Finalmente tenemos las conclusiones y recomendaciones de acuerdo con los resultados obtenidos en cada paso de la elaboración de la presente propuesta.

3. SUMMARY

TITLE

"FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF AN ENTERPRISE SERVICE REHABILITATION MEASURES FOR CHILDREN WITH SPECIAL NEEDS (DOWN SYNDROME) IN THE CITY OF LOJA".

PROBLEM

The economic outlooks of the world are interested in the macroeconomic problems that clearly affect socioecómico and human development. The global economy and American countries have experienced very strong economic growth over the past two years and the prospects for the next remain encouraging. In regard to Latin America, growth rates remain favorable, the region has certainly benefited from high world

growth and rising prices of basic commodities in many countries are producers and exporters, but also persistence in implementing sound macroeconomic policies.

Ecuador in recent years is going through an unfortunate crisis in the economic, political and social where they cannot sustain even worse overcome the effects that some indicators of the crisis and the External Debt, Inflation, unemployment, illiteracy, etc. . The State has the responsibility of seeking to eliminate poverty and generating new sources of employment, eradicating corruption, revive the small and medium enterprises offering financial loans with low interest rates to boost industrial production and services, is important because the Development and Evaluation Project Investment is important for the development and management organizations, as proof of this are the multinational corporations and that have crossed borders through an adequate and proper study of projects, with innovative and current.

However, in our city marketers, producers and service know the proper application of techniques and tools must take into account the diversity of therapies in the care of children with different abilities and in this way the company has a good growth and profitability, which is why professionals and students of the School of Business Administration to prepare and develop our skills to the deployment and creation of new jobs that offer quality products and services, discarding completely wrong and misleading application for function in empirical and non-technical and therefore you must change the corporate culture by applying the technical studies necessary for proper

performance.

The lack of support and incentive on the part of the government to the sector of the hipoterapia, limits the creation of new centers and development of the same ones. For such a reason on having promoted and to stimulate the service of hipoterapia to the families that have children of Down's syndrome, and added to the suitable infrastructure it improves the quality of life of the children.

The creation of a center of rehabilitation that specializes itself in hipoterapia inside Loja's city has as purpose help the children with Down's syndrome and simultaneously turn into a source of work.

When starting this work was the main objective to determine the feasibility of creating a rehabilitation services company with hippotherapy in the city of Loja, framed within the respective studies required for the preparation of this investment project.

This research study was focused on a deductive, inductive and analytical regarding the feasibility project for the creation of an enterprise of rehabilitation services for children with disabilities (Down syndrome) in the city of Loja. In order to contribute to business development

To check the feasibility of this project is the study of market research using field

research techniques such as literature, observation, surveys and interviews that enabled them to obtain information about the unmet demand that is 2688 and an offer of 1056.

By studying Technical determines the size and location of the company, it will be located in the area Amable Maria in the city of Loja. They also do engineering project that determines the distribution of the plant, characteristics of service, service process, flowchart processes, materials, equipment, labor and other supplies needed for the hippotherapy center will operate normally.

The Financial Studio provides investment project is \$ 46,348.34 for their initiation. for its creation will have two types of financing, an inmate to be funded by partner, and an external one to be funded by international NGO, then determines the structure of costs, profit and loss statement and the flow of box for the five year life of the project. In order to know the feasibility of the project is the financial evaluation in which we calculate the Net Present Value (NPV), amounting to 38947.34, the Internal Rate of Return (IRR) is 36.41%, the ratio Benefit Cost (RBC), is 2.06, the Capital Recovery Period (PRC), achieved in 3 years and 1 day and Sensitivity Analysis, reiterated that the project allows an increase of up to 46.5 % in costs and a 23% decrease in revenue.

The legal and administrative organization was conducted using the legal principles of the company, also made the name of the company is "AWAKENING OF LOS ANGELES" and is made to the operating functions for each of the existing jobs in the

company.

Finally we have the conclusions and recommendations based on the results of each step in the preparation of this proposal.

C. INTRODUCCIÓN

3. INTRODUCCIÓN

El Ecuador hoy más que nunca necesita de la creación de empresas para la generación de recursos económicos. La ciudad de Loja se ha visto siempre rezagada y abandonada por los gobiernos de turno: las leyes y apoyo de carácter económico han sido nulos, estas ayudas siempre se han concentrado en las grandes ciudades como: Quito, Guayaquil y Cuenca por lo que no ha permitido un desarrollo empresarial uniforme en el país. Además en la ciudad de Loja la actividad empresarial se caracteriza por ser familiar y por resistirse a transformarse en compañías de capital abierto, esta situación explica el surgimiento de una masa de población que se dedica a actividades informales, como única fuente de subsistencia individual y familiar.

Mediante este trabajo quiero dar a conocer la importancia de: La hipoterapia para los niños con síndrome de Down ya que esta terapia les ayuda a tener una mejor calidad de vida y así ser útil a la sociedad, ya que lamentablemente hoy en día nuestra sociedad, la mayoría de las Personas no los aceptan, rechazándolos ya sean por defectos físicos o psicológicos sin Impórtales que ellos también tengan sentimientos. Gracias a ellos se aprende que la vida todo se puede lograr con mucho esfuerzo, Optimismo y una grandiosa fuerza de voluntad. A pesar de que presentan dificultades de diferente índole, siempre logran salir adelante con una tierna sonrisa y dando a conocer que ellos pueden lograr muchas cosas, no a la perfección pero ponen muchas ganas y entusiasmo.

El síndrome de Down (SD) es un trastorno genético causado por la presencia de una copia extra del cromosoma 21 (o una parte del mismo), en vez de los dos habituales (trisomía del par 21), caracterizado por la presencia de un grado variable de retraso mental y unos rasgos físicos peculiares que le dan un aspecto reconocible. Es la causa más frecuente de discapacidad psíquica congénita y debe su nombre a John Langdon Haydon Down que fue el primero en describir esta alteración genética en 1866, aunque nunca llegó a descubrir las causas que la producían.

Las características físicas y los problemas mentales asociados con el síndrome de Down pueden variar entre los niños(as). Mientras que algunos niños(as) con el síndrome de Down necesitan atención médica, otros llevan una vida muy saludable.

Aunque el síndrome de Down no puede prevenirse, puede ser detectado antes del nacimiento. Los problemas de salud en los casos del síndrome de Down pueden ser tratados y existen recursos comunitarios para ayudar a los niños(as) y a las familias que padecen esta condición. Lo importante es tener en cuenta que todo niño, con síndrome de Down o sin él, es una persona individual, cuyo desarrollo de su personalidad y de su ser físico y mental, dependerá de los factores genéticos hereditarios y de las influencias culturales y ambientales que, unidas, distinguen a toda persona de cualquier otra.

Por lo tanto el tema de investigación denominado **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una Empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños con capacidades diferentes (Síndrome de Down) de la ciudad de Loja”** la

puesta en marcha del proyecto permitirá que futuros inversionistas sumen sus capitales en la creación y fortalecimiento de nuevas empresas, a demás está encaminado al desarrollo socioeconómico, ofreciendo un servicio de calidad en el sector de la salud en la ciudad de Loja.

Para la presentación de este trabajo de investigación, se toma en cuenta la legislación Universitaria y las Normas Generales para la Graduación en la Universidad Nacional de Loja, por lo tanto la presente tesis de Ingeniería Comercial contiene lo siguiente:

El estudio del mercado de servicios de hipoterapia, se realizó a través de la aplicación de la encuesta dirigida evidentemente a las familias de niños con síndrome de Down de la ciudad de Loja, los resultados obtenidos permitió establecer la demanda y oferta para luego presentar la propuesta de una estrategia comercial, detallando servicio, precio, plaza y promoción.

En base al Estudio de Mercado realice el Estudio Técnico en el que se determino el tamaño de la planta, la localización y la ingeniería del proyecto, en el cual se especifico el componente tecnológico, infraestructura física y el proceso del servicio.

El Estudio Financiero efectué con la finalidad de conocer la inversión requerida para la implantación del Centro de Hipoterapia y su fuente de financiamiento, los presupuestos de costos e ingresos y los estados proformados para la vida útil del proyecto. Con la

Evaluación financiera se pudo establecer la conveniencia económica del proyecto y su ejecución.

En el Estudio Organizacional propongo la respectiva organización legal, define la estructura organizativa empresarial y manual de funciones, que servirán de base para un normal desenvolvimiento de las funciones en el Centro de Hipoterapia.

Después de realizar los estudios necesarios para la elaboración del proyecto expongo las conclusiones y recomendaciones sobre el estudio de factibilidad en cuanto al Centro de Hipoterapia “DESPERTAR DE LOS ANGELES”.

Con la creación de esta empresa se pretende incorporar la actividad de servicios de hipoterapia en la ciudad de Loja, como una de las alternativas para el desarrollo sustentable de este importante sector.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

4. ANTECEDENTES

a. EMPRESAS DE SERVICIO

QUE ES UN SERVICIO

Es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. La presentación de un servicio no resulta en posesión, y así es como un servicio se diferencia de proveer un bien físico.²

Principios Básicos del Servicio

Los principios Básicos del Servicio son la filosofía subyacente de éste, que sirven para entenderlo y a su vez aplicarlo de la mejor manera para el aprovechamiento de sus beneficios por la empresa.

- Actitud de servicio: Convicción íntima de que es un honor servir.
- Satisfacción del usuario: Es la intención de vender satisfactores más que productos.
- Dado el carácter transitorio, inmediatista y variable de los servicios, se requiere una actitud positiva, dinámica y abierta: Esto es, la filosofía de “todo problema tiene una solución”, si sabe buscar.

² www.monografias.com

- Toda la actividad se sustenta sobre bases éticas: Es inmoral cobrar cuando no se ha dado nada ni se va a dar.
- El buen servidor es quien dentro de la empresa se encuentra satisfecho, situación que lo estimula a servir con gusto a los clientes: Pedir buenos servicios a quien se siente esclavizado, frustrado, explotado y respira hostilidad contra las propias empresas, es pedir lo imposible.
- Tratando de instituciones de autoridad, se plantea una continuidad que va desde el polo autoritario (el poder) hacia el polo democrático (el servicio): En el polo autoritario hay siempre el riesgo de la prepotencia y del mal servido. Cuanto más nos alejemos del primer polo, mejor estaremos.

El **sector quinario** es un sector económico de acuerdo a algunos economistas que incluye los servicios sin ánimo de lucro como la salud, la educación, la cultura, la investigación, la policía, los bomberos y otras instituciones gubernamentales. Estas organizaciones son usualmente incluidas en los sectores terciarios y cuaternarios. A pesar de la implicación, no es el sucesor del sector cuaternario, principalmente porque requiere de una base poblacional y de los impuestos de otros sectores con fines lucrativos. Este sector puede ser visto como el sector en que las compañías invierten con la perspectiva de asegurar futuras expansiones. La investigación sería dirigida hacia la reducción de costes, expansión de mercados, producción de ideas innovadoras, nuevos métodos de producción y manufactura, entre otros. Para muchas industrias, los centros de trabajo tradicionales se convertirán en instalaciones de atención al cliente y en

edificios que proporcionen la imagen de las empresas, pero los propios talleres de trabajo se encontrarán disgregadas por toda la ciudad e incluso alejados de ella o en otras ciudades. Las instalaciones del sector cuaternario se convertirán en edificios y oficinas de reunión donde poder hacer puestas en común del trabajo realizado durante un período de tiempo determinado.

b. SINDROME DE DOWN

DEFINICIÓN

El Síndrome de Down, antes llamado Mongolismo, es una malformación congénita causada por una alteración del cromosoma 21 que se acompaña de retraso mental leve, moderado o grave. El síndrome de Down es un grupo de síntomas mentales y físicos que resultan por tener una copia adicional del cromosoma 21. Aún cuando las personas con síndrome de Down pudieran tener algunas características físicas y mentales en común, los síntomas pueden variar de leves a severos. Por lo general, las personas con síndrome de Down tienen un desarrollo mental y físico más lento que las que no lo tienen. Las personas con este síndrome también pueden tener otros problemas de salud, ya que pueden nacer con enfermedades cardíacas, tener demencia, presentar problemas con los oídos y problemas en los intestinos, los ojos, la tiroides y el esqueleto.³

³ www.google.com

Las posibilidades de tener un bebé con síndrome de Down aumentan con la edad de la madre. El síndrome de Down no tiene cura, sin embargo, muchas personas con síndrome de Down tienen vidas productivas hasta bastante avanzada la edad adulta. Las personas con Síndrome de Down tienen muchas posibilidades de desarrollar en la vida un comportamiento libre y autónomo. Con una atención temprana desde los primeros días de vida y una adecuada y constante formación, pueden alcanzar un alto grado de desarrollo personal y desenvolverse en la vida con bastante autonomía.

Por cada 600 nacidos, aparece una persona con Síndrome de Down. Los padres deben aceptarlo como a otro hijo, informarse y actuar para que se pueda desarrollar con la mejor calidad de vida. Las expectativas de vida de las personas con Síndrome de Down han aumentado considerablemente. Un adecuado programa de salud previene posibles patologías que se pueden asociar. Está comprobado que los niños y niñas con Síndrome de Down pueden aprender todo lo que se les enseña con estrategias educativas adecuadas a sus capacidades. La autonomía de las personas con Síndrome de Down se realiza en la integración familiar, escolar, laboral y social.

c. ANTECEDENTES

El síndrome de Down debe su nombre a John Langdon Down, el médico británico que descubrió esta anomalía por primera vez en 1887. De todos modos, no fue hasta 1957 cuando el Dr. Jerome Lejeune descubrió que la razón esencial de que apareciera este

síndrome se debía a que los núcleos de las células tenían 47 cromosomas en lugar de los 46 habituales. El dato arqueológico más antiguo del que se tiene noticia sobre el síndrome de Down es el hallazgo de un cráneo sajón del siglo VII, en el que se describieron anomalías estructurales compatibles con un varón con dicho síndrome. También existen referencias a ciertas esculturas de la cultura olmeca que podrían representar a personas afectadas por el SD.

El primer informe documentado de un niño con SD se atribuye a Étienne Esquirol en 1838, denominándose en sus inicios “cretinismo” o “idiocia furfurácea”. P. Martin Duncan en 1886 describe textualmente a “una niña de cabeza pequeña, redondeada, con ojos achinados, que dejaba colgar la lengua y apenas pronunciaba unas pocas palabras”.

En ese año el médico inglés John Langdon Down trabajaba como director del Asilo para Retrasados Mentales de Earlswood, en Surrey, realizando un exhaustivo estudio a muchos de sus pacientes. Con esos datos publicó en el *London Hospital Reports* un artículo titulado: “Observaciones en un grupo étnico de retrasados mentales” donde describía pormenorizadamente las características físicas de un grupo de pacientes que presentaban muchas similitudes, también en su capacidad de imitación y en su sentido del humor.

En 1961 un grupo de científicos (entre los que se incluía un familiar del Dr. Down) proponen el cambio de denominación al actual “Síndrome de Down”, ya que los términos “mongol” o “mongolismo” podían resultar ofensivos. En 1965 la OMS

(Organización Mundial de la Salud) hace efectivo el cambio de nomenclatura tras una petición formal del delegado de Mongolia. El propio Lejeune propuso la denominación alternativa de “trisomía 21” cuando, poco tiempo después de su descubrimiento, se averiguó en qué par de cromosomas se encontraba el exceso de material genético.

4.1 HIPOTERAPIA (TERAPIA A CABALLO)

QUE ES LA HIPOTERAPIA

La Hipoterapia, es reconocida a nivel mundial, como un método muy efectivo de rehabilitación física, mental y/o emocional, utilizando equinos. Montar transmite al paciente un sentido de balance, coordinación, orientación y ritmo. Se utiliza el movimiento del lomo del caballo como equipo terapéutico, el paciente esta acostado o sentado **sin cooperación activa**, el caballo es llevado por una persona, no es equitación, ni montar terapéuticamente.

TERAPIAS A CABALLO

- **Hipoterapia Pasiva acompañada.** (Paciente monta junto con el terapeuta, sostenido)
- **Hipoterapia Pasiva solo.** (Paciente solo, pero sin tomar las riendas – haciendo ejercicios) en diferentes posiciones

- **Montar terapéuticamente o montar para Discapacitados - Activo** (con montura y riendas).
- **Montar terapéuticamente o montar para Discapacitados – Activo** Eso es la terapia acaballo a c t i v a. El paciente monta a caballo, llevando las riendas el mismo. Se pueden organizar competencias, juegos, Olimpiadas especiales.

4.2 ELABORACIÓN DE PROYECTOS

4.2.1 DEFINICIÓN.

Es un conjunto de informaciones que permiten tomar decisiones para la asignación de recursos (Humanos, Materiales, Económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor que la tasa de interés de oportunidad, el costo de oportunidad de la inversión o el costo del capital, También podemos decir que es un proceso de análisis al que se someten las propuestas de inversión para determinar la conveniencia o no de emprender una acción de inversión específica⁴.

TIO = Mayor tasa de interés a que se puede colocar el capital.

CO = Tasa de rendimiento que ofrece una inversión alternativa.

CK = Tasa de interés que se paga por un crédito que financia la inversión.

4.2.2 TIPOS DE PROYECTOS

4.2.2.1 PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO.

Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que la espera del proyecto, son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios), que generara el proyecto⁵.

⁴ Gestión de proyectos, Miranda Juan José, Edición 4, pág. 56.

⁵SAPAG CHAIN, NASSIR, Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos, pag30-32

4.2.2.2 PROYECTO DE INVERSIÓN PÚBLICA O SOCIAL.

Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los términos evolutivos estarán referidos al término de las metas bajo criterios de tiempo o alcance poblacional.

4.2.3 CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS

4.2.3.1 PREINVERSIÓN

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas- financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de preinversión, se deben de realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

4.2.3.2 FASES EN LA ETAPA DE PREINVERSIÓN

La selección de los mejores proyectos de inversión, es decir los de mayor bondad relativa y hacia los cuales debe destinarse preferentemente los recursos disponibles constituyen un proceso por fases.

4.2.3.2.1 GENERACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ÍDEA DEL PROYECTO

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas de la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, ya que se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales. En esta etapa corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados.

4.2.3.2.2 ESTUDIO DE NIVEL DE PERFIL

El perfil permite, en primer lugar, analizar su viabilidad técnica de alternativas propuestas, descartando las que no son factibles técnicamente. En esta fase corresponde además evaluar las alternativas técnicamente factibles, ya que en los proyectos que involucra inversiones pequeñas y cuyo perfil muestra la conveniencia de su implementación, cabe avanzar directamente al diseño o anteproyecto de ingeniería de detalle.

4.2.3.2.3 ESTUDIO DE LA PREFACTIBILIDAD

En esta fase se examinan las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de prefactibilidad del proyecto deben analizarse en detalles los aspectos identificados en la fase del perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas.

4.2.4 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

En esta fase se realiza un análisis detallado de aquella alternativa seleccionada como la mejor de la etapa anterior, por ello es primordial la participación de especialistas y además de disponer de información confiable, sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de prefactibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el estudio de factibilidad, ya que se debe definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. Con el informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto y constituye la base de la decisión respecto a su ejecución, y por ende sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

4.2.4.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado se lo hace mediante un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado como es: Precio, Calidad, Canales de comercialización, Publicidad, Plaza, promoción, todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado. Ya que es un aspecto clave para determinar los bienes o servicios que serán demandados por la comunidad. El estudio obliga por lo tanto a la realización de un análisis profundo de

la oferta, demanda, precios, comercialización, es decir determinar: cuánto, a quién, cómo y dónde se venderá el productos o servicio.⁶

El estudio de mercado es una crítica dentro del proyecto, ya que un defecto en el mismo acarrearía problemas incontrolables que no podrían salvarse ni con el empleo de mayores recursos. En el estudio de mercado es importante determinar algunas conceptualizaciones como:

4.2.4.1.1 MERCADO: Se entiende por mercado el área en que confluye las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

4.2.4.1.2 DEMANDA: Para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementara con la aceptación del proyecto, la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias de los consumidores.

4.2.4.1.2.1 DEMANDA REAL, POTENCIAL, EFECTIVA

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

⁶ Córdova Marcial Padilla, Formulación y Evaluación de Proyectos, Eco Ediciones, pág. 163-168

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

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

4.2.4.1.3 OFERTA: Es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado⁷.

El comportamiento de los oferentes es distinto a los de los compradores. Un alto precio significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida. Existen algunos factores que pueden producir cambios en la oferta que son: el valor de los insumos, el desarrollo de la tecnología, las variaciones climáticas y el valor de los bienes relacionados o sustitutos.

4.2.4.1.4 DEMANDA INSATISFECHA: Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

⁷Enciclopèdia Científica Cultural, Mercadotecnia, pag. 17 – 20.

4.2.4.1.4.1 PRECIOS: Es la cantidad a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores dispuestos a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. El precio es un bien o servicio no depende del equilibrio entre la oferta y la demanda sino, de los costos de producción más un porcentaje de ganancia.

4.2.4.1.5 COMERCIALIZACIÓN: Es la actividad que permite hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y de lugar. La comercialización es la parte vital en el funcionamiento de la empresa. Se puede estar produciendo el mejor artículo en su género, al mejor precio, pero si no se tiene los medios para hacerlo llegar al consumidor en forma eficiente, y si no se venden sus productos, esa empresa irá a la quiebra.

La comercialización no es la simple transferencia de los productos hasta las manos del consumidor esta actividad debe conferirle al producto los bienes de tiempo y lugar, es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuado, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra.

4.2.4.1.5.1 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN: El canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

Cuando se efectúa la evaluación de un proyecto en el nivel de perfectibilidad, el

investigador está encargado de determinar cuáles son los canales de distribución más comunes por los cuales se comercializan actualmente productos similares, aceptar y proponer algunos otros. El investigador para hacer recomendaciones se basará en tres aspectos referentes a los objetivos que persiga la empresa y en cuanto esté dispuesto a invertir en la comercialización de un producto los cuales son: Cobertura de mercado, control sobre el producto y los costos.

4.2.4.1.5.2 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD: Es necesario investigar los sistemas de promoción y publicidad aplicados en la actualidad a los productos de la competencia.

La promoción, tiene que ver con el sistema de difusión y consecución de la aceptación del producto por parte de los consumidores.

La publicidad, son programas o acciones específicas necesarias para que el producto pueda ser conocido entre los consumidores.

4.2.4.2 ESTUDIO TÉCNICO:

El estudio técnico pretende resolver la localización, tamaño y la ingeniería del proyecto, por lo que el aspecto técnico comprende todo aquello que tenga que ver con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto. El estudio técnico pretende estudiar tres aspectos fundamentales que son: Localización, Tamaño e Ingeniería del proyecto.⁸

⁸ Córdova marcial Padilla, Formulación y Evaluación de proyectos, Eco Ediciones, Pág. 224-228.

4.2.4.2.1 LOCALIZACIÓN: La localización mas optima de un proyecto es la contribuyente en gran medida a que se logre la mayor rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario del mismo. Existen dos niveles en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación de la nueva unidad productiva, las mismas que son: Macro localización y Micro localización.

4.2.4.2.1.1 Macro localización: Se refiere a la primera aproximación de la localización, esto es la determinación de una región o zona de probable localización.

4.2.4.2.1.2 Micro localización: Consiste en el análisis exhaustivo de la región escogida para determinar la ubicación concreta del proyecto, en donde se llegaría a definir la provincia, parroquia y la ubicación del terreno exacto.

4.2.4.2.2 TAMAÑO: El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. La importancia fundamental de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen, y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

4.2.4.2.2.1 Capacidad instalada: Esta determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado, está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida útil

de la empresa, se mide en el número de unidades producidas en determinada unidad de tiempo.

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

4.2.4.2.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

Los aspectos relacionados con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos e inversiones, que deberán efectuarse si se implementa el proyecto, de esta manera la ingeniería del proyecto intenta llegar a determinar la función óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos.

4.2.4.2 ESTUDIO FINANCIERO.

La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál es el costo total de la operación de la planta así como otra seria de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. Dentro de este estudio se debe realizar algunas conceptualizaciones importantes.

4.2.4.3.1 INVERSIONES: La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

4.2.4.3.2 FINANCIAMIENTO: Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que se le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión.

4.2.4.3.3 COSTOS PRIMOS: Es la suma de los costos de materiales directos, que viene hacer la materia prima; y de mano de obra directa, que se refiere a todo el trabajo que el personal de fabricación y los materiales indirectos; que son parte auxiliar de la presentación de un producto terminado y la mano de obra indirecta de la producción que son empleados de la fabrica que está en la producción pero no intervienen en la transformación de las materias primas.

4.2.4.3.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS: Son los costos provenientes de realizar la función de administración dentro de la empresa, como los sueldos de la gerencia o director de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos de oficina en general.

4.2.4.3.5 COSTOS FINANCIEROS: Son los interés que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos, algunas veces estos costos influyen en los generales y de administración, pero lo correcto es registrarlo por separado ya que un capital prestado puede tener otros usos y no hay cargarlo en la misma área.

4.2.4.3.5 COSTOS DE VENTAS: Abarca, muchas actividades de investigación y desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos adaptados a los gustos y necesidades de los consumidores.

4.2.4.3.7 EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Pretende abordar el problema a la asignación de recursos en forma explícita, recomendando mediante distintas técnicas de una determinada iniciativa se lleva adelante mediante otras alternativas de proyectos. La evaluación compara los beneficios proyectados en función de las oportunidades opcionales disponibles en el mercado.

4.2.4.3.7.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS: Es el reporte de todos los ingresos y gastos que pertenecen a un periodo específico. La utilidad líquida es el famoso “último renglón en un estado de resultados. Y es el sobrante después de deducir todos los gastos”. La diferencia entre balance general y estado de resultados es que el primero presenta panorama de la posición financiera de una entidad en un momento dado. En cambio el segundo proporciona la información del movimiento en los eventos que ocurren a lo largo de un lapso.

4.2.4.3.7.2 PUNTO DE EQUILIBRIO: Es el punto en el cual a cierto volumen de producción o ventas la empresa no gana ni pierde. Esto es básico para establecer la situación real de la empresa o de los productos, ya que no solo el punto de equilibrio se lo obtiene para la empresa en su conjunto sino también para cada producto que se fabrica o se vende.

El análisis del punto de equilibrio proporciona fundamental importancia para incrementos o disminuciones en el nivel de actividades o de precios, así como para ampliaciones fabriles, modificaciones tecnológicas en los procesos de producción o de mercadotecnia.

4.2.4.3.8 EVALUACION FINANCIERA

4.2.4.3.8.1 FLUJO DE CAJA: Es el estado financiero básico que muestra cambio en la situación financiera a través de efectivo y equivalente del efectivo de la empresa así como previa información importante acerca de los ingresos y pagos de efectivo de una empresa durante un periodo determinado de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

4.2.4.3.8.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN): Es el factor que expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto de inversión. Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Si el VAN es positivo, Y mayor a 1 significa que es conveniente financieramente.
- b) Si el VAN es negativo, Y menor a 1 no es conveniente financieramente.

4.2.4.3.8.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Conocida también como criterio de rentabilidad, se cita muy frecuentemente como base para evaluar criterios de inversión. La TIR se la define como tasa de descuento que hace que el valor presente VAN, de entradas de efectivo sean igual a la inversión neta relacionada con un proyecto. Por otra parte se la conoce como la tasa por la cual se expresa lucro o

beneficio neto, que proporciona determinada inversión en función de un porcentaje anual, que permite igualar el valor actual de los beneficios y costos, y , en consecuencia el resultado del VAN es cero.

Se debe tomar en cuenta los siguientes criterios:

- a) Si la TIR, es mayor que el costo de capital debe aceptarse el proyecto.
- b) Si la TIR, es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.
- c) Si la TIR, es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

4.2.4.3.8.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC).- Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto. Consiste en determinar cuáles elementos son benéficos y cuales son costos, los benéficos son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario, en cambio que los costos son los gastos anticipados de construcción, operación, mantenimiento, etc. Es otro indicador financiero que permite medir cuanto se conseguirá en dólares por cada dólar invertido, se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro los egresos por lo que se considera el valor de actualización se deben tomar en cuenta lo siguiente:

- a) si la relación beneficio costo es mayor a 1 se acepta el proyecto.
- b) si la relación beneficio costo es menor a 1 no se acepta el proyecto.
- c) si la relación beneficio costo es igual a 1 conviene o no conviene realizar el proyecto.

4.2.4.3.8.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC).-Son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce mediante este criterio se determina el número de periodos necesarios para recaudar la inversión. Resultado que se compara con el número de periodos aceptables para la empresa.

4.2.4.3.8.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.-En un proyecto es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afecta o no a un proyecto dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento de los costos y la disminución de los ingresos.

4.2.4.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Trabajan en forma eficaz para alcanzar sus metas. La meta de una organización de negocios es primordial la obtención de dividendos para los accionistas así como los sueldos y salarios para los gerentes, supervisores y trabajadores. Los miembros de la organización tienden a buscar otras satisfacciones tales como el sentimiento de compañerismo, autorrealización y prestigio.

Las graficas de la organización ayudan a comprender las relaciones organizacionales, estos organigramas son verdaderos cuadros que muestran cómo encaja un puesto o departamento entre los demás. Cada cuadro o rectángulo representa una actividad o departamento. Los que se encuentran en el mismo nivel horizontal del organigrama tienen el mismo grado de autoridad y su trabajo está estrechamente relacionado.

Los departamentos que están representados en los cuadros que están en el nivel inmediato superior poseen más autoridad, los que ocupan niveles inferiores menor autoridad.

La empresa está constituida por un sistema de cometidos funcionales y jerárquicos, enlazados entre si y orientados hacia el fin común de producir bienes, este sistema de cometidos viene a formar una estructura orgánica, adaptada en cada caso a las características del tipo de empresas y de las circunstancias que la rodean.

La empresa pública y privada constituye sistemas integrados formados por niveles administrativos que cumplen las funciones y responsabilidades a ellos asignados por la ley, por necesidad o por costumbre a efectos de lograr metas y objetivos. Los niveles administrativos por lo general responden un mismo tipo estructural, funcional y jurídico, diferenciándose únicamente en la amplitud de la responsabilidad, en la jurisdicción que tienen y en el tamaño de sus unidades.

4.2.4.4.1 Nivel Legislativo.- En el caso de una empresa, lo constituye la junta general de acciones, en un municipio, la cámara integrada por los concejales, entre otros la función básica de este nivel es de legislar sobre las políticas que debe seguir la organización normar los procedimientos, dictar los reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc.

4.2.4.4.2 Nivel Directivo.- Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo su autoridad para garantizar su fiel

cumplimiento. Además planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas.

4.2.4.4.3 Nivel Ejecutivo.- Detecta el segunda grado de autoridad y es el responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando.

4.2.4.4.4 Nivel Asesor.- Aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica económica, financiera técnica, contable industrial y más áreas que tenga que ver con la entidad.

4.2.4.4.5 Nivel Operativo.- Es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa, es el ejecutor del material de las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo⁹.

4.2.4.4.6 Nivel Auxiliar.- Ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia, es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas asesoras y operacionales, generalmente se conoce como nivel administrativo complementario.

4.2.4.4.7 Nivel descentralizado.- Surge del mayor o menor grado de centralización o dispersión de la autoridad ejercida por un centro de poder cuando la dispersión del poder se une el alejamiento geográfico, el organismo se llama desconcentración.

⁹ZERILLI, Andrea, Fundamentos de la Organización y Dirección General pag.267-268

Los organismos descentralizados constituyen todas aquellas entidades que tienen cierto grado de independencia para el cumplimiento de sus funciones.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1 MATERIALES

RECURSOS MATERIALES

Para la elaboración del presente proyecto se utilizó los siguientes materiales.

- Formularios de encuestas.
- Computadora.
- Impresora.
- Calculadora
- Cámara Digital.
- Flash Memory.
- Textos, folletos.
- Papel Bond.
- Materiales de Oficina.
- Carpetas.
- Tinta de impresora negro y color.

RECURSOS HUMANOS

- Director de Tesis: Docente de la carrera de Administración de Empresas.
- Autora: Correa Rentería María de los Ángeles.

5.2 MÉTODOS

Para llevar a cabo el presente proyecto se utilizo métodos y técnicas de investigación así como datos bibliográficos necesarios que ayudaron a ordenar la información recogida en forma adecuada con el propósito de cumplir y hacer

realidad los objetivos planteados; y así llegar a culminar con éxito el presente trabajo.

Método Deductivo: Este método permitió recopilar información general, para así tener una mejor idea sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto relacionados con las inversiones, financiamiento y organización de la empresa.

Método Inductivo: Este método permitió, partir de las causas o fenómenos existentes para irlos investigando, con información y datos más concretos; como por ejemplo realizar un buen estudio de mercado y conocer la población a la cual va a ir dirigido el servicio.

Método Analítico: Ayudó a analizar y a comprender con más claridad toda la información recogida, y al análisis de los resultados.

La Población o Universo de Estudio

Según datos tomados de las fuentes del CONADIS en la ciudad de Loja se cuenta con un total de 70 niños con síndrome de Down lo que da un total de 70 familias, con una tasa de crecimiento poblacional del 2.08%.

**CUADRO DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DE NIÑOS CON
SINDROME DE DOWN DE LA CIUDAD DE LOJA**

CUADRO N°1

CENTROS	NÚMERO DE NIÑOS
Centro Educativo de Audición y Lenguaje.	3
Escuela Especial Ciudad de Loja	4
Asociación de Padres pro Niños y Jóvenes Excepcionales de Loja	7
Centro Angelitos de Luz	6
Cade	50
TOTAL	70

FUENTE. CONADIS 2009
ELABORACIÓN. LA AUTORA.

Esta información ayudó a determinar la proyección para los años siguientes, mediante la siguiente fórmula.

SIMBOLOGÍA.

PF = Población final.

PO = Población inicial.

1 = Constante

r = Tasa de crecimiento poblacional.

n = Número de años.

$$pf = po(1 + r)^n$$

$$pf = 74(1 + 2.08\%)^1$$

$$pf = 74(1 + 0.0208)^1$$

$$pf = 74(1.0208)$$

$$pf = 76 \text{ proyección } 2012$$

CUADRO N. 2

POBLACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

TASA DE CRECIMIENTO 2.08%

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

AÑOS	POBLACIÓN
2009	70
2010	71
2011	74
2012	76
2013	79
2014	84
2015	91
2016	101

FUENTE: ANÁLISIS Y PROYECCIÓN ENBASE AL AÑO 2009 CONADIS
ELABORACIÓN: LA AUTORA.

Por lo tanto se aplicaron encuestas a toda la población o universo en estudio y no es necesario aplicar fórmula muestral. La ciudad de Loja tiene 74 niños para el año 2011, el mismo comprenderá un universo que se encuentra ubicado en los centros preestablecido y, entrevistas a los centros de terapias a educadores.

Con toda esta información obtenida, se procedió a su ordenamiento, clasificación y organización, que deberá seguir una secuencia lógica y racional, complementando esto con la información estadística y gráficos que demuestren la complejidad del fenómeno investigado y ajustándonos a la normatividad del Área, Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja que exige para este proyecto.

f. RESULTADOS

6. INFORME BASE

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

INTRODUCCIÓN

Con este estudio se puede establecer la demanda, oferta y la demanda insatisfecha del servicio de hipoterapia para los niños con síndrome de Down de la ciudad de Loja, mediante las encuestas aplicadas a las familias de los niños con capacidades diferentes.

1. ¿Cuál es el ingreso promedio mensual?

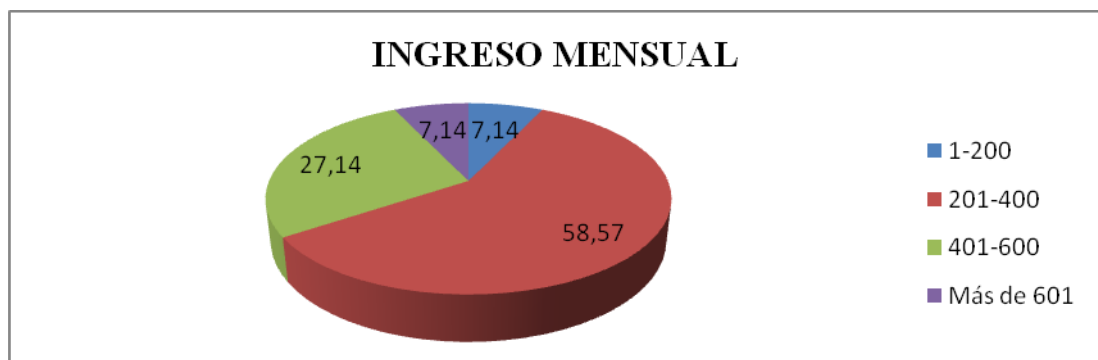
CUADRO # 3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	$\sum xm*f$
1-200	5	7,14	101
201-400	41	58,57	301
401-600	19	27,14	501
Más de 601	5	7,14	701
TOTAL	70	100	1604

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

$$\frac{\sum xm * f}{n} = \frac{1604}{70} = 22,91 = 23$$

GRAFICO # 1



De las personas encuestadas la mayoría manifestaron que tienen un ingreso mensual de entre 1 a 200 dólares el cual representa 7.14%, mientras que el 58.57% tiene un ingreso de 201 a 400 dólares, el 27.14% tiene ingresos económicos de 401 a 600 dólares, y el 7.14% tiene un ingreso de más 601 dólares. Esto es favorable para el presente proyecto de inversión ya que las familias lojanas cuentan con ingresos para cubrir sus necesidades.

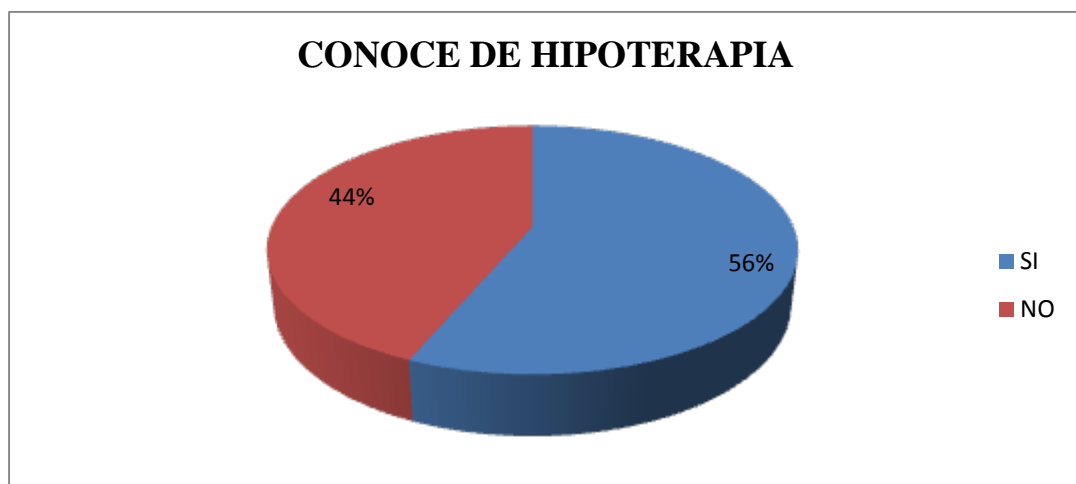
2. ¿Conoce de que se trata el servicio de Hipoterapia?

CUADRO # 4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	39	55,71
NO	31	44,29
TOTAL	70	100

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACION; LA AUTORA

GRÁFICO # 2



Los resultados que se presenta en la tabla indica que la mayoría de esta población conocen de que se trata el servicio de Hipoterapia ya que si han ocupado el servicio

en un porcentaje de 55.71% que representa 39 familias, mientras que 31 que representa el 44.29% desconocen de que se trata la Hipoterapia.

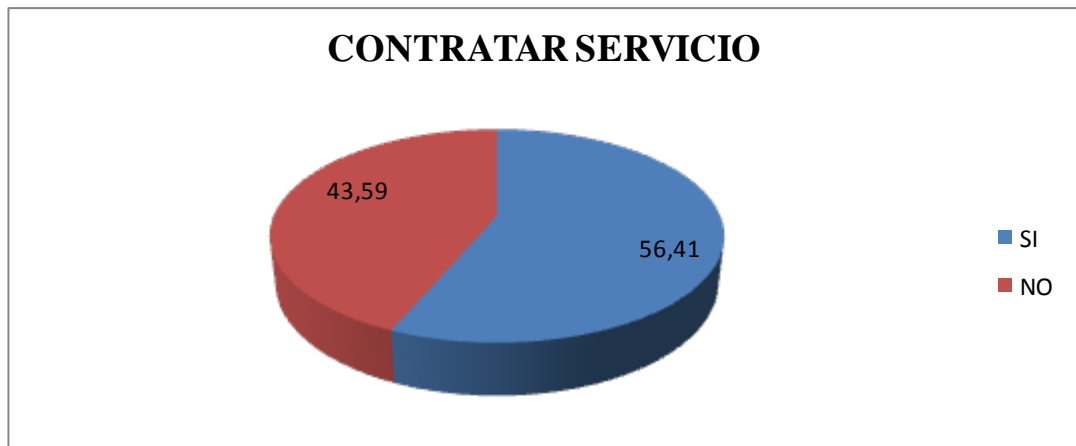
3. ¿Alguna vez usted ha utilizado y por ende ha contratado este servicio?

CUADRO # 5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	22	56,41
NO	17	43,59
TOTAL	39	100

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACION: LA AUTORA

GRÁFICO # 3



Como se puede observar en el cuadro 22 personas que representan al 56.41% manifestaron que si han recurrido a un centro de Hipoterapia y por ende han contratado el servicio, mientras que 17 que representan al 43.59% dijeron que no han ocupado el servicio de Hipoterapia.

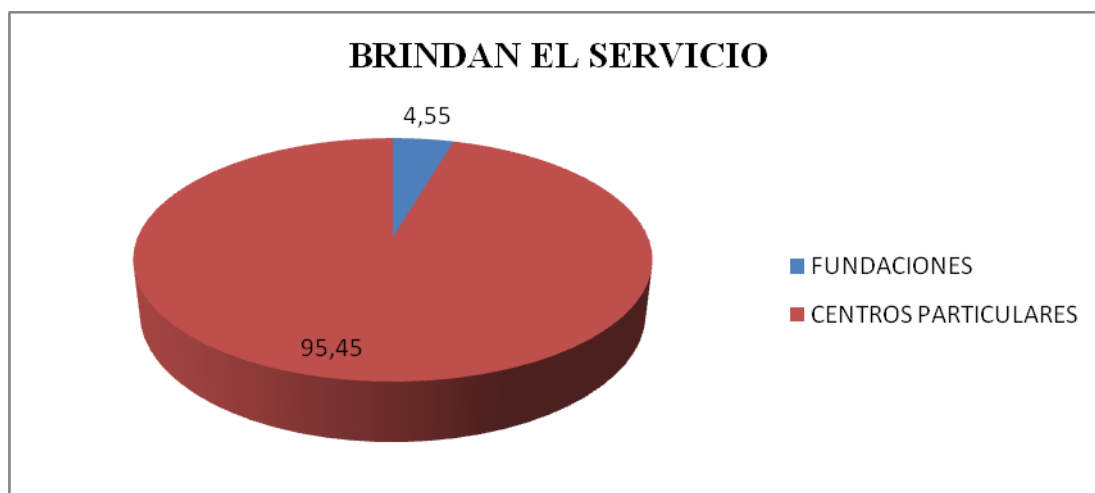
4. ¿Quiénes le brindan el servicio actualmente?

CUADRO # 6

ALTERNATIVA	F	%
FUNDACIONES	1	4,55
CENTROS PARTICULARES	21	95,45
TOTAL	22	100

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACION: LA AUTORA

GRAFICO # 4



Según los resultados obtenidos, se determinó que 1 familia que corresponde al 4.55%, les brindan el servicio en fundaciones, mientras que 21 familias que representa el 95.45% recurren a centros particulares.

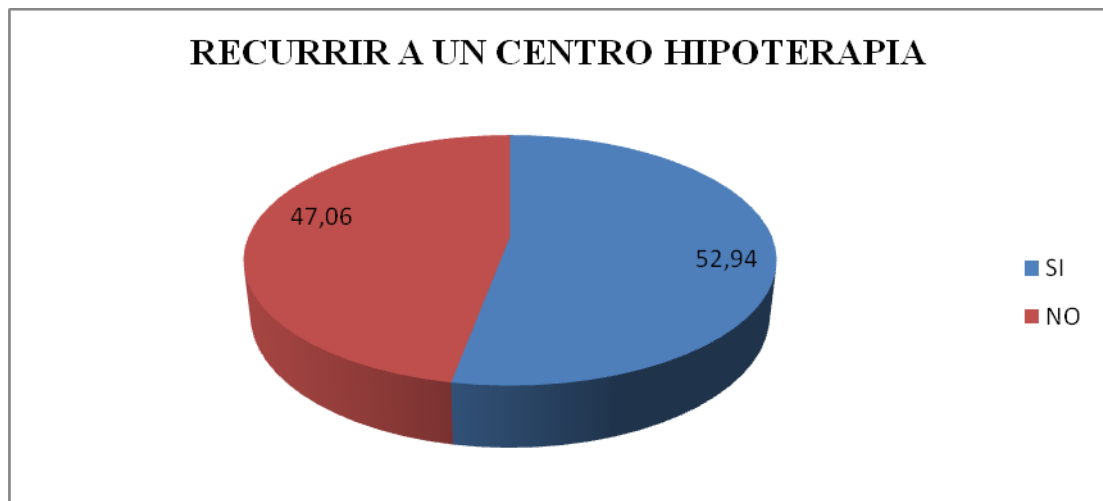
5. ¿Usted utilizaría los servicios de Hipoterapia?

CUADRO # 7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	52,94
NO	8	47,06
TOTAL	17	100,00

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACION: LA AUTORA

GRAFICO # 5



De las personas encuestadas 9 familias que representa el 52,94% si recurrirían a un centro de Hipoterapia, mientras que 8 familias que representa el 47,06% no recurriría.

6. ¿Cuántas horas usted tomaría a la semana?

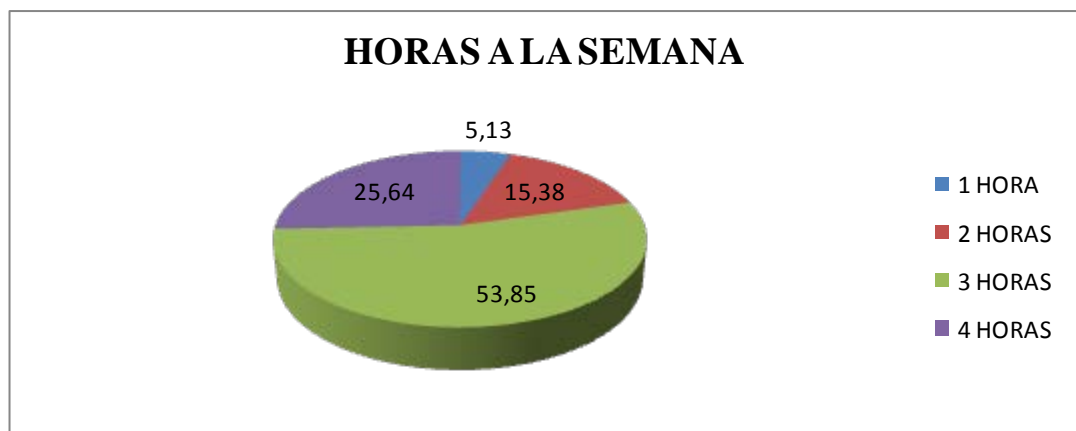
CUADRO # 8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	xm*f
1 HORA	2	5,13	2
2 HORAS	6	15,38	12
3 HORAS	21	53,85	63
4 HORAS	10	25,64	40
TOTAL	39	100,00	117

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

$$\frac{\sum xm * f}{n} = \frac{117}{39} = 3 * 52 = 156$$

GRÁFICA # 6



Según los resultados obtenidos, se determinó que 2 familias que corresponde al 5,13%, adquirirían dos horas, mientras que 6 familias que representa el 15.38% adquirirían dos horas, 21 que representan el 53.85% ocuparían tres, 10 familias q representa 25.64% adquirirían cuatro horas.

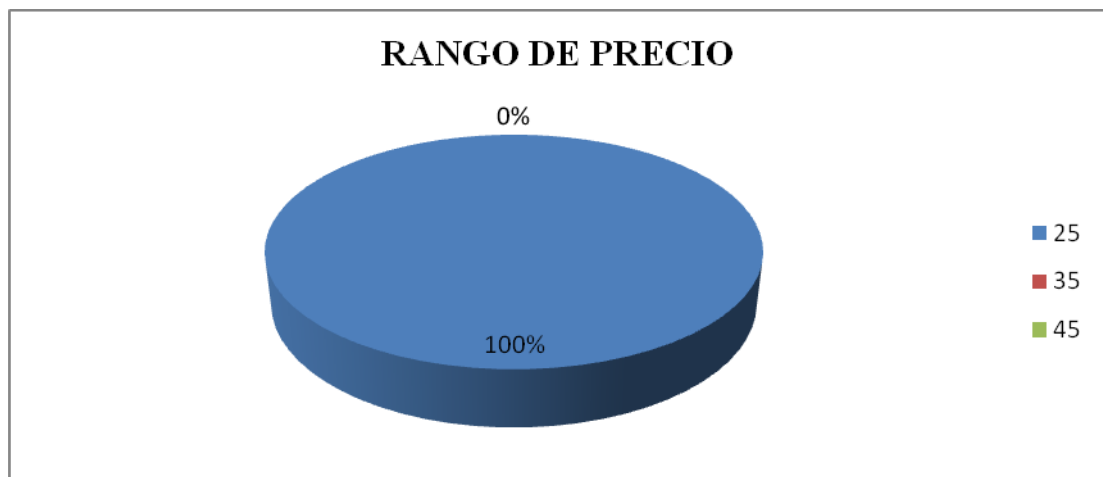
7. ¿De los siguientes rangos de precio, indique usted. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de Hipoterapia de calidad por sesión de una hora diaria?

CUADRO # 9

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
25	39	100
TOTAL	39	100

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICO # 7



De acuerdo al presente estudio las 39 familias de los niños con capacidades diferentes que representa el 100% admiten estar dispuestos a cancelar 25 dólares. Ya que en la situación actual del país las familias lojanas están siempre buscando lo económico y un buen servicio para sus niños.

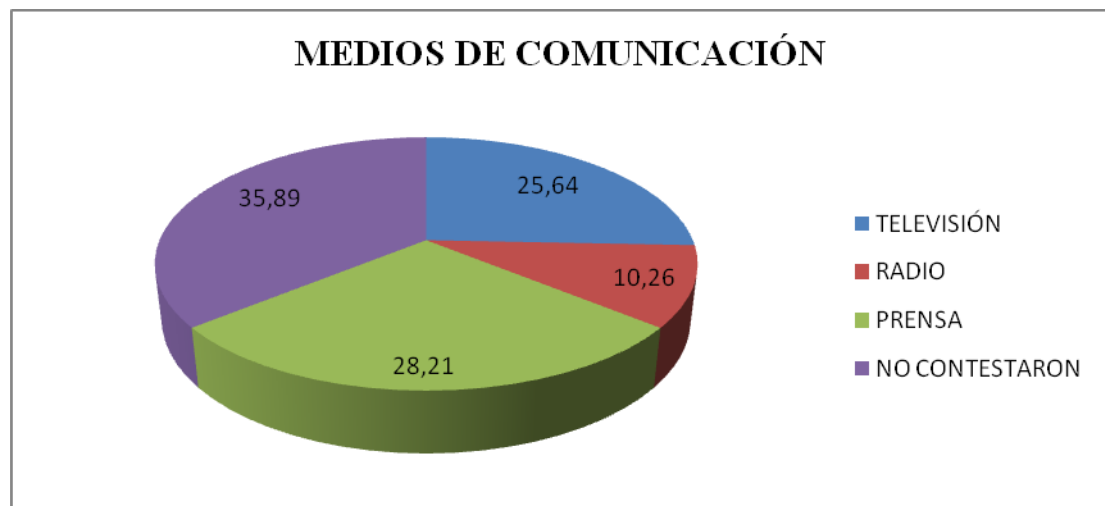
8. ¿De los medios de comunicación descritos cual es de su mayor preferencia para informarse, marque con una x una sola opción?

CUADRO # 10

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TELEVISIÓN	10	25,64
RADIO	4	10,26
PRENSA	11	28,21
NO CONTESTARON	14	35,89

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRAFICO # 8



Detalle de los resultados, TV 10 familias que corresponde al 25.64%, mientras que 4 familias que corresponde el 10.26% prefiere la radio, 11 familias que corresponde al 28.21%, prefieren la prensa como medio de información, mientras que un gran número de familias 14 que representa el 35.89% no contestaron.

La mayoría de los encuestados manifestaron que prefieren el medio publicitario más directo (la prensa) ya que a través de este puede observar la clase de servicio que se

está promocionando así como identificar el punto de venta, donde se lo podrá adquirir el servicio.

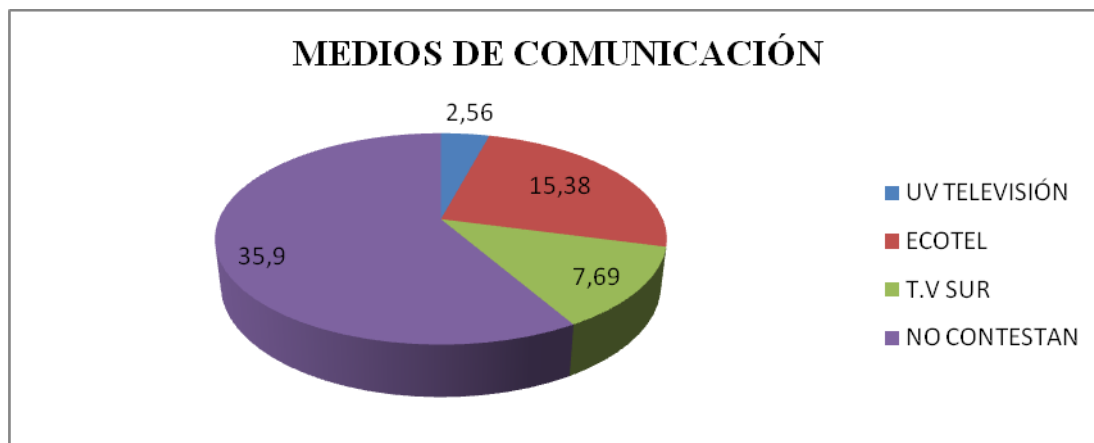
9. ¿Si su respuesta fue la televisión, que canal local sintoniza?

CUADRO # 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
UV TELEVISIÓN	1	2,56
ECOTEL	6	15,38
T.V SUR	3	7,69
NO CONTESTAN	14	35,90

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRAFICO # 9



El canal con mayor preferencia es Ecotel 6 familias con un 15.38%, segundo lugar T.V SUR 3 familias con un porcentaje de 7.69%, 1 familia con un 2.56% prefieren UV Televisión, y un gran número de 14 personas con un 35.90% no contestaron. El canal con mayor influencia en las familias lojanas por los programas e información es ECOTEL, canal Lojano.

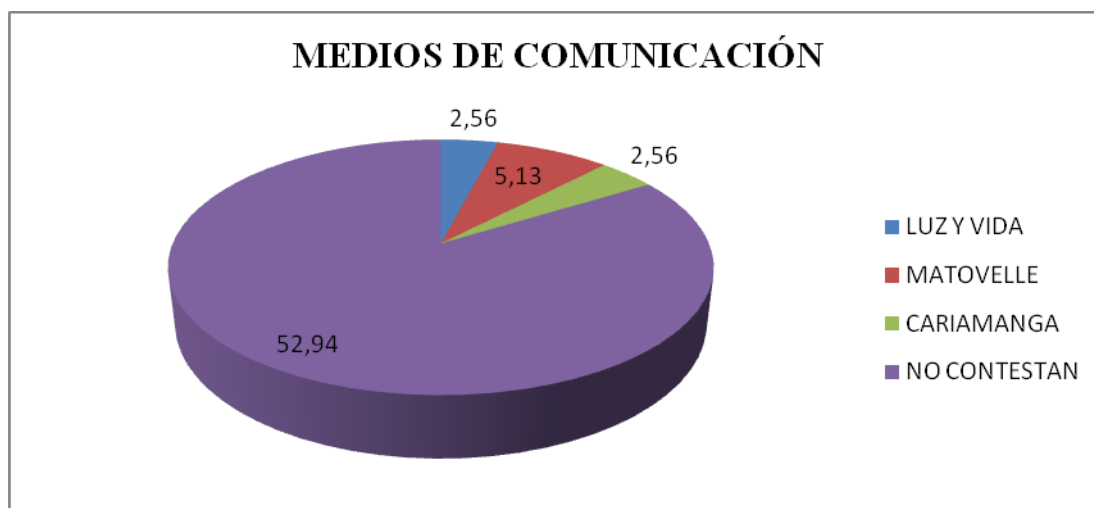
10. ¿Si su respuesta fue la radio, que emisoras locales escucha?

CUADRO # 12

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LUZ Y VIDA	1	2,56
MATOVELLE	2	5,13
CARIAMANGA	1	2,56
NO CONTESTAN	35	89,74

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRAFICO # 10



Según los resultados 1 familia que corresponde el 2.56% prefieren la radio LUZ Y VIDA, mientras que 2 familias que corresponde el 5.13% MATOVELLE, 1 familia que corresponde el 2.56% CARIAMANGA, y un grupo de 35 de personas no escuchan ninguna radio. Existen muchas frecuencias de radio locales con coberturas en la ciudad de Loja que son sintonizadas por las familias que nos ayudan a conocer cuál podemos considerar para el plan publicidad.

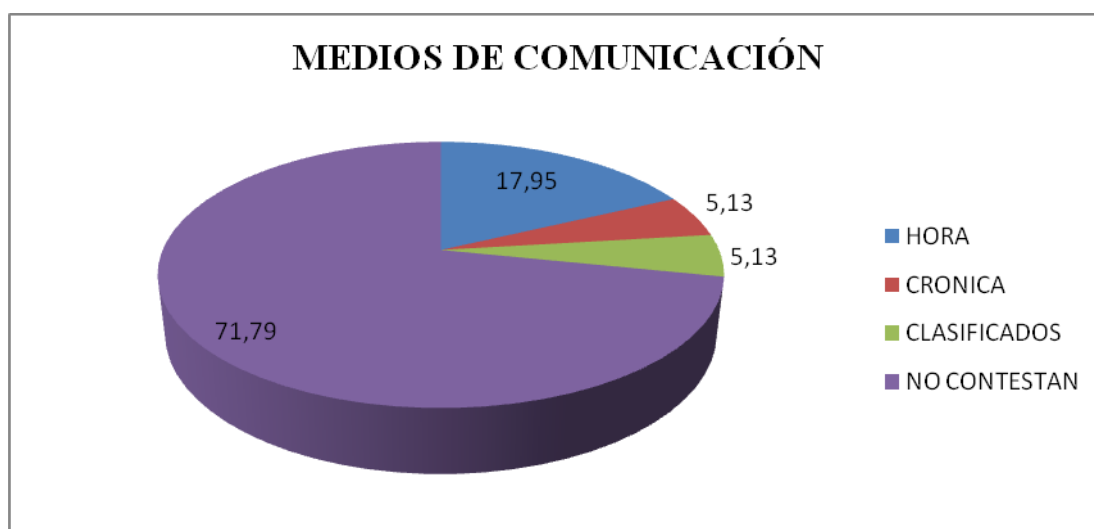
11. ¿Si su respuesta fue la prensa, cual es de su preferencia?

CUADRO #13

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA HORA	7	17,95
CRÓNICA	2	5,13
CLASIFICADOS	2	5,13
NO CONTESTARON	28	71,79

FUENTE: LA ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRAFICO # 11



El diario de mayor preferencia es la Hora, así los señalan el 17.95% de las familias encuestadas, seguidas por el diario la Crónica y clasificadas con un 5,13%, representado por 2 familias, y un 71.79% representado por 28 familias no contestaron.

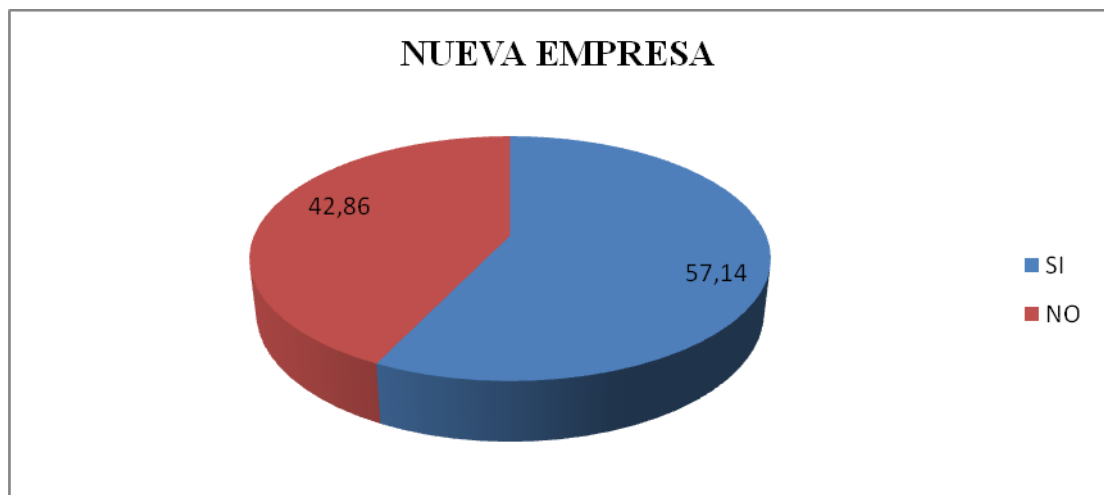
12. ¿Si se instalará una empresa que se dedique a la rehabilitación con Hipoterapia brindando un excelente servicio usted estaría dispuesto a utilizar este servicio?

CUADRO # 14

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	40	57,14
NO	30	42,86
TOTAL	70	100

FUENTE: ENCUESTA APLICADA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRAFICO # 12



Según los resultados obtenidos se puede observar que 40 familias que representa el 57,14%, adquirirían el servicio de Hipoterapia si se llegara a instalar una empresa que le ofrezca un buen servicio. El 42,86% no adquiriría el servicio.

g. DISCUSIÓN

7. DIAGNOSTICO DEL SECTOR.

La globalización es el conjunto de cambios que se producen en las economías de los países, cada vez más relacionadas, debido al crecimiento enorme del comercio, la globalización económica supone una mayor libertad para realizar intercambios de productos y mercancías entre los distintos países. La globalización de la economía mundial también plantea retos y presiona a las empresa hacer más eficientes con el resto de empresas que compiten en el mercado mundial, la globalización está obligando a las empresas a repensar sus procesos en la Gestión Tecnológica, a buscar mejores y eficientes servicios a identificar y conocer mercados para crear nuevas formas de llegar al consumidor.

La mayor parte de la producción industrial está en manos de multinacionales japonesas, Norte Americanas y Europeas, las multinacionales son grandes empresas que tienen su sede directiva en los países desarrollados y establecen filiales en otros países más pobres, donde la mano de obra es abundante y más barata; para reducir su dependencia, numerosos países en vías de desarrollo intentan crear nuevas empresas, industrias, obras hidráulicas y carreteras. Algunos impusieron altas tarifas aduaneras y otras barreras comerciales con el fin de proteger a su industria de la competencia de las manufacturas importadas sin embargo, los gobiernos con frecuencia, efectúan inadecuadas elecciones financieras, excediendo las necesidades locales; los intereses de los dirigentes políticos prevalecen, sobre los del país en cuestiones industriales. Como consecuencia, productos que elaboran en los países en vías de desarrollo no

pueden competir en mercado mundial con los países industrializados, de mayor calidad.

El Ecuador es un país económico, tecnológico y políticamente dependiente, en vías de desarrollo; se encuentra supeditado al máximo por la primera potencia mundial y por otros países acreedores impidiendo su desarrollo; la sociedad ecuatoriana viene atravesando una situación crítica en los más diversos aspectos Económico, Político y Social, que a pesar de los esfuerzos emprendidos por algunos gobiernos empeñados en ejecutar planes de desarrollo integral, estos no han pasado de ser más que simples teorías contradictorias e irreales, que no han podido superar y ni siquiera sostener en parte los efectos que producen algunos indicadores de la crisis como la deuda externa, los altos niveles de inflación que se vienen dando a causa de la rápida convergencia de la variación de precios domésticos a niveles internacionales cuando se adopta el esquema de dolarización, sin embargo la inercia inflacionaria, las grandes disparidades en los precios relativos y los efectos propios del proceso de cambio a la nueva unidad monetaria no permitieron cumplir con este deseo siendo más afectadas las ciudades de Loja y Manta.

Al país le hace falta más que la iniciativa misma el apoyo de sus propios gobiernos, como la creatividad, las ganas de salir adelante, podríamos empezar por buscar otras fuentes de riqueza a parte de las que ya se posee e ir industrializando algunas de estas actividades, por cuanto es importante recalcar que la elaboración y evaluación de Proyectos de Inversión juega un papel de vital importancia para el desarrollo y manejo de las organizaciones, como muestra de ello están las corporaciones y

multinacionales que han traspasado fronteras gracias a un adecuado y correcto estudio de proyectos, con técnicas innovadoras y actuales¹⁰.

En el 2010, la tasa de desempleo es del 8.6% medida en las ciudades de Cuenca, Guayaquil y Quito. Parte de este incremento se explica por factores estacionales, pues en enero concluyen las contrataciones nacionales que acostumbran realizar las empresas por la mayor demanda que caracteriza la época navideña y de fin de año. La tasa de desempleo registra el nivel más bajo en relación al mismo mes de años anteriores. Las actividades a las que se dedican las microempresas son el 45% comercio, 20% a Servicios, 15% a la Industria, el 8% al transporte y el 12% a otros. El síndrome de Down es uno de los defectos congénitos genéticos más comunes, y afecta a aproximadamente 1 de cada 500 bebés. Su causa más común es la presencia de un cromosoma de más. Un cromosoma es la estructura celular que contienen la información genética (los genes). Este descenso es más acusado en el caso de madres de 35 años en adelante, que es de un 85%. Más del 20% de los fetos malformados terminan en aborto espontáneo; el resto nacen con una enfermedad congénita. Hasta un 5% de los recién nacidos presenta algún tipo de anomalía congénita, y éstas son causa del 20% de las muertes en el periodo postnatal. Un 10% de las enfermedades congénitas son hereditarias por alteración de un solo gen; otro 5% son causadas por alteraciones en los cromosomas.¹¹

En nuestra provincia de Loja el desarrollo industrial aparece estrechamente relacionado con la evolución histórica del país, el mismo que puede caracterizarse

¹⁰ Ecuador su Realidad, Fundación Peralta, Edición Actualizada, 2007 – 2008, pág. 324

¹¹ www.google.com

por dos aspectos básicos. Agro exportador y concentrador. La industria de nuestra provincia presenta una estructura muy frágil por que no existen las debidas seguridades tanto legales, sociales y políticas; ya que durante los diferentes gobiernos que ha tenido el país ha existido mala administración de los recursos económicos, perjudicando con gran incidencia a la provincia siendo una de las tantas olvidadas por parte del estado por ser pequeña y encontrarse en la frontera; causando el bajo desarrollo empresarial e industrial en nuestra ciudad.

La no existencia de empresas productoras, de servicios o manufactureras; se debe a la falta de iniciativas empresariales, la no realización de estudios técnicos profesionales, ni proyectos estructurados con fundamentos de factibilidad, y las instalaciones que son realizadas empíricamente de nuevas empresas, a la falta de existencia Técnica en el ámbito agropecuaria, ganadero e industrial al escaso o casi nulo apoyo por parte de la empresa privada en invertir en la generación de nuevos proyectos empresariales que permitirán en cierta forma incentivar y motivar a la inversión del aparato productivo; ya que nuestra provincia cuenta con una gran variedad de materias primas, además de gozar de un clima variado y beneficioso para diversos tipos de actividades productivas que permitirán el adelanto y evolución socio económico e industrial.

Sin embargo en nuestra ciudad las empresas comercializadoras, productoras y de servicios desconocen la adecuada aplicación de las técnicas y herramientas que se debe tomar en cuenta la diversidad de terapias en el cuidado de los niños especiales para de esta manera la empresa tenga un buen incremento y rentabilidad, es por ello

que profesionales y estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas debemos prepararnos y desarrollar nuestras aptitudes al despliegue y creación de nuevas fuentes de trabajo que ofrezcan productos y servicios de calidad, desechando por completo la aplicación errada y equívoca de desenvolverse en forma empírica y sin conocimientos técnicos, y por ende se debe cambiar la cultura empresarial aplicando los estudios técnicos necesarios para su correcto desempeño.

8. ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado sirvió para determinar la demanda, oferta y demanda insatisfecha de los servicios de Hipoterapia en la ciudad de Loja para lo cual se obtuvo la información necesaria a través de técnicas como la observación, la entrevista y la aplicación de la encuesta a las familias lojanas y a los centros donde ofrecen el servicio, para así poder identificar las necesidades, preferencias, y comportamiento de la población, para poder posteriormente satisfacer eficientemente estas necesidades con el nuevo servicio. Este estudio tiene como finalidad cuantificar el número de personas, empresas y demás organizaciones económicas generadoras de una demanda que justifique la puesta en marcha del presente proyecto.

- ❖ Realizar una adecuada segmentación a fin de delimitar nuestra área de mercado e identificar las necesidades del cliente para poder satisfacerlos eficientemente con nuestro servicio.
- ❖ Determinar la demanda, Oferta y la demanda insatisfecha, y así poder conocer los niveles adecuados del servicio para poder cubrir esta necesidad.
- ❖ Identificar y establecer las preferencias del consumidor para poder ofrecerles un servicio que llene sus expectativas.
- ❖ Realizar un análisis minucioso de las características del mercado.
- ❖ Diseñar buenas estrategias de Precio, Plaza, Producto, Promoción, publicidad, con el fin de insertar eficazmente el servicio en el mercado.
- ❖ Elaborar políticas de venta bien definidas, evitando así posibles inconvenientes.

- ❖ Diseñar estrategias de competencia efectivas para poder hacerle frente a futuros competidores.

8.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Es una técnica que recopila datos de cualquier aspecto que se desee conocer, permitiendo así identificar en la ciudad de Loja factores como, demanda, la oferta, la comercialización, que son los indicadores que ayudaran a identificar con precisión a los demandantes o consumidores del servicio y a los ofertantes o comercializadores del mismo.

Para determinar la población actual se basa en el CONADIS 2011, el cual sirve para proyectar la población del presente año.

CUADRO # 15

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

AÑOS	POBLACIÓN
2009	70
2010	71
2011	74
2012	76
2013	79
2014	84
2015	91
2016	101

FUENTE. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN EN BASE AL CONADIS 2009
ELABORACIÓN. LA AUTORA.

La población proyectada en familias hasta el 2011, es de **74** siendo esta la muestra poblacional, Por lo tanto se aplicaron encuestas a toda la población o universo en estudio y no se hace necesario aplicar formula muestral.

8.2 ANALISIS DE LA DEMANDA

8.2.1 DEMANDA.- se concibe a la demanda como la cantidad de bienes o servicios que el mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada, a un precio dado con disposición de poder adquisitivo suficiente y con gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades.

Para determinar la demanda del servicio en la ciudad de Loja se procedió a la aplicación de una encuesta a las familias lojanas, posteriormente fueron tabulados, interpretados y analizados los resultados obtenidos. Es fundamental clasificar adecuadamente la demanda de un determinado producto o servicio de acuerdo con su tipo considerando que esta ayudará a una mejor comprensión de las posibilidades de colocación real en el mercado.

El objetivo de este estudio es determinar y obtener en una primera instancia la demanda Actual, luego la demanda Potencial y posteriormente la demanda Real-Efectiva, para realizar el presente estudio se tomó como referencia datos de el cuadro N° 2 la proyección de la demanda de la población por familias lojanas y la información obtenida de la encuesta aplicada a las familias lojanas.

8.2.2 DEMANDA POTENCIAL.- La demanda potencial es considerada por el total de familias que tienen niños con síndrome de Down en la ciudad de Loja.

CUADRO # 16

DEMANDA POTENCIAL

DEMANDA POTENCIAL		
Nº	AÑOS	POBLACIÓN DE NIÑOS
0	2011	74
1	2012	76
2	2013	79
3	2014	84
4	2015	91
5	2016	101

FUENTE: CUADRO Nº 2
ELABORACIÓN: LA AUTORA

Se aclara que para calcular la demanda potencial se debe primeramente obtener la proyección de la población por familias desde el 2011 hasta 2016.

8.2.3 DEMANDA REAL.- Es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado, ya que existe restricciones, producto de la situación económica, el nivel de ingreso u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

CUADRO # 17

DEMANDA REAL

DEMANDA REAL				
Nº	AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	%	DEMANDA REAL
0	2011	74	56,41	42
1	2012	76	56,41	43
2	2013	79	56,41	45
3	2014	84	56,41	47
4	2015	91	56,41	51
5	2016	101	56,41	57

FUENTE: CUADRO Nº 5 Y 16
ELABORACIÓN: LA AUTORA

Para establecer la demanda real de la ciudad de Loja se calcula en función de la demanda potencial y el número de encuestados que ha utilizado el servicio de Hipoterapia, ya que un 56.41% del total de las familias lo han utilizado como se observa en el cuadro N°. 5.

8.2.4 DEMANDA EFECTIVA.- Es el volumen o cantidad de bienes o servicios que en la práctica son demandados en un mercado determinado.

CUADRO # 18
DEMANDA EFECTIVA

DEMANDA EFECTIVA						
Nº	AÑOS	DEMANDA REAL	%	DEMANDA EFECTIVA	SERVICIO EN HORAS ANUAL	DEMANDA EFECTIVA EN HORAS
0	2011	42	57,14	24	156	3744
1	2012	43	57,14	25	156	3833
2	2013	45	57,14	26	156	4011
3	2014	47	57,14	27	156	4190
4	2015	51	57,14	29	156	4546
5	2016	57	57,14	33	156	5081

FUENTE: CUADRO Nº 14 Y 17
ELABORACIÓN: LA AUTORA

Para obtener la demanda efectiva de la ciudad de Loja se calcula en función a los posibles clientes del servicio de Hipoterapia, ya que un 57,14% de las familias son los posibles clientes, así se aprecia en el cuadro nro. 14

La demanda Efectiva se la obtuvo en base a la información recogida de la tercera segmentación, mediante la cual se pudo conocer que un importante número de familias están de acuerdo que una empresa nueva local se dedique a ofrecer el servicio de Hipoterapia, las 40 familias encuestadas lo que representa el 57.14%, respondieron que ellos están dispuestos a adquirir el servicio.

8.2.5 CONSUMO PROMEDIO EN HORAS ANUALES POR FAMILIAS

El denominado servicio en horas está dado por el número de veces o cantidad que el comprador adquirirá el servicio en un periodo determinado de tiempo.

CUADRO # 19

CONSUMO PROMEDIO EN HORAS ANUALES POR FAMILIAS

ALTERNATIVA	F	%	X.F
1 HORA	2	5,13	2
2 HORAS	6	15,38	12
3 HORAS	21	53,85	63
4 HORAS	10	25,64	40
TOTAL	39	100,00	117

FUENTE: CUADRO Nº 8
ELABORACIÓN: LA AUTORA

Para determinar el servicio en horas de la ciudad de Loja se la realiza en función de la cantidad promedio de servicio de Hipoterapia en horas por niño que va a utilizar al año, para realizar el cálculo del uso del servicio en horas se basa en el cuadro nro. 8.

$$X = \frac{\sum x.f}{n}$$

$$X = \frac{117}{39} = 3 * 52 \text{semanas anuales} = 156 \text{horas anuales}$$

8.3 ANALISIS DE LA OFERTA

8.3.1 OFERTA.- Es la cantidad de bienes o servicios que los diversos agentes económicos de un mercado (distribuidores, fabricantes, importadores); en calidad de vendedores están dispuestos a proporcionar a ciertos precios en un momento dado.

En el cuadro nro. 20 se describe la oferta de servicio de Hipoterapia según los oferentes en la ciudad de Loja mediante entrevista se obtuvo este dato y lo multiplicamos por doce meses para obtener la cantidad de servicios de Hipoterapia ofertados cada año.

CUADRO # 20

OFERTA

OFERTA CIUDAD DE LOJA		
DETALLE	OFERTA MENSUAL EN HORAS	OFERTA ANUAL EN HORAS
ASOCIACIÓN DE PADRES PRONIÑOS Y JOVENES EXCEPCIONALES DE LOJA	24	288
CENTRO ANGELITOS DE LUZ	40	480
CADE	24	288
TOTAL	88	1056

FUENTE: CONADIS

ELABORACIÓN: LA AUTORA

Para la realización de la oferta

Para proyectar la oferta anual se tomó en cuenta como base las horas diarias trabajadas a la semana de los centros donde se realiza la Hipoterapia la cual se la multiplica por las 4 semana que tiene el mes y por 12 meses que tiene el año.
Ejemplo.

2 horas * 3 días a la semana = 6 horas a la semana * 4 semanas = 24 * 12 meses = 288 horas anuales.

CUADRO # 21

BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA				
Nº	AÑOS	DEMANDA EFECTIVA EN HORAS	OFERTA ANUAL EN HORAS	DEMANDA INSATISFECHA EN HORAS
0	2011	3.744	1.056	2.688
1	2012	3.833	1.078	2.755
2	2013	4.011	1.100	2.911
3	2014	4.190	1.123	3.067
4	2015	4.546	1.146	3.400
5	2016	5.081	1.170	3.911

FUENTE: CUADRO Nº 18 Y 20
ELABORACIÓN: LA AUTORA

D. Insatisfecha = D. Efectiva - Oferta

D. Insatisfecha = 3.744 – 1.056 = 2.688

El balance entre la oferta y la demanda permite obtener la demanda insatisfecha la misma que está constituida por la cantidad del servicio que no logra satisfacer el mercado para lo cual se ha tomado en cuenta la cantidad de demanda efectiva (3.744), menos la oferta total (1056) dando como resultado la demanda insatisfecha que es (2.688); y, así se realiza el mismo procedimiento para 5 años de vida útil del proyecto.

8.4 PLAN DE MERCADOTECNIA

Este análisis comprende la exposición de las variables principales (Producto o servicio, Precio, Plaza, Promoción), que intervienen en la implementación de la empresa, las mismas que se detallan a continuación.

8.4.1 EL SERVICIO

En el presente trabajo de investigación el servicio a ofrecerse es de Hipoterapia con procedimientos físicos, utilizados en el tratamiento de pacientes con incapacidad, con el fin de alcanzar y mantener la rehabilitación funcional. Los tratamientos están diseñados para reducir al máximo la incapacidad física residual, para acelerar la convalecencia, y para contribuir a la comodidad y bienestar del paciente. La Hipoterapia se prescribe en pacientes con síndrome de Down.

a. Características

Con el estudio realizado para determinar las características de mercado del servicio a ofrecerse (Rehabilitación de Hipoterapia). Son: terapias físicas.

8.4.2 PRECIO

Los dos determinantes principales del precio son los costos de servicio y la competencia. No resulta vender un servicio a un precio inferior a los costos de servicio, pero es imposible hacerlo a un precio superior al de los bienes similares. No obstante, existen muchos otros factores que determinan el precio final. La política de la empresa puede exigir que se venda a un precio que minimiza los beneficios de los servicios, o se puede bajar mediante descuentos para vender mayor cantidad.

8.4.2.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA.

La competencia actual y posible influye mucho sobre el precio base. Incluso un nuevo servicio es diferente solo hasta que llegue la competencia inevitable. La amenaza de la competencia POTENCIAL es mayor cuando es fácil entrar al campo y las posibilidades de oportunidades son estimulantes.

8.4.2.2 FIJACION DEL PRECIO

Para la fijación de precios me he basado en las encuestas directas que se ha determinado sobre la disposición de los pagos de los servicios: debido a que si puede fijar precios exactos, los precios van establecidos por la competencia como un centro particular de \$ 45,00. La empresa a implementarse ha determinado un precio promedio de \$ 25,00 en el primer año.

8.4.3 PLAZA.

La plaza también llamada canal, sitio o cobertura es el lugar o mercado al cual va dirigido el producto. Es decir, como ponen a disposición de los usuarios o consumidores las ofertas y las hacen accesibles a ellos.

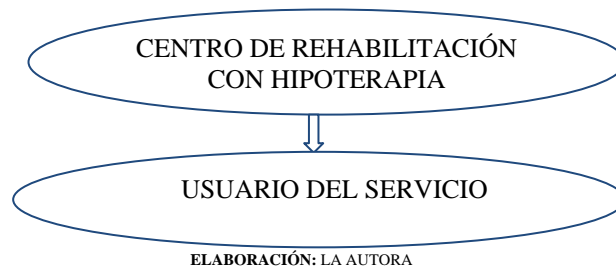
8.4.4 CANAL DE DISTRIBUCION

Se define como la ruta que toma un servicio para pasar directo a los usuarios finales, considerando los puntos en los cuales se realiza la intermediación. El canal de comercialización a utilizar es el siguiente:

2.4.4.1 CANAL DE COMERCIALIZACION-DIRECTO AL USUARIO

En este caso se realiza en forma directa, el paciente acide a la terapia de rehabilitación.

**GRÁFICO N° 13
CANAL DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO**



8.4.4.1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA

**CENTRO DE HIPOTERAPIA
“DESPERTAR DE LOS ANGELES”**

**GRÁFICO N° 14
LOGOTIPO**



8.4.5 PROMOCIÓN O COMUNICACIÓN

La comunicación comprende un conjunto de actividades que se desarrollan con el propósito de informar y persuadir a las personas que integran los mercados objetivos de la empresa, como también a los canales de comercializan y al público en general.

Para que sea exitosa la venta de los servicios y tenga la acogida esperada y así poderlo dar a conocer a los futuros clientes se utilizara la siguiente promoción.

8.4.6 PUBLICIDAD

Es una comunicación masiva e impersonal, sus mensajes llegan al público en forma rápida y generalizada. El servicio se hará conocer a través de Ecotel TV. Esta ha sido escogida por la mayor aceptación que tiene mediante la aplicación de las encuestas.

CUADRO N° 22

CAMPAÑA PUBLICITARIA PARA LA EMPRESA DE HIPOTERAPIA EN ECOTEL TV

Campaña Publicitaria para la Empresa rehabilitación de hipoterapia en ECOTEL TV.								
Actividad	Numero de Anuncios	Hora	Programa	Tiempo	Días	v/u	v/sem	v/mensua l
Diseño y Elaboración de plan publicitario en Ecotel Tv.	Cuatro spots 2 en la mañana y 1 en la tarde.	08H00AM	NOTICIERO	UN MINUTO	LUNES A VIERNES	4,5	90	360
		10H00 AM	ELLAS TV	UN MINUTO	LUNES A VIERNES	4,5		
		18H00 PM	ROHO	UN MINUTO	LUNES A VIERNES	4,5		
		TOTAL					13,5	90
VALOR ANUAL								4320

9. ESTUDIO TÉCNICO

“Uno de los aspectos que mayor atención requiere al momento de elaborar un proyecto de inversión, es el estudio técnico que supone: la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden legal y financiero.”¹²

Todo el andamiaje financiero del proyecto que corresponde a la estimación de las inversiones, los costos e ingresos además de la identificación de las fuentes está condicionado en gran parte en el resultado de los estudios técnicos. Por un lado, la selección del tamaño óptimo es básica para la determinación de las inversiones y los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado. Por otro lado, la ubicación final del proyecto es un factor que tiene notables repercusiones principalmente sobre los costos de operación, y es preciso elegir entre varias alternativas teniendo en cuenta los costos de transporte de insumos y productos, la disponibilidad de materiales, del talento humano, vías y medios de comunicación adecuados, normas legales favorables, etc.

El estudio técnico además, se encamina a la definición de una función adecuada de producción que garantice la utilización óptima de los recursos disponibles. De aquí se desprende la identificación de procesos y del equipo, de los insumos, materiales y la mano de obra, necesarios durante la vida útil del proyecto.

¹² MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos, Quinta Edición, Editorial MM Editores, Bogotá D. C., Colombia, Año 2008. Pág. 119.

El estudio Técnico comprende los siguientes aspectos.

9.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto mide la relación de capacidad productiva o del servicio durante un periodo considerado. Las variables determinantes del tamaño son: dimensión del mercado, tecnología del proceso productivo, disponibilidad de materia prima, etc.

Al definir el tamaño del proyecto como una función de la capacidad, se hace necesario diferenciar la capacidad instalada y utilizada.

9.1.1 La capacidad instalada

Es el volumen máximo de producción que se puede lograr sometiendo los equipos a su pleno uso, independientemente de los costos de producción que genere.

La capacidad instalada de la empresa para la prestación de servicio está en función de la demanda insatisfecha a cubrir durante un periodo de vida útil de la empresa y está determinada por el rendimiento máximo que puede alcanzar el componente tecnológico y humano en un periodo de tiempo determinado. Es importante indicar que la empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños con capacidades diferentes (síndrome de Down), no cuenta con maquinaria de última tecnología ya que su principal servicio es la Hipoterapia y la recreación de niño mediante juegos infantiles.

La capacidad instalada de la empresa tiene relación con la demanda insatisfecha, la

misma que es de 2.688 horas para el año base del proyecto, del cual se pretende satisfacer una mínima fracción para disminuir posibles riegos, estableciendo el 9,82%, es decir, se va a cubrir un total de 264 horas anuales, 22 horas mensuales, para lo cual se requiere un área física de 400 m². En el siguiente cuadro se detalla la capacidad instalada para la empresa:

**CUADRO N° 23
CAPACIDAD INSTALADA**

N°	AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA EN HORAS	CAPACIDAD INSTALADA EN HORAS	% DE PARTICIPACIÓN
0	2011	2.688	264	9,82
1	2012	2.755	264	9,58
2	2013	2.911	264	9,07
3	2014	3.067	264	8,61
4	2015	3.400	264	7,76
5	2016	3.911	264	6,75

FUENTE: CUADRO N° 21
ELABORACIÓN: LA AUTORA

9.1.2 La capacidad utilizada

La capacidad utilizada para el presente proyecto de inversión, se programa de acuerdo a la capacidad instalada, y considerando que en toda empresa u organización siempre existe un periodo de adaptación, que impide la utilización eficiente de los recursos que posee la empresa; se ha establecido cubrir para el primer año de vida útil del proyecto un 90%, para el segundo y tercer año un 95% y para el cuarto y quinto año el 100% tal como se detalla a continuación:

CUADRO N° 24

CAPACIDAD UTILIZADA

SERVICIO A OFRECER	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Hipoterapia	264	90%	95%	95%	100%	100%
		238	251	251	264	264
Horas Anuales		238	251	251	264	264
Horas Mensuales		20	21	21	22	22

FUENTE: CUADRO N° 23
ELABORACIÓN: LA AUTORA

La capacidad utilizada para el primer año será de 238 horas, para el segundo y tercero año será de 251 horas y para el cuarto y quinto año será de 264 horas anuales.

9.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Antes de proceder a evaluar y analizar posibles sitios para instalar el proyecto fue necesario analizar informes técnicos, económicos y comerciales del mismo, que aportaron elementos de evaluación en la consideración de las zonas de interés. La localización de la empresa obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos e incluso de preferencias emocionales que maximicen la rentabilidad del proyecto. Además para la localización del proyecto se considerará algunos factores como: mano de obra, servicios básicos, aspectos legales, entre otros.

8.2.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Sistema Legal: En este punto se establecerá todo lo concerniente al permiso de funcionamiento para la empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños

con capacidades diferentes (síndrome de Down), especialidad y ordenanzas municipales.

Sistema Vial: La localización de la empresa *Despertar de los Ángeles*, será al noroeste de la ciudad de Loja, ya que es lugar amplio y natural donde los niños puedan realizar la técnica de la Hipoterapia. Las vías de acceso son adecuadas para el transporte de los niños así como también del personal de la empresa.

Servicios Básicos: El Barrio Amable María posee todos los servicios básicos que son indispensables para el desenvolvimiento de cualquier actividad cotidiana y comercial, esto permite ubicarla en este barrio por tener; luz eléctrica, indispensable para el funcionamiento de los equipos y herramientas, telefonía celular que es necesario para la comunicación, agua potable que satisfagan las necesidades del recurso humano de la empresa y de los niños, además de la utilización de la misma en ciertas actividades operativas.

Impacto Ambiental: Tiene por objeto identificar, cuantificar y valorar los impactos de un proyecto sobre el entorno y los posibles efectos del entorno sobre el proyecto, la instalación de la empresa *Despertar de los Ángeles*, estará ubicada en el barrio Amable María por ser una empresa que no elimina desechos tóxicos y no contamina el medio ambiente.

9.2.1.1 Macro y microlocalización de la empresa

9.2.1.1.1 Macrolocalización

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, se indica con un mapa del país o región dependiendo del área de influencia del proyecto.

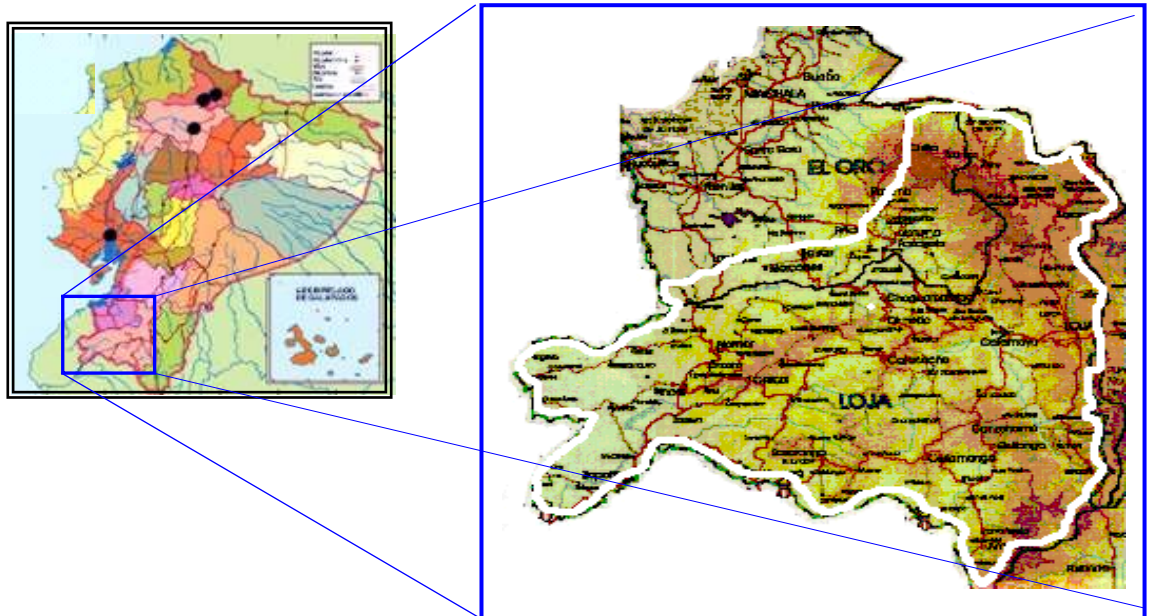
La empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños discapacitados (síndrome de Down) *Despertar de los Ángeles*, estará ubicada en Ecuador, región sur, provincia de Loja y cantón Loja.

PAIS	ECUADOR
REGION	REGION SUR DEL PAIS (SIERRA)
PROVINCIA	LOJA
CIUDAD	LOJA

GRAFICO # 14

MAPA POLÍTICO DEL ECUADOR

MAPA FÍSICO DE LA CIUDAD DE LOJA



9.2.1.1.2 Microlocalización

Una vez que la región ha sido escogida (macrolocalización), se comienza el proceso de elegir la zona y dentro de esta la localidad, para finalmente determinar el sitio preciso (a nivel de factibilidad). Cabe anotar que cuando el estudio se adelanta a nivel de perfil con identificar la zona es suficiente para efectos de localización.

La empresa *Despertar de los Ángeles* estará ubicada en el Barrio Amable María al noreste de la ciudad de Loja, ya que es un lugar amplio y natural que cumple con todos los requerimientos necesarios para su implementación, tales como vías de comunicación, servicios básicos, facilidad de transporte, infraestructura física, etc.

La ubicación de la empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños discapacitados (síndrome de Down) *Despertar de los Ángeles*, tendrá su ubicación en:

PROVINCIA: *Loja*

CANTÓN: *Loja*

PARROQUIA: *El Valle*

BARRIO: *Amable María*

GRAFICO N° 15
MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA DE REHABILITACIÓN “DESPERTAR DE LOS ANGELES”



9.3 INGENIERIA DEL PROYECTO.

La ingeniería del proyecto permite resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la empresa, su adecuada distribución, la descripción del proceso, la utilización de los recursos, etc.

Para ello se va a analizar e identificar a través de la cuantificación y proyección del monto de inversión, costos e ingresos que asocian a cada una de las alternativas para la prestación del servicio de Hipoterapia. Del establecimiento de la distribución de la empresa y el estudio de los requerimientos de personal, podrán definirse las necesidades de espacio y de obras físicas adicionales. El cálculo de los costos, mano de obra, materiales, se obtendrá directamente del estudio del proceso para la prestación del servicio.

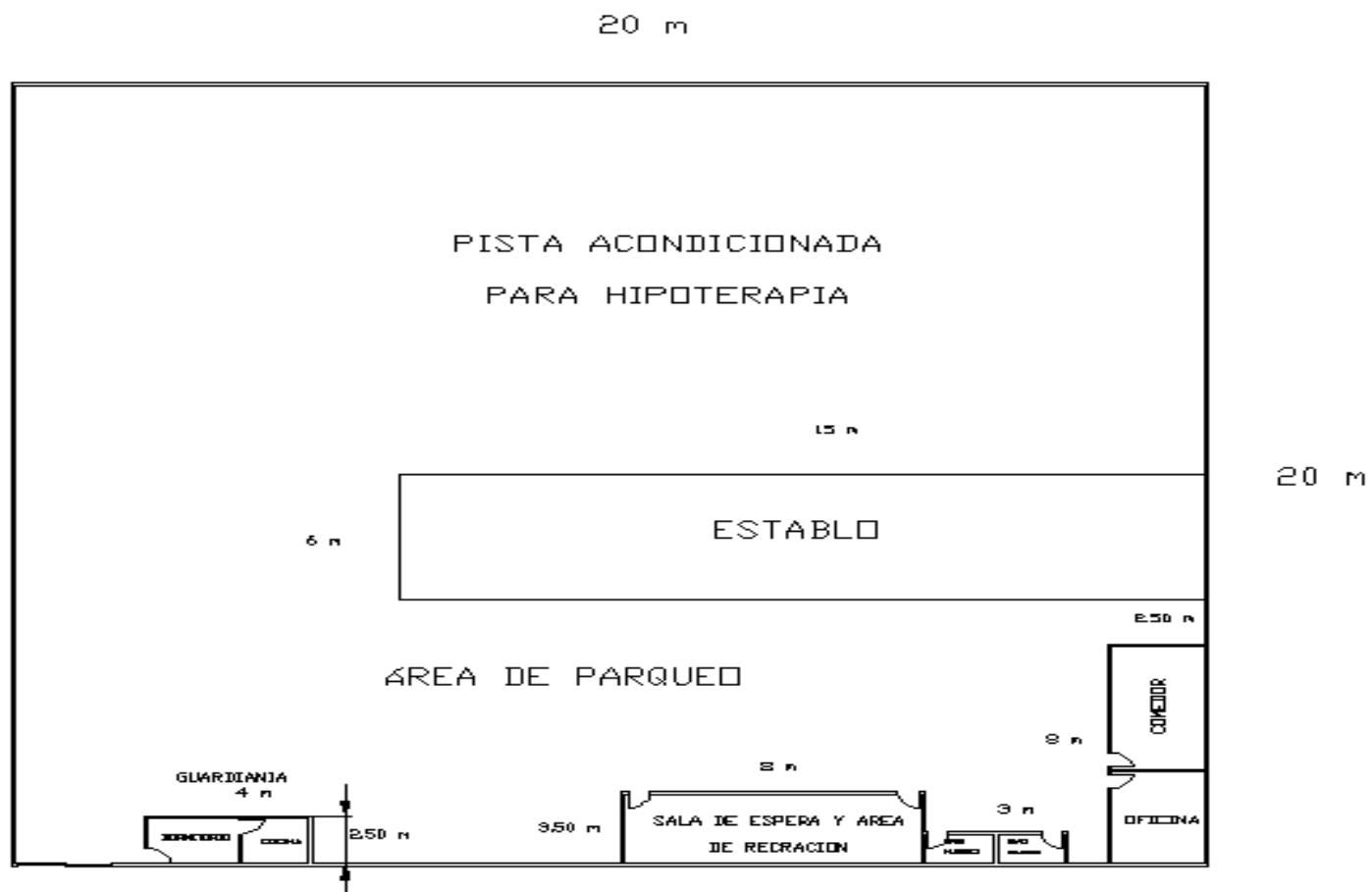
9.3.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES

Este estudio tiene relación con el tamaño y capacidad del proyecto, y que tiene relación con las instalaciones requeridas y el diseño técnico efectuado

Infraestructura física

Esto se relaciona con la parte física de la empresa, en donde se determina las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa, es decir tiene como objetivo principal la localización de todos los departamento que hagan posible prestar el servicio de Hipoterapia.

GRAFICO N° 16
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Las áreas de utilización se describen a continuación:

Área de Terreno: 20 m x 20 m = 400 m²

Gerencia = 18 m²

Secretaria – Contabilidad = 16 m²

Sala de Juegos = 14 m²

Garita = 9 m²

Caballeriza = 10 m²

Sanitarios = 6 m²

Área Verde: 327 m²

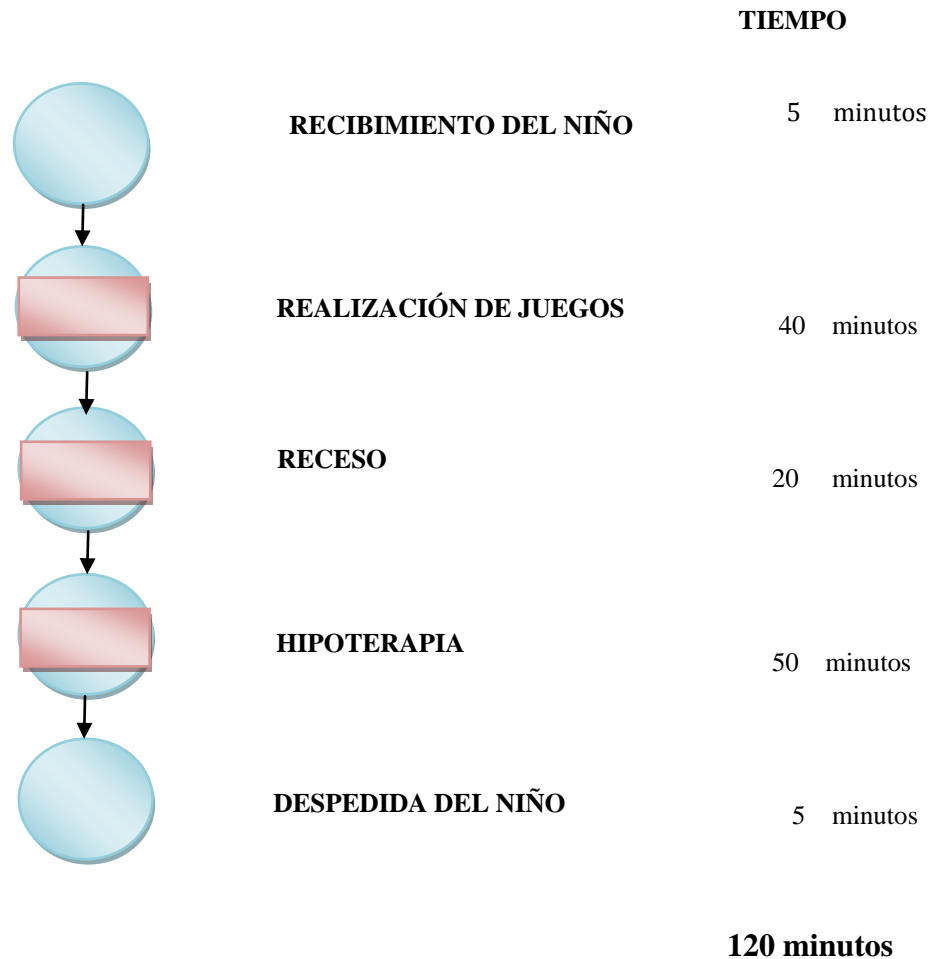
Área Total: 400 m²

9.3.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN (SERVICIO DE HIPOTERAPIA)

- 1. Recibimiento del niño:** Aquí se le da la bienvenida al niño, para que entre en confianza con la institución y con el personal. Tiempo estimado para esta actividad es de 5 minutos.
- 2. Realización de juegos:** En la empresa se cuenta con un área para juegos, donde el niño puede realizar una serie de actividades como dinámicas, cantos, bailes, etc., como una manera de recreación. El tiempo destinado para esta actividad es de 40 minutos.

- 3. Receso:** Se tendrá un tiempo para descansar, el niño podrá tomar un receso para descansar y tomar un refrigerio. El tiempo estimado para esta actividad es de 20 minutos.
- 4. Hipoterapia:** Esta actividad consiste en la monta terapéutica del caballo destinada a la rehabilitación del paciente. La cual permitirá estimular los músculos y articulaciones del paciente a través del movimiento tridimensional que tiene la monta del caballo, también el contacto del caballo tiene características de terapia a niveles cognitivos, comunicativos y de personalidad. El tiempo estimado para esta actividad es de 50 minutos.
- 5. Despedida del niño:** Después de haber realizado la técnica de la Hipoterapia, se realiza un control verificando que todo se encuentre bien con el niño y se lo despide hasta la próxima clase. El tiempo estimado es de 5 minutos.

3.3.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN POR SERVICIO DE HIPOTERAPIA



ELABORACIÓN: LA AUTORA

SIMBOLOGÍA:

-  = Operación
-  = Almacenamiento
-  = Transporte
-  = Inspección

9.3.3.1 RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES

RECURSO HUMANO

- Gerente
- Secretaria – Contadora
- Conserje- Guardia
- Terapista

CABALLOS PONY (SEMOVIENTE)

El pony es un caballo pequeño, nace en el año 1956 en Iowa (Estados Unidos) fruto del cruce entre un semental de la raza Shetland y una yegua Appaloosa. Es un perfecto compañero debido a su carácter cariñoso, dócil y manso, es inteligente y se adapta perfectamente a diversas actividades como tareas agrícolas, de monta, de carga y a la hora de jugar con los más pequeños de la casa. Es de paso recto y larga zancada, con él se pueden aprender la totalidad de las disciplinas especialmente la Hipoterapia, gracias a su paciencia con el jinete y la facilidad para ser entrenado.

GRAFICO N° 17



2 Computadores portátiles hp con impresora para llevar el registro de los niños y para realizar las actividades administrativas

EQUIPO DE OFICINA

- 1 Telefax Panasonic KXF981
- 1 sumadoras Casio MJ-100TW
- 1 teléfono

MUEBLES Y ENSERES

- 1 Sillón Gerente
- 1 Sillón Secretaría
- 2 Sillas Bipersonal
- 8 Sillas unipersonal
- 1 Escritorio tipo Gerente
- 1 Escritorio tipo Secretaria
- 1 Mesa metálica
- 3 basureros metálicos
- 1 Archivador.

JUEGOS MECÁNICOS

Los juegos mecánicos para la empresa serán de:

- 2 Columpios
- 1 Rodadera
- 1 sube y baja

SERVICIOS BÁSICOS

Dentro de los servicios básicos que el centro de rehabilitación tendrá están los siguientes:

- ❖ ***Agua:*** El agua para el centro de rehabilitación será proporcionada por la UMAPAL.
- ❖ ***Energía eléctrica:*** la energía eléctrica para el centro de rehabilitación será proporcionada por la EERSSA.
- ❖ ***Telefonía:*** El servicio telefónico será proporcionado por la CNT (Corporación Nacional de Telecomunicaciones).

10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1 INVERSIONES

La inversión está considerada como los desembolsos de dinero que se deben efectuar para la implementación, funcionamiento y puesta en marcha de una unidad económica. En donde constan los activos: fijos, diferidos y corrientes o circulantes. Los que constituyen las inversiones necesarias para llevar a cabo la puesta en marcha del proyecto.

10.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido, comprenden bienes tangibles que están sujetos a depreciación, los mismos que se distribuyen de la siguiente manera:

TERRENO

El terreno a utilizar en el proyecto tiene un área de 400 m² de los cuales se utilizará 73m² para las labores administrativas y operativas; y el área restante será destinada a área verde para realizar el servicio de rehabilitación (Hipoterapia). En el cuadro siguiente se detalla su costo actual.

CUADRO N° 25

TERRENO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	m2	400	65,00	26.000,00
TOTAL				26.000,00

FUENTE: DEPARTAMENTO DE AVALÚOS DEL MUNICIPIO DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CONSTRUCCIONES

Se construirá 73m² de área Administrativa y Operativa, en la cual se identificarán las diferentes áreas como gerencia, secretaria-contabilidad, sala de juegos, garita, caballeriza y sanitarios. Cuyo costo se describe en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 26

CONSTRUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD EN m2	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GERENCIA	18	175,00	3.150,00
SECRETARÍA-CONTABILIDAD	16	175,00	2.800,00
SALA DE JUEGOS	14	175,00	2.450,00
GARITA	9	155,00	1.395,00
CABALLERIZA	10	155,00	1.550,00
SANITARIOS	6	125,00	750,00
TOTAL			12.095,00

FUENTE: MUNICIPIO DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

SEMOVIENTES PARA LA HIPOTERAPIA

Los bienes semovientes son los ganados y animales de cualquier especie, pueden referirse a ganado vacuno, ganado equino, ganado ovino entre otros. Para la empresa los bienes semovientes son los caballos pony.

CUADRO N° 27

SEMOVIENTES PARA LA HIPOTERAPIA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CABALLO BLANCO Y PINTO TIPO PONY 125 cm DE 1 AÑO DE EDAD	2	650,00	1.300,00
TOTAL			1.300,00

FUENTE: GANADEROS DE GANADO EQUINO DE LOJA Y PICHINCHA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

MAQUINARIA Y EQUIPO

En el siguiente cuadro se determina el costo de los juegos mecánicos el cual costa de 2 columpios, una rodadera y un sube y baja.

CUADRO N° 28

MAQUINARIA Y EQUIPO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
JUEGOS MECÁNICOS(COLUMPIOS, RODADERA, SUBE Y BAJA)	1	450,00	450,00
TOTAL			450,00

FUENTE: DISTRIBUIDORES DE LA CIUDAD DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

MUEBLES Y ENSERES

Constituye el costo en el que se deberá incurrir para adquirir los bienes que serán utilizados por el personal administrativo, los mismos que se detallan a continuación, y que serán adquiridos en el almacén Novimueble con un costo de \$ 991,00 dólares americanos.

CUADRO N° 29

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DETALLES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	SILLÓN GERENTE	90,00	90,00
1	SILLÓN SECRETARIA	85,00	85,00
2	SILLA BIPERSONAL	60,00	120,00
8	SILLA UNIPERSONAL	50,00	400,00
1	ESCRITORIO TIPO GERENTE	98,00	98,00
1	ESCRITORIOS TIPO SECRETARIA	88,00	88,00
1	MESA METALICA	45,00	45,00
3	BASUREROS METALICOS	15,00	45,00
1	ARCHIVADORES	20,00	20,00
TOTAL			991,00

FUENTE: NOVIMUEBLE
ELABORACIÓN: LA AUTORA

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Se necesita de dos computadoras portátiles hp con impresora para llevar el registro de los niños y para realizar las actividades administrativas. Cuyo costo se describe a continuación:

CUADRO N° 31

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	COMPUTADORAS PORTATIL HP DV4 1280	850,00	1.700,00
TOTAL			1.700,00

FUENTE: MÁSTER PC, MUNDO SYSTEM
ELABORACIÓN: LA AUTORA

EQUIPOS DE OFICINA

Comprende los componentes necesarios para el funcionamiento de la empresa que serán utilizados por el personal administrativo, las cotizaciones se las realizo en la

ciudad de Loja por un monto de \$ 225,00 dólares. La empresa al momento de iniciar sus actividades comenzará con los siguientes equipos de oficina.

CUADRO N° 30

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	TELE-FAX PANASONIC KXF981	155,00	155,00
1	TELÉFONO	60,00	60,00
1	SUMADORA CASIO MJ-100TW	10,00	10,00
TOTAL			225,00

FUENTE: ALMACENES CIUDAD DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

VALOR TOTAL DE ACTIVOS FIJOS

El rubro total en activos fijos que la empresa necesita para su normal funcionamiento es de \$ 42.561,00 dólares americanos.

CUADRO N° 32

ACTIVOS FIJOS

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
TERRENO	26.000,00
CONSTRUCCIÓN	12.095,00
SEMOVIENTES	1.100,00
JUEGOS MECÁNICOS	450,00
MUEBLES Y ENCERES	991,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.700,00
EQUIPO DE OFICINA	225,00
TOTAL	42.561,00

FUENTE: PRESUPUESTO DE ACTIVOS FIJOS
ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.1.1.1 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Se refiere a la pérdida de valor de los activos fijos producto de su utilización en las diferentes actividades: administrativas y operativas. Para lo cual se debe considerar el porcentaje de depreciación y la vida útil.

Para el cálculo de las depreciaciones se utiliza el método de la línea recta en función de los años de vida útil de los activos fijos, tomando en referencia lo establecido por la Contraloría General del Estado para el efecto.

CUADRO N° 33

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	% DEPREC.	VIDA UTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	10	450	225,00	45,00
MUEBLES Y ENSERES	10%	10	991	495,50	99,10
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	33%	3	1700		566,67
EQUIPO DE OFICINA	10%	10	225	112,50	22,50
TOTAL				833,00	733,27

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARÍA Y EQUIPO

Valor Actual = 450,00

Vida Útil = 10 años

CÁLCULO

$$DP = \frac{VALORACTIVO}{VIDAUTIL} = \frac{450,00}{10} = 45,00$$

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Valor Actual = 991,00

Vida Útil = 10 años

CÁLCULO

$$DP = \frac{VALORACTIVO}{VIDAUTIL} = \frac{991,00}{10} = 99,10$$

DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Valor Actual = 1.700,00

Vida Útil = 3 años

CÁLCULO

$$DP = \frac{VALORACTIVO}{VIDAUTIL} = \frac{1.700,00}{3} = 566,67$$

DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA

Valor Actual = 225,00

Vida Útil = 10 años

CÁLCULO

$$DP = \frac{VALORACTIVO}{VIDAUTIL} = \frac{225,00}{10} = 22,50$$

VALOR RESIDUAL

Maquinaria y Equipo = 225,00

Muebles y Enseres = 495,50

Equipo de Oficina = 112,50

833,00

10.1.1.2 INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

“Son todos aquellos que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto¹³.

En este rubro se agrupan los valores correspondientes a los costos ocasionados para la formulación e implementación del proyecto previo a su operación, con un total de activos diferidos de \$ 1.080 dólares americanos.

CUADRO N° 34

ACTIVOS DIFERIDOS

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
ADECUACIÓN DEL LOCAL	380,25
ESTUDIO Y ELABORACIÓN DEL PROYECTO	250,00
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	200,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	150,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE	100,00
TOTAL	1.080,25

FUENTE: ASESORIA DE CONSULTORES Y PROFESIONALES, MUNICIPIO DE LOJA.
ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.1.1.2.1 AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

La liquidación de los activos diferidos se realiza dividiendo el monto de activos diferidos para los cinco años de duración del proyecto, este proceso se realiza a continuación:

¹³SAPAG CHAIN, Reinaldo. y Nassier. PREPARACION Y EVALUACION DE PROUECTOS .Cuarta edición Pág. 126

CUADRO N° 35

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)	AMORTIZACIÓN
ACTIVO DIFERIDO	1.080,25	5	216,05
TOTAL			216,05

10.1.1.3 INVERSIONES EN ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

El activo corriente o capital de trabajo corresponde a las inversiones que la empresa debe hacer para atender aquellos elementos necesarios para su operación, constituyen valores incurridos en gastos que se requieren al iniciar el funcionamiento de la empresa, hasta que alcance un nivel adecuado para que comience a generar sus propios ingresos. En el presente proyecto, el capital de operación corresponderá a la adquisición de materia prima directa, mano de obra directa y demás gastos administrativos, estos rubros son calculados para el lapso de un mes, con lo que se determinará la inversión inicial puesto que luego de transcurrido este periodo, se empezará a generar ingresos propios por el servicio.

A continuación se detallan las cuentas que componen este rubro y cuyos valores se muestran de la siguiente manera:

ALIMENTACIÓN SEMOVIENTES

Es muy importante indicar que la materia prima directa es la alimentación de los caballos ya que son ellos los que prestan el servicio de Hipoterapia.

CUADRO N° 36

ALIMENTACIÓN SEMOVIENTES

ELEMENTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ALFALFA	60	FARDO	0,25	15,00	180,00
AVENA	60	LIBRA	1,25	75,00	900,00
TOTAL				90,00	1.080,00

FUENTE: PRODUCTORES DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LA AUTORA

A continuación se realiza la proyección de la materia prima directa para los cinco años de vida útil del proyecto, utilizando para ello, la tasa de inflación anual del 2010 que según la revista Líderes es de 4,3%.

CUADRO N° 37

PROYECCIÓN ALIMENTACIÓN SEMOVIENTES

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1.080,00
2	1.126,44
3	1.174,88
4	1.225,40
5	1.278,09

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

MANO DE OBRA DIRECTA

Es aquella que se necesita para prestar el servicio de Hipoterapia, para ello se necesita de un terapeuta, el se encargará de divertir a los niños en la sala de juegos con actividades adecuados y además se encargará de cuidar a los niños cuando monten a caballo.

El monto para la mano de obra directa asciende a \$ 724,15 dólares mensuales, que multiplicado para 12 meses se tiene un valor de \$ 8.689,82 dólares americanos anuales.

CUADRO N° 38

MANO DE OBRA DIRECTA

CANTIDAD	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL (11.15%)	APORTE IESS-SECAP(1%)	VALOR MENSUAL	VALOR DE NÓMINA MENSUAL	VALOR ANUAL
2	TERAPISTA	264,00	22,00	22,00	22,00	29,44	2,64	362,08	724,15	8.689,82
TOTAL			22,00	22,00	22,00	29,44	2,64	362,08	724,15	8.689,82

FUENTE: TABLITA 2010
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 39

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL
1	8.689,82
2	9.063,48
3	9.453,21
4	9.859,70
5	10.283,67

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

MATERIALES DE ASEO

En toda empresa se hace necesario la compra de materiales de aseo y limpieza que ayuden a mantener las instalaciones físicas impecables para una mejor atención a los niños y a las personas que visiten la empresa.

Dentro de los materiales de aseo se consideran los siguientes:

CUADRO N° 40

MATERIALES DE ASEO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
ESCOBAS	UNIDAD	3	2,50	7,50
TRAPEADOR	UNIDAD	3	2,00	6,00
PAPEL HIGIÉNICO	PAQUETE	4	3,95	15,80
DESINFECTANTE	GALÓN	3	5,00	15,00
DETERGENTE	KILOS	6	2,71	16,26
JABONCILLOS	UNIDAD	6	0,75	4,50
FRANELAS	METRO	6	1,50	9,00
FUNDAS DE BASURA	PAQUETE	2	1,00	2,00
RECOGEDOR DE BASURA	UNIDAD	2	1,50	3,00
BALDE ESCURRIDOR	UNIDAD	2	3,95	7,90
BASURERO	UNIDAD	3	4,50	13,50
TOLLAS	UNIDAD	6	4,25	25,50
TOTAL ANUAL				125,96
TOTAL MENSUAL				10,50

FUENTE: ROMAR, TIA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 41

PROYECCIÓN DE MATERIALES DE ASEO

AÑOS	VALOR TOTAL
1	125,96
2	131,38
3	137,03
4	142,92
5	149,06

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

SERVICIOS BÁSICOS

Son los servicios indispensables para el funcionamiento de la empresa, lo conforma la energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet que serán utilizados en el área administrativa. Dando un total de \$ 556,68 en servicios básicos anuales.

CUADRO N° 42

SERVICIOS BÁSICOS

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
175	TELÉFONO (MINUTOS)	0,06	10,50	126,00
30	AGUA (METROS CÚBICOS)	0,19	5,70	68,40
	INTERNET		19,99	239,88
85	LUZ (KILOVATIOS)	0,12	10,20	122,40
TOTAL			46,39	556,68

FUENTE: UMAPAL, EERSSA, CNT, CLARO
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 43

PROYECCIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS

AÑOS	VALOR TOTAL
1	556,68
2	580,62
3	605,58
4	631,62
5	658,78

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

SUELDOS ADMINISTRATIVOS

Constituyen todos los desembolsos que la empresa realiza para el pago de los sueldos del personal administrativo como gerente, secretaria-contadora y guardia de seguridad.

CUADRO N° 44

SUELDOS ADMINISTRATIVOS

CANTIDAD	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 11,15%	APORTE IESS-SECAP(1%)	VALOR MENSUAL	VALOR DE NÓMINA MENSUAL	VALOR TOTAL
1	GERENTE	300,00	25,00	22,00	25,00	33,45	3,00	408,45	408,45	4.901,40
1	SECRETARIA-CONTADORA	280,00	23,33	22,00	23,33	31,22	2,80	382,69	382,69	4.592,24
1	GUARDIA-CONSERJE	264,00	22,00	22,00	22,00	29,44	2,64	362,08	362,08	4.344,91
TOTALES			70,33	66,00	70,33	94,11	8,44	1.153,21	1.153,21	13.838,55

FUENTE: TABLITA 20
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 45

PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	VALOR TOTAL
1	13.838,55
2	14.433,61
3	15.054,25
4	15.701,59
5	16.376,75

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

SUMINISTROS DE OFICINA

Son aquellos bienes tangibles y de uso exclusivo para las labores administrativas de la empresa. El valor asciende a \$ 1.415,40 dólares anuales.

CUADRO N° 46

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
2	RESMA DE PAPEL BOND	3,00	6,00	72,00
1	CAJA DE ESFEROS COLOR NEGRO BIC 24 UNIDADES	4,00	4,00	48,00
1	CAJA DE LAPIZ MONGOL 24 UNIDADES	3,00	3,00	36,00
3	BORRADORES	0,10	0,30	3,60
1	CUADERNO ESPIRAL GRANDE DE 100 HOJAS A CUADROS	1,20	1,20	14,40
4	CARPETAS (ARCHIVADORES)	2,08	8,32	99,84
1	CUADERNO PARA APUNTES CONTABLES	2,08	2,08	24,96
3	CARPETAS FOLDER	0,20	0,60	7,20
2	CORRECTORES	2,00	4,00	48,00
2	SELLOS	5,00	10,00	120,00
4	TINTA DE IMPRESIÓN	18,50	74,00	888,00
15	CD	0,25	3,75	45,00
1	CLIPS (CAJA)	0,20	0,20	2,40
1	GRAPAS (CAJA)	0,50	0,50	6,00
TOTAL			117,95	1.415,40

FUENTE: LA REFORMA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 47

PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1.415,40
2	1.476,26
3	1.539,74
4	1.605,95
5	1.675,01

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

PUBLICIDAD

Dentro de este rubro están inmersos los gastos de publicidad que serán realizados a través de los diferentes medios de comunicación. Cuyo rubro total asciende a \$ 364,89 dólares mensuales.

CUADRO N° 48

PUBLICIDAD

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	PAQUETE PUBLICIDAD EN ECOTEL TV	267,00	267,00	3.204,00
1	CUÑAS RADIALES 2 DIARIAS LUNES A VIERNES (MES)	97,89	97,89	1.174,68
TOTAL			364,89	4.378,68

FUENTE: RADIO LUZ Y VIDA, ECOTEL TV.
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 49

PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD

AÑOS	VALOR TOTAL
1	4.378,68
2	4.566,96
3	4.763,34
4	4.968,17
5	5.181,80

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 50

TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

ESPECIFICACIÓN	TOTAL
MATERIA PRIMA DIRECTA	90,00
MANO DE OBRA DIRECTA	724,15
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.153,21
SUMINISTROS DE OFICINA	117,95
MATERIALES DE ASEO	10,50
SERVICIOS BÁSICOS	46,39
PUBLICIDAD	364,89
TOTAL	2.507,09

FUENTE: PERSUPUESTOS EN ACTIVO CORRIENTE
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 51

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
TERRENO	26.000,00
CONSTRUCCIÓN	12.095,00
SEMOVIENTES	1.300,00
JUEGOS MECÁNICOS	450,00
MUEBLES Y ENSERES	991,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.700,00
EQUIPO DE OFICINA	225,00
SUBTOTAL	42.761,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
ADECUACIÓN DEL LOCAL	380,25
ESTUDIO Y ELABORACIÓN DEL PROYECTO	250,00
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	200,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	150,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE	100,00
SUBTOTAL	1.080,25
ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO	
MATERIA PRIMA DIRECTA	90,00
MANO DE OBRA DIRECTA	724,14
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.153,21
SUMINISTROS DE OFICINA	117,95
MATERIALES DE ASEO	10,50
SERVICIOS BÁSICOS	46,39
PÚBLICIDAD	364,89
SUBTOTAL	2.507,08
TOTAL	46.348,33

FUENTE: CUADROS N° 32,34 Y 49
ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.1.1.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Es importante indicar que la empresa será creada sin fines de lucro ya que busca ayudar a los niños especiales con síndrome de Down; para su creación se tendrá dos tipos de financiamiento, un interno el cual será financiado por la socia, y un externo que será financiado por una ONG Internacional.

Fuente interna: El monto que la socia aportará es de \$14.611,84 dólares.

Fuente externa- capital ajeno: Para el capital externo se pidió ayuda a la Fundación Comparte ya que es una ONG que trabaja para mejorar las condiciones de vida y la

educación de los niños con capacidades diferentes en América Latina defendiendo sus derechos y dignidad. Dentro de los objetivos de esta ONG están:

- ❖ Promover el desarrollo integral y la dignidad de los niños y niñas de cada país donde actúa.
- ❖ Contribuir a una Cultura de Paz, Justicia y No-Violencia en los países donde trabaja.
- ❖ Impulsar y fortalecer la organización de las comunidades.
- ❖ Desarrollar, más allá de las acciones apoyadas, los medios para reforzar el conocimiento de la cultura y de la historia de cada país.

La fundación Comparte apoyará a la empresa para su iniciación con \$ 31.736,50 dólares americanos.

10.1.2 DETERMINACIÓN DE COSTOS

10.1.3 COSTO TOTAL DE GENERACIÓN DE SERVICIO

4.1.3.1 PRESUPUESTO DE COSTO

La determinación de los costos es uno de los aspectos importantes para definir la rentabilidad del proyecto como por su trascendencia en la variedad de elementos sujetos a valoración y los desembolsos que debe incurrir tanto en ingresos como egresos que permitirá proyectar la situación contable. Para calcular y presentar los costos de producción y operación del proyecto, se empieza desglosando en rubros parciales agrupándolos en función de su evaluación, la técnica a utilizarse es trabajar a lo largo de la vida útil del proyecto. En todo proyecto es fundamental conocer

cuánto va a costar prestar el servicio deseado y que ingreso se tendrá lo que es clave para la implementación de una empresa.

La estimación de los costos para los cinco años del proyecto constituye aspectos básicos para la realización del mismo; aquí se determina la rentabilidad del proyecto así como la valoración de los desembolsos del mismo.

Al iniciar el funcionamiento de la empresa se incurre en algunos gastos, los mismos que están basados en los precios del mercado y también están dados por la inflación, que para este proyecto se ha considerado el 4,3% anual (Fuente Revista Lideres).

$$CTS = CGS + GA + GV + GF + OG$$

$$CTS = 9.769,82 + 15.253,95 + 4.378,68 + 1.415,91 + 216,05$$

$$CTS = 31.034,41$$

CUADRO N° 52

COSTOS PARA LOS CINCO AÑOS DE VIDA UTIL DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
COSTO GENERACIÓN DEL SERVICIO	11.185,73	11.635,19	12.103,97	12.592,91	13.102,87
COSTO PRIMO					
Materia prima Directa(Alimentación semovientes)	1.080,00	1.126,44	1.174,88	1.225,40	1.278,09
Mano de Obra Directa	8.689,82	9.063,48	9.453,21	9.859,70	10.283,67
Total de costo Primo	9.769,82	10.189,92	10.628,09	11.085,10	11.561,76
GASTOS DE SERVICIOS					
Depreciación	733,27	733,27	733,27	733,27	733,27
Servicios Basicos	556,68	580,62	605,58	631,62	658,78
Materiales de Aseo	125,96	131,38	137,03	142,92	149,06
Total de gastos de Fabricación	1.415,91	1.445,26	1.475,88	1.507,81	1.541,12
COSTOS DE OPERACIÓN	19.848,68	20.692,88	21.573,39	22.491,75	23.449,61
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	13.838,55	14.433,61	15.054,25	15.701,59	16.376,75
Suministros de oficina	1.415,40	1.476,26	1.539,74	1.605,95	1.675,01
Total Gastos Administrativos	15.253,95	15.909,87	16.593,99	17.307,54	18.051,76
GASTOS DE VENTA					
Publicidad	4.378,68	4.566,96	4.763,34	4.968,17	5.181,80
Total Gastos de Venta	4.378,68	4.566,96	4.763,34	4.968,17	5.181,80
GASTO FINANCIERO					
Amortizaciones de Activo Diferido	216,05	216,05	216,05	216,05	216,05
Total gastos Financieros	216,05	216,05	216,05	216,05	216,05
Reinversión de equipo de Computación					
TOTAL DE COSTOS	31.034,41	32.328,07	33.677,36	35.084,66	36.552,48

FUENTE: CUADROS N° 33, 35, 36, 38, 40, 42, 43, 45 y 47
ELABORACIÓN: LA AUTORA

COSTO UNITARIO DE SERVICIO: Es considerado como el costo que tendrá cada uno de los servicios que ofrecerá una empresa en el mercado, es por ello q en el presente proyecto una vez analizados los todos los costos en que incurrirá la empresa en estudio para su servicio se hace necesario determinar el costo unitario de servicio al cual se lo obtiene de dividir los costos totales de servicios para en número de servicios que deberá realizar, cuyos datos se evidencia a continuación:

$$COSTO = \frac{COSTOTOTALDESERVICIOS}{\#SERVICIOS}$$

$$COSTO = \frac{31.034,41}{2112}$$

$$COSTO = 14,69$$

10.1.2.1 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Los costos se clasifican en costos fijos y variables como se demuestra a continuación:

COSTOS FIJOS

Está representado por los gastos que incurre la empresa por el solo hecho de existir. Es un gasto que se incurre así no produzca la empresa y normalmente dentro de estos gastos están los administrativos entre otros que generalmente sirven para realizar las operaciones no productivas.

COSTOS VARIABLES

Los costos variables por su parte están representados por todos los componentes del costo total a excepción del costo fijo, es decir, los costos que están íntimamente relacionados con la capacidad del servicio.

CUADRO N° 53

COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA LOS CINCO AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	COST. FIJOS	COST. VARIABLES	COST. FIJOS	COST. VARIABLES	COST. FIJOS	COST. VARIABLES	COST. FIJOS	COST. VARIABLES	COST. FIJOS	COST. VARIABLES
COSTOS GENERACIÓN DE SERVICIOS										
COSTO PRIMO										
Materia Prima Directa		1.080,00		1.126,44		1.174,88		1.225,40		1.278,09
Mano de Obra Directa		8.689,82		9.063,48		9.453,21		9.859,70		10.283,67
GASTOS DE SERVICIOS										
Depreciaciones	733,27		733,27		733,27		733,27		733,27	
Servicios Básicos		556,68		580,62		605,58		631,62		658,78
Materiales de Aseo	125,96		131,38		137,03		142,92		149,06	
COSTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldos y Salarios	13.838,55		14.433,61		15.054,25		15.701,59		16.376,75	
Suministros de Oficina	1.415,40		1.476,26		1.539,74		1.605,95		1.675,01	
GASTOS DE VENTA										
Publicidad	4.378,68		4.566,96		4.763,34		4.968,17		5.181,80	
GASTOS FINANCIEROS										
Amortizaciones de Activo Diferido	216,05		216,05		216,05		216,05		216,05	
GASTO TOTAL DE OPERACIÓN	20.707,91	10.326,50	21.557,53	10.770,54	22.443,68	11.233,67	23.367,94	11.716,72	24.331,94	12.220,54
GASTO TOTAL DE PRODUCCIÓN		31.034,41		32.328,07		33.677,35		35.084,66		36.552,48

FUENTE: CUADROS N° 33, 35, 36, 38, 40, 42, 43, 45, 47
ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.1.2.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS

El esfuerzo de la *Fundación Comparte* se centra en apoyar el desarrollo físico, mental, moral y social de los niños de conformidad con la Convención Internacional de los Derechos del Niño, del 20 de noviembre de 1989. Son beneficiarios de la Fundación los niños, sus familias y las organizaciones comprometidas e implicadas a largo plazo en la protección de sus derechos, la defensa de su dignidad y su desarrollo en educación, salud y bienestar.

La Fundación Comparte, gracias al apadrinamiento, une el esfuerzo de miles de personas, en un trabajo conjunto para cambiar la realidad de los niños en América Latina hoy, y construir las bases de una sociedad más justa.

La gestión financiera de Comparte es rigurosa y pública, dedica un importante esfuerzo al control de los recursos que los donantes les confían. La Fundación Comparte hace un seguimiento permanente sobre el uso de los fondos y sobre la calidad del trabajo realizado por las organizaciones locales que apoya. En Comparte, la responsabilidad financiera empieza por el esfuerzo cotidiano de la búsqueda de bienes y servicios gratuitos y el trabajo profesional interno que busca abaratar el costo de servicios y minimizar el uso de proveedores externos.

La Fundación Comparte, ayudará a la empresa de servicios de rehabilitación destinada a los niños discapacitados con síndrome de Down, con un ingreso anual para el pago de servicios básicos, sueldos y salarios, alimentación para los caballos, etc., el cual se describe en el siguiente cuadro:

En el año 2112 Servicios, cada servicio tiene el precio de \$ 25,00

$$PVP = COSTOUNITARIOSERVICIOS + MARGENDEUTILIDAD$$

$$PVP = 14,69 + 70,2\%$$

$$PVP = 14,69 + 10,31$$

$$PVP = 25,00$$

CUADRO N° 54

PROYECCIÓN DE INGRESOS ANUALES

AÑOS	INGRESOS ANUALES
1	52.800,00
2	52.800,00
3	78.144,00
4	78.144,00
5	95.040,00

FUENTE: FUNDACIÓN COMPARTÉ
ELABORACIÓN: LA AUTORA

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio (PE), corresponde a la situación productiva o generación de servicios, en que la empresa no obtiene ganancia, ni incurre en pérdida, cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el Punto de Equilibrio, es decir, mediante el punto de nivelación económica (PE) se obtiene los niveles de generación de servicios críticos del proyecto, a través de relacionar el comportamiento de las variables, ingresos totales y costos totales; para ellos el costo total se divide en costos fijos, que es aquel que no varía cuando aumenta o disminuye el nivel de generación de los servicios; y el costo variable, cuyo valor se modifica para los distintos niveles de producción.

En toda empresa es importante anticiparse a los resultados y sobre esa base tomar decisiones que le permitan acercarse a conseguir los resultados esperados, uno de esos métodos es el punto de equilibrio.

Este método permite cambiar los diferentes factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas a diferentes niveles de operación, por lo cual se constituye en una herramienta importante para la toma de decisiones.

Para este cálculo se utiliza la fórmula en función de las ventas.

$$PE = \frac{C.F}{1 - \frac{C.V}{V.T}}$$

En donde:

PE= Punto de Equilibrio

CF= Costos Fijos

CV= Costos Variables

VT= Ventas Totales (Ingresos)

Con la determinación de esta fórmula se procedió a reemplazar los datos como establecen a continuación:

$$PE = \frac{C.F.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

$$PE = \frac{20.707,91}{1 - \frac{10.326,50}{52.800,00}}$$

$$PE = \frac{20.707,91}{1 - 0.195577651}$$

$$PE = \frac{20.707,91}{0,804422348}$$

$$PE = 25.742,58$$

El Punto de Equilibrio también se lo calcula en función de la capacidad productiva, permitiendo así poder relacionar las dos variables para contrastar con el método gráfico para su determinación. Para ello se emplea la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{C.F}{V.T - C.V} * 100$$

En donde:

PE= Punto de Equilibrio

CF= Costos Fijos

CV= Costos Variables

VT= Ventas Totales (Ingresos)

Una vez establecida la formula se procedió a reemplazar datos como se señala a continuación:

$$PE = \frac{C.F.T}{V.T - C.V.T} * 100$$

$$PE = \frac{20.707,91}{52.800,00 - 10.326,50} * 100$$

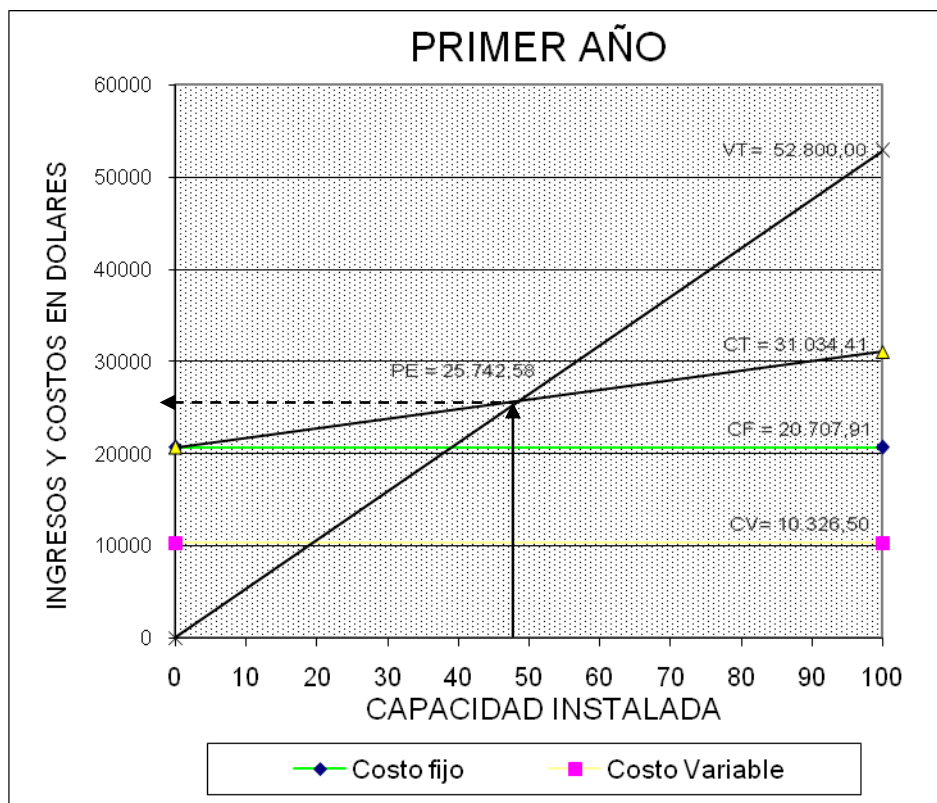
$$PE = \frac{20.707,91}{42.473,50} * 100$$

$$PE = 0.487548942 * 100 = 48,75\%$$

Método gráfico.- Es la representación grafica en el que se especifica el punto de equilibrio mediante el plano cartesiano.

GRAFICO No. 18

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y LAS VENTAS



Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 48.75 % y con un ingreso en las ventas de 25.742,58 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

ANÁLISIS PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

- **EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS.-** Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que se deberán generar en el presente proyecto en donde para su cálculo se hizo necesario determinar la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{C.F.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

Con la determinación de esta fórmula se procedió a reemplazar los datos como establece a continuación:

$$PE = \frac{C.F.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

$$PE = \frac{24.331,94}{1 - \frac{12.220,54}{95.040,00}}$$

$$PE = \frac{24.331,94}{1 - 0.128583122}$$

$$PE = \frac{24.331,94}{0,871416877}$$

$$PE = 27.922,27$$

- **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.-** Representa el porcentaje de la capacidad de producción de la planta es decir lo que deberá trabajar en el presente proyecto para que su servicio puede generar ventas que permitan cubrir los costos empleados por la empresa, para ello se hizo necesario determinar la siguiente fórmula para su cálculo:

$$PE = \frac{C.F}{1 - \frac{C.V}{V.T}}$$

Una vez establecida la fórmula se procedió a reemplazar los datos como se señala a continuación:

$$PE = \frac{C.F.T}{V.T - C.V.T} * 100$$

$$PE = \frac{24.246,74}{95.040,00 - 12.163,73} * 100$$

$$PE = \frac{24.246,74}{82.876,27} * 100$$

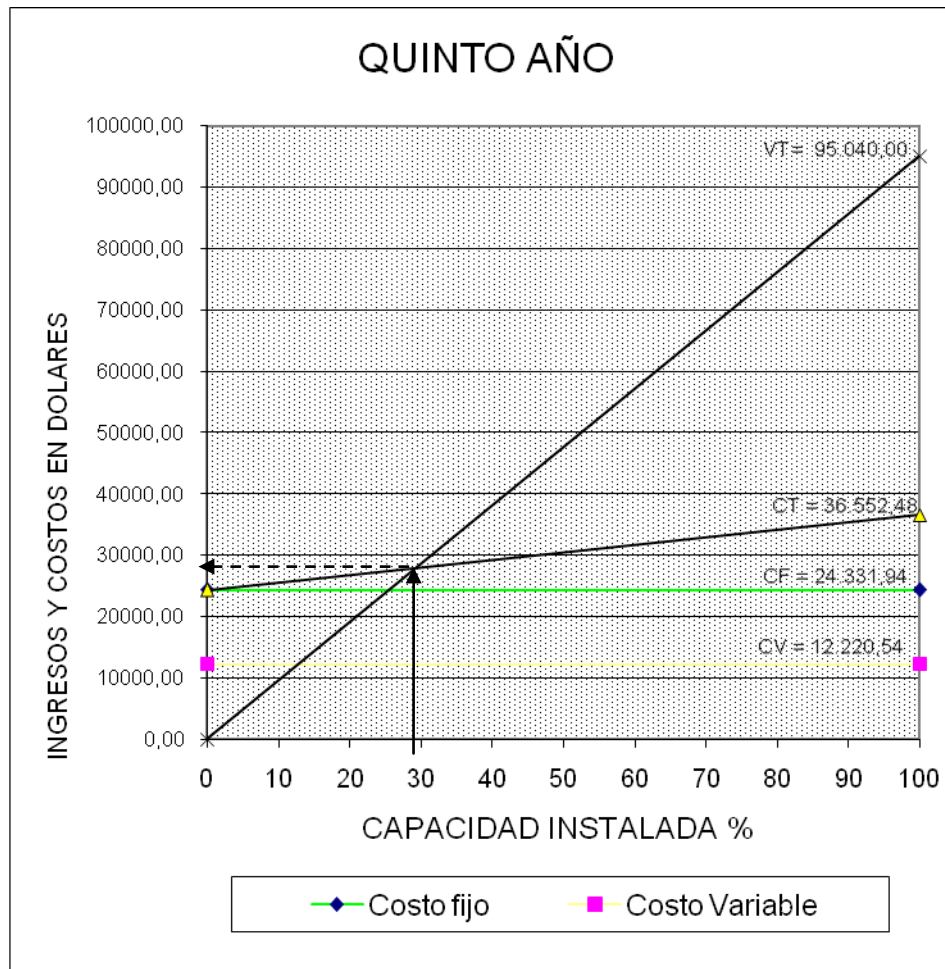
$$PE = 0.292565531 * 100$$

$$PE = 29,26\%$$

Una vez establecidos los métodos matemáticos del cálculo del punto de equilibrio para la empresa objeto de estudio se presenta a continuación la representación grafica del mismo.

GRÁFICO N° 19

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

Análisis

El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 29,26 % y con un ingreso en las ventas de 27.805,43 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

10.1.2.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

De los datos obtenidos en los presupuesto tanto de ingresos como de costos y luego de establecer su diferencia se obtiene la utilidad neta para completar el estado de resultados, se toma en cuenta el 15% de distribución de utilidades entre los servidores de la empresa posteriormente se aplica el 25% de impuestos a la renta de las sociedades; y, el 10% de reserva legal.

El estado de pérdidas y ganancias se lo proyecta durante la vida útil del proyecto y los resultados representan la utilidad líquida para ser distribuidos.

CUADRO N° 55

ESTADO PROYECTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	52.800,00	52.800,00	78.144,00	78.144,00	95.040,00
Valor Residual					833,00
Total Ingresos	52.800,00	52.800,00	78.144,00	78.144,00	95.873,00
EGRESOS					
(-) Costo de Servicio	11.185,73	11.635,19	12.103,97	12.592,91	13.102,87
(-) Costos de Operación	19.848,68	20.692,89	21.573,39	22.491,75	23.449,61
(=) Utilidad Gravable	21.765,59	20.471,92	44.466,64	43.059,34	59.320,52
(-) 15% Trabajadores	3.264,84	3.070,79	6.670,00	6.458,90	8.898,08
(=) Utilidad antes de Impuesto (UAI)	18.500,75	17.401,13	37.796,64	36.600,44	50.422,44
(-) 25% Impuesto a la Renta	4.625,19	4.350,28	9.449,16	9.150,11	12.605,61
(=) Utilidad Antes de Reserva Legal	13.875,56	13.050,85	28.347,48	27.450,33	37.816,83
(-) 10% Reserva Legal	1.387,56	1.305,08	2.834,75	2.745,03	3.781,68
(=) UTILIDAD NETA	12.488,01	11.745,76	25.512,73	24.705,30	34.035,15

FUENTE: CUADRO N° 51 y 53
ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.1.2.5 FLUJO DE CAJA

Es una herramienta financiera que permite reconocer la verdadera liquidez que tiene la empresa. El flujo de caja nos permite enfrentar las decisiones sobre la compra de activos o el pago de pasivos., En el flujo de caja se consideran los valores correspondiente a depreciaciones y amortizaciones del activo diferido como valores que incrementan la liquidez empresaria, toda vez que sellos no signifiquen egresos durante el ejercicio económico. En el campo Financiero el flujo de caja permite calcular los indicadores del valor actual neto y tasa interna de retorno que son los que permiten tomar una decisión a cerca de la inversión a realizar

El flujo neto encontrado para el primer año es de \$ **22.714,91** dólares, en el quinto año será de \$ **60.269,84**dólares.

CUADRO N° 56

FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas		52.800,00	52.800,00	78.144,00	78.144,00	95.040,00
Capital Propio	14.611,84					
Capital Externo	31.736,50					
Valor Residual						833,00
Total Ingresos	46.348,34	52.800,00	52.800,00	78.144,00	78.144,00	95.873,00
EGRESOS						
Activo Fijo	42.761,00					
Activo Diferido	1.080,25					
Activo Circulante	2.507,09					
Costo de generación de servicio		11.185,73	11.635,19	12.103,97	12.592,91	13.102,87
Costo de Operación		19.848,68	20.692,89	21.573,39	22.491,75	23.449,61
Total Egresos	46.348,34	31.034,41	32.328,08	33.677,36	35.084,66	36.552,48
Utilidad Gravable		21.765,59	20.471,92	44.466,64	43.059,34	59.320,52
- 15% para Trabajadores		3.264,84	3.070,79	6.670,00	6.458,90	8.898,08
Utilidad Antes de Impuesto		18.500,75	17.401,13	37.796,64	36.600,44	50.422,44
- 25% Impuesto a la Renta		4.625,19	4.350,28	9.449,16	9.150,11	12.605,61
UTILIDAD BRUTA		13.875,56	13.050,85	28.347,48	27.450,33	37.816,83
Amortizaciones Diferidas		216,05	216,05	216,05	216,05	216,05
Depreciaciones		733,27	733,27	733,27	733,27	733,27
FLUJO DE CAJA	-	14.824,88	14.000,17	29.296,80	28.399,65	38.766,15

FUENTE: CUADRO PRESUPUESTO DE COSTOS N° 51 Y CUADRO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS N° 54
ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.1.2.6 EVALUACIÓN FINANCIERA.

Es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado. Se basa normalmente en el análisis de los ingresos y gastos relacionados con el proyecto, teniendo en cuenta cuando son efectivamente recibidos y entregados (en los flujos de caja que se obtiene en dicho proyecto), con el fin de determinar si son suficientes para soportar el servicio de la deuda anual (principal + interés) y de retribuir adecuadamente el capital aportado por los socios. Para evaluar la viabilidad de un proyecto de inversión los indicadores más utilizados por los expertos son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Coeficiente Beneficio Costo, Periodo de Recuperación, entre otros. La evaluación financiera de un proyecto da la oportunidad de cuantificar los costos y beneficios que se podrán obtener como rentabilidad en períodos determinados de actividades.

4.1.2.7 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto, se utiliza para determinar el saldo actualizado, luego de la vida útil del proyecto, bajo este concepto es factible de realizarlo cuando el valor actual neto es positivo, siempre y cuando la tasa de actualización utilizada sea un porcentaje que corresponda al costo de oportunidad en el mercado financiero.

Es importante indicar que para obtener el factor de actualización se tomo en cuenta la tasa de interés anual que es de 11.83%, promediándola tenemos 12%; información que me proporciono el Banco Central del Ecuador.

$$FA = \frac{1}{(1+i)^t}$$

$$FA = \frac{1}{(1+0.12)^t}$$

$$FA = \frac{1}{(1.12)^t}$$

$$FA = \frac{1}{1.12}$$

$$FA = 0,892857142$$

CUADRO N° 57

VALOR ACTUAL NETO

ACTUALIZACIÓN			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 12%	FLUJO DESCONTADO
	(46.348,34)		
1	14.824,88	0,892857143	13.236,50
2	14.000,17	0,797193878	11.160,85
3	29.296,80	0,711780248	20.852,88
4	28.399,65	0,635518078	18.048,49
5	38.766,15	0,567426856	21.996,95
		TOTAL	85.295,68
		INVERSIÓN	-46348,34
		VAN	38.947,34
VAN = \sum VAN (1 a 5 años) - INVERSIÓN			
VAN = 85.295,68 - 46.348,34			
VAN = 38.947,34			

FUENTE: CUADRO FLUJO DE CAJA N° 55
ELABORACIÓN: LA AUTORA

El VAN positivo de 38.947,34 dólares es el valor presente de los valores futuros calculados en el flujo de caja, lo que significa que la empresa aumentará su valor durante la etapa de operación, por lo tanto es conveniente ejecutar el proyecto.

4.1.2.8 TASA INTERNA DE RETORNO

En los cálculos de factibilidad de un proyecto es necesario buscar un indicador que permita la certeza del valor de la moneda en el futuro, el mismo que debe estar con relación a la cantidad de dinero que dispondrá una vez concluida la vida útil, en este caso cinco años, para ello es conveniente calcular la tasa interna de retorno a la cual estará sujeta el proyecto.

La tasa interna de retorno calculada es de **36.41%** lo cual indica que si es factible realizarlo al proyecto.

CUADRO N° 57

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		36,00%		37,00%	
0	-46.348,34		-46.348,34		-46.348,34
1	14.824,88	0,735294118	10.900,65	0,729927007	10.821,08
2	14.000,17	0,540657439	7.569,30	0,532793436	7.459,20
3	29.296,80	0,397542235	11.646,72	0,388900318	11.393,53
4	28.399,65	0,292310467	8.301,51	0,283868845	8.061,78
5	38.766,15	0,214934167	8.332,17	0,207203537	8.032,48
		Σ=	46.750,34	Σ=	45.768,07
			402,00		(580,27)

FUENTE: CUADRO N° 56
ELABORACIÓN: LA AUTORA

DT = Diferencia de tasa

TIR = Tasa Interna Retorno

VAN = Valor Actual Neto

Tm = Tasa Menor de Descuento para la Actualización

TM = Tasa Mayor

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor} \right)$$

$$TIR = 36 + (37 - 36) \left(\frac{402}{402 - (-580,27)} \right)$$

$$TIR = 36 + 1 \left(\frac{402}{982,27} \right)$$

$$TIR = 36 + 1(0.40925611)$$

$$TIR = 36.41\%$$

10.1.2.9 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

“Para la determinación de la relación beneficio costo B/c se relaciona los ingresos actualizados frente a los costos actualizados que se producirán durante el periodo del proyecto”¹⁴:

- ✓ RB/C es mayor a uno el proyecto se desarrolla.
- ✓ RB/C es menor a uno el proyecto se rechaza.
- ✓ RB/C es igual a uno es indiferente realizar el proyecto

En la toma de decisiones sobre la implementación de un proyecto de inversión generalmente se espera una rentabilidad adecuada, esta relación la demuestra el beneficio costo, que nos indica el número de veces que es rentable la inversión, en este estudio se toma la información del cálculo del valor actual neto y se establece que la relación es de 2,06 que significa, que por cada dólar invertido el empresario recibirá & 1,06 centavos de utilidad.

¹⁴UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. Administración Financiera, Módulo VI. Loja-Ecuador. 2008.

CUADRO N° 58

RELACIÓN BANEFICIO COSTO

AÑOS	ACTUALIZACIÓN DEL COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN DE INGRESOS		
	COST. TOTAL ORIG.	FACTOR DE ACTUAL.	COSTO ACTUALIZ.	INGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUAL.	INGRESO ACTUALIZ.
		12,00%			12,00%	
1	31.034,41	0,89285714	27.709,29	52.800,00	0,892857143	47.142,86
2	32.328,07	0,79719388	25.771,74	52.800,00	0,797193878	42.091,84
3	33.677,36	0,71178025	23.970,88	78.144,00	0,711780248	55.621,36
4	35.084,66	0,63551808	22.296,94	78.144,00	0,635518078	49.661,92
5	36.552,48	0,56742686	20.740,86	95.040,00	0,567426856	53.928,25
			120.489,71			248.446,22

FUENTE: CUADRO N° 52
ELABORACIÓN: LA AUTORA

Una vez obtenidos estos datos se procedió a determinar la Relación Beneficio Costo con la siguiente fórmula.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{248.446,22}{120.489,71}$$

$$RBC = 2,06$$

La Relación Beneficio Costo obtenida es de 2,06 lo que significa que el proyecto es aceptable ya que de acuerdo a los criterios de decisión para que un proyecto sea favorable debe ser mayor a 1. O sea que por cada dólar invertido se obtiene 1,06 dólar de utilidad.

10.1.2.10 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación del capital, nos sirve para darnos cuenta en que tiempo se espera recuperar el capital invertido en el proyecto y en este caso se espera recuperar en 3 años, 1 Días.

CUADRO N° 59

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN	ACTUALIZACIÓN			FLUJO NETO ACUM.
		FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZ. 12%	FLUJO ACTUALIZ.	
0	41.736,50				
1		14.824,88	0,892857143	13.236,50	13.236,50
2		14.000,17	0,797193878	11.160,85	24.397,35
3		29.296,80	0,711780248	20.852,88	45.250,23
4		28.399,65	0,635518078	18.048,49	63.298,72
5		38.766,15	0,567426856	21.996,95	85.295,68
			Σ=	85.295,68	

FUENTE: CUADRO N° 57
ELABORACIÓN: LA AUTORA

Una vez obtenidos los datos se procedió a determinar el periodo de recuperación del proyecto con la siguiente fórmula.

$$PRC = \text{Año Anterior a la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del Año que Supera la Inversión}}$$

$$PRC = 4 + \frac{46.348,34 - 63.298,72}{18.048,49}$$

$$PRC = 4 + \frac{(-16.950,38)}{18.048,49}$$

$$PRC = 4 + (-0.939157791)$$

$$PRC = 4 - 0.939157791$$

$$PRC = 3.06$$

$$\text{AÑOS} = 3 \text{ Años}$$

$$\text{DIAS} = 0.06 * 30 = 1.8 = 1 \text{ Días}$$

10.1.2.11 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que se refiere a la posibilidad de efectuar un proyecto debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro, por ello se toman las variables que representan mayor desconfianza como son los egresos y los ingresos del proyecto. Para decidir sobre la implementación de un proyecto de inversión se considera lo siguiente:

- ❖ Si el coeficiente de sensibilidad es igual a la unidad, el proyecto es indiferente.
- ❖ Si el coeficiente de sensibilidad es mayor a la unidad, el proyecto es sensible; y,
- ❖ Si el coeficiente de sensibilidad es menor a la unidad, el proyecto no es sensible por lo tanto soporta el incremento o decremento analizado.

Incremento en los Egresos: Las condiciones del Ecuador económicamente hablando hace que los proyectos se evalúen, a más de las variaciones en los presupuestos, considerando hasta cuanto puede soportar los incrementos en los costos, determinados ya sea por factores internos y/o externos de la empresa y para que el empresario tome decisiones sobre la selección de proveedores y personal que permita optimizar los recursos. El proyecto soporta hasta un 46,50% de incremento en los egresos por lo que es factible implementarlo.

Disminuyendo los Ingresos: La variación en los ingresos permite dar información a los inversionistas hasta qué punto se pueden tomar políticas de precios frente al a competencia. En el presente caso la sensibilidad del proyecto soporta una disminución hasta un 23,00%.

CUADRO N° 60

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 46,50% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO T. ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		46,50%			26,00%		27,00%	
				-46.348,34		-46.348,34		-46.348,34
1	31.034,41	45.465,41	52.800,00	7.334,59	0,793650794	5.821,10	0,787401575	5.775,27
2	32.328,07	47.360,62	52.800,00	5.439,38	0,629881582	3.426,16	0,62000124	3.372,42
3	33.677,37	49.337,35	78.144,00	28.806,65	0,499906018	14.400,62	0,488189953	14.063,12
4	35.084,66	51.399,03	78.144,00	26.744,97	0,396750808	10.611,09	0,384401538	10.280,81
5	36.552,48	53.549,38	95.040,00	41.490,62	0,314881593	13.064,63	0,302678376	12.558,31
				Total		47.323,61	Total	46.049,93
				Inversión		975,27	Inversión	(298,41)

FUENTE: CUADRO N° 51 PRESUPUESTO DE COSTOS Y FLUJO DE CAJA N°55
ELABORACIÓN: LA AUTORA

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right) = 26 + 1 \frac{975,27}{975,27 - (-298,41)} = 26,77\%$$

NTIR = 26.77%

TIR DEL PROYECTO = 36.41%

1) DIFERENCIA DE TIR

1) *DIFERENCIA DE TIR*

$$Dif. Tir = Tir Pr oy. - Nueva Tir$$

$$Dif. tir = 9,64\%$$

2) *PORCENTAJE DE VARIACIÓN*

$$\% Var. = (Dif. Tir / Tirdel Pr oy.) * 100$$

$$\% Var. = 26,48\%$$

3) *SENSIBILIDAD*

$$Sensib. = \% Vari. / Nueva Tir$$

$$Sensib. = 0,989026626$$

CUADRO N° 61

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 23,00% EN LOS INGRESOS

AÑOS	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 23,00%	COSTO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
				-46.348,34		-46.348,34		46.348,34
1	52.800,00	40.656,00	31.034,41	9.621,59	0,787401575	7.576,06	0,78125	7.516,87
2	52.800,00	40.656,00	32.328,07	8.327,93	0,62000124	5.163,33	0,610351563	5.082,97
3	78.144,00	60.170,88	33.677,36	26.493,52	0,488189953	12.933,87	0,476837158	12.633,09
4	78.144,00	60.170,88	35.084,66	25.086,22	0,384401538	9.643,18	0,37252903	9.345,35
5	95.040,00	73.180,80	36.552,48	36.628,32	0,302678376	11.086,60	0,291038305	10.660,24
				Total		46.403,03	Total	45.238,52
				Inversión		54,69	Inversión	(1.109,82)

FUENTE: CUADRO N° 51 PRESUPUESTO DE COSTOS Y FLUJO DE CAJA N°55
ELABORACIÓN: LA AUTORA

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right) = 27 + 1 \frac{54,69}{54,69 - (-1.109,82)} = 27.05\%$$

NTIR = 27.05%

TIR DEL PROYECTO = 36.41%

1) DIFERENCIA DE TIR

1) *DIFERENCIA DE TIR*

$Dif.Tir = Tir\ Pr\ oy. - NuevaTir$

$Dif.tir\% = 9.36\%$

2) *PORCENTAJE DE VARIACIÓN*

$\%Var. = (Dif.Tir / Tirdel\ Pr\ oy.) * 100$

$\%Var. = 25.71\%$

3) *SENSIBILIDAD*

$Sensib. = \%Vari. / NuevaTir$

$Sensib. = 0.950359456$

10. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

10.1 ORGANIZACIÓN

El presente estudio es fundamental por ser una actividad humana básica que permite el trabajo en conjunto con mira a alcanzar los objetivos. La empresa para su normal funcionamiento deberá tener una conformación de tipo legal y una estructura administrativa.

10.2 TIPO DE EMPRESA.

BASE LEGAL. La empresa será conformada como una compañía unipersonal basada en los requerimientos que para tal efecto da la superintendencia de compañías estableciendo como razón social **“DESPERTAR DE LOS ÁNGELES”**, para tal efecto estará conformada de una sola persona o inversionista, quien hará las respectivas aportaciones para la formación del capital social de la empresa.

La actividad principal de la empresa es de rehabilitación en Hipoterapia para niños con síndrome de Down, y de servir a la localidad.

La empresa se establecerá mediante un contrato social suscrito para un lapso de 5 años de vida empresarial con la intención de que el proyecto dure hasta el 2016.

El domicilio principal de la empresa será en la ciudad de Loja.

La base legal por la que se regirá la empresa **“DESPERTAR DE LOS ANGELES”**, es la ley de compañías y el código de trabajo. A continuación se detalla la escritura de constitución.

ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA UNIPERSONAL
“DESPERTAR DE LOS ANGELES”

Señor Doctor.

Vinicio Sarmiento.

Superintendente de compañías de Loja.

En el registro de compañías a su cargo, sírvase iniciar el trámite respectivo en la que conste la constitución de una compañía unipersonal, con las siguientes cláusulas.

PRIMERO: COMPARECIENTES. Comparece a suscribir esta escritura María de los Ángeles Correa Rentería con cedula de identidad numero 110392803-0 de nacionalidad ecuatoriana, quien por sus propios derechos acuerda constituir la presente compañía, que se regirá por las disposiciones de la ley de compañías y de los presentes estatutos.

SEGUNDA: ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA.

ARTICULO UNO. DENOMINACIÓN. La compañía se denominará **“DESPERTAR DE LOS ANGELES”**.

ARTICULO DOS. OBJETO: La empresa se dedicará de manera principal a la Rehabilitación en Hipoterapia y en general a todas las actividades permitidas por las leyes.

ARTICULO TRES. DOMICILIO: El domicilio principal de la empresa será en la ciudad de Loja, República del Ecuador, Sector de Amable María.

ARTICULO CUATRO. PLAZO: El plazo por el cual se constituye la compañía es de cinco años que se contarán a partir de la fecha de inscripción del contrato en el registro mercantil y autorizado por la superintendencia de compañías.

ARTICULO CINCO. CAPITAL. El capital de la compañía es de \$. 14.611,84 Dólares aportación de la socia y 31.736,50 aportaciones de ONG.

ARTICULO SEIS. DEL GERENTE: El Gerente es la máxima autoridad ejecutiva de la compañía y tendrá la representación legal, judicial y extrajudicial del la misma correspondiéndole las siguientes atribuciones:

- a) Convocar e intervenir como Secretario en las sesiones de Junta General y suscribir con el Presidente las actas correspondientes.
- b) Suscribir los certificados de aportaciones a cada ejercicio económico.
- c) Administrar y representar legalmente a la compañía y obligarla en toda clase de actos y contratos del giro ordinario de la compañía.
- d) Las demás establecidas en la Ley de Compañías. A falta de Gerente este será subrogado por el Presidente con todas sus atribuciones.

ARTICULO SIETE. REPLAZO DE FUNCIONES: Los funcionarios elegidos por los periodos.

Señalados en estos estatutos continuarán en el desempeño de los cargos hasta ser legalmente remplazados aun cuando haya vencido el plazo para el cual fueron elegidos, salvo el caso de destitución.

ARTICULO OCHO. DISOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA: Las causas de disolución de la compañía serán las determinadas por la Ley, y para su liquidación actuará como liquidador el Gerente con las atribuciones determinadas por la Ley.

ARTICULO NUEVE. FONDOS DE RESERVA: La compañía formará un fondo de reserva por lo menos igual a 10% del capital social, para lo cual se destinará de las utilidades liquidadas de cada año cuando menos el 5%.

ARTICULO DIES. FISCALIZACIÓN: Anualmente, la Junta General designará un Fiscalizador, con derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales.

ARTICULO ONCE. REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA: De conformidad con lo establecido en el artículo décimo de estos estatutos, la representación legal de la compañía corresponde a la gerente, María de los Ángeles Correa Rentería y como presidente de la compañía quienes manifiesten aceptar sus cargos, quedando expresamente facultados para obtener la aprobación legal de la compañía y su respectiva inscripción.

.....

f. El Abogado

VISIÓN

En el año 2016, **“DESPERTAR DE LOS ANGELES”**, será una de las mejores empresas lojanas de servicios de rehabilitación de Hipoterapia para niños con síndrome de Down, por su compromiso, seriedad y el servicio oportuno que busca satisfacer las exigencias del mercado a través del apoyo de su personal altamente capacitado.

MISIÓN

Buscamos que puedan desenvolverse como un miembro más en la familia, un alumno/a más en la escuela y un trabajador más en la empresa y un ciudadano más en la sociedad.

10.3 ESTRUCTURA ORGANICA

El proyecto a constituirse como empresa requiere de una estructura vertical, en donde todas las responsabilidades y decisiones recaen en cada departamento y la gerencia general.

10.3.1 DETERMINACIÓN DE NIVELES.

Los niveles jerárquicos lo conforman el conjunto de organismos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que posee independiente de las funciones que realizan.

10.3.1.1 NIVEL EJECUTIVO.

Es el segundo nivel de autoridad y lo constituye el gerente, este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento. En este caso será la dueña de la empresa.

10.3.1.2 NIVEL ASESOR.

La empresa contará con un asesor temporal en el área legal quien asesorará al gerente para la constitución de la compañía, se lo contratará de acuerdo a los requerimientos de la empresa.

10.3.1.3 NIVEL AUXILIAR.

Lo integra la secretaria-vendedora, este nivel será de apoyo al nivel ejecutivo, la misma que coordinará actividades con los demás niveles administrativos.

10.3.1.4 NIVEL OPERATIVO.

Está integrado por las operarias de la empresa y son las responsables directas de ejecutar las actividades básicas de la empresa, y por otro lado se tiene la vendedora, este nivel es el último de la escala de la organización

10.4 ORGANIGRAMAS

Son cuadros de organización que muestran ordenadamente los diferentes agrupamientos de las actividades básicas en departamentos y otras unidades, también las principales líneas de autoridad y responsabilidad entre estos departamentos y unidades.

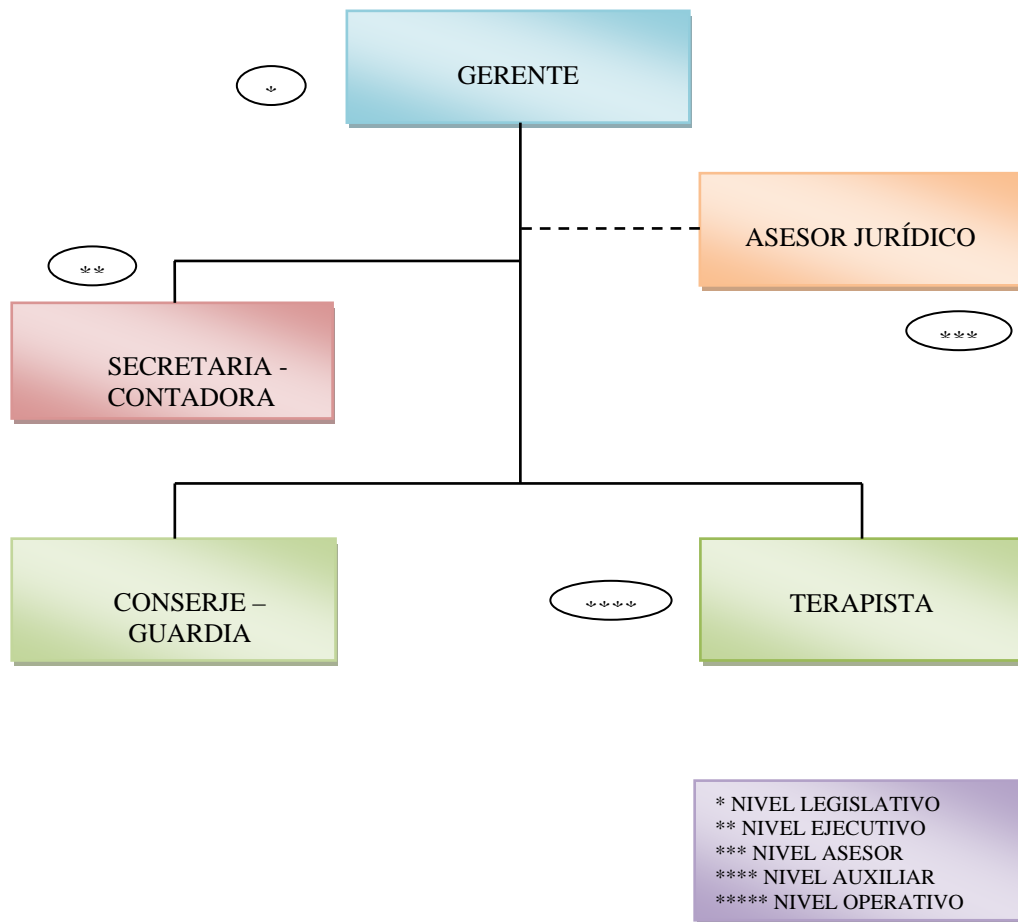
Los organigramas que he establecido en mi compañía son dos: estructural y funcional.

A continuación se detallan cada uno de los organigramas con su correspondiente explicación.

10.4.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.

Es una representación que en forma grafica muestra la estructura administrativa de la microempresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad entre los diferentes departamentos y unidades de las que estará constituida la microempresa.

GRAFICO N° 20
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
“DESPERTAR DE LOS ANGELES”

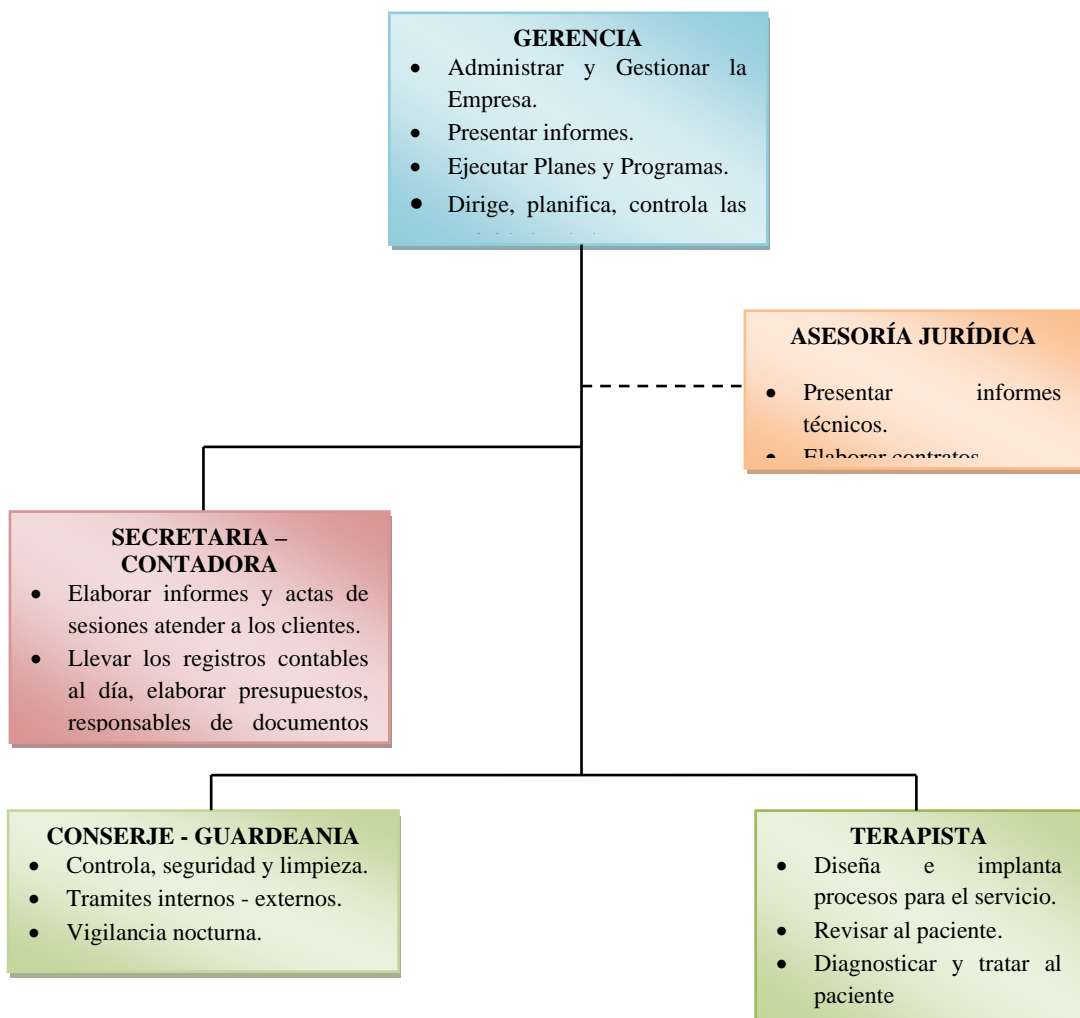


ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.4.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Es una variable del organigrama estructural y consiste en representar en forma grafica las funciones básicas de una unidad administrativa.

GRAFICO N° 21
ORGANIGRAMA FUNCIONAL
“DESPERTAR DE LOS ANGELES”

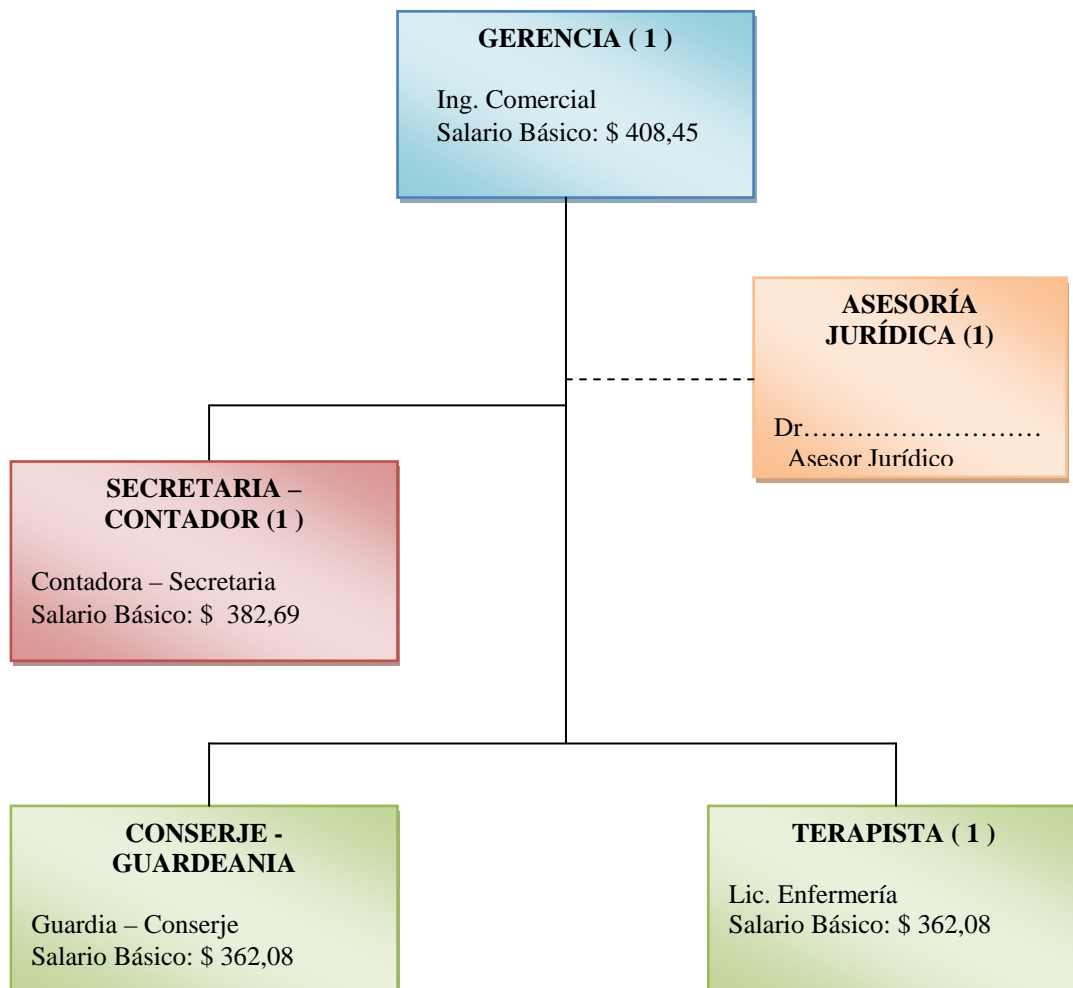


ELABORACIÓN: LA AUTORA

10.4.3 ORGANIGRAMA DE POSICIÓN

Este organigrama se elabora con la finalidad de indicar la remuneración básica de cada uno de los puestos de trabajo y la cantidad de personal requerido en cada unidad administrativa.

GRAFICO N° 22
ORGANIGRAMA DE POSICIÓN
DESPERTAR DE LOS ANGELES



10.5 MANUALES DE FUNCIONES

Cada miembro de la empresa contara con su respectivo manual se funciones en la cual constaran las obligaciones de los trabajadores con que contara inicialmente la empresa.

MANUAL DE FUNCIONES DE LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA DE REHABILITACIÓN DE HIPOTERAPIA PARA NIÑOS CON SINDROME DE DOWN DE LA CIUDAD DE LOJA.

TITULO DEL PUESTO: GERENTE

NIVEL JERÁRQUICO: EJECUTIVO

CÓDIGO: 001.

NATURALEZA DE TRABAJO

Planifica, organiza, dirige y controla la buena marcha de la empresa a fin de lograr los objetivos los objetivos propuestos.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Planificar las diferentes actividades de la empresa
- Organizar en forma coordinada los recursos materiales, técnicas y humanas.

- Ejecutar los diferentes planes de acción trazados y las disposiciones de la junta general.
- Controlar la ejecución de los planes para realizar los ajustes correspondientes.
- Planificar y coordinar cursos de actualización y perfeccionamiento del personal administrativo y operativo que está bajo su responsabilidad.
- Tomar las decisiones adecuadas que beneficien a la empresa.
- Tener capacidad de liderazgo para influir en los empleados.
- Representar legalmente a la empresa

CARACTERISTICAS DEL PUESTO:

- Responsabilidad administrativa, económica y técnica en la ejecución de las tareas gerenciales de la empresa.

CONDICIONES DE TRABAJO:

- Ser de carácter activo y colaborador.
- Constante concentración mental.
- Tener credibilidad y lealtad.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título a nivel superior de administración de empresas Ing. Comercial.
- .conocimientos de relaciones Humanas.

- Conocimientos de computación.
- Conocimiento de Mercadotecnia.

TITULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO

NEVEL JERARQUICO: ASESOR

CÓDIGO: 002.

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Aconseja, asesora e informa sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS.

- Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico.
- Supervisar actividades de compra de bienes, derechos y acciones de la empresa
- Redactar contratos, convenios, poderes, pagares y otros documentos de tipo legal.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- Mantiene autoridad funcional mas no de mando ya que aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es eventual.

CONDICIONES DE TRABAJO.

- Constante concentración mental
- Tener credibilidad y lealtad.

REQUISITOS MÍNIMOS.

- Título a nivel Superior, Abogado o Doctor en Jurisprudencia.
- Capacitación constante.
- Cursos de Relaciones Humanas.
- Responsabilidad para asesorar y defender los derechos de la empresa en los aspectos legales.

TITULO DEL PUESTO: SECRETARIA-CONTADORA

NIVEL JERARQUICO: APOYO

CÓDIGO: 003.

NATURALEZA DE TRABAJO:

Manejar y tramitar documentos e información confidencial de la empresa y ejecutar operaciones contables.

FUNCIONES TÍPICAS DE SECRETARIA:

- Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas.
- Recibir y contestar llamadas telefónicas.
- Organizar y mantener en óptimas condiciones el archivo
- Elaborar y realizar pedidos, correspondencia, memorandos, fax y documentos en general manejar la agenda del gerente.
- Mantener la información administrativa al día.
- Preparar la documentación y antecedentes necesarios para reuniones internas y externas a las que debe asistir el gerente.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites administrativos y operaciones contables.
- Responsable del equipo de oficina y computación de la empresa.
- Tiene autoridad funcional mas no de mando, ya que auxilia en cualquier actividad que así lo requieran los departamentos que conforman la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS DE CONTADORA.

- Determinar el control previo sobre gastos
- Llevar actualizado el sistema contable de la empresa.
- Organizar en forma adecuada los registros contables.
- Ejecutar operaciones contables.
- Registrar todos los egresos e ingresos económicos de la empresa.
- Servir de auxiliar en los procesos administrativos del departamento.
- Declarar impuestos y realizar inventarios.

CONDICIONES DE TRABAJO

- Permanente contacto con las personas.
- Constante concentración mental.

- Ambiente agradable y seguro.

REQUISITOS MINIMOS.

- Título relacionado en Contabilidad y Auditoría.
- Experiencia en el manejo de programas contables.
- Conocimiento de Secretariado y Contabilidad.
- Conocimiento de computación, Relaciones Humanas y Tributación.
- Capacitación constante.
- Ser afiliado al Colegio de Contadores.
- Responsable de llevar al día la contabilidad de la empresa.
- Responsable del equipo de oficina y de computación a su cargo.

TITULO DEL PUESTO: CONSERJE-GUARDIAN

NIVEL JERARQUICO: OPERATIVO

CÓDIGO: 004

NATURALEZA DEL TRABAJO

Ejecución de labores rutinarias de limpieza, mensajería, guardianía y mantenimiento en general.

FUNCIONES TÍPICAS.

- Realizar el aseo de oficinas y otros lugares a su cargo.
- Franquear y retirar correspondencia, así como ejecutar diligencias en bancos y otras instituciones.
- Vigilar eventualmente los bienes de la empresa.
- Ejecutar ocasionalmente de carpintería, albañilería y otros, tendientes a mantener la imagen e la empresa.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO.

- Responsabilidad por la buena presentación de caballerías e instalaciones de la empresa, demostrando predisposición e interés.
- Sujeto a control y supervisión de sus superiores.

CONDICIONES DE TRABAJO.

- Permanente concentración mental, física y visual
- Tener lealtad y responsabilidad.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Haber terminado el ciclo básico
- Experiencia de seis meses en funciones similares.

TITULO DEL PUESTO: TERAPISTA

NIVEL JERARQUICO: OPERATIVO

CÓDIGO: 005

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Se encarga de preparar, registrar y revisar al paciente para su respectiva rehabilitación.

FUNCIONES TÍPICAS.

- Ayudar a la ejecución de hipoterapia a los pacientes.
- Mantener en buenas condiciones el equipo de trabajo.
- Mantener la historia clínica del paciente actualizado.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- Responsable por el cumplimiento de las labores de preparación del paciente.
- Estar sujeta a disposiciones de sus superiores.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- Responsabilidad por el equipo de trabajo

CONDICIONES DE TRABAJO

- Concentración, mental, física y visual.
- Permanente contacto con las personas.
- Ambiente agradable y seguro.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título de enfermera
- Experiencia en el manejo de equipo para las labores de hipoterapia.
- Capacitación constante.
- Conocimiento de Relaciones Humanas.

h. CONCLUSIONES

Los objetivos planteados se cumplieron en su totalidad, los cuales ayudaron para que la presente investigación lleve un orden secuencial

- ❖ Se aplicaron 70 encuestas a las familias con niños con síndrome de Down de la ciudad de Loja incluidas sus parroquias, información que sirvió para realizar el estudio de mercado, en donde se pudo evidenciar la demanda existente del servicio, debido a los beneficios que brinda la hipoterapia.
- ❖ El estudio de mercado se determinó una demanda insatisfecha de 2.688 del primer año del servicio de hipoterapia.
- ❖ La empresa para darse a conocer e introducir el servicio en el mercado realizará campaña publicitaria mediante Ecotel Tv, lo cual está debidamente financiado.
- ❖ El tiempo requerido para la elaboración del servicio es 2 horas.
- ❖ El lugar escogido para la ubicación de la empresa en la ciudad de Loja, específicamente al noroeste barrio Amable María. El lugar contará con todos los servicios básicos para este tipo de servicio.
- ❖ En el estudio técnico, la empresa empezará sus actividades con una capacidad instalada del 9.82% un total de 264 horas de servicio en hipoterapia para el primer año, el proyecto tiene una vida útil de 5 años.

- ❖ Para este proyecto se pretende cubrir la demanda, basándose en utilizar inicialmente el 90% de la capacidad utilizada por motivo de introducir el servicio al mercado; y, posicionamiento de la empresa. La capacidad del servicio del proyecto se incrementara en un 10% para el cuarto año su capacidad utilizada será de 100%.
- ❖ Según el resultado del Valor Actual Neto 38.947,34 lo que indica que el valor de la inversión está garantizada durante la etapa de operación de la empresa por lo que el presente proyecto es aceptable.
- ❖ El proyecto manifiesta una Tasa Interna de Retorno de 36.41%
- ❖ Según el análisis obtenido de Relación Beneficio Costo, la empresa por cada dólar invertido obtendrá \$ 1,06 ctv. de utilidad.
- ❖ El Periodo de recuperación de Capital se lograra en 3 años, 1 día.
- ❖ La razón social de la empresa será “Despertar de los Ángeles” cuya organización permitirá desarrollar las actividades requeridas, las mismas que se sujetan a la ley de compañía, Código de trabajo y otras leyes que rigen este tipo de empresa.
- ❖ Una vez realizados todos los estudios pertinentes y con los resultados obtenidos, se puede concluir que el proyecto es **FACTIBLE DE REALIZAR** la cual constituye como una herramienta de desarrollo.

Ì. RECOMENDACIONES

Luego de Haber planteado las conclusiones se puede recomendar lo siguiente

- ❖ Demostrada la factibilidad del presente proyecto se pone a consideración de inversionistas que deseen ponerlo en marcha.
- ❖ Para realizar una inversión se debe partir de la base fundamenta de estudios técnicos, atreves de especialistas en la materia, de manera que se garantice la factibilidad de estos estudios.
- ❖ De darse la ejecución convendrá hacerlo bajo los parámetros establecidos en la misma, de tal modo que se alcance y cumpla los objetivos propuestos ente trabajo de investigación.
- ❖ La gestión del gobierno para fomentar la creación a través del amparo y protección de leyes, debe ser apoyada con la ejecución de obras básicas para el desarrollo empresarial, de manera que los capitales existentes en las diferentes provincias, sean invertidos con toda confianza.
- ❖ Se propone a las autoridades de la Universidad Nacional de Loja y principalmente a la carrera de Administración de Empresas crear convenios con el fin de poner en marcha los proyectos realizados contribuyendo al crecimiento empresarial de la ciudad de Loja.

- ❖ A las Instituciones Financieras se sugiere dar facilidades de crédito a los inversionistas con la finalidad de que se invierta en aprovechamiento de los recursos naturales y de la creación de fuentes de trabajo.

j. BIBLIOGRAFÍA

- BALDWIN JORGE, BALDWIN CARLOS; Como dominar las finanzas de la empresa. Norma, 1993.
- BANCO LATINOAMERICANO DE DESARROLLO, Proyectos de desarrollo agrícola (Planificación y Administración), Limusa, México, 1986.
- BIERMAN H. Y SMIDTH S; El presupuesto de bienes de capital. México: fondo de cultura Económica, 1997.
- BOLTEN ESTIVEN; Administración Financiera. México: Limusa 1981.
- CÁRDENAS, HERNÁN GUTIERRES LORENA, Gerencia Financiera (Experiencias y Oportunidades de la Banca de Inversión), TM editores, Ediciones Uniandinas, Facultad de Administración, Bogotá, Abril del 2000.
- D.A. AAKER Y G. S. DAY; Investigación de Mercado, 1983.
- FINNERTY, JHON D. Financiamiento de Proyectos, Técnicas modernas de Ingeniería Económica, Prentice Hall. México 1998.
- MARCIAL CÓRDOBA PADILLA. Formulación y Evaluación de proyectos, Editorial ECOE, Bogotá, Abril de 2006.
- MÉNDEZ CARLOS EDUARDO. Guía para la Elaboración de Diseños de Investigación de Ciencias Económicas, Contables y administrativas. Editorial McGranw-Hill, San José de Bogotá. 1998.

- PHILPPATOS GEORGE; Fundamentos de Administración Financiera, Madrid, 1979.
- SANCHEZ BARAJAS GENERO; Manual para la identificación, Formulación y Evaluación de Microproyectos.
- URDANETA GALVEZ JORGE; Guía Práctica para Formulación y Evaluación de Proyectos.
- VAN HORNE; Fundamentos de la Administración Financiera, Madrid, 1979.
- WERTHER, Jr. WILLIAM B. Herith Davis, ADMINISTRACIÓN DE Personal y Recursos Humanos.
- www.geocities.com
- www.monografías.com
- www.b.c.e.fin.ec

K. ANEXOS

ANEXO # 1: FICHA DE RESUMEN

1. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE REHABILITACIÓN DESTINADA A LOS NIÑOS CON CAPACIDADES DIFERENTES (SINDROME DE DOWN) DE LA CIUDAD DE LOJA”.

2. PROBLEMA

En nuestra provincia de Loja el desarrollo industrial aparece estrechamente relacionado con la evolución histórica del país, el mismo que puede caracterizarse por dos aspectos básicos. Agro exportador y concentrador. La industria de nuestra provincia presenta una estructura muy frágil por que no existen las debidas seguridades tanto legales, sociales y políticas; ya que durante los diferentes gobiernos que ha tenido el país ha existido mala administración de los recursos económicos, perjudicando con gran incidencia a la provincia siendo una de las tantas olvidadas por parte del estado por ser pequeña y encontrarse en la frontera; causando el bajo desarrollo empresarial e industrial en nuestra ciudad.

La no existencia de empresas productoras, de servicios o manufactureras; se debe a la falta de iniciativas empresariales, la no realización de estudios técnicos profesionales, ni proyectos estructurados con fundamentos de factibilidad, y las instalaciones que son realizadas empíricamente de nuevas empresas, a la falta de existencia Técnica en el ámbito agropecuaria, ganadero e industrial al escaso o casi nulo apoyo por parte de la empresa privada en invertir en la generación de nuevos

proyectos empresariales que permitirán en cierta forma incentivar y motivar a la inversión del aparato productivo; ya que nuestra provincia cuenta con una gran variedad de materias primas, además de gozar de un clima variado y beneficioso para diversos tipos de actividades productivas que permitirán el adelanto y evolución socio económico e industrial.

Sin embargo en nuestra ciudad las empresas comercializadoras, productoras y de servicios desconocen la adecuada aplicación de las técnicas y herramientas que se debe tomar en cuenta la diversidad de terapias en el cuidado de los niños con capacidades diferentes para de esta manera la empresa tenga un buen incremento y rentabilidad, es por ello que profesionales y estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas debemos prepararnos y desarrollar nuestras aptitudes al despliegue y creación de nuevas fuentes de trabajo que ofrezcan productos y servicios de calidad, desechando por completo la aplicación errada y equívoca de desenvolverse en forma empírica y sin conocimientos técnicos, y por ende se debe cambiar la cultura empresarial aplicando los estudios técnicos necesarios para su correcto desempeño.

Consientes de la importancia que tienen las rehabilitaciones y de los procesos que buscan mejorar la imagen de las empresas y la satisfacción de las necesidades de los consumidores, mediante actividades en las cuales tienen impacto estratégico en la empresa y representa una oportunidad competitiva, poniendo especial énfasis en el mercado y en las necesidades del cliente.

3. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa de servicios de rehabilitación con hipoterapia en la ciudad de Loja, enmarcándose dentro de los respectivos estudios que se requieren para la elaboración del presente proyecto de inversión.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un estudio de Mercado que nos permita determinar la oferta demanda, y las características del Mercado (precio, plaza, producto, promoción, posicionamiento, publicidad y posventa), satisfaciendo las necesidades, gustos y preferencias de los clientes.
- Realizar un estudio técnico para conocer, cuál será la localización más óptima, para poder determinar el tamaño y la ingeniería del proyecto.
- Estructurar un adecuado estudio financiero para determinar el monto de inversión necesario, los presupuestos, ingresos, punto de equilibrio y realizar una evaluación financiera mediante la aplicación de indicadores como (El VAN, RB/C, la TIR, Periodo de Recuperación de Capital, Análisis de Sensibilidad) que reflejen la factibilidad, ejecutabilidad y rentabilidad del proyecto.

- Realizar un estudio administrativo para determinar el tipo de estructura legal, Recursos Humanos, políticas de trabajo administrativa y organizacional de la empresa.

4. METODOLOGÍA

Rara hacer factible la elaboración del presente proyecto de tesis se basa en los procedimientos que recomienda la investigación científica y social a poyan en los siguientes métodos, Método Deductivo, Método inductivo, Método Analítico, Método Hipotético.

La Población o Universo de Estudio

Según datos tomados de las fuentes del CONADIS en la ciudad de Loja se cuenta con un total de 70 niños con síndrome de Down lo que da un total de 70 familias, con una tasa de crecimiento poblacional del 2.08%; esta ayudo a determinar la proyección para los años siguientes, mediante la siguiente formula.

**CUADRO DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DE NIÑOS CON
SINDROME DE DOWN DE LA CIUDAD DE LOJA**

CUADRO N°1

CENTROS	NÚMERO DE NIÑOS
Centro Educativo de Audición y Lenguaje.	3
Escuela Especial Ciudad de Loja	4
Asociación de Padres pro Niños y Jóvenes Excepcionales de Loja	7
Centro Angelitos de Luz	6
Cade	50
TOTAL	70

FUENTE. CONADIS 2009
ELABORACIÓN. LA AUTORA.

SIMBOLOGÍA.

PF = Población final.

PO = Población inicial.

1 = Constante

r = Tasa de crecimiento poblacional.

n = Número de años.

$$pf = po(1 + r)^n$$

$$pf = 74(1 + 2.08\%)^1$$

$$pf = 74(1 + 0.0208)^1$$

$$pf = 74(1.0208)$$

$$pf = 76$$

ANEXO # 2

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

Estimado Señor (a)

Con el objeto de realizar un estudio sobre la factibilidad de implementar una empresa, que se dedique a la producción y comercialización de café en barra, nos dirigimos hacia Ud. Para solicitarle su mayor sinceridad al contestar las siguientes preguntas.

1. Cuál es el ingreso promedio mensual?

1 a 200 () 201 a 400 ()
401 a 601 () Más de 600 ()

2. Conoce de que se trata el servicio de Hipoterapia

SI () NO ()

3. Alguna vez Usted ha requerido y por ende ha contratado este servicio?

SI () NO ()

4. Quienes le brindan el servicio actualmente?

Fundaciones () Centros Particulares () Otros ()

5. Usted recurriría a un centro de hipoterapia?

SI () NO ()

6. Cuantas horas usted tomaría a la semana?

1 () 3 ()
2 () 4 ()

7. De los siguientes rangos de precio, indique usted. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de hipoterapia de calidad por sesión?

40 () 45 () 50 ()

8. De los medios de comunicación descritos cual es el de su mayor preferencia para informarse, marque con una X una sola opción?

Televisión () Radio () Prensa ()

9. Si su respuesta fue la televisión, que canal local sintoniza?

UV televisión () Ecotel () TV Sur ()

Que horario?

Mañana () Tarde () Noche ()

10. Si su respuesta fue la radio, que emisoras locales escucha?

Luz y Vida () Matovelle () Cariamanga ()

Qué horario?

06h00 a 12h00 ()

12H00 A 18H00 ()

11. Si su respuesta fue la prensa, cual es de su preferencia?

La Hora () Crónica () Clasificados ()

Qué horario?

Lunes – Viernes ()

Sábados – Domingos ()

12. Si se instalara una empresa que se dedique a la rehabilitación con hipoterapia brindando un excelente servicio usted. Estaría dispuesto a utilizar este servicio?

SI ()

NO ()

Gracias por su colaboración

ANEXO N° 3**CUADRO # 25****INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS (VALOR DEL TERRENO)**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	m2	400	65,00	26.000,00
TOTAL				26.000,00

FUENTE: DEPARTAMENTO DE AVALÚOS DEL MUNICIPIO DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO # 26**CONSTRUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GERENCIA	18	175,00	3.150,00
SECRETARÍA-CONTABILIDAD	16	175,00	2.800,00
SALA DE JUEGOS	14	175,00	2.450,00
GARITA	9	155,00	1.395,00
CABALLERIZA	10	155,00	1.550,00
SANITARIOS	6	125,00	750,00
TOTAL			12.095,00

FUENTE: MUNICIPIO DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO # 27**SEMOVIENTES PARA LA HIPOTERAPIA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CABALLO BLANCO Y PINTO TIPO PONY 1,25 cm DE 1 AÑO DE EDAD	2	650,00	1.300,00
TOTAL			1.300,00

FUENTE: GANADEROS DE GANADO EQUINO DE LOJA Y PICHINCHA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 28**MAQUINARIA Y EQUIPO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
JUEGOS MECÁNICOS(COLUMPIOS, RODADERA, SUBE Y BAJA)	1	450,00	450,00
TOTAL			450,00

FUENTE: DISTRIBUIDORES DE LA CIUDAD DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO #29

VALOR MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DETALLES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	SILLÓN GERENTE	90,00	90,00
1	SILLÓN SECRETARIA	85,00	85,00
2	SILLA BIPERSONAL	60,00	120,00
8	SILLA UNIPERSONAL	50,00	400,00
1	ESCRITORIO TIPO GERENTE	98,00	98,00
1	ESCRITORIOS TIPO SECRETARIA	88,00	88,00
1	MESA METALICA	45,00	45,00
3	BASUREROS METALICOS	15,00	45,00
1	ARCHIVADORES	20,00	20,00
TOTAL			991,00

FUENTE: NOVIMUEBLE
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 31

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	COMPUTADORAS PORTATIL HP DV4 1280	850,00	1.700,00
TOTAL			1.700,00

FUENTE: MÁSTER PC, MUNDO SYSTEM
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 30

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	TELE-FAX PANASONIC KXF981	155,00	155,00
1	TELÉFONO	60,00	60,00
1	SUMADORA CASIO MJ-100TW	10,00	10,00
TOTAL			225,00

FUENTE: ALMACENES CIUDAD DE LOJA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 32

ACTIVOS FIJOS

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
TERRENO	26.000,00
CONSTRUCCIÓN	12.095,00
SEMOVIENTES	1.100,00
JUEGOS MECÁNICOS	450,00
MUEBLES Y ENCERES	991,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.700,00
EQUIPO DE OFICINA	225,00
TOTAL	42.561,00

FUENTE: PRESUPUESTO DE ACTIVOS FIJOS
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 33

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	% DEPREC.	VIDA UTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	10	450	225,00	45,00
MUEBLES Y ENSERES	10%	10	991	495,50	99,10
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	33%	3	1700		566,67
EQUIPO DE OFICINA	10%	10	225	112,50	22,50
TOTAL				833,00	733,27

CUADRO N° 34

ACTIVOS DIFERIDOS

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
ADECUACIÓN DEL LOCAL	380,25
ESTUDIO Y ELABORACIÓN DEL PROYECTO	250,00
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	200,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	150,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE	100,00
TOTAL	1.080,25

FUENTE: ASESORIA DE CONSULTORES Y PROFESIONALES, MUNICIPIO DE LOJA.
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 35

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)	AMORTIZACIÓN
ACTIVO DIFERIDO	1.080,25	5	216,05
TOTAL			216,05

CUADRO N° 36

ALIMENTACIÓN SEMOVIENTES

ELEMENTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ALFALFA	60	FARDO	0,25	15,00	180,00
AVENA	60	LIBRA	1,25	75,00	900,00
TOTAL				90,00	1.080,00

FUENTE: PRODUCTORES DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 37

PROYECCIÓN ALIMENTACIÓN SEMOVIENTES

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1.080,00
2	1.126,44
3	1.174,88
4	1.225,40
5	1.278,09

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 38

MANO DE OBRA DIRECTA

CANTIDAD	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL (11.15%)	APORTE IESS-SECAP(1%)	VALOR MENSUAL	VALOR DE NÓMINA MENSUAL	VALOR ANUAL
2	TERAPISTA	264,00	22,00	22,00	22,00	29,44	2,64	362,08	724,15	8.689,82
TOTAL			22,00	22,00	22,00	29,44	2,64	362,08	724,15	8.689,82

FUENTE: TABLITA 2010
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 39

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL
1	8.689,82
2	9.063,48
3	9.453,21
4	9.859,70
5	10.283,67

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 40**MATERIALES DE ASEO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
ESCOBAS	UNIDAD	3	2,50	7,50
TRAPEADOR	UNIDAD	3	2,00	6,00
PAPEL HIGIÉNICO	PAQUETE	4	3,95	15,80
DESINFECTANTE	GALÓN	3	5,00	15,00
DETERGENTE	KILOS	6	2,71	16,26
JABONCILLOS	UNIDAD	6	0,75	4,50
FRANELAS	METRO	6	1,50	9,00
FUNDAS DE BASURA	PAQUETE	2	1,00	2,00
RECOGEDOR DE BASURA	UNIDAD	2	1,50	3,00
BALDE ESCURRIDOR	UNIDAD	2	3,95	7,90
BASURERO	UNIDAD	3	4,50	13,50
TOLLAS	UNIDAD	6	4,25	25,50
TOTAL ANUAL				125,96
TOTAL MENSUAL				10,50

FUENTE: ROMAR, TIA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 41**PROYECCIÓN DE MATERIALES DE ASEO**

AÑOS	VALOR TOTAL
1	125,96
2	131,38
3	137,03
4	142,92
5	149,06

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 42**SERVICIOS BÁSICOS**

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
175	TELÉFONO (MINUTOS)	0,06	10,50	126,00
30	AGUA (METROS CÚBICOS)	0,19	5,70	68,40
	INTERNET		19,99	239,88
85	LUZ (KILOVATIOS)	0,12	10,20	122,40
TOTAL			46,39	556,68

FUENTE: UMAPAL, EERSSA, CNT, PORTA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 43

PROYECCIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS

AÑOS	VALOR TOTAL
1	556,68
2	580,62
3	605,58
4	631,62
5	658,78

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 44

SUELDOS ADMINISTRATIVOS

CANTIDAD	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 11,15%	APORTE IESS-SECAP(1%)	VALOR MENSUAL	VALOR DE NÓMINA MENSUAL	VALOR TOTAL
1	GERENTE	300,00	25,00	22,00	25,00	33,45	3,00	408,45	408,45	4.901,40
1	SECRETARIA-CONTADORA	280,00	23,33	22,00	23,33	31,22	2,80	382,69	382,69	4.592,24
1	GUARDIA-CONSERJE	264,00	22,00	22,00	22,00	29,44	2,64	362,08	362,08	4.344,91
TOTALES			70,33	66,00	70,33	94,11	8,44	1.153,21	1.153,21	13.838,55

ELABORACIÓN: LA AUTORA

FUENTE: TABLITA 20

CUADRO N° 45

PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	VALOR TOTAL
1	13.838,55
2	14.433,61
3	15.054,25
4	15.701,59
5	16.376,75

ELABORACIÓN: LA AUTORA

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%

CUADRO N° 46

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
2	RESMA DE PAPEL BOND	3,00	6,00	72,00
1	CAJA DE ESFEROS COLOR NEGRO BIC 24 UNIDADES	4,00	4,00	48,00
1	CAJA DE LAPIZ MONGOL 24 UNIDADES	3,00	3,00	36,00
3	BORRADORES	0,10	0,30	3,60
1	CUADERNO ESPIRAL GRANDE DE 100 HOJAS A CUADROS	1,20	1,20	14,40
4	CARPETAS (ARCHIVADORES)	2,08	8,32	99,84
1	CUADERNO PARA APUNTES CONTABLES	2,08	2,08	24,96
3	CARPETAS FOLDER	0,20	0,60	7,20
2	CORRECTORES	2,00	4,00	48,00
2	SELLOS	5,00	10,00	120,00
4	TINTA DE IMPRESIÓN	18,50	74,00	888,00
15	CD	0,25	3,75	45,00
1	CLIPS (CAJA)	0,20	0,20	2,40
1	GRAPAS (CAJA)	0,50	0,50	6,00
TOTAL			117,95	1.415,40

FUENTE: LA REFORMA
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 47

PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1.415,40
2	1.476,26
3	1.539,74
4	1.605,95
5	1.675,01

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 48

PUBLICIDAD

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	PAQUETE PUBLICIDAD EN ECOTEL TV	267,00	267,00	3.204,00
1	CUÑAS RADIALES 2 DIARIAS LUNES A VIERNES (MES)	97,89	97,89	1.174,68
TOTAL			364,89	4.378,68

FUENTE: RADIO LUZ Y VIDA, ECOTEL TV.
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 49

PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD

AÑOS	VALOR TOTAL
1	4.378,68
2	4.566,96
3	4.763,34
4	4.968,17
5	5.181,80

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN DE 4.3%
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 50

TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

ESPECIFICACIÓN	TOTAL
MATERIA PRIMA DIRECTA	90,00
MANO DE OBRA DIRECTA	724,15
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.153,21
SUMINISTROS DE OFICINA	117,95
MATERIALES DE ASEO	10,50
SERVICIOS BÁSICOS	46,39
PUBLICIDAD	364,89
TOTAL	2.507,09

FUENTE: PRESUPUESTOS EN ACTIVO CORRIENTE
ELABORACIÓN: LA AUTORA

CUADRO N° 51

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
TERRENO	26.000,00
CONSTRUCCIÓN	12.095,00
SEMOVIENTES	1.300,00
JUEGOS MECÁNICOS	450,00
MUEBLES Y ENSERES	991,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.700,00
EQUIPO DE OFICINA	225,00
SUBTOTAL	42.761,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
ADECUACIÓN DEL LOCAL	380,25
ESTUDIO Y ELABORACIÓN DEL PROYECTO	250,00
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	200,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	150,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE	100,00
SUBTOTAL	1.080,25
ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO	
MATERIA PRIMA DIRECTA	90,00
MANO DE OBRA DIRECTA	724,14
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.153,21
SUMINISTROS DE OFICINA	117,95
MATERIALES DE ASEO	10,50
SERVICIOS BÁSICOS	46,39
PÚBLICIDAD	364,89
SUBTOTAL	2.507,08
TOTAL	46.348,33

FUENTE: CUADROS N° 32,34 Y 49
ELABORACIÓN: LA AUTOR

I. ÍNDICE

INDICE

CARATULA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
a. TEMA.....	2
b. RESUMEN ESPAÑOL E INGLES.....	4
c. INTRODUCCIÓN.....	14
d. REVISIÓN LITERARIA.....	19
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	45
f. RESULTADOS.....	50
g. DISCUSIÓN.....	63
ESTUDIO TÉCNICO.....	80
ESTUDIO FINANCIERO.....	98
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	142
h. CONCLUSIONES.....	163
i. RECOMENDACIONES.....	166
j. BIBLIOGRAFÍA.....	169
k. ANEXOS.....	172
l. INDICE.....	192