



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

“Factibilidad para la implementación de una Academia de Bailoterapia para personas comprendidas entre las edades de 50 a 80 Años de edad en la Ciudad de Loja”

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

AUTORA:

Vanessa Mariuxi Ruiz García

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Manuel Pasaca Mora Mg. Sc.

LOJA – ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

ING. MANUEL ENRIQUE PASACA MORA, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, EN CALIDAD DE DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA

Haber dirigido la investigación realizada por la señorita: VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA, misma que se denomina: **“FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BAILOTERAPIA, PARA PERSONAS COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 A 80 AÑOS DE EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA”**, al cumplir con los requerimientos de fondo y forma establecidos por la Universidad Nacional de Loja, por lo que autorizo su presentación para los trámites legales correspondientes.

Loja, noviembre del 2016


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

AUTORÍA

Yo, VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTORA: VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA

FIRMA: 

CÉDULA: 1105198905

FECHA: Loja, Noviembre 2016

FIRMA

AUTORA: VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA

CÉDULA: 1105198905

DIRECCIÓN: Loja, calle Ramón Plúa y Azuay

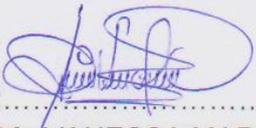
CORREO ELECTRÓNICO: maryo663@hotmail.com

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

Yo VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA, declaro ser autora de la Tesis titulada: "FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BAILOTERAPIA, PARA PERSONAS COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 A 80 AÑOS DE EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA" Como requisito para optar al Grado de: **INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**: autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional: Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, 07 días del mes de noviembre del 2016 firma la autora:

FIRMA: 

AUTORA: VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA

CÉDULA: 1105198905

DIRECCIÓN: Loja, calle Ramón Pinto y Azuay

CORREO ELECTRÓNICO: maryo0693@hotmail.com

CELULAR: 0994675668

DATOS COMPLEMENTARIOS

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

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

Ing. Rocio del Carmen Toral Tinitana	(Presidente)
Ing. César Augusto Neira Inostroza	(Vocal)
Ing. Juan Carlos Perez	(Vocal)

AGRADECIMIENTO

Al concluir la presente investigación fruto de mi esfuerzo, quiero llegar con un imperecedero agradecimiento a las autoridades, personal docente y administrativo de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, por la formación profesional que me han brindado.

Mi gratitud especial al Ing. Com. Manuel Enrique Pasaca Mora, Mg. Sc., Director de Tesis, quien desinteresadamente supo orientarme con sus valiosos conocimientos y experiencias en la elaboración de la presente investigación.

LA AUTORA

DEDICATORIA

El presente proyecto de tesis se lo dedico a Dios por darme la vida y la oportunidad de seguir una carrera universitaria, a mis padres Enrique y Carmen, hermanos y sobrinos por el apoyo moral e incondicional brindado en todo momento así también a mis amigos con quienes he compartido gratos momentos en el día a día de la vida universitaria, sus palabras de aliento y sus buenos deseos, gracias a todos he podido llegar a una feliz culminación de mi carrera profesional.

Y así mismo a todos quienes conforman la Universidad Nacional de Loja, especialmente a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas, quienes nos brindan valiosos conocimientos permitiéndonos académicamente llegar a culminar nuestra carrera universitaria.

LA AUTORA

1 TITULO

**“FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
ACADEMIA DE BAILOTERAPIA, PARA PERSONAS
COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 A 80 AÑOS DE
EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA”**

2 RESUMEN

En el país existen estudios que muestran que los ancianos caen en depresión por falta de actividades físicas, falta de terapias o incluso a fuertes cambios rutinarios en su diario vivir es por ello que en algunas ciudades se han formado proyectos para ayudar a superar este problema a través de la bailoterapia acoplándose con la adecuada utilización del tiempo libre, lo mejor de esta actividad es que no hay restricciones lo pueden practicar, hombres y mujeres. Por tal motivo el proyecto se desarrolló en la ciudad de Loja, teniendo como objetivo principal determinar la **“FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BAILOTERAPIA, PARA PERSONAS COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 A 80 AÑOS DE EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA”**, así también para el análisis completo del proyecto se requiere de la realización de los **objetivos específicos**: estudio de mercado, técnico, financiero y finalmente la evaluación del proyecto.

Para el proyecto se utilizaron métodos de investigación como el deductivo que ayudo en la descripción de los antecedentes generales del servicio a ofrecer y el mercado al que se va a cubrir, el método inductivo permitió realizar el estudio de mercado para conocer gustos y preferencias; además se aplicaron las técnicas como la entrevista, observación directa y la encuesta que fue dirigida a la población objetiva de estudio es decir personas comprendidas entre las edades de 50 a 80 años siendo estos que en la ciudad de Loja hay 38.875 habitantes según datos del INEC; se trabajó con una tasa de crecimiento del 2,65%.

Dentro de la **discusión** se realizó el **estudio de mercado** donde se estableció la demanda; pudiéndose obtener la demanda insatisfecha que es de 1'876.160 personas para el primer año, seguidamente se establece el plan de comercialización, determinación del precio, plaza y promoción del servicio; En el **estudio técnico** se detalla el tamaño que tiene que ver con las capacidades siendo que la capacidad utilizada de la empresa es de 41.600 servicios anuales, la localización de la planta que estará ubicada en el barrio Cuarto Centenario posteriormente se realiza la ingeniería del proyecto que consta de requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres y el diseño organizacional que se basa en los aspectos legales de la empresa, organización y los manuales de funciones.

En el **estudio financiero** se señala la inversión necesaria para poder implementar el proyecto la misma que es de \$11.125,35 dólares.

Finalmente se realizó la evaluación para lo cual se analizó los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de \$73.626,35; Tasa Interna de Retorno de 188,45%; Relación Beneficio Costo es de 1,68 dólares que por cada dólar invertido la empresa gana 0,68 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 9 meses y 23 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 47,50% dando un total del 0,99% y el análisis de sensibilidad con disminución en los ingresos del 29,39% dando un total del 0,99% por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

ABSTRACT

In the country there are studies that show that the elderly fall into depression due to the lack of physical activities, lack of therapies or even to strong routine changes in their daily lives that is why in some cities have formed projects to help overcome this problem through the bailoterapia engaging with the proper use of free time, the best part of this activity is that there are no restrictions on what can practice, men and women.

For this reason the present project was developed in the city of Loja, having as its principal objective to determine the feasibility for the **IMPEMENTACION AN ACADEMY OF BAILOTERAPIA FOR PEOPLE BETWEEN THE AGES OF 50 TO 80 YEARS OF AGE IN THE CITY OF LOJA**, so also for a full analysis of the project are required for the implementation of the specific objectives: market survey, technical, financial and finally the evaluation of the project.

For this project research methods as deductive who helped in the description of the general background of service to offer and the market which will cover they were used , the inductive method allowed to conduct market research to know tastes and preferences ; plus techniques such as interview , direct observation and the survey was aimed at the target population of study is people between the ages of 50-80 years being such that in the city of Loja there are 38,875 inhabitants according to the INEC were applied ; He worked with a growth rate of 2.65% .

Within the discussion the market study was established where demand was made; being able to obtain the unsatisfied demand is 1'876.160 people for the first year , then the marketing plan , pricing , place and promotion of the service is established ; In the technical study the size that has to do with the capabilities detailed being that the capacity utilization of the company is 41,600 annual services , the location of the plant will be located in the fourth quarter Centenary later the engineer of the project is done that It consists of technical requirements such as equipment, facilities , furniture and fixtures and organizational design based on the legal aspects of the company, organization and functions manuals.

In the financial study indicated the investment needed in order to implement the project the same that is \$11.125,35 dollars.

Finally, the assessment which analyzed the following indicators was performed :Net Present Value of \$ 73,626.35; Internal rate of return of 188,45 %; Benefit Ratio Cost is \$ 1.68 for every dollar invested company earns 0.68 cents ; Capital Recovery period is 9 months and 23 days ; Sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in costs of 47.50% for a total of 0.99 % and sensitivity analysis in the decrease in revenues of 29.39% for a total of 0.99% so the project is feasible , the conclusions and recommendations so determined , accompanied by the bibliography consulted with their respective annexes.

3 INTRODUCCIÓN

En el Ecuador la esperanza de vida para las personas de la tercera edad se ha incrementado, gracias a los avances producidos ya sea por la innovación en la tecnología, en medicina, en actividades deportivas, recreativas, y entidades orientadas al cuidado y tratamiento de los individuos.

El proyecto está encaminado en la elaboración de un estudio de factibilidad para la implementación de una academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad comprendidas entre las edades de 50 a 80 años en la ciudad de Loja tomando como base el criterio formal de los mismos, con la proyección a satisfacer sus requerimientos y necesidades; contribuyendo de esta manera al mejoramiento de la salud y calidad de vida de las personas que llegarían a recibir este servicio de bailoterapia ya que de esta manera fomentaríamos el buen hábito en el ámbito físico y emocional.

Este trabajo se inició realizando el resumen en castellano e inglés de los principales aspectos que contiene el proyecto acorde a los diferentes estudios de: mercado, técnico, financiero y sobre todo la evaluación financiera que permitió ver la factibilidad del proyecto.

Seguidamente esta la Introducción, que hace referencia a todo el proyecto realizado, mediante una presentación del informe final de la investigación.

Luego tenemos la Revisión de Literatura, misma que nos permitió recolectar información necesaria para lograr una clasificación adecuada sobre lo investigado.

En los Materiales y Métodos, muestra y describe la aplicación de los diferentes métodos, técnicas aplicados en el desarrollo del presente estudio.

Posterior a esto están los resultados, en donde se realizó las debidas encuestas, presentando con mucha claridad a través de la utilización de cuadros y gráficos estadísticos, los cuales fueron interpretados y relacionados para saber si es factible o no la implementación de esta nueva empresa.

En la discusión, se muestran las fases de un proyecto de inversión como son: **El Estudio de Mercado**, en el cual se estableció la demanda y oferta de esta nueva empresa, así como también el análisis de las 4p's del marketing: producto, precio, plaza y promoción.

El Estudio Técnico, aquí se estableció el tamaño y localización de la planta, dentro de este se realizó la capacidad instalada y utilizada, luego se hizo la ingeniería del proyecto, en el cual se especifica el estudio de componente tecnológico, infraestructura física, y el proceso del servicio que se va a realizar; así como también se determinó a través del diseño organizacional como está legalmente estructurada la empresa, se realizó el manual de funciones, que ayudarán a todo el personal a un mejor desempeño en sus actividades.

El Estudio Financiero, se estableció las inversiones y el financiamiento que la academia tendrá para iniciar sus actividades, y a su vez los

presupuestos de costos e ingresos, el estado de pérdidas y ganancias concluyendo con el punto de equilibrio.

La Evaluación Financiera, en donde se pudo determinar la factibilidad del proyecto a través del análisis de los indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, y Análisis de Sensibilidad.

Una vez realizados los cuatro estudios anteriormente mencionados, se realizaron las respectivas **conclusiones** en donde se encuentra la síntesis más relevante de los resultados obtenidos del trabajo de investigación; así mismo se plantea las respectivas **recomendaciones** necesarias para su posterior implementación.

4 REVISION DE LITERATURA

4.1 MARCO REFERENCIAL

Según (ROBERTO MORALES SALAS, 2010) , en su trabajo investigativo **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA Y TEATRO PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD COMPRENDIDAS ENTRE 65 Y 80 AÑOS DE CLASE MEDIA Y MEDIA ALTA EN LA CIUDAD DE QUITO 2010**, sostiene que la finalidad del trabajo es determinar que dentro del análisis del macro ambiente, tiene como función analizar el sector externo en que se encuentra inmersa la empresa, en donde existen una serie de fuerzas y macro tendencias que afectan a su funcionamiento, presentando oportunidades y amenazas, existiendo una oportunidad grande de satisfacer las necesidades a éste nicho de mercado por su poder adquisitivo, ya que en la sociedad parece que se encuentra la necesidad mantener activo este nicho de mercado que son los ancianos; Por lo que no existe programas que se centren en el desarrollo emocional, social y cultural de ellos, y se merecen toda nuestra atención y respeto para que vivan felices y contentos. La recreación sana es parte fundamental del desarrollo emocional y social de todo ser humano, todos tenemos y necesitamos recrearnos y divertirnos en todas las etapas de nuestras vidas, mejorar la salud mental y física y el mantenimiento de la misma.

(DIAZ UBILLUZ, 2013) En su trabajo de investigación referente a **“LA BAILOTERAPIA EN EL ESTADO ANÍMICO DE LOS ADULTOS MAYORES EN LA PASTORAL DE LA SALUD EN LA VICARÍA DE BAÑOS DE AGUA SANTA.”** Menciona que fundamentalmente se basa hacia la transformación de la realidad, orientado a la solución de problemas concretos, al mejoramiento de la calidad de vida. Ha llegado el momento de instaurar un nuevo paradigma que considere a los adultos mayores como participantes activos de una sociedad que integra el envejecimiento y que considere a dichas personas contribuyentes activos y beneficiarios del desarrollo. Según los resultados de la investigación sobre emociones y estado de ánimo, los seres humanos y con mayor intensidad en el adulto mayor, perciben al mundo no como este realmente es, sino que lo ven de acuerdo a nuestra propia interpretación, misma que está influida por nuestros estados de ánimo, en este sentido, cada estado de ánimo trae consigo su propio mundo. Los adultos mayores de la Pastoral; por ser personas en situación de riesgo que en su mayoría llegan por casos de abandono, violencia o disfunciones familiares, requieren cambios en su estado de ánimo que modifiquen su percepción del mundo y la bailoterapia es un factor que facilitará una alineación entre los estados anímicos, los objetivos y deseos de vida de los adultos mayores, propiciando de esta manera estilos de vida dignos de un adulto mayor independiente y feliz.

(BARROS PILLAY, 2011) es su estudio referente a **“LA BAILOTERAPIA EN EL ESTADO ANÍMICO DE LOS ADULTOS MAYORES EN LA PASTORAL DE LA SALUD EN LA VICARÍA DE BAÑOS DE AGUA SANTA.”** Menciona que este estudio permitirá y contribuirá al mejoramiento de la salud y calidad de vida de las personas que reciban atención integral, manejando adecuadamente la bailoterapia, creando y brindando hábitos en el ámbito físico y recreativo, con la finalidad de lograr un buen estado Biopsicosocial y espiritual, la originalidad de este estudio según nos menciona la autora es que consiste en motivar al participante a realizar esta terapia con la finalidad de evitar el síndrome de Inmovilismo, entidad frecuente en los ancianos que deteriora la funcionalidad e independencia del anciano.

(ANDRADE ALMEIDA, 2011) en su trabajo investigativo **“INCIDENCIA DE LA BAILOTERAPIA EN EL ESTADO DE ÁNIMO DE LOS GRUPOS DE ADULTOS MAYORES DE LA FUNDACIÓN PATRONATO MUNICIPAL SAN JOSÉ”**, menciona que ha llegado el momento de instaurar un nuevo paradigma que considere a los adultos mayores como participantes activos de una sociedad que integra el envejecimiento y que considere a dichas personas contribuyentes activos y beneficiarios del desarrollo ya que por ende los seres humanos y con mayor intensidad en el adulto mayor, perciben al mundo no como este realmente es, sino que lo ven de acuerdo a su propia interpretación, misma que está influida por los estados de

ánimo, en este sentido, cada estado de ánimo trae consigo su propio mundo. Los adultos mayores de la Fundación por ser personas en situación de riesgo que en su mayoría llegan por casos de abandono, violencia o disfunciones familiares, requieren cambios en su estado de ánimo que modifiquen su percepción del mundo y la bailoterapia es un factor que facilitará una alineación entre los estados anímicos, los objetivos y deseos de vida de los adultos mayores, propiciando de esta manera estilos de vida dignos de un adulto mayor. Tanto en el país como en la Fundación se requiere que el adulto mayor tenga una mayor predisposición para la acción, los talleres de bailoterapia buscan llegar a estados de ánimo que generen un proceso de envejecimiento activo que eleve su calidad de vida.

4.1.1 CONSIDERACIONES GENERALES DE LA BAILOTERAPIA

ANTECEDENTES DEL BAILE

La danza o el baile, es una forma de arte en donde se utiliza el movimiento del cuerpo, usualmente con música, como una forma de expresión, de interacción social, con fines de entretenimiento, artístico o religioso. El baile, también es una forma de comunicación, ya que se usa el lenguaje no verbal entre los seres humanos, donde el bailarín o bailarina expresa sentimientos y emociones a través de sus movimientos y gestos. Se realiza mayormente con música, ya sea una canción, pieza musical o sonidos y que no tiene una duración específica, ya que puede durar segundos, minutos, u horas.

El baile ha existido desde los inicios de las primeras civilizaciones de la humanidad y esto se confirma con la Prehistoria en un periodo que abarca muchos años antes de Cristo, donde existen figuras gravadas que representan personajes y movimientos de danza.

El hombre en la Prehistoria era nómada, no sabía por qué llovía y esto lo asustaba, por esta razón la expresión es lo primero que nace, al utilizar los movimientos de su cuerpo para rendir culto a la naturaleza y poder expresar a sus congéneres de forma instintiva y espontánea sus sentimientos, necesidades o temores.

Hoy en día el baile sigue formando parte de nuestras vidas al igual que lo hizo en la de nuestros antepasados, es algo vivo que evoluciona con los tiempos pero es consustancial con la naturaleza humana, siendo constante motivo de inspiración de artistas plásticos de las más variadas épocas y civilizaciones, mismos que han buscado en su representación no solo la captación del movimiento sino reflejar las costumbres, religiones, entre otras; provocando que el baile sea una costumbre muy extendida de tal manera que cada vez se practique más como forma de ejercicio, relajación, expresión.

ORIGEN DE LA BAILOTERAPIA

La bailoterapia debido a su diversa práctica se refleja la cultura de los países en que se realiza y es una forma de expresión artística del ser humano a lo largo de la historia. Tiene su origen en Europa y se ha extendido a países de otros continentes como los de Latinoamérica.

Es una diferente mezcla de gimnasia aeróbica-rítmica y de pasos de danzas ibéricas y latino-americanas. Esta actividad se puede realizar diariamente ya que se considera como una opción de actividad física divertida, mejora el estado físico de las personas, básicamente es una cuidadosa técnica diseñada de entrenamiento físico que se puede ejercitar a través del baile.

La bailoterapia es una forma más de ejercicio físico y, como tal, requiere una supervisión que incluya la realización de pruebas diagnósticas complementarias y que huya de la práctica de ejercicios vigorosos que superen los niveles aconsejables. Su inclusión debe realizarse en lo que los médicos llaman estilos de vida cardiosaludables como un integrante que va a contribuir a mejorar la salud física.

Esta terapia nace como producto de la necesidad de actividades recreativas, hoy en día es una medicina alternativa que a través de la música ayuda a generar bienestar y mejorar el estado anímico y físico de las personas.

EL BAILE COMO TERAPIA

El baile y la terapia es un nuevo tipo de moda que tiene dos momentos, uno terapéutico y otro preventivo que se expresa en la capacidad de desarrollar determinadas potencialidades que fortalecen al organismo evitando así la aparición de determinadas enfermedades, como también se hace ejercicio

físico en medio de un ambiente musical que permite desconectarse de los problemas y preocupaciones cotidianas.

La terapia basada en el baile puede ser una alternativa útil en el abordaje del tratamiento de distintas enfermedades, es la medicina que a través del ritmo, espacio, energía, forma y tiempo reviste al cuerpo de sustancias que curan las dolencias físicas y psicológicas, siendo que consiste en el uso terapéutico del movimiento del baile para conseguir que interactúen tanto el cuerpo como la mente del individuo, liberando emociones y sentimientos ocultos, logrando de esta manera cambios en el comportamiento.

LA BAILOTERAPIA EN EL ADULTO Y ADULTO MAYOR

EL ENVEJECIMIENTO

El envejecimiento es un proceso progresivo, intrínseco y universal que con el tiempo ocurre en todo ser vivo a consecuencia de la interacción de la genética del individuo y su medio ambiente. Podría también conceptualizarse como todas las alteraciones que se producen en un organismo con el paso del tiempo y que conducen a pérdidas funcionales y esto concluye con la muerte.

Es difícil establecer el momento en que éste se inicia, algunos escritores consideran que se manifiesta a partir del momento de la máxima vitalidad alrededor de los 30 años en el hombre.

En la actualidad el período de vida del ser humano se cuantifica con un máximo de 120 años, donde los fenómenos específicos del crecimiento y del envejecimiento se desarrollan en un medio adecuado. La esperanza de

vida al nacer es un índice que muestra el número de años que de manera estadística vivirá probablemente un individuo de una población que nace en un momento determinado; dependiendo ésta de las condiciones de bienestar en la sociedad. En consecuencia los avances socio-sanitarios, en especial los de la medicina preventiva, y además la aparición de los antibióticos junto con los grandes avances en la nutrición, han conseguido que la esperanza de vida al nacer, que era de 50 años a principios de siglo, sea en los países desarrollados de 75 años en la actualidad.

Envejecimiento y Bailoterapia

El ser humano está en constante evolución, su cuerpo va cambiando y desarrollando diariamente hasta convertirse en un adulto. A medida que la persona se va haciendo mayor esta evolución es más lenta y su desarrollo es mas a nivel intelectual que físico.

La bailoterapia en las personas adultas y tercera edad se desarrolla con movimientos que no impliquen grandes esfuerzos; los ejercicios individuales o colectivos son beneficiosos, pues facilitan el contacto social, disfrutando todos de una actividad que los divierte. Los ejercicios de relajación se desarrollan por lo general al final de la clase buscando con ello la recuperación del organismo de forma amena.

Las clases de bailoterapia para adultos y adultos mayores deber realizarse en áreas donde sea factible ejecutarlas con mucha seguridad para los

participantes, teniendo en cuenta las características de las personas comprendidas en la afinidad del grupo ya sea mujeres y varones.

La bailoterapia para las personas adultas es una modalidad expresiva, con la cual se logra de manera fácil, divertida y relajada, aporta beneficios positivos para mantener en forma a las personas adultas, permite tener un control del cuerpo, les permite desconectarse por instantes del mundo exterior y de los problemas, ayuda a sonreír, disfrutar la música, llevándolos a un mundo lleno de alegrías y fantasías. Sentirse bien y lucir saludable.

4.2 MARCO TEÓRICO

4.2.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN

4.2.1.1 DEFINICIÓN DE PROYECTO DE INVERSIÓN

Un proyecto de inversión constituye un conjunto de información de carácter financiero, técnico, y de mercado que permite tomar la decisión correcta sobre invertir o no en una determinada actividad productiva. El análisis de esta información permite medir la rentabilidad que ofrece la propuesta de otras alternativas de inversión.

4.2.1.2 CICLOS DE UN PROYECTO.

El ciclo de vida de un proyecto, de acuerdo a la mayoría de los autores, comprende tres etapas:

- Pre-inversión (Estudios).
- Inversión (Ejecución).
- Operación (Funcionamiento).

La etapa de pre-inversión o estudios consta a su vez de varias fases, la idea que es la parte de identificación preliminar de un proyecto para la solución de un problema, sin que mida ningún tipo de análisis preliminar que indique la viabilidad del mismo, sólo cuenta con el nombre del proyecto, una breve descripción del mismo y el problema o necesidad a resolver;

- **El Perfil** que es la fase donde se realiza una primera prueba de viabilidad de la idea, considerando un número mínimo de elementos que en un análisis inicial permita su justificación,

se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la experiencia;

- **El Estudio de Pre-Factibilidad** que profundiza la investigación, basando su información, principalmente, en fuentes secundarias (revisiones bibliográficas), lo cual le permite definir con aproximación los aspectos de mercado, técnicos y financieros y por último
- **El Estudio de Factibilidad** que es un documento completo que permite un examen crítico y la toma de decisiones formales, se elabora sobre antecedentes más precisos, obteniéndose la información, principalmente de fuentes primarias, o sea, encuestas y/o entrevistas.

La inversión o ejecución está conformada por 3 etapas:

- Planificación de la ejecución y diseño definitivo: Abarca la elaboración e implementación de un diseño organizacional para la ejecución del proyecto, incluye la planificación y programación, los procedimientos técnicos, administrativos, financieros y legales, el sistema de información y control, planos y diseños finales. El estudio de factibilidad debe contener todo lo anterior.
- Negociaciones, Trámites y Contratos: Incluye acuerdos finales entre los organismos involucrados, cumplimiento de las condiciones previas a los desembolsos, trámites legales,

pliegos de cargos y especificaciones técnicas para actos públicos, contrataciones de obras y firmas de convenios.

- Ejecución: Es la fase donde se comienza a concretar todo el proyecto. Se llevan a cabo las obras físicas, se adquiere la máquina y equipo, se capacita el recurso humano y otras actividades propias a la puesta en marcha del proyecto y paralelo a lo anterior se efectúa la supervisión y control respectivo (seguimiento y evaluación).

La operación o funcionamiento constituye la última fase del proyecto. Se inicia la producción de bienes y servicios. En esta etapa se sugiere hacer la evaluación de los resultados (ex-post), con la finalidad de medir los mismos con los previamente establecidos. (BACA URBINA, 2010)

4.2.2 ESTUDIO DE MERCADO

En esta parte del estudio se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es: precio, calidad, canales de comercialización, publicidad, plaza, promoción, etc.; todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado.

En definitiva, este estudio significa el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes y servicios que serán demandados por la comunidad.

En términos generales, el estudio de mercado debe contener los siguientes elementos:

- Información base
- Producto principal
- Producto secundario
- Producto sustituto
- Producto complementario
- Posibles demandantes
- Estudio de demanda
- Estudio de oferta
- Situación base (mercadeo, presentación, calidad, precio, plaza, etc.). (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.1 INFORMACIÓN BASE

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas, guías de observación, etc.).

(PASACA MORA, 2004)

4.2.2.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionara mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores.

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

$$n = \frac{N.Z.P.Q}{(N - 1)E + Z.P.Q}$$

En donde:

n= tamaño de la muestra

N= población total

E= error experimental

P= probabilidad de éxito

Q= probabilidad de fracaso

Z= nivel de confianza (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.3 PRODUCTO PRINCIPAL

Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo escala en el que se muestren sus principales características. (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.4 PRODUCTO SECUNDARIO:

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de la materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios. (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.5 PRODUCTOS SUSTITUTOS

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que puede reemplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad. (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.6 PRODUCTO COMPLEMENTARIO

Se describe en este punto a los productos que hacen posible se pueda utilizar al producto principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un producto complementario para la satisfacción de las necesidades. (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.7 MERCADO DEMANDANTE

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

- Sexo
- Edad
- Ingresos
- Residencia
- Educación (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza al mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.

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

A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista como son:

- **Demanda potencial.**- Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.
- **Demanda real.**- Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.
- **Demanda efectiva.**- La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.
- **Demanda insatisfecha.**- Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. (PASACA MORA, 2004)

4.2.2.9 ESTUDIO DE LA OFERTA

Es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado. (CORDOVA, 2006)

4.2.2.10 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

4.2.2.10.1 PRODUCTO

Producto es la variable básica del marketing, y define el bien tangible o intangible (servicio) que la empresa oferta en el mercado. Es el componente fundamental del marketing mix, porque sin el producto no existe la posibilidad de intercambio, mientras que este podría existir sin contraprestación (precio), sin transporte al punto de venta (distribución) o sin estímulo de la demanda (refuerzo de la oferta). (GARCIA DEL JUNCO, 2002) (ROCHA, 2002).

4.2.2.10.2 PRECIO

El precio es una variable básica dentro del marketing mix, ya que se puede carecer de distribución, de publicidad o de comunicación pero no del precio. En principio el precio constituye el sacrificio monetario que el consumidor está dispuesto a efectuar para comprar un bien que le proporciona cierta utilidad. En definitiva el valor de intercambio de un producto o servicio.

4.2.2.10.3 PLAZA

La distribución física abarca el flujo de productos desde las fuentes de abastecimiento hasta la compañía y de la compañía a sus clientes. Los ejecutivos que se encargan de la distribución física son responsables del desarrollo y la operación de sistemas eficientes de flujo. Los costos de una distribución constituyen una parte sustancial del total de los costes de operación en muchas empresas. Más aun, tal vez la distribución sea la

única fuente restante para disminuir considerablemente los costos en muchas compañías. (STANTON WILLIAN)

Canal de distribución o Comercialización

La comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social. , además se ocupa de aquello que los clientes desean, y debería servir de guía para lo que se produce y se ofrece.

Un canal de distribución está formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medida que pasa del fabricante al consumidor final o al usuario final o industrial.

4.2.2.10.4 PROMOCIÓN

Es un elemento clave en las campañas de marketing, que consiste en un conjunto de instrumentos de incentivos, por lo general a corto plazo diseñados para estimular rápidamente o en mayor medida la compra de determinados productos o servicios.

La promoción para el consumidor incluye herramientas como: muestras gratuitas, cupones, reembolsos, descuentos premios, pruebas gratuitas de producto, garantías, promociones vinculadas, promociones cruzadas, exhibición de los productos en el punto de venta y demostraciones. (PHILIP KOTLER)

4.2.3 ESTUDIO TÉCNICO

En este estudio tiene como objeto determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico, y recursos humanos. (PASACA MORA, 2004)

4.2.3.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

4.2.3.1.1 TAMAÑO

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra, etc. El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto. (PASACA MORA, 2004)

CAPACIDAD INSTALADA

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado, se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo (PASACA MORA, 2004)

CAPACIDAD UTILIZADA

Constituye el rendimiento a nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda

que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa, esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada. (PASACA MORA, 2004)

4.2.3.1.2 LOCALIZACIÓN

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementara la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado. (PASACA MORA, 2004)

MICROLOCALIZACIÓN

En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica (planos urbanísticos) se indica el lugar exacto en el cual se implementara la empresa dentro de un mercado local.

MACROLOCALIZACIÓN

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Constituye todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas,

disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua-luz-teléfono-alcantarillado-etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto. (PASACA MORA, 2004)

4.2.3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, la distribución óptima de la planta hasta la estructura jurídica y organizativa que tendrá. (BACA URBINA, 2010)

4.2.3.2.1 COMPONENTE TECNOLÓGICO

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura.

4.2.3.2.2 INFRAESTRUCTURA FÍSICA

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

4.2.3.2.3 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

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

4.2.3.2.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN

Esta parte describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o se generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos casos aquello constituye información confidencial para manejo interno.

Posteriormente debe incluirse el flujo grama de proceso, es decir representar gráficamente el mismo indicando los tiempos necesarios para cada fase; además es importante incluir lo relacionado con el diseño del producto, indicando las principales características del mismo9 tales como: estado, color, peso, empaque, forma, ciclo de vida, etc.

4.2.3.2.5 DISEÑO DEL PRODUCTO

El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que le consumidor o usuario desea en el para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencias de los demandantes, entre ellos se tiene: presentación, unidad de medida, tiempo de vida, etc. (BACA GABRIEL, 2010)

4.2.3.2.6 FLUJOGRAMA DEL PROCESO

Constituye una herramienta por medio la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los flujogramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede utilizar su imaginación; lo que debe quedar es que el flujograma debe mostrar las actividades y la secuencia lógica. (PASACA MORA, 2004)

4.2.3.2.7 DISEÑO ORGANIZACIONAL

4.2.3.2.7.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

BASE LEGAL

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

- Acta constitutiva
- Razón social o denominación
- Domicilio
- Objeto de la sociedad
- Capital social
- Tiempo de duración de la sociedad
- Administradores (PASACA MORA, 2004)

4.2.3.2.7.2 ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos, especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se presenta por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad. (PASACA MORA, 2004)

- **NIVELES JERÁRQUICOS DE AUTORIDAD**

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración, más las que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

NIVEL LEGISLATIVO – DIRECTIVO.- Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de junta general de socios o junta general de accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la presidencia.

NIVEL EJECUTIVO.- este nivel está conformado por el gerente-administrador, el cual será nombrado por el nivel legislativo-directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

NIVEL ASESOR.- normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

NIVEL DE APOYO.- este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

NIVEL OPERATIVO.- está conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. (PASACA MORA, 2004)

- **ORGANIGRAMAS**

Según Iván Thompson los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría. (THOMPSON I. , 2000)

IMPORTANCIA DE LOS ORGANIGRAMAS

Un organigrama es muy importante porque permite analizar la estructura de la organización representada y cumple con un rol informativo, al ofrecer

datos sobre las características generales de la organización. Es decir los organigramas son importantes en toda empresa ya que están nos indican.

- Una organización establecida dentro de la empresa
- División de Funciones
- Niveles de Jerarquía
- Líneas de Autoridad, Responsabilidad y Comunicación
- Los jefes de cada grupo de empleados, trabajadores, etc.
- Las relaciones existentes entre los diversos puestos de la empresa.

Fuente

CLASIFICACIÓN DE ORGANIGRAMAS

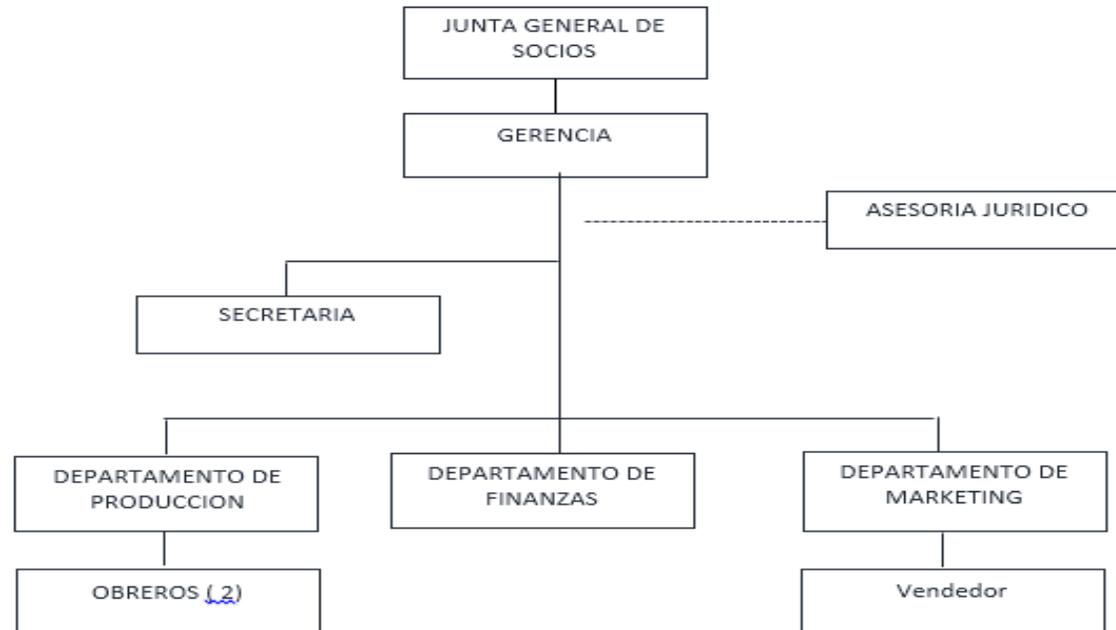
- **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

Aquel en donde se refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran. Similar a esta definición se debe señalar que se considera como una representación esquemática de la estructura formal de la empresa, donde se destaca jerarquías, cargos y líneas de comunicación y presenta una visión inmediata y resumida de la forma de distribución de la misma.. (THOMPSON I. , 2009)

IMPORTANCIA.- El organigrama estructural es importante ya que permite: Detectar fallas estructurales; el organigrama representa gráficamente las relaciones y éstas se pueden observar en cualquier unidad que corresponda con el tipo de actividad, función o autoridad que desempeña la unidad en sí.

EJEMPLO:

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA “DELICIOUS FRUITS”
CIA.LTDA**



ELABORACION: La autora

○ **ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

Se define como una representación gráfica que incluye las principales funciones que tienen asignadas cada jerarquía, además de las unidades y sus interrelaciones.

Se denomina también aquel donde las funciones, competencias y atribuciones de cada unidad departamental se encuentran especificadas.

IMPORTANCIA

Permite plasmar las funciones que tendrán que cumplir, cada uno de los distintos cargos que conforman la Corporación, para la cual se ha diseñado el mismo.

De esta manera se podrá evaluar la inexistencia de funciones que discrepen de un puesto a otro y de igual manera si las funciones asignadas son las correctas y serán cumplidas dentro de cada área de labores, así en este caso, la nueva estructura.

CONTENIDO

Descripción detallada de las funciones, competencias y atribuciones de cada unidad departamental

Información de cursos de capacitación

Presentación formal sobre la estructura y funcionamiento de la empresa

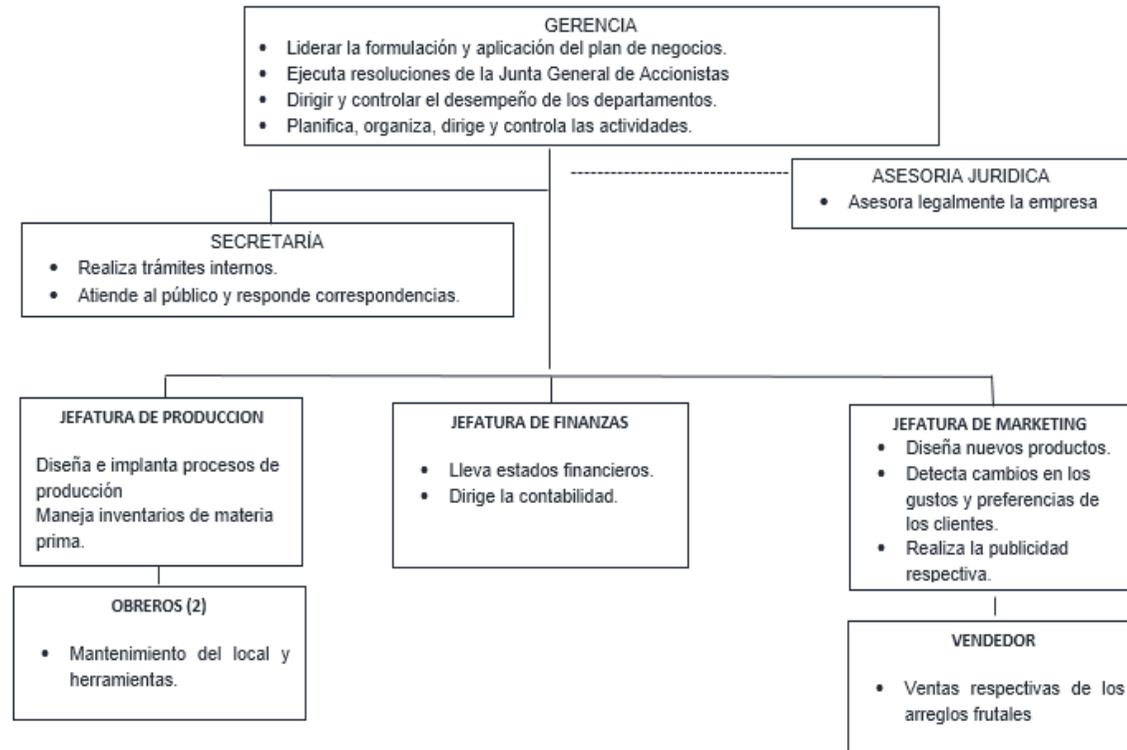
Fecha del formulario.

Aprobación (del presidente, vice-presidente, ejecutivos, consejo de organización).

Leyenda, o sea, explicación de líneas y símbolos especiales (THOMPSON I. , 2000)

EJEMPLO:

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA "DELICIOUS FRUITS" CIA.LTDA.



ELABORACION: LA AUTORA

- **ORGANIGRAMA DE POSICIÓN**

Indican las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas.

IMPORTANCIA

Este tipo de organigrama es de suma importancia porque nos detalla el rango o puesto que desempeña cada colaborador de la empresa, así como también refleja el sueldo o salario que percibe cada uno de ellos y las personas que están bajo su mando.

Esto le permite al colaborador ver cuál es el participante que ocupa un puesto de trabajo en la organización y en donde está desempeñando sus actividades.

CONTENIDO

Descripción detallada del rango que ocupa en la empresa.

Presentación formal sobre la estructura de la empresa

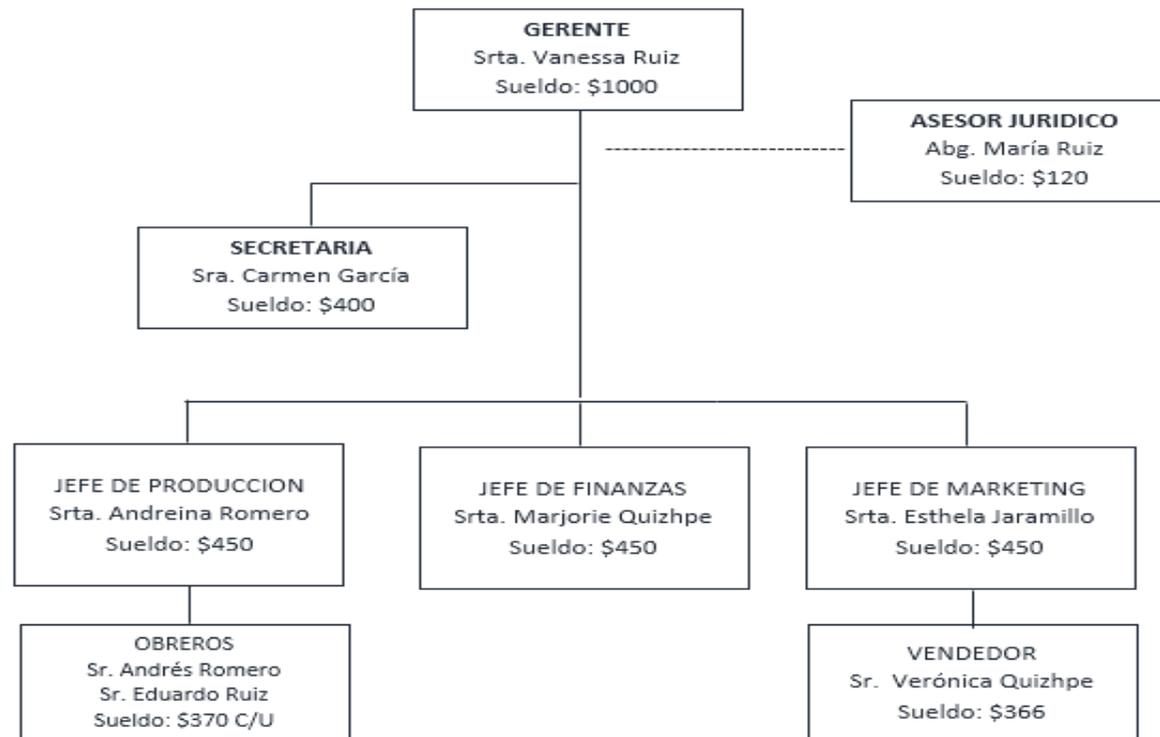
Fecha del formulario.

Aprobación (del presidente, vice-presidente, ejecutivos, consejo de organización).

Leyenda, o sea, explicación de líneas y símbolos especiales. (THOMPSON I. , 2000)

EJEMPLO:

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA “DELICIOUS FRUITS”



ELABORACION: LA AUTORA

4.2.3.2.7.3 MANUALES DE FUNCIONES

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normativa interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el planear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses. Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

Relación de dependencia (ubicación interna); Dependencia jerárquica (relaciones de autoridad); Naturaleza del trabajo; Tareas principales; Tareas secundarias; Responsabilidades; Requerimiento para el puesto (PASACA MORA, 2004)

4.2.4 ESTUDIO FINANCIERO

Determina cuál será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad de realización durante un ejercicio económico.

4.2.4.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

4.2.4.1.1 INVERSIONES

Se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida de un proyecto y representa desembolsos en efectivo para la adquisición de activos fijos como son: edificios,

maquinaria, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo.

(PASACA MORA, 2004)

Inversiones en activos fijos: Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa. Entre esta clase de activos fijos tenemos: Terreno, Construcciones, Maquinaria y equipo, Equipo de transporte, Muebles y enseres, Equipo de oficina.

Inversión de activos diferidos.- Estas inversiones se realizan en bienes y servicios intangibles que son indispensables del proyecto o empresa, pero no intervienen directamente en la producción. Por ser intangibles, a diferencia de las inversiones fijas, están sujetas a amortización y se recuperan a largo plazo. (BACA URBINA, 2010)

Se incurren ciertos requerimientos de activos diferidos entre los que se tiene: Marcas, Patentes de funcionamiento, Derechos de autor.

Inversiones en Capital de trabajo.- Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal de proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaños determinados. (BACA GABRIEL, 2010)

4.2.4.1.2 FINANCIAMIENTO

Una vez determinados los montos correspondientes a las inversiones fijas y el capital de trabajo y, en consecuencia, el costo total del proyecto, se requiere analizar la manera de financiarlo.

En esencia, el estudio del financiamiento del proyecto debe indicar las fuentes de recursos financieros necesarios para su ejecución y

funcionamiento, y describir los mecanismos mediante los cuales se canalizarán estos recursos hacia los usos específicos del proyecto.

(NASSIR SAPAG CHAIN Y REINALDO SAPAG CHAIN)

Fuentes de financiamiento

- **Fuente interna:** constituida por el aporte de los socios
- **Fuente externa:** constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas. (PASACA MORA, 2004)

4.2.4.2 ANÁLISIS DE COSTOS

El objetivo esencial de la misma es comunicar información financiera y no financiera a la administración a efecto de que esta pueda ejercer la planeación el control y la evaluación de los productos. El análisis del costo es sumamente importante ya que el mismo mide el sacrificio económico en el que se haya incurrido para alcanzar las metas de una organización.

(BACA URBINA, 2010)

4.2.4.2.1 COSTO DE PRODUCCIÓN

Son desembolsos que la empresa tiene que efectuar por pago de salarios, arrendamiento, servicios públicos, materiales, etc. Estas erogaciones reciben respectivamente el nombre de costos de producción, gastos de administración y gastos de ventas según a la función a la que pertenezcan”

Costos Generales de Fabricación

Se los denomina costos por cuanto al igual que la materia prima como la mano de obras, se capitalizan al inventario de productos terminados. (PASACA MORA, 2004)

Costos indirectos de fabricación (CIF)

Los Costos Indirectos de Fabricación son los materiales o suministros complementarios fundamentales para la fabricación pero no pueden ser medidos unitariamente sino de una manera total. Los costos indirectos de fabricación como lo indica su nombre son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero constituyen y forman parte del costo de producción, mano de obra indirecta y materiales indirectos, calefacción, luz y energía para la fabricación, arriendo del edificio, entre otros.

4.2.4.2.2 COSTOS DE OPERACIÓN

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

- **GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Los gastos administrativos son valores económicos necesarios para el funcionamiento administrativo, que tienen que ver con los costos de producción para generar ingresos a la empresa. En esta categoría están comprendidos aquellos gastos que no tienen relación directa con el movimiento de las ventas, sino que más bien se hacen como parte de la operación total del negocio.

- **GASTOS FINANCIEROS**

Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de los intereses y otros rubros ocasionales por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc. (PASACA MORA, 2004)

- **GASTOS DE VENTAS**

Los gastos de venta son aquellos valores monetarios que se realizan en el proceso de vender los productos o servicios. Los gastos de venta se relacionan directamente con el movimiento de las ventas o, dicho de otra manera, aquellos que tienden a variar, aumentar o disminuir, en la misma forma que las ventas.

- **OTROS GASTOS**

Es importante tomar en cuenta que en el caso de obtener un crédito que financie la inversión, el plazo para los que son otorgados los mismos son siempre inferiores al horizonte del proyecto, por tanto, es imprescindible que se prevea la forma de amortizar la deuda sin depender del flujo de caja ya que no puede tenerse la certeza de obtener siempre flujos positivos durante la etapa de operación. (PASACA MORA, 2004)

4.2.4.2.3 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Para determinar el costo total de producción que implica determinar el costo real de la producción esperada durante el año, se considera a más de las cuentas utilizadas para calcular el capital de trabajo, las depreciaciones y

amortizaciones de tal forma que este análisis debe contemplar las cuentas que permitan la aplicación de la siguiente fórmula:

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = CP + (Gastos\ Admins.\ +Gast.\ Ventas\ +\ Gast.\ Financiero\ +\ Otros\ Gastos)$$

En donde:

CTP= Costo Total de Producción

CP= Costo de Producción

CO= Costo de Operación (PASACA MORA, 2004)

4.2.4.2.4 COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

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

$$CUP = \frac{CTP}{\# UNIDADES PRODUCIDAS}$$

4.2.4.3 ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS

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

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

$$PVP = CT + MU$$

- Método Flexible.- toma en cuenta una serie de elementos determinantes del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios, etc. (PASACA MORA, 2004)

4.2.4.4 DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Para la determinación de ingresos se toma en cuenta lo siguiente:

- UNIDADES PRODUCIDAS = capacidad utilizada
- COSTO UNITARIO = Costo total de producción / Unidades producidas

$$CU = CTP + UP$$

- MARGEN DE UTILIDAD = % (criterio del proyectista)
- PRECIO DE VENTA = Costo unitario x % (margen de utilidad)

$$PV = CU \times \% \text{ margen de utilidad}$$

- PRECIO DE VENTA AJUSTADO = se ajusta la cantidad al valor más próximo del Precio de Venta
- UNIDADES VENDIDAS = se descuenta una cantidad determinada de las unidades producidas para utilizarlas con fines de publicidad

4.2.4.5 PRESUPUESTO PROFORMADO

Una vez que se ha determinado los costos y los ingresos se tiene el insumo básico para la elaboración del presupuesto pro formado, que permite elaborar el estado de pérdidas y ganancias que presenta la primera información sobre el rendimiento que oferta el proyecto al inversionista.

El presupuesto proformado constituye la herramienta fundamental para la evaluación financiera. Este presupuesto contiene la información sobre los ingresos y egresos esperados del proyecto durante la vida útil, por tanto es necesario proyectar los valores del año 1 para todos los años del horizonte del proyecto. Al proyectar los valores debe considerarse que no todos los rubros o cuentas se afectan de la misma forma, sin embargo la práctica recomienda aplicar la tasa de inflación, siempre y cuando esta se ajusta a la realidad económica (tasa camuflada).

Para confiabilidad de los cálculos el proyectista debe tener un claro conocimiento de la realidad económica, a fin de aplicar una tasa de incremento que esté acorde a la situación económica del país.

Para la elaboración del presupuesto es necesario considerar que existen dos alternativas que derivan de la planificación productiva para el ciclo del proyecto, estos son:

1. Cuando la producción es constante durante el horizonte del proyecto
2. Cuando existen incrementales de producción a lo largo de la vida útil del proyecto (PASACA MORA, 2004)

4.2.4.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida obtenida durante un período económico, resultados que sirven para obtener mediante análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro. (PASACA MORA, 2004)

El método de elaboración del estado de pérdidas y ganancias es el siguiente:

FORMATO DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
INGRESOS
Ventas
(+) Valor Residual
(+) Otros Ingresos
(=) TOTAL DE INGRESOS
(+) Costo De producción
(+) Costo De Operación
(=) Total de egresos
(=) Utilidad Bruta (1-2)
(-15%) Utilidad de Trabajadores
(=) Utilidad Antes del Impuesto del trabajador
(-25%) Impuestos a la Renta
(=) Utilidad antes de Reserva Legal
(-) 10% de Reserva Legal
(=) UTILIDAD LIQUIDA

4.2.4.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

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

- Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables. (PASACA MORA, 2004)

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

- **EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

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

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)}$$

En donde:

PE: punto de equilibrio

CFT: costo fijo total

1: constante matemática

CVT: costo variable total

VT: ventas totales (PASACA MORA, 2004)

- **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

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

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

- **EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

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

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

En donde:

PVu: precio de venta unitario

CVu: costo variable unitario (PASACA MORA, 2004)

$$CVu = \frac{CVT}{\# UNIDADES PRODUCIDAS}$$

○ **REPRESENTACIÓN GRÁFICA**

CLASIFICACIÓN DE COSTOS
COSTOS VARIABLES
Materia prima directa
Materiales Indirectos
Remuneraciones ventas
Transporte
Combustibles y lubricantes
Mantenimiento
TOTAL COSTOS VARIABLES
COSTOS FIJOS
Remuneraciones de administración
Mano de obra directa
Mano de obra indirecta
Útiles de oficina
Útiles de aseo
Servicio telefónico
Agua potable
Depreciación de herramientas
Depreciación de maquinaria y equipo
Depreciación de planta
Depreciación de equipo de oficina
Depreciación de muebles y enseres
Amortización de diferido
Arriendos
Publicidad
Intereses sobre créditos
Amortización de capital
TOTAL DE COSTOS FIJOS
COSTO TOTAL
INGRESOS
Ventas
Valor residual
Otros ingresos
TOTAL DE INGRESOS

4.2.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

Esta evaluación consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en los flujos de los ingresos y egresos.

Los criterios más utilizados en la evaluación financiera son: Valor actual neto, Tasa interna de retorno, Análisis de sensibilidad, se determina además el periodo de recuperación de la inversión y beneficio monetario. (PASACA MORA, 2004)

4.2.5.1 FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. La proyección del flujo de caja es la base fundamental para la evaluación del proyecto. El flujo de caja para un nuevo proyecto se compone de los siguientes elementos:

- Inversión inicial
- Ingresos
- Egresos
- Reinversiones
- Valor residual

Existen dos tipos de flujo de caja:

- Financiero y Económico (PASACA MORA, 2004)

4.2.5.2 VALOR ACTUAL NETO

Representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada. El VAN se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento.

Criterios de VAN:

- Si el VAN es positivo se acepta el proyecto.
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.
- Si el VAN es igual a cero la inversión queda a criterio del inversionista.

(PASACA MORA, 2004)

Para calcular el VAN utilizamos la siguiente formula:

$$VAN = \sum \text{VAN de 1 a 5} - \text{INVERSION}$$

4.2.5.3 TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye la tasa de interés a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

Criterios de la TIR:

- Si la TIR es > que el costo de oportunidad, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es < que el costo de oportunidad, se rechaza el proyecto.

- Si la TIR es = que el costo de oportunidad, la inversión queda a criterio del inversionista. (PASACA MORA, 2004)

Para calcular la TIR utilizamos la siguiente formula:

$$TI = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

4.2.5.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

La finalidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

Criterios del Análisis de Sensibilidad:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la sensibilidad.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible, los cambios afectan la sensibilidad.
- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto. (PASACA MORA, 2004)

ANÁLISIS SE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN LOS COSTOS

- Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de incremento en costos.

- Para encontrar el porcentaje de incremento se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.
- Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

- **Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno**

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

- **Diferencia de la TIR**

$$Dif.TIR = TIRdelPROYECTO - NTIR$$

- **Se calcula el porcentaje de variación**

$$\% VAR. = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRdelPROYECTO} \right)$$

- **Se calcula el Valor de Sensibilidad:** se obtiene con el incremento de costos

$$S = (\%VAR / N.TIR)$$

ANÁLISIS SE SENSIBILIDAD PARA DISMINUCION EN INGRESOS

- Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de disminución en ingresos.
- Para encontrar el porcentaje de disminución se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.

- Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

- **Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno**

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

- **Diferencia de la TIR**

$$Dif.TIR = TIRdelPROYECTO - NTIR$$

- **Se calcula el Porcentaje de Variación**

$$\% VAR. = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRdelPROYECTO} \right)$$

- **Se calcula el Valor de Sensibilidad**

$$S. = \left(\frac{\% VAR}{NTIR} \right)$$

4.2.5.5 RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio.

- Si la relación ingresos/egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación ingresos/egresos es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación ingresos/egresos es < 1 el proyecto no es rentable.

(PASACA MORA, 2004)

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula:

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{ingresos actualizados}}{\sum \text{costos actualizados}} \right) - 1$$

4.2.5.6 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

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

(PASACA MORA, 2004)

La fórmula para calcular el periodo de recuperación del capital es:

$$PRC = \text{Año } q \text{ supera la inversion} + \left(\frac{\text{inversion} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{flujo neto del año que supera inversion}} \right)$$

5 MATERIALES Y METODOS

MATERIALES

- Suministros de oficina: entre ellos están hojas de papel boom, esferos, lápices, borrador, clips.
- Equipos de Oficina: impresora, calculadora, grapadoras, perforadora.

MÉTODOS

MÉTODO DEDUCTIVO

Este método sirvió para la abstracción de teorías y conceptos desde un plano general hacia los casos particulares del proyecto. Además ayudo en la descripción de los antecedentes generales del servicio a ofrecer y el mercado al que se va a cubrir.

MÉTODO INDUCTIVO

Es un método que va de estudios particulares, para llegar al descubrimiento de un principio o ley general, en este caso permitió realizar el estudio de mercado para conocer necesidades, gustos y preferencias.

TÉCNICAS

El presente proyecto se lo realizó en la ciudad de Loja, es por ello que se necesitó de algunas técnicas que permitieron obtener informaciones necesarias y reales para el desarrollo del proyecto, mismas que se presentan a continuación:

OBSERVACIÓN DIRECTA Y ENTREVISTA

Es aquella donde se tiene contacto con los elementos o caracteres en los cuales se presenta el fenómeno que se pretende investigar, y los resultados obtenidos para su posterior análisis. Se la realizó para constatar como son los procesos de como ofertan los servicios en las academias de bailoterapia, las tácticas del personal de la empresa, el funcionamiento y comportamiento de la competencia.

ENCUESTA

Esta técnica permitió obtener información mediante la elaboración de un cuestionario de preguntas el cual fue aplicado directamente a la población objetiva de estudio es decir a una muestra de la población entre las edades de 50 a 80 años de edad, con el fin de obtener información precisa para el servicio de la bailoterapia.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra la población se tomó a consideración los datos estadísticos del censo de población que se realizó en la ciudad de Loja en el año 2010 con una tasa de incremento de población del 2,65 %.

Se determinó segmentar por edad debido a que la empresa brinda servicio de bailoterapia exclusivo para personas adultas y de la tercera edad (50 a 80 años de edad). Una vez determinada la población de Loja del último censo se procedió a proyectar para el año en que se está realizando la investigación para conocer la población futura.

La población comprendida entre los 50 a 80 años de edad en el año 2010 en la ciudad de Loja es de 38.875 habitantes, esta población es proyectada para 5 años, es decir que para el año 2016 la población es de 45.480 personas, con aquellos valores se determinó la muestra estadística para la aplicación de encuestas y levantamiento de información.

Datos:

Población de Loja (2010)= 38. 875

Tasa de incremento: 2,65 % / 100 = 0,0265

Fórmula:

$$Pf = Po(1 + r)^n$$

Siendo:

Pf = Población Final

Po= Población Inicial

1= Constante

r= Tasa de Crecimiento

n= número de años

CUADRO N° 1: PROYECCIÓN DE LA POBLACION

Año	Habitantes
2010	38.875
2011	39.905
2012	40.963
2013	42.048
2014	43.162
2015	44.306
2016	45.480

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja

Elaboración: La autora

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

$$n = \frac{Z^2 N * P * Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

En donde:

n = tamaño de la muestra
 N = población total
 P= probabilidad de éxito **(0,5)**
 e= error experimental **(0,05)**
 Q= probabilidad de fracaso **(0,5)**
 Z= nivel de confianza **(1,96)**

Entonces:

$$n = \frac{Z^2 N * P * Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (45.480) * (0.5) * (0.5)}{(0.05)^2 (45.480 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{43,678.99}{114.65}$$

n = 380 encuestas.

PROCEDIMIENTO DEL DESARROLLO DE LA TESIS

Una vez determinado el tamaño de la muestra se procedió a aplicar 380 encuestas, mismas que se las realizó a los habitantes (edad promedio a encuestar es de 50 a 80 años) para conocer el grado de aceptación que tendrá el servicio que ofrece la empresa.

Dicho servicio está orientado a las personas adultas comprendidas entre las edades de 50 a 80 años de edad.

Se realizó un estudio de mercado, técnico, financiero y la evaluación financiera que permitió analizar ciertas variables que contribuyen a las prestación de un nuevo servicio fomentando en si el baile como una terapia

que ayuda tanto en lo físico como emocional a las personas adultas y de la tercera edad.

En la realización del Estudio de Mercado se empleó técnicas e instrumentos de investigación tales como: encuestas, observación directa, entrevista, que permitieron conocer la demanda, oferta del servicio que se va a ofrecer; así como también la competencia y la participación que tendrá la empresa en el mercado. Se realizó un plan de comercialización en donde se analizaron producto/servicio, precio, plaza, promoción.

En el Estudio Técnico se determinó las capacidades tanto instalada como utilizada, el tamaño y localización de la planta; la ingeniería del proyecto que permitió analizar todo lo conveniente a la instalación y funcionamiento de la planta; y el diseño organizacional en donde se determinó el tipo de empresa que se va a constituir, la razón social, los permisos de funcionamiento para llevar a cabo la ejecución del proyecto, los respectivos organigramas y los manuales de funciones mismos que determinan el desempeño de tareas, obligaciones y deberes que deberán cumplir los diferentes puestos jerárquicos que integra la empresa.

El estudio Financiero se determinó el monto total de la inversión y financiamiento que necesita la empresa para iniciar sus actividades, el presupuesto de costos e ingresos, el estado de pérdidas y ganancias concluyendo con el punto de equilibrio tanto para el primer como para el quinto año.

En la evaluación financiera se desarrolló el flujo de caja permitiéndonos así realizar el análisis respectivo de los indicadores financieros como el: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, Análisis de Sensibilidad.

En las conclusiones se presentó una síntesis más relevante de los resultados obtenidos del proyecto y finalmente las recomendaciones en donde se planteó las indicaciones necesarias para la posterior y correcta implementación del proyecto.

6 RESULTADOS

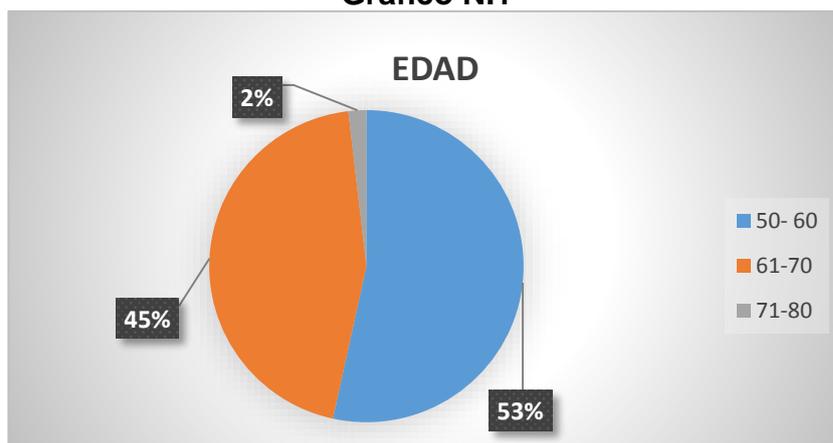
Datos personales: EDAD?

Cuadro N.1
EDAD

EDAD	Xm	f	f * Xm	PORCENTAJE
50-60	55	203	11.165,0	53%
61-70	65,5	170	11.135,5	45%
71-80	75,5	7	528,5	2%
Total		380	22.829,00	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico N.1



Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- De acuerdo a las encuestas realizadas y a la segmentación de mercado que comprende entre las edades de 50 a 80 años, se procedió a agrupar dichas edades en grupos de frecuencia, en donde el primer grupo comprendido entre 50 a 60 años obtuvo el 53%, el segundo de 61 a 70 el 45% , el tercero de 71 a 80 años el 2%, determinando por lo tanto que nuestro principal mercado estaría entre las personas comprendidas en edades de 50 a 60 años, mismas que recalcaron que el ejercicio físico es una actividad muy importante para su salud ya que ayuda a que se mantengan en buen estado emocional, físico y el peso adecuado.

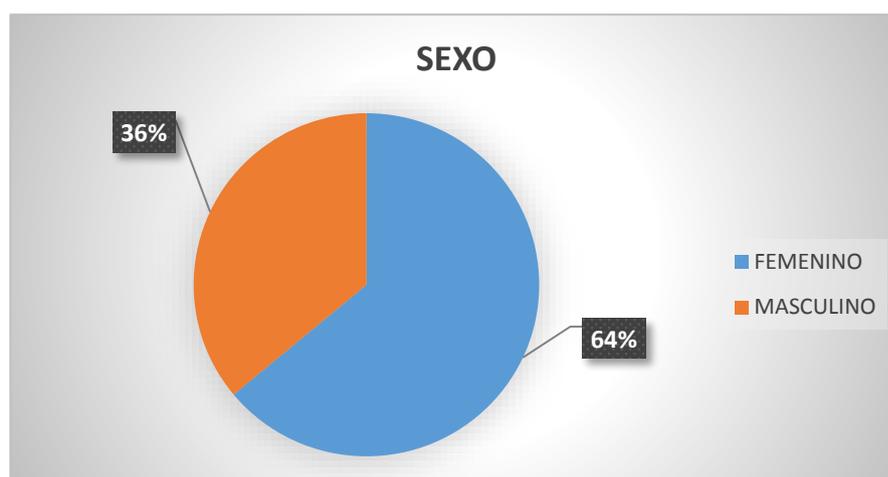
¿CUÁL ES SU SEXO?

Cuadro N. 2
SEXO

GÉNERO	TOTAL	PORCENTAJE
FEMENINO	243	64%
MASCULINO	137	36%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Gráfico N. 2



Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se puede observar que del total de las 380 personas encuestadas, el 64% corresponde al sexo femenino y el 36% al sexo masculino; siendo así el sexo femenino predominante, sin embargo es importante mencionar que a la hora de adquirir el servicio de bailoterapia, la edad y sexo no influyen en la decisión de recibir este servicio ya que sea hombre o mujer tienen la misma necesidad de mantenerse en forma saludable.

¿LUGAR DE RESIDENCIA?

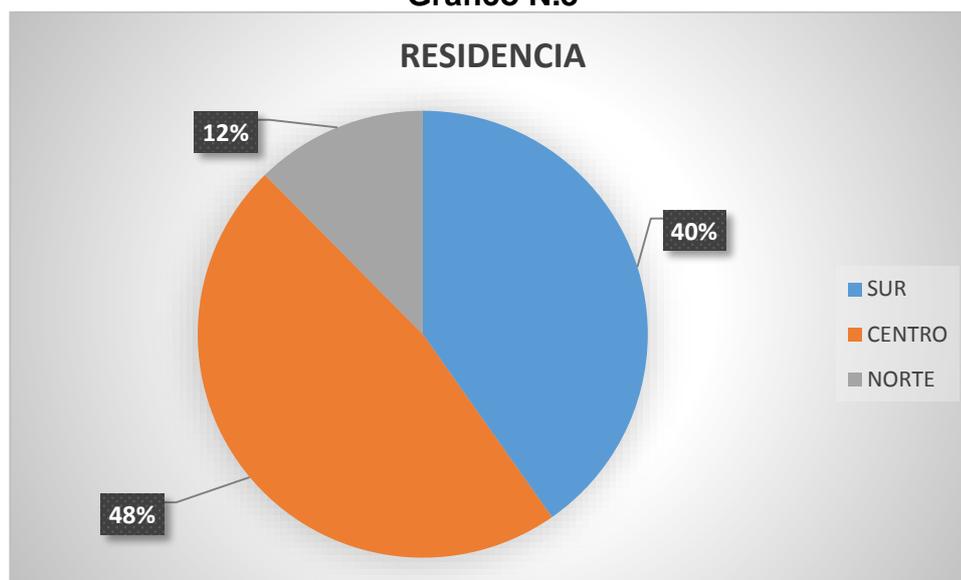
**Cuadro N. 3
RESIDENCIA**

LUGAR	TOTAL	PORCENTAJE
SUR	153	40%
CENTRO	180	48%
NORTE	47	12%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico N.3



Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El sector de residencia de los entrevistados indican que: el 40% vive en el sector sur; el 48% en el centro y el 12% en el norte de la ciudad de Loja, registrándose un mayor número de personas que habitan en el sector centro y sur de la ciudad, analizando así que la empresa tendrá su funcionamiento en el centro de la ciudad debido a que se considera el lugar más comercial de la ciudad de Loja para realizar y brindar este servicio.

Información sobre el servicio

1. ¿Le gusta a usted practicar el baile?

Cuadro N. 4
PRACTICA EL BAILE

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
SI	337	89%
NO	43	11%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración: La Autora

Gráfico N.4



Fuente: Encuestas

Elaboración: la Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según la encuestas realizadas el 89% de las personas les gusta practicar el baile, mientras que el 11% nos dio a conocer que no, por lo que se puede concluir que la mayoría de personas les gusta esta actividad, lo cual resulta positivo para el proyecto pudiendo establecerse con esta información la demanda del servicio

Trabajando así de ahora en adelante con 337 personas que si les gusta esta actividad.

2. ¿Con qué frecuencia practica el baile?

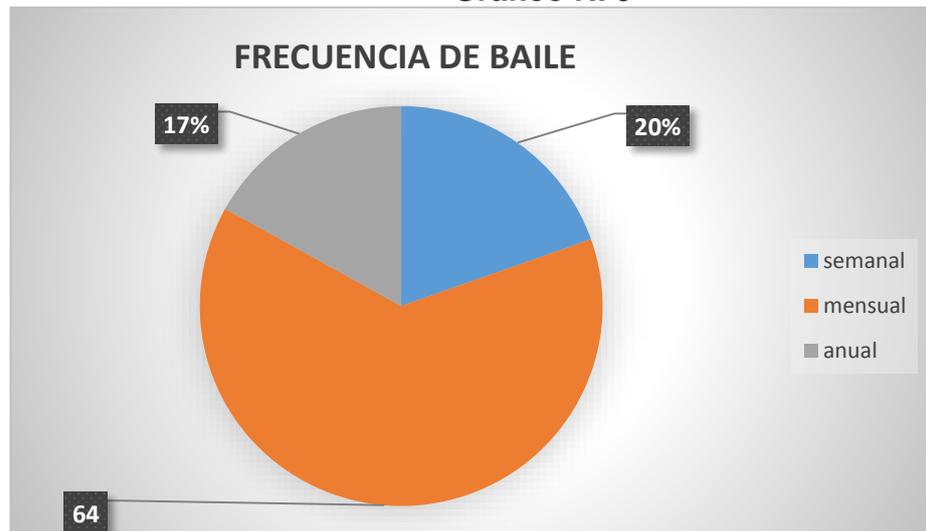
Cuadro N. 5
FRECUENCIA DE BAILE

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
SEMANTAL	66	20%
MENSUAL	214	64%
ANUAL	57	17%
TOTAL	337	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 5



Fuente: encuestas

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De las 337 personas que les gusta el baile, el 64% de los encuestados practica esta actividad mensualmente, el 20% lo hace semanalmente, y el 17% lo realiza al año, por lo que se determina que el mayor porcentaje de personas realiza esta actividad mensualmente sea en gimnasios y bailoterapias en general logrando con ello una buena salud evitando así muchas enfermedades.

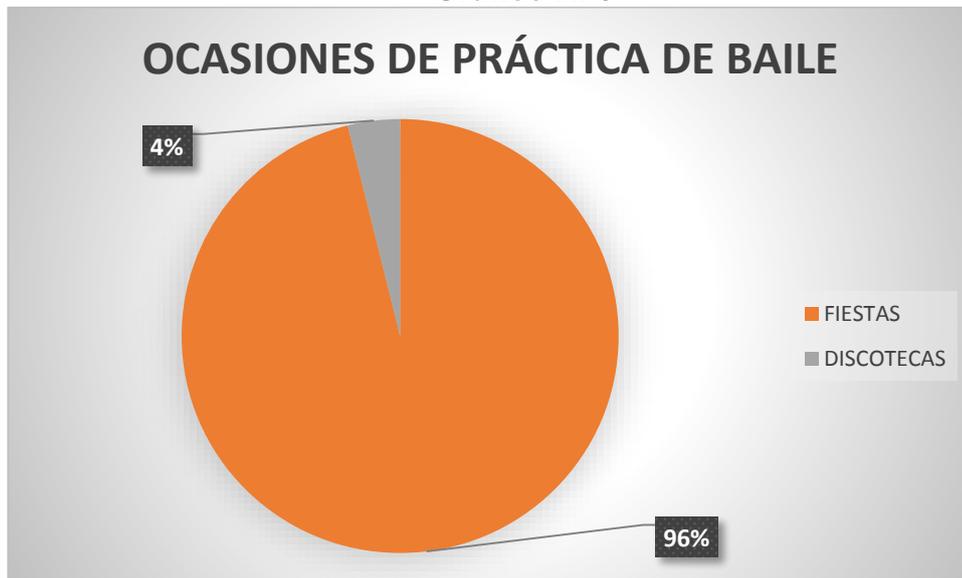
3. ¿En qué ocasiones practica el baile?

Cuadro N. 6
OCASIONES DE PRÁCTICA DE BAILE

LUGAR	TOTAL	PORCENTAJE
FIESTAS	324	96%
DISCOTECAS	13	4%
TOTAL	337	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

Grafico N. 6



Fuente: encuestas
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según la encuestas realizadas el 96% de las personas les gusta realizar esta actividad en fiestas en generales o eventos sociales, mientras que el 4% en discotecas, por lo que se puede concluir que la mayoría de personas realiza siempre esta actividad. Lo cual resulta positivo para el proyecto pudiendo establecerse con esta información la aceptación del servicio que se pretende ofrecer.

4. ¿Conoce usted lo que es la bailoterapia?

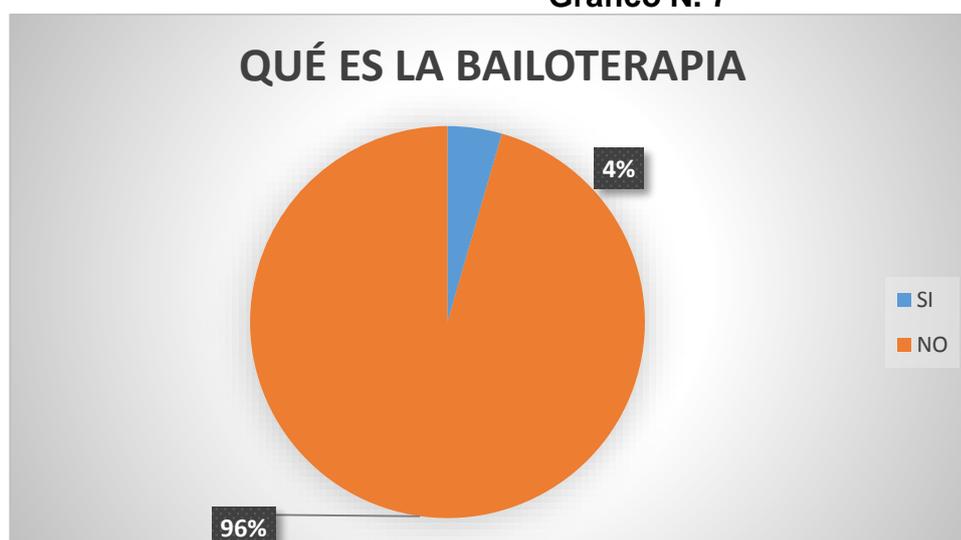
Cuadro N.7
QUÉ ES LA BAILOTERAPIA

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
SI	15	4%
NO	322	96%
TOTAL	337	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 7



Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.-

De las 337 personas encuestadas manifiestan que el 96% no conocen una academia de bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad, mientras que el 15% dieron a conocer que sí, mismas que son en fundaciones. Permitiendo con esta información conocer que no existe una academia con servicio exclusivo para los adultos mayores, dando así un resultado positivo para el proyecto. Es por ello que esta información nos permitirá saber la competencia que podemos llegar a tener.

5. ¿Conoce usted alguna academia de bailoterapia dedicada exclusivamente para personas adultas y de la tercera edad en la ciudad de Loja?

Cuadro N.8
CONOCIMIENTO DE ACADEMIAS

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
SI	15	4%
NO	322	96%
TOTAL	337	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 8



Fuente: Encuestas Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.-

De las 337 personas encuestadas manifiestan que el 96% no conocen una academia de bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad, mientras que el 15% dieron a conocer que sí, mismas que son en fundaciones. Permitted con esta información conocer que no existe una academia con servicio exclusivo para los adultos mayores, dando así un resultado positivo para el proyecto. Es por ello que esta información nos permitirá saber la competencia que podamos llegar a tener.

6. ¿Está usted de acuerdo con la creación de una academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad?

Cuadro N.9
CREACIÓN DE ACADEMIA DE BAILOTERAPIA

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
SI	328	97%
NO	9	3%
TOTAL	337	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico N.9



Fuente: encuestas

Elaboración: la Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a las encuestas realizadas y a la segmentación de mercado que comprende entre las edades de 50 a 80 años se puede constatar que de los 337 encuestados, el 97% (328 encuestas) está de acuerdo con la creación de una academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad ya que esta brindaría servicio exclusivo y seria de mucho beneficio para la salud tanto mental como física de los adultos y para salir de la rutina diaria, mientras que el 3% (9 encuestas) menciona que no está de acuerdo ya que consideran a esta actividad de poco interés como también que pueden llegar a tener ciertas lesiones. Trabajando así de ahora en adelante con 328 personas que están de acuerdo con la creación de esta academia de bailoterapia

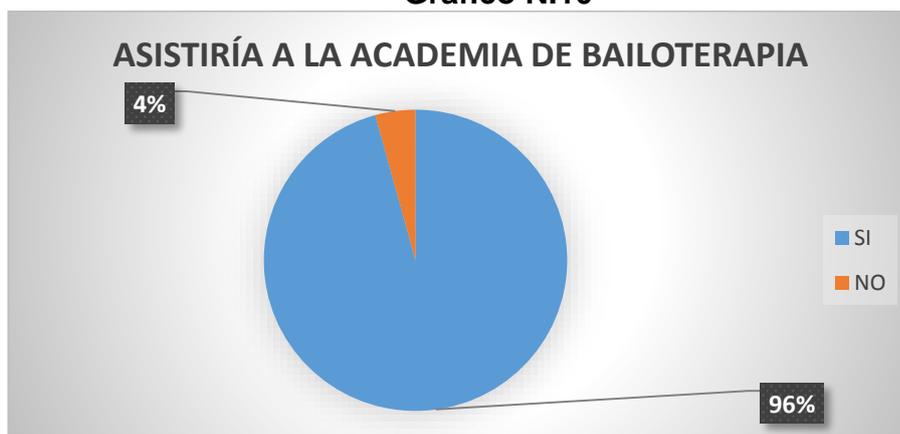
7. ¿Asistiría usted a esta academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad?

Cuadro N. 10
ASISTIRÍA A LA ACADEMIA DE BAILOTERAPIA

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
SI	314	96%
NO	14	4%
TOTAL	328	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Gráfico N.10



Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con las encuestas realizadas nos da a conocer que el 96% de los entrevistados desearían asistir a la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad, mientras que el 4% no debido a varias razones entre ellas el tiempo y dinero. De la misma forma recalcamos que el otro grupo de personas piensan que es una actividad motivadora para evitar tantas enfermedades una de ellas el estrés que esta hoy en día de moda, como también con este servicio se sentirán motivados y saldrán de la rutina diaria. Trabajando así de ahora en adelante con 314 personas que están de acuerdo con la creación de esta academia y serian parte de recibir este servicio.

8. ¿Cuántos días a la semana asistiría usted a la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad?

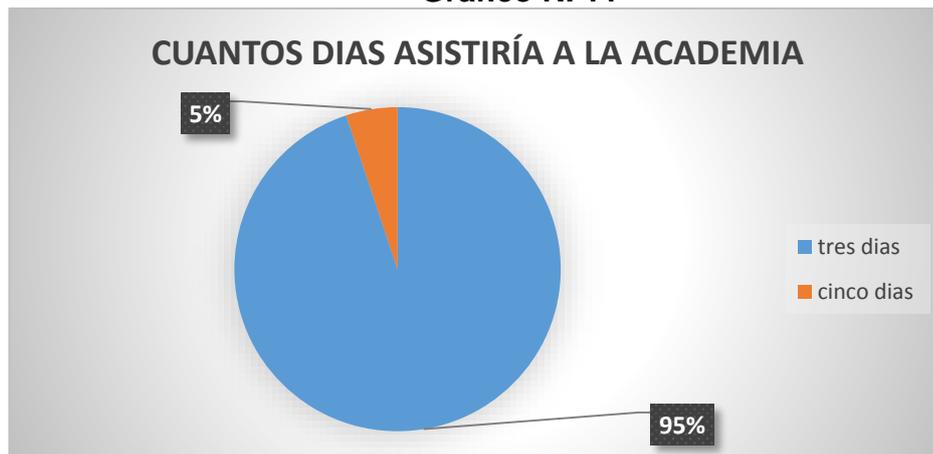
Cuadro N.11
CUANTOS DÍAS ASISTIRÍA A LA ACADEMIA

VARIABLE	X	F	x * f	PORCENTAJE
TRES DIAS	3	298	894	95%
CUATRO DIAS	4	16	64	5%
TOTAL		314	958	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 11



Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

$$X = \frac{\Sigma(x * f)}{n}$$

$$X = \frac{958}{314} = 3.05$$

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 95% de los encuestados prefieren asistir tres veces por semana, mientras que el 5% todos los días es decir de lunes a viernes, Por lo tanto se determinó que la mayoría de los encuestados prefieren tres veces por semana en cuanto que en la siguiente pregunta detallaremos los días de preferencia que han dado a conocer.

9. ¿Qué días asistiría usted a la academia de bailoterapia?

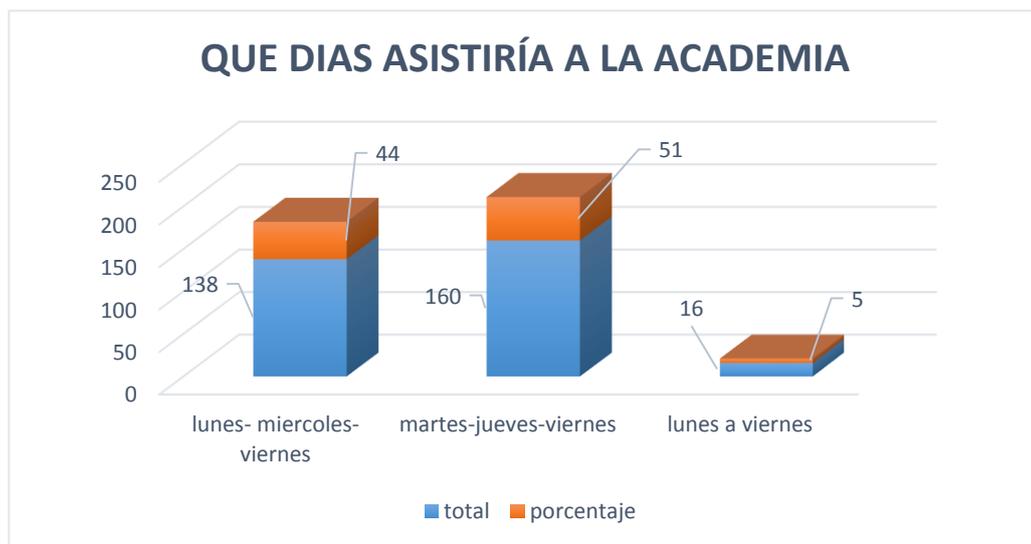
**Cuadro N.12
QUE DIAS ASISTIRÍA A LA ACADEMIA**

LUGAR	TOTAL	PORCENTAJE
LUNES-MIÉRCOLES-VIERNES	138	44%
MARTES-JUEVES-VIERNES	160	51%
LUNES A VIERNES	16	5%
TOTAL	314	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 12



Fuente: encuestas

Elaboración: la Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 44% de los encuestados prefieren asistir tres veces por semana en los días Lunes-Miércoles-Viernes; el 51% los días Martes-Jueves-Viernes; mientras que el 5% los todos los días es decir de lunes a viernes, Por lo tanto se determinó que la empresa trabajaría de lunes a viernes ya que se desea cumplir con las expectativas de los clientes y de esta manera poder tener mayor aceptación en el mercado y motivarlos a que realicen estas actividades que son muy buenas para su salud.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

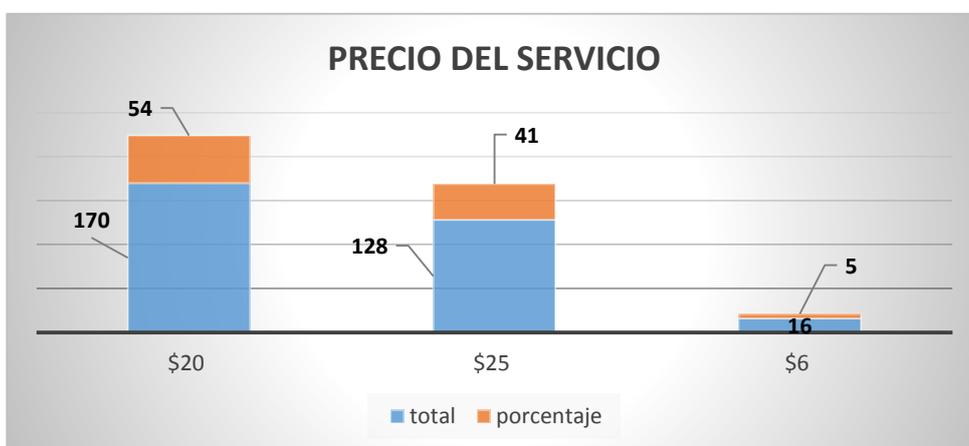
**Cuadro N.13
PRECIO DEL SERVICIO**

PRECIOS	TOTAL	PORCENTAJE
Mes		
\$20	170	54%
\$25	128	41%
Semana		
\$6	16	5%
Hora	-	-
TOTAL	314	100%

Fuente: Encuesta

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 13



Fuente: encuestas

Elaboración: la Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Tomando en cuenta el mayor porcentaje de las respuestas en cuanto al precio que los entrevistados están dispuestos a pagar por recibir este servicio es el 54% un valor de 20 dólares, y el 41%, un precio de hasta \$25 dólares. Por lo tanto como se puede observar el comportamiento del consumidor para recibir este servicio ya que en cuanto al precio siempre busca que el precio sea el más bajo por ende debemos ajustarnos al gusto del cliente en cuanto al precio para captar y mantenernos en el mercado.

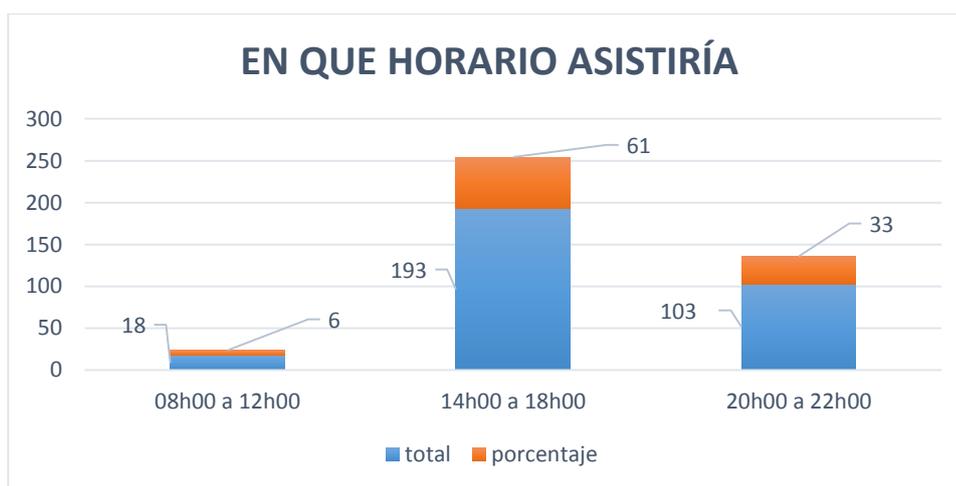
11. ¿En que horario asistiría a la academia de bailoterapia?

Cuadro N.14
EN QUE HORARIO ASISTIRIA

HORA	TOTAL	PORCENTAJE
08h00 a 12h00	18	6%
14h00 a 18h00	193	61%
20h00 a 22h00	103	33%
TOTAL	314	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Gráfico N. 14



Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De las 314 personas encuestas, el 61% le gustaría asistir en un horario entre las 14h00 a 18h00, el 33% de 20h00 a 22h00 y el 6% de 08h00 a 12h00. Es por ello que se determina que la empresa trabajaría a partir de las 08h00 a 22h00 de lunes a viernes ya que se desea cumplir con las expectativas de los clientes motivándolos a que realicen la bailoterapia ya que es una actividad muy buena para su salud.

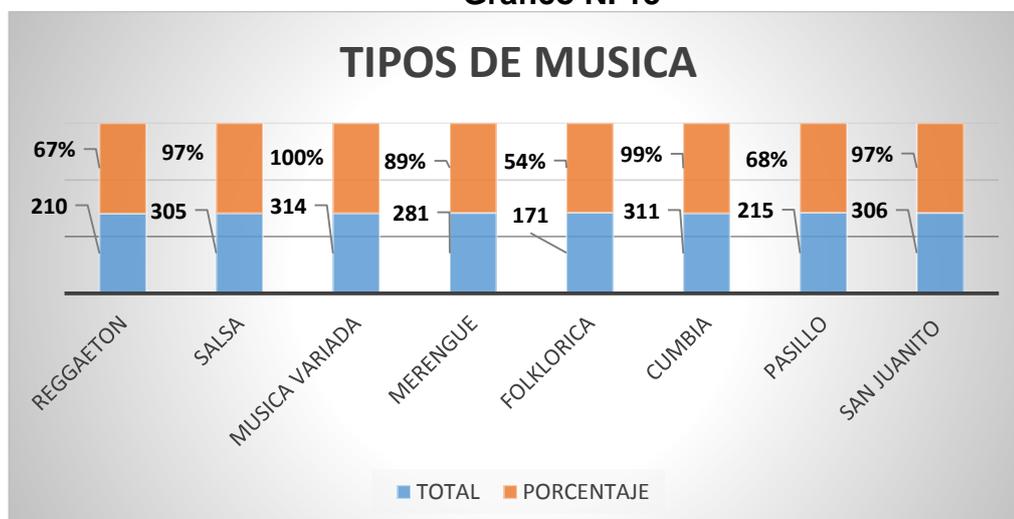
12. ¿Qué tipo de música le gustaría que se den en esta academia de bailoterapia?

**Cuadro N.15
TIPO DE MÚSICA**

VARIABLE	TOTAL	PORCENTAJE
REGGAETON	210	67%
SALSA	305	97%
MUSICA VARIADA	314	100%
MERENGUE	281	89%
FOLKLORICA	171	54%
CUMBIA	311	99%
PASILLO	215	68%
SAN JUANITO	306	97%

Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Gráfico N. 15



Fuente: Encuestas
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los encuestados (314 encuestas) respecto a la pregunta de qué tipo de música prefieren nos da como resultado que un 100% música variada, 99% cumbia, 97% san Juanito, 97% salsa, 89% merengue, 68% pasillo, 67% reggaetón, 54% folclórica. Entonces podemos decir que para brindar un mejor servicio de bailoterapia se debe considerar todo tipo de música ya que es ahí donde estará la motivación de los adultos para que no se vuelva una rutina monótona.

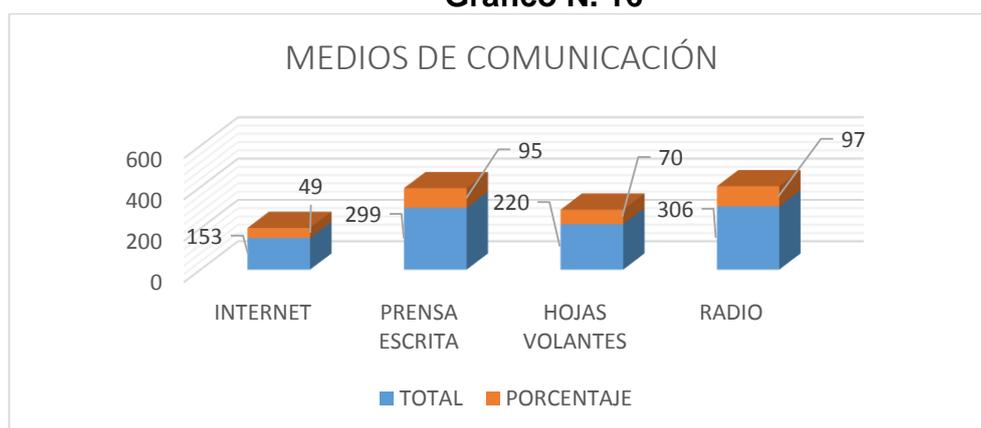
13.¿A través de qué medios de comunicación le gustaría informarse de este servicio?

**Cuadro N.16
MEDIOS DE COMUNICACION**

HORA	TOTAL	PORCENTAJE
INTERNET	153	49%
PRENSA ESCRITA	299	95%
HOJAS VOLANTES	220	70%
RADIO	306	97%

Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Gráfico N. 16



Fuente: encuestas
Elaboración: la Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Siendo una pregunta de opción múltiple, el 97% que equivale a 306 manifestaron que prefieren informarse de este servicio a través de una medio muy importante que es la Radio; el 95% que equivale a 299 encuestados a través de la prensa escrita; el 70% que equivale a 220 encuestados lo prefieren a través de hojas volates; y el 49% que equivale a 153 personas desean recibir promociones y ofertas del servicio mediante internet. Es por eso por lo que la empresa aprovecharía estos medios para dar a conocer la academia y lograr un buen posicionamiento en el mercado.

14. ¿Sugerencias para el mejor funcionamiento de la academia de bailoterapia?

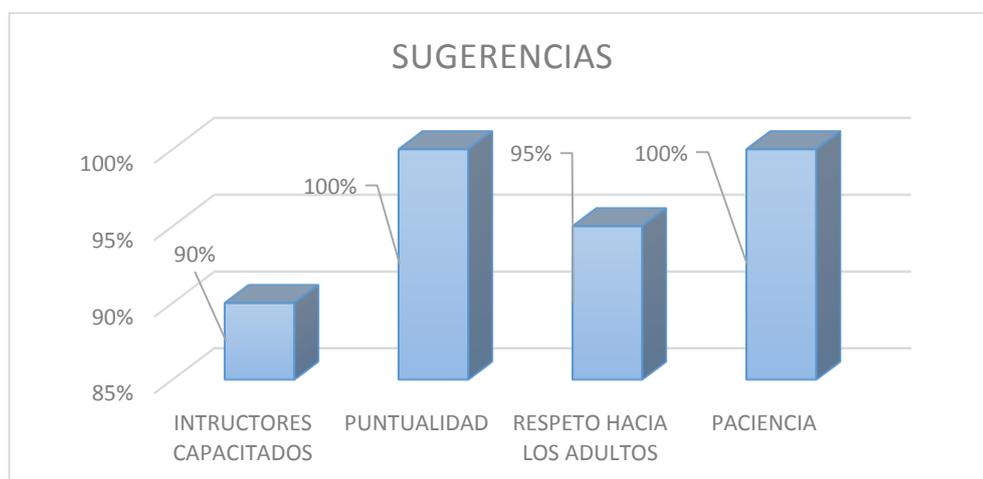
**Cuadro N. 17
SUGERENCIAS**

LUGAR	PORCENTAJE
INSTRUCTORES CAPACITADOS	90%
PUNTUALIDAD	100%
RESPETO HACIA LOS ADULTOS	95%
PACIENCIA	100%
ESPACIO ADECUADO	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico N. 17



Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De las 314 personas encuestadas respecto a la pregunta de sugerencias para el mejor funcionamiento de la academia de bailoterapia supieron manifestar en su totalidad que al momento de que las personas se decidan por recibir este servicio deberían tener: Buena atención al cliente, Instructores capacitados, Respeto hacia los adultos mayores, Espacio adecuado para realizar la bailoterapia, Paciencia hacia los adultos mayores.

7 DISCUSIÓN

7.1 ESTUDIO DE MERCADO

7.1.1 SERVICIO PRINCIPAL

ACADEMIA DE BAILOTERAPIA PARA PERSONAS ADULTAS Y DE LA TERCERA EDAD COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 Y 80 AÑOS DE EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA

La bailoterapia es una nueva manera de ejercitarse y encontrar de nuevo el equilibrio por medio del baile, crea una rutina de ejercicios básicos para trabajar todas las partes del cuerpo. Muchas personas practican esta actividad, como forma de volver a sentir algunas sensaciones olvidadas o que simplemente nunca habían experimentado.

La Bailoterapia en las personas adultas y tercera edad desarrolla movimientos que no impliquen grandes esfuerzos; los ejercicios individuales o colectivos son beneficiosos, pues facilitan el contacto social, disfrutando todos de una actividad que los divierte. Los ejercicios de relajación se desarrollan por lo general al final de la clase buscando con ello la recuperación del organismo de forma amena

El servicio de bailoterapia en la academia está enfocado a las personas adultas y la tercera edad, en donde se ofrecerá clases de bailoterapia para éste segmento de mercado, las clases se dividirán tanto en baile como en terapia.

La academia de bailoterapia gozará de un espacio físico adecuado que servirá para motivar a las personas adultas y tercera edad (50 a 80) a

romper con la rutina diaria, en donde se ofrecerá un tiempo de relajamiento ya que la rutina de ejercicios conjuntamente con la terapia física ayuda a disminuir el estrés, tratando de socializar con las personas e invitando a formar parte de este dinamismo que requiere de trabajo en equipo, coordinación y confianza en si mismo y en los demás, a fortalecer su estado físico, anímico y emocional y por último el baile y la terapia sirve de actividad física lo que ayuda a nuestra salud evitando especialmente el sedentarismo contribuyendo también a tener una buena motricidad que mucha falta le hace al adulto mayor, siendo de esta manera en donde nace la importancia del proyecto, ya que en la actualidad no hay la motivación para estas personas.

7.1.2 SERVICIO SECUNDARIO

Podemos deducir que no necesariamente todo servicio principal debe poseer servicio secundario es por ello que no contamos con el mismo.

7.1.3 SERVICIO SUSTITUTO

Entendiendo como servicio sustituto nos encontramos primeramente con las diferentes academias de baile en general que son muchas de ellas tanto para niños y jóvenes, pero si hablamos de academias de bailoterapia para personas adultas y de tercera edad en la ciudad de Loja podemos observar que no hay una que se especialice a brindar este servicio.

7.1.4 SERVICIO COMPLEMENTARIO

Para conseguir los resultados esperados en la academia se puede llegar a utilizar diferentes estrategias para que las personas adultas y de la tercera

edad se motiven más por esta actividad, es por eso que para una mejor prestación del servicio la academia implementará un sistema de duchas para mayor comodidad del cliente al momento de finalizar su rutina de bailoterapia.

7.1.5 MERCADO DEMANDANTE

Para ofrecer este servicio de bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad se puede determinar que tiene su mercado local en la ciudad de Loja, conformado por hombres y mujeres con las personas que están comprendidas entre las edades de 50 hasta los 80 años de edad, escogiendo este segmento de mercado ya que el servicio ofertado es exclusivo para estas personas adultas mayores, la academia brindará excelentes beneficios para la salud.

7.1.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Este análisis permitirá conocer cuáles y cuantos serán los demandantes de utilizar este servicio, determinando esto a través de datos estadísticos obtenidos por el INEC (2010) como la población de la ciudad de Loja y su tasa de crecimiento.

Los datos recopilados anteriormente dan a conocer que la población comprendida entre los 50 a 80 años de edad en el año 2010 en la ciudad de Loja es de 38.875 personas, esta población será proyectada para 5 años, con una tasa de crecimiento del 2.65 % anual, es decir que para el año 2016 la población es de 45.480 personas.

$$P = P_{2010} (1 + i)^n$$

Siendo:

Pf = Población Final **Po**= Población Inicial **r**= Tasa de Crecimiento **n**= número de años

Cuadro N° 18

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Año	PERSONAS 50 A 80 AÑOS
2010	38.875
2011	39.905
2012	40.963
2013	42.048
2014	43.162
2015	44.306
2016	45.480

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

La vida útil del proyecto será de 5 años, por lo tanto nuestro mercado para cada año será proyectado para el número de población del año 2016, comprendido entre las edades de 50 a 80 años de edad.

$$P = P_{2015} (1 + i)^n \quad \text{Tasa de crecimiento: 2.65 \%}$$

Cuadro N. 19

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

AÑO	POBLACIÓN
2016	45. 480
2017	46. 686
2018	47. 922
2019	49. 193
2020	50. 496
2021	51. 834

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Por medio de las encuestas realizadas se pudo analizar que para las personas adultas y de la tercera edad (50 a 80 años) en la ciudad de Loja no se cuenta con un servicio exclusivo de bailoterapia, es por eso que se implementará una Academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad llamada **REJUVENECER DANCE**, que pueda satisfacer la

demanda de las personas interesadas en recibir este servicio. Los factores clave que influirán al momento de que las personas se decidan por recibir este servicio son:

- Buena atención al cliente
- Instructores capacitados
- Respeto hacia los adultos mayores
- Espacio adecuado para realizar la bailoterapia
- Paciencia hacia los adultos mayores

Cabe recalcar que para encontrar la demanda se toma como año base los grupos de edad comprendidos entre los 50 a 80 años de edad de la Ciudad de Loja del año 2016.

7.1.6.1 DEMANDA POTENCIAL

Es de 45.480 personas que corresponde al 100 % de la población local comprendida entre las edades de 50 a 80 años de edad que llegarían a recibir el servicio, entre ellos existen más mujeres que hombres, sin embargo es importante mencionar que a la hora de adquirir el servicio de bailoterapia, la edad y sexo no influyen en la decisión de recibir este servicio ya que sea hombre o mujer tienen la misma necesidad de mantenerse en forma saludable.

EN DONDE:

DEMANDA POTENCIAL = 45.480 TASA DE CRECIMIENTO = 2.65 %
CICLO DE VIDA DEL PROYECTO = 5 AÑOS

Cuadro N. 20
DEMANDA POTENCIAL

AÑO	POBLACIÓN	USO DEL SERVICIO	DEMANDA POTENCIAL
2016	45.480	156	7'094.880
2017	46.686	156	7'283.016
2018	47.922	156	7'475.832
2019	49.193	156	7'674.108
2020	50.496	156	7'877.376
2021	51.834	156	8'086.104

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja **Elaboración:** La Autora

7.1.6.2 DEMANDA REAL

Se llama demandantes reales a todas aquellas personas que gustan de la actividad a la que está enfocada el servicio en este caso se refiere a las personas que les gusta practicar el baile. Es así que aquí realizaremos la proyección necesaria de la población para así conocer nuestros demandantes reales al conocer los resultados de la encuesta que es del 89% que les gusta esta actividad.

Demanda Real= Demanda potencial X % de la población

$$= 45.480 \times 89\% = 40.477$$

EN DONDE:

DEMANDA REAL = 40.477

PORCENTAJE DE PERSONAS QUE LES GUSTARIA EL BAILE = 89 %

CICLO DE VIDA DEL PROYECTO = 5 AÑOS

Cuadro N. 21
DEMANDA REAL

AÑO	DEMANDANTES REALES (89%)	USO DEL SERVICIO	DEMANDA REAL
2016	40.477	156	6'314.412
2017	41.560	156	6'483.360
2018	42.650	156	6'653.400
2019	43.781	156	6'829.836
2020	44.941	156	7'010.796
2021	46.132	156	7'196.592

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja. . Cuadro N. 4

Elaboración: La Autora

7.1.6.3 DEMANDA EFECTIVA

Para calcular la demanda efectiva se toma el número de la demanda potencial (45.480) multiplicado por el porcentaje de personas que asistirían a la academia de bailoterapia que es del 96 %, esto nos da como resultado es 43.660 personas que asistirían a la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad (50 a 80 años).

Demanda efectiva= Demanda potencial X % de la población

$$= 45.480 \times 96\% = 43.660 \quad (\text{Estas personas son}$$

consideradas como clientes fijos.)

EN DONDE:

DEMANDA EFECTIVA = 43.660

PORCENTAJE DE ACEPTACION DEL SERVICIO = 96 %

CICLO DE VIDA DEL PROYECTO = 5 AÑOS

Cuadro N. 22
DEMANDA EFECTIVOS

AÑOS	DEMANDANTES	USO DEL SERVICIO	DEMANDA EFECTIVA
	EFFECTIVOS (96%)		
2015	43.660	156	6'810.960
2016	44.817	156	6'991.450
2017	46.005	156	7'176.780
2018	47.224	156	7'366.944
2019	48.475	156	7'562.100
2020	49.759	156	7'762.404

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja. Cuadro N. 10

Elaboración: La Autora

7.1.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Consiste en el estudio y análisis de nuestros competidores, para que, posterior a dicho análisis, tomar decisiones o diseñar estrategias que nos permitan competir adecuadamente con ellos.

RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A LA COMPETENCIA

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los oferentes se pudo constatar que en la Ciudad de Loja directamente no existe una academia de bailoterapia dedicada exclusivamente a las personas adultas y tercera edad, sino que existen centros de baile cuyos resultados se presentan a continuación:

Cuadro N. 23
ACADEMIAS DE BAILOTERAPIA

LUGAR
HOGAR SOCIAL REINA DEL CISNE
SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaboración: La Autora

De acuerdo a lo analizado, se puede constatar que existe una Fundación llamada Hogar Social Reina del Cisne ubicada en el Barrio San Pedro, así como también una institución que brinda este servicio Sindicato de Choferes Profesionales de Loja.

Sin embargo se recalca también que existe una competencia bastante amplia en cuanto a bailoterapia que se realizan ocasionalmente en parques, centros recreacionales donde se imparte este servicio en general para todas las edades.

- **VALOR QUE COBRA POR EL SERVICIO**

Cuadro N. 24
VALOR QUE COBRA POR EL SERVICIO

LUGAR	PRECIO
HOGAR SOCIAL REINA DEL CISNE	GRATUITO
SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES	\$10 (SINDICALIZADOS)

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaboración: La Autora

En la fundación social Reina del Cisne se analizó que el servicio que brinda es gratuito mismas que lo imparten las religiosas que pertenecen a la Fundación, mientras que en el Sindicato de Choferes Profesionales de Loja se da este servicio a las personas que son sindicalizadas a un precio mensual de \$10 encargado de impartir este servicio un instructores contratado por la institución.

- **HORARIO DE ATENCIÓN AL MOMENTO DE RECIBIR EL SERVICIO**

**Cuadro N. 25
HORARIO DE ATENCIÓN**

LUGAR	DIA	CANTIDAD	HORA
HOGAR SOCIAL REINA DEL CISNE	JUEVES	1h	15H00 A 16H00
SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES	LUNES A VIERNES	1h	18H00 A 19H00

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaboración: La Autora

En la fundación social Reina del Cisne brindan este servicio una vez por semana los días jueves de 15h00 a 16h00, así como también en el Sindicato de Choferes Profesionales de Loja realizan esta actividad toda la semana de lunes a viernes a partir de las 18h00 a 19h00.

- **CUANTAS PERSONAS RECIBEN EL SERVICIO DE LA BAILOTERAPIA SEGÚN EL HORARIO ESTABLECIDO POR LA INSTITUCIÓN**

**Cuadro N. 26
CANTIDAD DE PERSONAS**

LUGAR	DIA	PERSONAS
HOGAR SOCIAL REINA DEL CISNE	JUEVES	13 PERSONAS (o las que asistan)
SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES	LUNES A VIERNES	20 PERSONAS

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaboración: La Autora

En la Fundación Reina del Cisne nos supieron manifestar que cada semana acuden 13 personas siendo que esta cantidad varía ya que todas las personas adultas tienen acceso a recibir este servicio siendo que esta fundación tiene su misión de realizar ayuda comunitaria, mientras que en el Sindicato de Choferes Profesionales de Loja realizan esta actividad toda la semana de lunes a viernes con un número establecido de 20 personas.

7.1.8 ANÁLISIS OFERTA/DEMANDA

De acuerdo al análisis realizado tomando en cuenta la competencia que existe en la ciudad de Loja respecto a las academias que ofertan el servicio para adultos mayores se tiene que la de mayor acogida es en el sindicato de choferes profesionales de Loja mismos que brindan este servicio lunes a viernes así como también en el Hogar Social Reina del Cisne una vez por semana, cuyos datos se presentan a continuación siendo que estos nos servirán para obtener la oferta en el año 2016.

Cuadro N. 27
ANÁLISIS DE LA OFERTA/DEMANDA

LUGAR	TOTAL
Sindicato de choferes 20 personas * 365 días al año	7.300
Hogar social Reina del Cisne 13 personas * 52 semanas	676
TOTAL OFERTA	4'934.800 servicios

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaboración: La Autora

7.1.8.1 DEMANDA INSATISFECHA

Es la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta que vendría hacer:

$$DI = De\ 2016 - OFERTA\ 2016$$

$$DI = 6'810.960 - 4'934.800$$

$$DI = \quad \quad \quad 1'876.160$$

De acuerdo a los cálculos realizados, se puede analizar que la demanda insatisfecha del año 2016 es de 1'876.160 servicios, por lo que se puede decir que la oferta es totalmente baja actualmente, debido a que solamente existen dos centros que brindan el servicio para adultos mayores.

TOTAL DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA PARA LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO.

**Cuadro N. 29
DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA**

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2016	6'810.960	4'934.800	1'876.160
2017	6'991.450	4'934.800	2'056.652
2018	7'176.780	4'934.800	2'241.980
2019	7'366.944	4'934.800	2'432.144
2020	7'562.100	4'934.800	2'627.300
2021	7'762.404	4'934.800	2'827.604

Fuente: Encuestas Oferentes

Elaboración: La Autora

7.1.9 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Para la comercialización del servicio de la academia de Bailoterapia para personas adultas y tercera edad (50 a 80 años), se tomara en cuenta los elementos del marketing mix que son: Producto o Servicio, Precio, Plaza y Promoción.

7.1.9.1 SERVICIO

El objetivo de servir en la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad es ante todo cumplir con todas las expectativas de los futuros clientes y lograr la satisfacción de los deseos en cada uno de los servicios que vayan a utilizar. La academia de bailoterapia contara con dos

instructores capacitados, mismos que tienen experiencia al momento de trabajar con personas adultas, también se hará preferencia a todo tipo de música brindando así una satisfacción al cliente

Gráfico N. 18



El horario de atención de la academia será de lunes a viernes, en dos jornadas, cumpliendo cuatro horas en la mañana y cuatro horas en las tarde en horarios accesibles para los cliente.

Contribuyendo así a que gracias al servicio brindado por la academia de bailoterapia **“REJUVENER DANCE”** ayudará a reducir el estrés y superar la timidez, estimulan la circulación sanguínea y mejora la flexibilidad y la resistencia. Por ejemplo el baile contribuye a ejercitar la coordinación y agilidad de movimientos, así como el equilibrio. Además, favorece la tonificación de la piel y aumenta el drenaje de líquidos y toxinas. La clase se convierte así en un nuevo punto de encuentro para hacer amigos.

Gráfico N. 19



7.1.9.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa es la carta de presentación ante el público y por tanto la primera impresión, que debe estar en camino de alcanzar los objetivos planteados, el nombre trascenderá en el tiempo, en el crecimiento y desarrollo de la empresa desde sus primeros pasos hasta su posicionamiento en el mercado por lo tanto el nombre adecuado que se decidió para la academia de bailoterapia se lo indica a continuación:

“REJUVENECER DANCE”

7.1.9.1.2 LOGOTIPO

Es la imagen de la empresa ante los ojos del público por lo que se debe transmitir el mensaje correcto, es por esto que para la academia de Bailoterapia para personas adultas y tercera edad (50 a 80 años) se establecerá la siguiente ilustración:

**Gráfico N. 20
LOGOTIPO**



ELABORACION: LA AUTORA

7.1.9.1.3 SLOGAN

Gráfico N. 21

SLOGAN



ELABORACIÓN: LA AUTORA

Este slogan “ **BAILA Y EJERCITATE CON NOSOTROS**” surgió de la idea principal que tiene la empresa, de que sus clientes reciban el servicio de bailoterapia y a la vez pasen un momento ameno contribuyendo a mejorar la salud física y mental de las personas adultas y tercera edad.

7.1.9.2 PRECIO

La academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad, tiene como estrategia en cuanto al precio que estará encaminada hacia el posicionamiento del servicio en la mente del consumidor, como un servicio exclusivo, sin que se exceda en las capacidades adquisitivas del mercado, pero atribuyéndole un valor importante a la experiencia del servicio y sus aspectos que los diferenciara de la competencia.

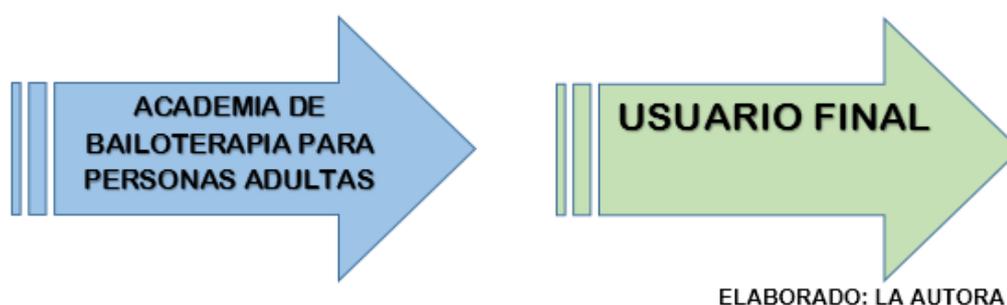
7.1.9.3 PLAZA

La academia de Bailoterapia contara con un lugar muy amplio con infraestructura adecuada y espacio suficiente para impartir y recibir la bailoterapia, de esta manera tendremos la seguridad de obtener la fidelidad de nuestros clientes.

El lugar que estará ubicada la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad es en la zona céntrica de la ciudad de Loja en las calles Ramón Pinto y Azuay.

El canal de distribución de la academia de bailoterapia será: CANAL DE DISTRIBUCION DIRECTO

Productor– Consumidor.- Por naturaleza de que los servicios no son tangibles, con frecuencia requiere de un contacto personal con el cliente que solicita asesoramiento del servicio que ofrecemos.



7.1.9.4 PROMOCIÓN

Por apertura de la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad en la ciudad de Loja las diez primeras personas en utilizar nuestro servicio tendrán un descuento del 5%.

La promoción para nuestro servicio se realizará también a través de las siguientes formas:

- **Hojas Volantes**

La publicidad por hojas volantes es muy barata, y tiene la ventaja que llega al consumidor en el momento apropiado. Este medio de comunicación permite transmitir lo que queremos proyectar de nuestro servicio y hacerlo en el momento y lugar preciso donde creamos conveniente promocionarnos.

- **Publicidad**

La publicidad constituye un valioso complemento a las campañas publicitarias lanzadas en otros medios de comunicación: radio, prensa, internet. La publicidad, puede dirigirse a determinados segmentos difíciles de abordar, es así que lo haremos por medio de lo anteriormente mencionado para dar a conocer nuestro producto.

Gráfico N. 22



7.2 ESTUDIO TÉCNICO

7.2.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

7.2.1.1 TAMAÑO

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto.

7.2.1.1.1 CAPACIDAD INSTALADA

Se la calcula por medio del tiempo de duración que va a tener la prestación del servicio brindado y el tiempo que se va a emplear, siendo este ocupado en su totalidad.

Cuadro N. 30
CAPACIDAD INSTALADA

CAPACIDAD POR HORA	DIA	TOTAL SERVICIOS (24 horas)	TOTAL SERVICIOS ANUAL
20 personas	24 horas	480	175. 200

Elaboración: La Autora

SERVICIO DIARIO = 20 personas * 24 horas = 480 servicios

SERVICIO ANUAL = 480 servicios * 365 días = 175.200 servicios.

Entonces se determina que la capacidad instalada de la empresa será de 175.200 servicios donde se utilizara 24 horas del día, permitiendo que se cumplan con cada uno de los procesos y expectativas en la empresa.

7.2.1.1.2 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 desea cubrir durante un periodo determinado.

**Cuadro N. 31
CAPACIDAD UTILIZADA**

CAPACIDAD POR HORA	DIA	SERVICIOS POR DIA	TOTAL SERVICIOS ANUAL
20 personas	8 horas	160 servicios	41.600

Elaboración: La Autora

TOTAL SEMANAS = 5 días * 52 semanas = 260 días

SERVICIO DIARIO = 20 personas * 8 horas = 160 servicios (por día)

TOTAL SERVICIOS ANUAL = 160 servicios * 260 días = 41.600 servicios al año

Entonces se determina: que la capacidad utilizada es de: 41.600 servicios al año, trabajando dos personas en un tiempo de 8 horas, logrando brindar un servicio de calidad en la academia cumpliendo de esta manera con los objetivos trazados por la misma.

DETERMINACIÓN % CAPACIDAD UTILIZADA

**Cuadro N. 32
DETERMINACIÓN % CAPACIDAD UTILIZADA**

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA	% CAPACIDAD
2016	175.200	41.600	23.74%
2017	175.200	41.600	23.74%
2018	175.200	41.600	23.74%
2019	175.200	41.600	23.74%
2020	175.200	41.600	23.74%
2021	175.200	41.600	23.74%

Fuente: Cuadro N. 30 Capacidad instalada Y Cuadro N. 31 Capacidad utilizada

Elaboración: La Autora

Cap. Utilizada*100 /Cap. Instalada = % Cap. Utilizada

41.600*100/175.600= 23.74%

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

Cuadro N. 33
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

Año	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD UTILIZADA	% PARTICIPACIÓN
2016	1'876.160	41.600	2.22%
2017	2'056.652	41.600	2.02 %
2018	2'241.980	41.600	1.86 %
2019	2'432.144	41.600	1.71 %
2020	2'627.300	41.600	1.58 %
2021	2'827.604	41.600	1.47 %

Fuente: Cuadro N. 29 Demanda insatisfecha Y Cuadro N.31 Capacidad utilizada

Elaboración: La Autora

Cap. Utilizada *100/ D. Insatisfecha= % PARTICIPACION

$$41.600*100/ 1'876.160 = 2.22\%$$

7.2.1.2 LOCALIZACIÓN

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementara la nueva unidad de servicio, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores no son solamente los económicos sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

7.2.1.2.1 MACROLOCALIZACIÓN

La academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad estará ubicada en la Provincia de Loja quien esta a su vez está ubicada al Sur de la Cordillera ecuatoriana; forma parte de la Región Sur, comprendidas también por las provincias de El Oro y Zamora Chinchipe.

Mapa Físico del Ecuador



Gráfico N. 23

Mapa de la Provincia de Loja



Gráfico N. 24

7.2.1.2.2 MICROLOCALIZACIÓN

Una vez definida la zona o población de localización se determina el terreno o lugar conveniente para la ubicación definitiva del proyecto. La localización definitiva donde se llevara a cabo el proyecto es:

- **Cabecera Cantonal:** Loja * **Parroquia:** San Sebastián
- **Sector:** Zona céntrica
- **Barrio:** Cuarto Centenario
- **Calles:** Ramón Pinto entre Azuay y Miguel Riofrio

CIUDAD DE LOJA

Loja es una ciudad del Ecuador, capital de la provincia y cantón Loja, se localiza en el sur del país, y es la sexta ciudad más importante por número de habitantes. Existe una gran gama de comercio, sus servicios, sus costumbres y cultura es lo que atrae a turistas de otros lados.

BARRIO CUARTO CENTENARIO

Se lo ubicara especialmente en este barrio, ya que este sector está considerado como una zona estratégica de muchos servicios, ya que es zona céntrica y de fácil acceso, desde la cual es muy fácil dirigirse hacia el centro, norte y sur de la ciudad.

Es por eso que a continuación se muestra el lugar donde funcionara la academia de bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad comprendida entre las edades de 50 y 80 años



Gráfico N. 26

7.2.1.2.3 FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de todo lo necesario para la implementación de la academia, vías de comunicación adecuadas, servicios básicos indispensables y fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el servicio.

- **Vías de comunicación**

La ciudad de Loja, cuenta con vías de comunicación de primer orden, en el caso de la ubicación de la academia de bailoterapia, existen suficientes vías de fácil acceso para llegar hasta la ubicación de la planta. Por lo tanto

podemos decir que la viabilidad es óptima para la implementación del proyecto

- **Cercanía al mercado**

La Academia de Bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad está ubicada en un lugar estratégico en el barrio Cuarto Centenario, sitio estratégico, apto para brindar el servicio, en la cual la empresa se encuentra fijada dentro del mercado potencial

- **Servicios básicos**

Para el normal funcionamiento de la planta, el sector cuenta con los servicios básicos indispensables como son: agua, energía eléctrica, alcantarillado, teléfono, internet.

- **Personal capacitado**

Para la academia de bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad se contara con un equipo de trabajo capacitado y preparado para llevar a efecto las diferentes rutinas de ejercicios ayudando así a mejorar la salud de las personas.

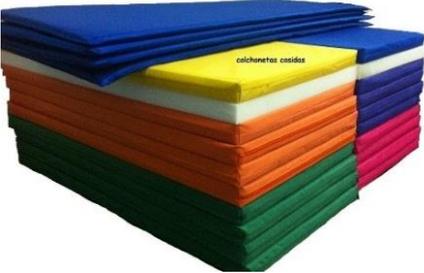
7.2.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la empresa, su equipamiento y las características del servicio que ofrecerá la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de la planta, indicando así el equipo necesario para la academia.

7.2.2.1 COMPONENTE TECNOLÓGICO

Determina del equipo adecuado a los requerimientos del personal que va a adquirir el servicio que ira de acuerdo al nivel de la demanda a satisfacer, la tecnología debe responder a ciertas condiciones propias del mercado, la misma no debe ser ni muy alta (tecnología de punta) pero si elemental para el proceso. A continuación detallaremos el tipo de muebles y enseres que serán necesarios para ofrecer el servicio.

ARTÍCULO	MODELO
EQUIPO DE SONIDO 	Marca: Sony Cantidad: 1 Equipo de sonido Sony para 3 cd. Entrada USB Reproduce MP3 MP4 Dispone de efectos de DJ. Y EFECTOS DE AUDIO TV. 5500W - 500 WRNS
INFOCUS 	Marca: Sony Cantidad: 2 infocus 440x242 Sony Proyector

ARTÍCULO	MODELO/CANTIDAD
<p>CASILLEROS (lockers)</p> 	<p>Cantidad: 1 Casilleros de 16 Medidas</p>
<p>COLCHONETAS</p> 	<p>Colchonetas Cosidas Cantidad: 30 Colchonetas en Aerobics y Fitness! Prisma rectangular equipamiento para instalaciones Talla: 100 x 100 x 4 cm,</p>
<p>PANELES DE ESPEJOS</p> 	<p>Cantidad: 3 En bailoterapia se utilizan espejos para que las personas entiendan y puedan imitar movimientos y posiciones</p>
<p>BALANZA CORPORAL</p> 	<p>Marca: Cantidad: 1 Balanza De Peso Corporal Peso Withings Ws-50</p>

Elaboración: La Autora

7.2.2.2 INFRAESTRUCTURA FÍSICA

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determina las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. Para la instalación y ejecución de la academia de bailoterapia, se ha propuesto la adecuación de un local que se ajuste a las necesidades, para lo cual se requiere de las siguientes características:

- Piso antideslizante
- Ventilación
- Salida de emergencia
- Dos vestidores con duchas uno para hombres y otro para mujer

Las instalaciones necesarias son las siguientes áreas:

Área administrativa.- área donde se encuentra el espacio y mobiliario de oficina, en esta parte es donde se desarrollan las actividades contables-administrativas.

Área de ejecución de Bailoterapia- es el área en donde se brindara el servicio satisfaciendo las necesidad de los usuarios es decir se ubicara todas las herramientas necesarias para realizar las actividades.

Baños y vestidores.- es el lugar asignado para que los usuarios puedan hacer cambio de vestimenta apropiada para realizar la bailoterapia.

Bodega.- se ubicara todos los elementos de limpieza necesarios para tener en mantenimiento del local respectivo.

GRAFICO N.27. INFRAESTRUCTURA FISICA DE LA PLANTA



7.2.2.3 DISTRUBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA

En la distribución de la planta se establece los espacios necesarios para ejecutar el servicio, se diseña el lugar idóneo para realizar tanto la bailoterapia como la terapia física con las personas adultas y de la tercera edad. El área de ejecución de la bailoterapia para personas adultas y tercera edad estará distribuida en las siguientes áreas:

Área de bailoterapia.- en donde las personas adultas y de la tercera edad podrán realizar el baile que ayuda a la distracción del ser humano.

Área de terapia.- área donde podrán realizar terapia física para el fortalecimiento de sus huesos y a la vez tener relajación muscular.

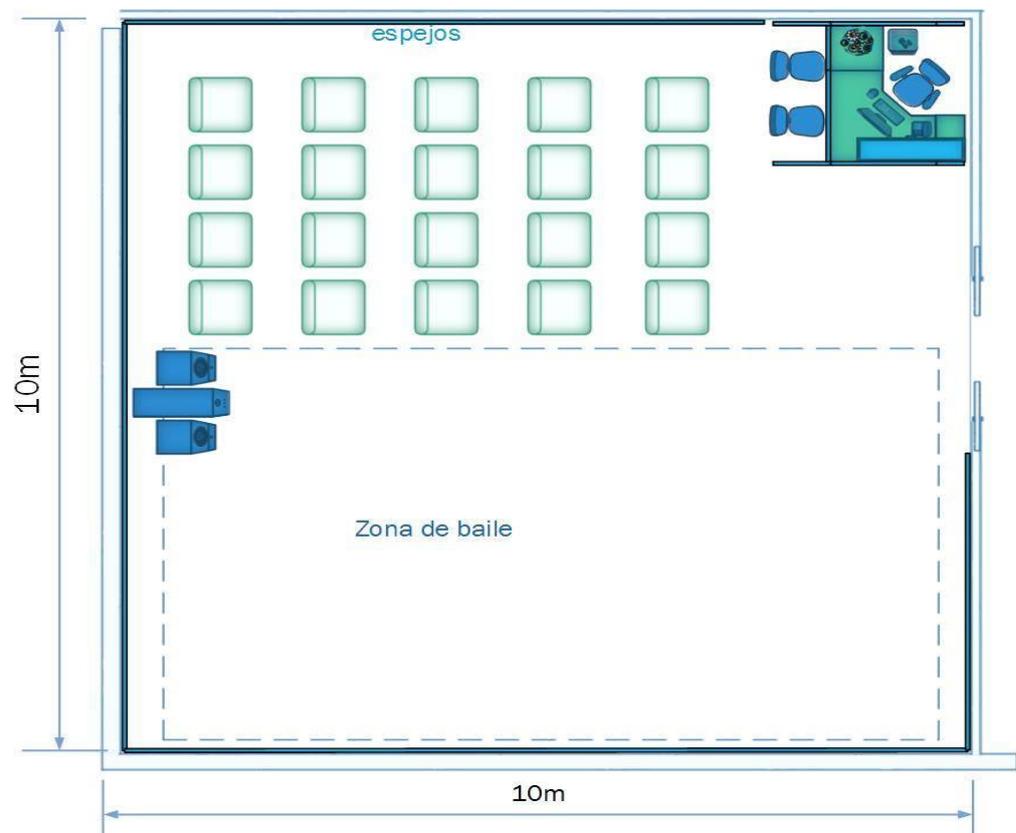


Gráfico N. 28. DISTRIBUCION FISICA DE LA PLANTA

7.2.2.4 PROCESOS PARA EJECUTAR EL SERVICIO

Para realizar el proceso adecuado al momento de brindar el servicio de bailoterapia para persona adultas y tercera edad se integra todas las actividades generales.

Para llevar a cabo el proceso, se procede de la siguiente manera:

Procedimiento	Actividad	Responsable
Calentamiento	<p>Se realiza un calentamiento y estiramiento de los músculos por unos 10 minutos ya que es fundamental a la hora de emprender cualquier actividad física. Con una rutina simple pero bien hecha, podemos prevenir, esguinces, desgarros y torceduras que nos pueden provocar graves fracturas.</p> 	Instructor
Clase de baile	<p>Luego del calentamiento, el instructor realiza una rutina variada de baile adecuada para evitar riesgos de lesiones posteriores se inicia la clase durante 20 minutos.</p> 	Instructor

<p>Clase de terapia</p>	<p>Luego de haber realizado un calentamiento y las clases de baile se procede por 20 minutos a realizar la terapia que es muy beneficiosa, ya que ayuda al mejoramiento de habilidades motoras como también a la salud en general ya que el baile y la terapia mejora la fortaleza y la flexibilidad, lo cual ayuda a mantener los músculos y articulaciones saludables.</p> 	<p>Instructor</p>
<p>Cliente</p>	<p>Al finalizar la clase se deja un tiempo de 8 minutos para que el cliente o usuario del servicio tenga tiempo de socializar entre compañeros siendo de esta forma la culminación de la hora de bailoterapia</p> 	<p>Instructor</p>

Elaboración: La Autora

7.2.2.5 DISEÑO DEL SERVICIO

El servicio de bailoterapia debe estar bien detallado de tal forma que reúna todas las exigencias que el usuario desea para lograr una completa

satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del servicio debe considerarse siempre los gustos y preferencias de los demandantes.

El proyecto de la empresa desea iniciar sus actividades prestando sus servicios a personas adultas y de la tercera edad con clase de bailoterapia ya que está enfocada al mejoramiento de la salud de las personas como también mejorar su estado físico y emocional; la academia atenderá en dos jornadas cumpliendo 4 horas en la mañana y 4 horas en la tarde de lunes a viernes en horarios accesibles para los clientes, se contará con dos instructores, que tengan las capacidades y experiencias necesarias para la enseñanza de la bailoterapia.

Gráfico N. 29



Una de las estrategias que se pretende es motivar a las personas a que formen parte de esta actividad con charlas en donde se les hará conocer los beneficios que trae consigo el ejercicio cuando se llega a cierta edad es decir con todo esto se conseguirá que las personas tengan entretenimiento, relajación y sociabilización. Además esta actividad favorece la tonificación de la piel y aumenta el drenaje de líquidos y toxinas.

La clase se convierte así en un nuevo punto de encuentro para hacer amigos; Los beneficios saltan a la vista: mejora la autoestima, la confianza en uno mismo y la claridad de pensamiento. No sólo eso, además relaja, libera adrenalina y ataca los grandes males de los últimos tiempos: el estrés, la ansiedad y la depresión.



Gráfico N. 30

A continuación se describe cada una de los beneficios de realizar esta actividad:

DESCRIPCIÓN	BENEFICIOS
<p data-bbox="327 1413 873 1447">El baile fortalece tu sistema muscular</p> 	<p data-bbox="911 1413 1358 1906">Cada estilo de baile te ayuda a fortalecer diferentes grupos de músculos mediante la práctica de movimientos repetitivos y coreografías. Esto significa que, con una práctica regular de baile, puedes desarrollar resistencia para realizar actividades físicas durante largos periodos de tiempo sin fatigarte. O sea, estarás más fuerte.</p>

Bailar con regularidad disminuye las probabilidades de desarrollar osteoporosis.



El baile también fortalece tus huesos y mejora tu postura. Muchos estilos de baile requieren de movimientos que fortalecen los huesos como la tibia, el peroné y el fémur. Una práctica regular de baile puede evitar o disminuir la pérdida de masa ósea, previniendo de esta manera la osteoporosis.

La terapia ayuda a tener más flexibilidad, agilidad y coordinación del cuerpo.



Al practicar los diversos ejercicios en una terapia todas las semanas en tus clases y ensayos, desarrollas flexibilidad, agilidad y mejor coordinación. Estas habilidades son altamente beneficiosas para la salud en general. De hecho, el baile podría ayudar a que una persona mejore su flexibilidad, aun cuando padece de un trastorno neurológico como la enfermedad de Parkinson.

El baile y terapia beneficia la salud del corazón.



Al igual que los ejercicios aeróbicos, el baile, y la terapia si se practica con regularidad, puede ayudar a disminuir el ritmo cardiaco, la presión arterial y el nivel de colesterol en la sangre, ya que con ejercicios de respiración y relajación obtienes ventajas positivas para tu cuerpo

Bailar puede ayudar a mantener un peso saludable.



Al igual que caminar o nadar, bailar ayuda a quemar calorías. En media hora de baile se pueden quemar entre 200 y 400 calorías. Cada vez que practicas una rutina de baile estás dando cientos de pasos. Sin lugar a dudas, practicar esas placenteras rutinas de baile es una de las maneras más divertidas de mantener el cuerpo en forma.

El baile y clases de terapia mantiene el cerebro en buenas condiciones de salud



Los beneficios de realizar terapia física no se limitan solo al aspecto emocional sino que también ayuda a mantener tu cerebro en forma. Al aprender rutinas de baile y coreografías, mejoras tu memoria y tu habilidad de realizar varias tareas al mismo tiempo.

Realizar terapias físicas y emocionales mejora tu calidad de vida y bienestar.



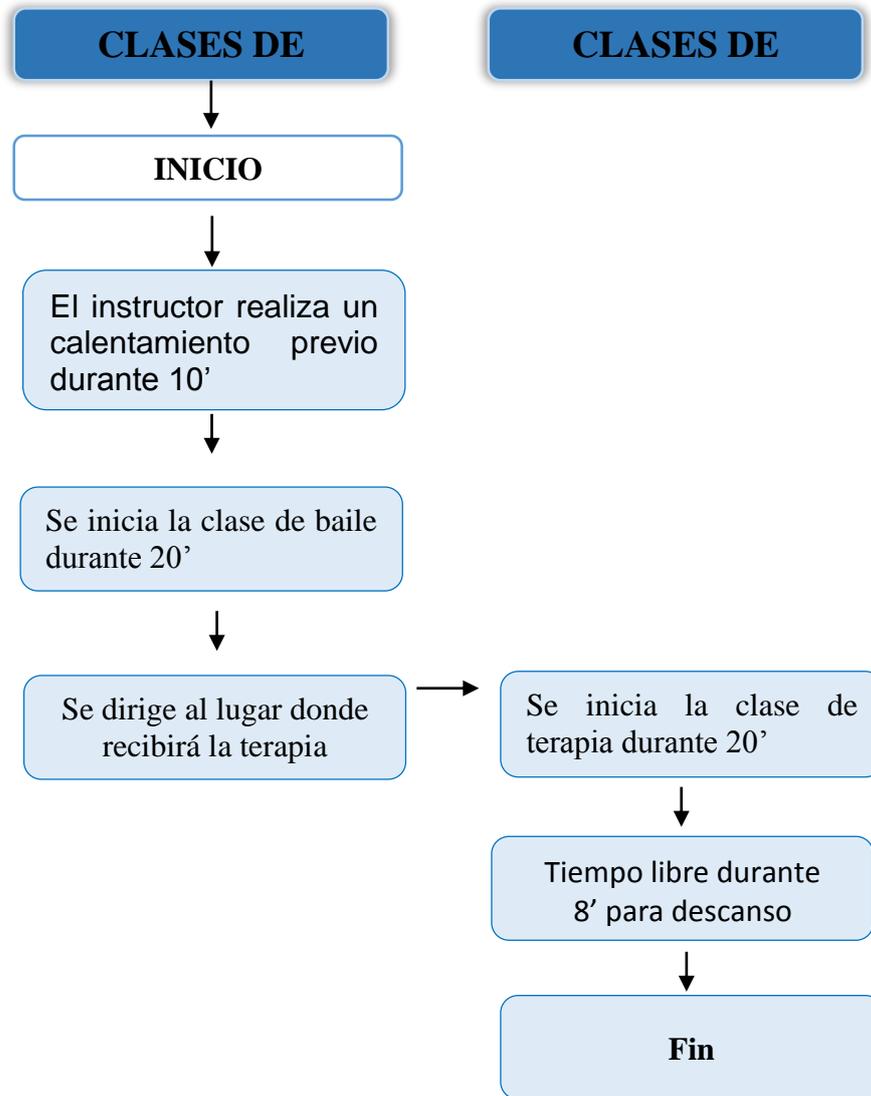
Es una actividad social que reduce el estrés y la tensión. Los estudios han demostrado que las actividades sociales, como el baile, ayudan a que las personas tengan una vida más longeva y sana.

Elaboración: La Autora

7.2.2.6 FLUJOGRAMA DEL PROCESO

Gráfico N. 31

FLUJOGRAMA DE PROCESO



Elaboración: La Autora

La academia de bailoterapia para las personas adultas y de la tercera edad, tendrá sus horarios de atención por la mañana y por la tarde en donde por cada grupo tendrá una máximo de 20 personas. Esta actividad tendrá una duración de 1 hora diaria de lunes a viernes es por ello que a continuación se detallaran tiempos exactos de las actividades que se realizaran:

Cuadro N. 34

TIEMPO DE DURACIÓN DE LA CLASE DE BAILOTERAPIA (HORA DIARIA)

N.	ACTIVIDADES	TIEMPO REQUERIDO
1	Realiza un calentamiento previo antes de empezar la clase de baile	10 minutos
2	Se empieza con la clase de baile	20 minutos
3	Se dirige al lugar donde se dará la terapia	2 minutos
4	Se empieza con la clase de terapia	20 minutos
5	Tiempo libre de descanso	8 minutos
	TOTAL	60 minutos

Elaboración: La Autora

• **FLUJOGRAMA DE RECORRIDO**

Gráfico N. 32

FLUJOGRAMA DE RECORRIDO

No.	Actividades						TIEMPO
1	Realiza un calentamiento previo antes de empezar la clase de baile						10 minutos
2	Se empieza con la clase de baile						20 minutos
3	Se dirige al lugar donde recibirá la terapia						2 minutos
4	Se empieza con la clase de terapia						20 minutos
5	Tiempo libre de descanso						8 minutos

Elaboración: La Autora

NOMBRE	SIMBOLOGIA
Operación	
inspección	
Transporte	
Espera	
almacenamiento	

7.2.3 DISEÑO ORGANIZACIONAL

7.2.3.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

ASPECTOS LEGALES

La academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad, es Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada es decir estará constituida bajo la forma de persona natural.

Persona Natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa. Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

Ventajas Persona Natural

- La constitución de la empresa es sencilla y rápida, no presenta mayores trámites, la documentación requerida es mínima.
- La constitución de la empresa no requiere de mucha inversión, no hay necesidad de hacer mayores pagos legales.
- La propiedad, el control y la administración recae en una sola persona.
- Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción

Aspectos institucionales, legales y jurídicos que se deberán realizar para el buen funcionamiento de la empresa

Dentro de los aspectos legales y jurídicos para la puesta en marcha de la academia de bailoterapia **REJUVENECER DANCE. "E.U.R.L."** se contratará un asesor jurídico que conozca muy bien los reglamentos y aspectos gubernamentales del país; y donde se pondrá en marcha el aspecto institucional para un correcto desempeño dentro de la ciudad de Loja. Las licencias y derechos que se necesita para el inicio de las operaciones de la academia de bailo terapia en la ciudad de Loja para personas adultas y de la tercera edad son de las siguientes dependencias:

- Cuerpo de Bomberos.

- Municipio.

- RUC del Servicio de Rentas Internas.

Permisos de Funcionamiento

Los permisos de funcionamiento que se otorgan en la ciudad de Loja son esenciales para trabajar correctamente y sin ningún inconveniente. Éstos son dados por autoridades competentes; las cuales inspeccionan y avalan el funcionamiento del establecimiento donde se ofertará el servicio. Las siguientes entidades públicas, son las responsables de otorgar los permisos de funcionamiento en la ciudad:

- Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Loja

- Municipio de Loja.

Permiso de Funcionamiento de los Bomberos

Como siguiente paso se debe obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Solicitando previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extintores que serán colocados según las dimensiones del local comercial.

Este trámite debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes:

1. Original y una copia del RUC actualizado
2. Copia de la escritura de la constitución de la empresa
3. Copia del nombramiento del representante legal de la compañía
4. Copia a color de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa
5. Original de la compra de extintores de incendios. Estos extintores deberán ser recargados anualmente y la factura es indispensable para renovar el permiso.

Permiso Municipal de Funcionamiento

Como paso final es necesario obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento. Este documento es emitido el Municipio. El permiso debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el documento son:

1. Tasa única de trámite
2. Solicitud para habilitación de locales de servicios

3. Copia de la cédula de ciudadanía
4. Copia del RUC
5. Copia del nombramiento del representante legal
6. Carta de autorización para la persona que realice el trámite
7. Copia de la patente del año a tramitar
8. Copia de predios urbanos
9. Croquis detallado del lugar donde está ubicado el negocio.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- a) **Declaración de Impuesto al valor agregado (IVA).**- “Se debe realizar mensualmente, en el Formulario 104, inclusive cuando en uno o varios períodos no se haya registrado venta de bienes o prestación de servicios, no se hayan producido adquisiciones o no se hayan efectuado retenciones en la fuente por dicho impuesto. En una sola declaración por periodo se establece el IVA sea como agente de Retención o de Percepción.
- b) **Declaración del Impuesto a la Renta.**- La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, consignando los valores correspondientes en los campos relativos al Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y conciliación tributaria.”

ACTA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo sírvase insertar una empresa de constitución Unipersonal de Responsabilidad Limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA COMPARECIENTES: intervienen en la celebración de este contrato, la señorita: VANESSA MARIUXI RUIZ GARCIA, de veinte y tres años de edad, soltera, con cedula de ciudadanía número 1105198905, el compareciente manifiesta ser ecuatoriano, domiciliado en la ciudad de Loja, declara su voluntad de constituir , como en efecto constituye, la empresa de responsabilidad limitada, REJUVENECER DANCE ``E.U.R.L`` misma que se regirá por las leyes ecuatorianas, de manera en especial por la Ley de Empresas Unipersonal de Responsabilidad Limitada, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA ESTATUTOS DE REJUVENECER DANCE ``E.U.R.L``

ART.1.- Constituyese en la ciudad de Loja, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja, Republica de Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada **“REJUVENECER DANCE ``E.U.R.L``**.

ART.2. La empresa inicia sus actividades con un capital de \$ 3.660.

ART.3.- La empresa tiene por objeto y finalidad brindar el servicio de bailoterapia para personas adultas y tercera edad, con personal capacitado satisfaciendo las necesidades de nuestros usuarios y su mercadeo se

realizará en la Ciudad de Loja. Logrando ser competitivos y cubriendo a nivel local el mercado.

ART.4.- La empresa podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ART.5.- El plazo de duración del contrato social de la empresa es de 5 años, a contarse de la fecha de Inscripción en el registro Mercantil del domicilio principal de la empresa. Puede prorrogarse por resoluciones.

TERCERO DESARROLLO DE LA ASAMBLEA

ART.6. Administración. La administración de la sociedad corresponde por derecho a la socia, la misma que fusionara como gerente, con facultades para representar a la sociedad, por ende la Srta. Vanessa Ruíz será encargada de la gerencia general de la empresa.

ART.7.- Se designó que la Srta. Vanessa Ruiz fusionara como Gerente General de la Empresa por ser la única dueña.

Son deberes y atribuciones del Gerente:

Representar legalmente a la empresa, conducir la gestión de negocios y la marcha administrativa de la empresa; Dirigir la gestión económica financiera de la empresa; Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la empresa.

ART.8. Inventarios y Balances. Cada año se cortaran las cuentas, se hará un inventario y se formara el balance de la junta de socios.

ATENTAMENTE: El Abogado.-

7.2.3.2 ESTRUCTURA EMPRESARIAL

La estructura empresarial es la estructura organizativa con que cuenta la empresa. Se representa mediante organigramas los cuales se presentan a continuación junto al manual de funciones correspondiente.

7.2.3.2.1 NIVELES JERÁRQUICOS DE REJUVENECER DANCE “E.U.R.L”

La estructura empresarial de la empresa comprenderá los siguientes niveles jerárquicos:

NIVEL LEGISLATIVO-DIRECTIVO.- Constituido por la junta general de socios, encargado de legislar las políticas, normas, procedimientos, resoluciones etc. Este nivel se encargara de decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

NIVEL EJECUTIVO.- Constituido por el gerente, encargado de planear, orientar; encargado además de dar cumplimiento a cada una de las actividades de las unidades que se encuentran a su mando, y el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

NIVEL ASESOR.- Lo constituye la persona que la empresa contratara en forma temporal según las necesidades de la misma. No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable y demás áreas que tenga que ver con la empresa.

NIVEL AUXILIAR.- Este nivel está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

NIVEL OPERATIVO.- Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades de la empresa.

7.2.3.2.2 ORGANIGRAMAS DE LA EMPRESA

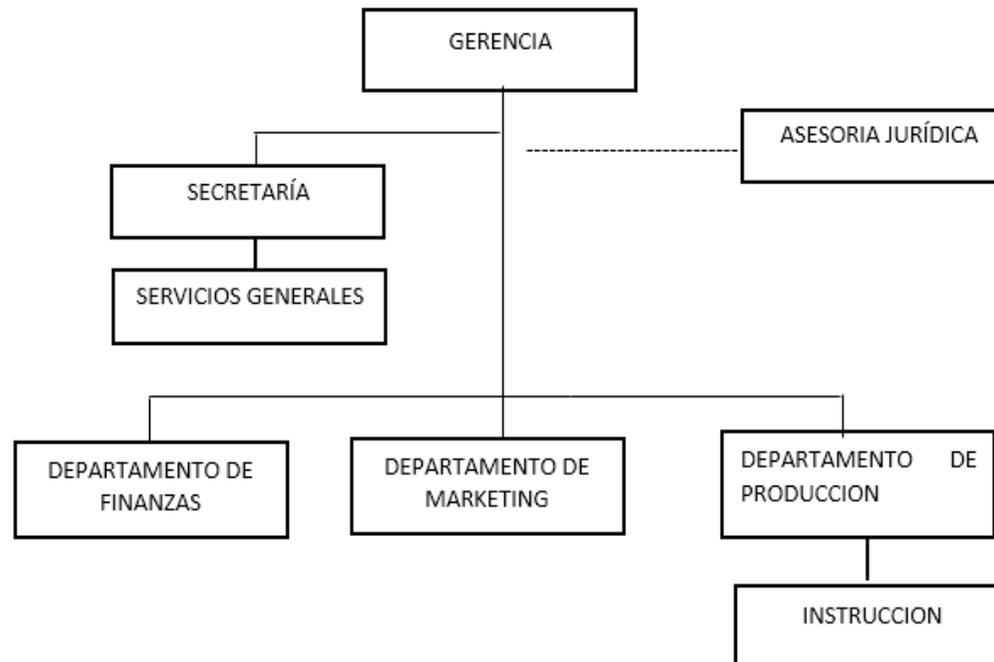
El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc., en la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría.

- **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.-** Representan las diversas unidades que constituyen la empresa y las relaciones entre ellas.
- **ORGANIGRAMA FUNCIONAL.-** Se define como una representación gráfica que incluye las principales funciones que tienen asignadas cada jerarquía, además de las unidades y sus interrelaciones.
- **ORGANIGRAMA POSICIONAL.-** Indican las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plaza.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico N. 33:

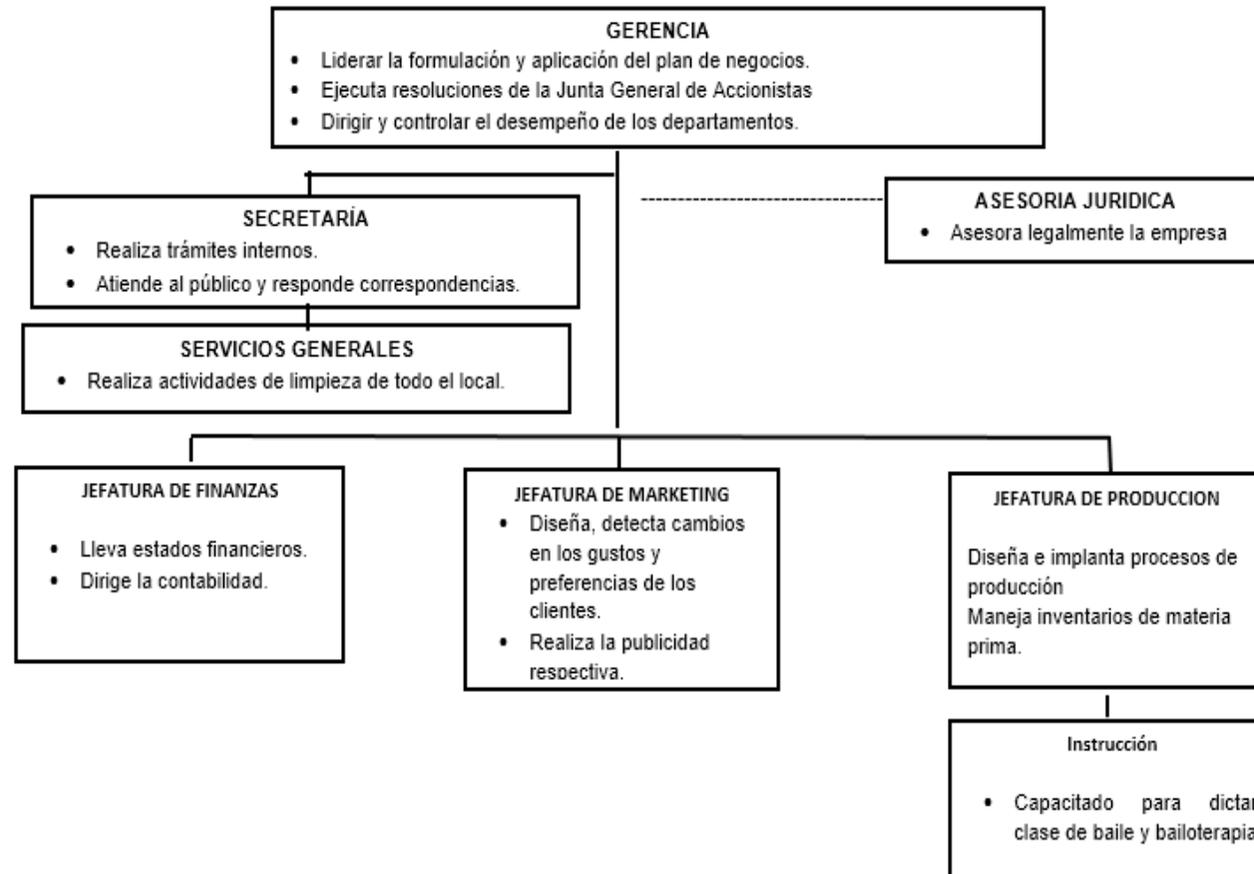
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA "REJUVENECER DANCE "E.U.R.L"



ELABORACION: La Autora

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Gráfico N. 34: ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “REJUVENECER DANCE ``E.U.R.L``”

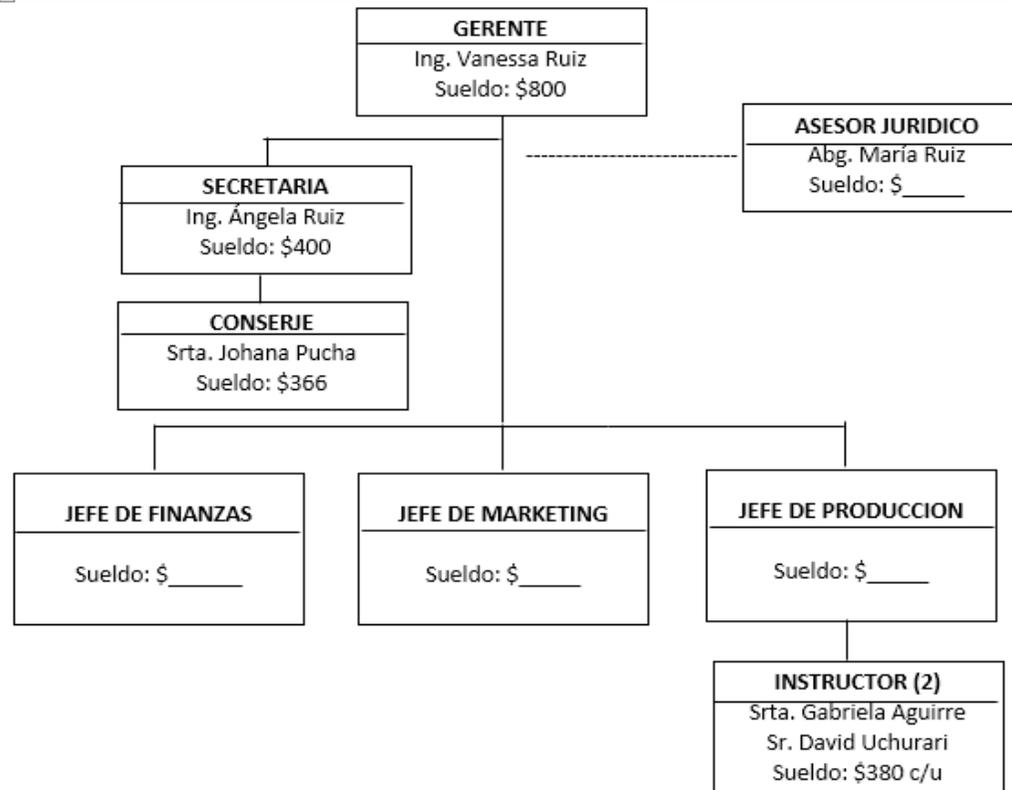


ELABORACIÓN: LA AUTORA

ORGANIGRAMA POSICIONAL

Gráfico N. 35

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA REJUVENECER DANCE "E.U.R.L"



ELABORACION: LA AUTORA

MANUAL DE FUNCIONES

EMPRESA "REJUVENECER DANCE "E.U.R.L."

NOMBRE DEL PUESTO: GERENTE GENERAL
NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo DEPENDIENTE: Directorio
SUBALTERNOS: Todo el personal que trabaje en la empresa
ROL DEL PUESTO: planificar, programar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none">• Liderar el proceso de planeación estratégica de la empresa, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.• Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.• Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos a todos los empleados de la empresa, coordinando y orientando los procesos, velando por el cumplimiento de los mismos.• Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.• Velar porque se cumplan las metas y estrategias establecidas por la Empresa
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none">• Actitud de líder, con motivación para dirigir• Iniciativa propia• Capacidad de toma de decisiones• Capacidad de trabajo en equipo• Capacidad de comunicación
REQUERIMIENTOS MINIMOS: EDUCACION: Titulo en Ingeniería Comercial, tener conocimientos en mercadeo, finanzas, manejo de personal y demás temas administrativos EXPERIENCIA E INICIATIVA

NOMBRE DEL PUESTO: ASESOR JURIDICO	
NIVEL JERÁRQUICO: Asesor	DEPENDIENTE: Gerente General
SUBALTERNOS: Independiente	
ROL DEL PUESTO: Efectuar trabajos de asesoramiento en asuntos jurídicos a la empresa o trámites afines a ella.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a la empresa en asuntos jurídicos y conceptuar sobre dichos asuntos. • Coordinar los diferentes temas jurídicos relacionados con los procesos de contratación laboral. • Revisar y aprobar convenios. • Asesorar al instituto en la materia de derecho civil 	
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> • Calidad del trabajo. • Trabajo en equipo. • Confiabilidad e iniciativa. • Comunicación laboral. • Compromiso institucional. • Cumplimiento de normas y compromisos. 	
REQUERIMIENTOS MINIMOS: <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia e iniciativa • Título profesional en derecho • Cursos de asesoramientos jurídicos 	

NOMBRE DEL PUESTO: SECRETARIA
NIVEL JERÁRQUICO: Apoyo DEPENDIENTE: Gerente General
SUBALTERNOS: Personal de Apoyo
ROL DEL PUESTO: Manejo de la agenda del gerente, responsabilidad en la administración de la documentación y archivo de la empresa
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> • Observar la correspondencia, manipulándola con diplomacia y eficiencia. • Representar y escribir todo tipo de correspondencia, como oficios, memorando, circulares de la empresa. • Registrar la asistencia del personal con un compendio destinado para el efecto. • Atender al público que requiera información y establecer audiencias con el gerente de la empresa.
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> • El cargo demanda de gran eficiencia, compromiso y discreción en el proceso de sus funciones. • Constituir buenas relaciones interpersonales con el personal de la empresa y público en general. • Responder por equipos de secretaria..
REQUERIMIENTOS MINIMOS: <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia e iniciativa • Título profesional en secretaria ejecutiva • Capacidad de comunicación

NOMBRE DEL PUESTO: SERVICIOS GENERALES
NIVEL JERÁRQUICO: Administrativo DEPENDIENTE: Gerente General
SUBALTERNOS: Personal de Apoyo
ROL DEL PUESTO: Deberá reportar a la Gerencia General y tendrá a su cargo toda la planta. En cuanto a la conservación de pisos, paredes, limpieza etc. Orientar, diseñar, evaluar e implementar estrategias.
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> • Mantener la sala de baile en buen estado • Controlar y coordinar • Es responsable por la motivación del personal en cuanto a mantener un orden correcto de todo los equipos de la empresa • Limpieza de toda las áreas de la empresa • Elaborar programas de alianzas estratégicas en beneficio de le Empresa.
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en el proceso • Habilidades organizativas y de comunicación • Persona comprometida con su trabajo • Creativo, innovador • Buena capacidad de organización y control de actividades
REQUERIMIENTOS MINIMOS: <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia e iniciativa • Capacidad de comunicación

NOMBRE DEL PUESTO: JEFE FINANCIERO
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo DEPENDIENTE: Gerente General
SUBALTERNOS: Todo el personal del Departamento Financiero
ROL DEL PUESTO: Responde ante Gerencia General y Presidente por las adecuadas prácticas contables de la Organización, controles internos, impuestos, costos, elaboración y análisis de estados financieros. Controla los Ingresos, Egresos, Costos, Balances, Patrimonio. Propone alternativas de mejoramiento en todos los aspectos.
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> • Debe analizar, e interpretar y certificar los estados financieros de la Entidad. • Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos a los empleados de la Empresa con cargos relacionados con su área, coordinando y orientando cada uno de los procesos y velando por el cumplimiento de los mismos. • Proponer los controles necesarios para una adecuada utilización de los dineros y recursos de la Empresa. • Elabora el Presupuesto para cada área y vela por su estricto cumplimiento. • Implementar todos los controles fiscales necesarios para el éxito en la consecución de los objetivos de la Empresa. • Tomar decisiones junto con el Gerente General con respecto a la evaluación del desempeño de sus subordinados, y con base en estas establecer ascensos, bonificaciones, incentivos y todo lo referente al bienestar de los empleados.
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> • Profesional en Contaduría, Economía o carreras afines. • Conocimientos en Áreas Administrativa y Tributaria • Experiencia
REQUERIMIENTOS MINIMOS: <ul style="list-style-type: none"> • Título de Ingeniero comercial o Banca y Finanzas • Cursos de finanzas • Experiencia comprobada en cargos similares.
ESTA FUNCIÓN LA CUMPLIRÁ EL GERENTE

NOMBRE DEL PUESTO: JEFE DE MARKETING	
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo	DEPENDIENTE: Gerente General
SUBALTERNOS: Todo el personal del Departamento de Marketing	
ROL DEL PUESTO: Deberá reportar a la Gerencia General y tendrá a su cargo la atención de clientes, mantenimiento de negocios actuales y consecución de nuevos. Orientar, diseñar, evaluar e implementar estrategias de Mercadeo y Ventas.	
FUNCIONES DEL PUESTO:	
<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar el personal de ventas de la Empresa. • Programar y ejecutar todos los planes de venta, servicios directos, captación de pensionados, convenios empresariales y demás acciones tendientes al crecimiento de la Empresa. • Formulación, preparación, ejecución y evaluación de campañas de publicidad, técnicas de comunicación, manejo de eventos promocionales, planeación estratégica, servicio al cliente. • Controlar y coordinar. • Es responsable por la motivación del personal de Mercadeo, al igual que la creación de estímulos y capacitación permanente. • Elaborar y supervisar los presupuestos de inscripciones mensuales. • Elaborar programas de alianzas estratégicas en beneficio de la Empresa. 	
PERFIL DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en Equipo • Trabajo Bajo Presión • Proactivo • Buena capacidad de organización y control de actividades. 	
REQUERIMIENTOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en Administración de Empresas o áreas afines. • Experiencia e iniciativa 	
ESTA FUNCIÓN LA CUMPLIRÁ EL GERENTE	

NOMBRE DEL PUESTO: JEFE DE PRODUCCION DE SERVICIOS	
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo	DEPENDIENTE: Gerente
General	
SUBALTERNOS: Obreros	
ROL DEL PUESTO: Deberá estar a conocimiento de todo lo relacionado con la empresa en cuanto a la producción del servicio que se va a ofrecer, brindar ayuda necesaria a los diferentes instructores de la academia.	
FUNCIONES DEL PUESTO:	
<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar el personal adecuado para la Empresa. • Programar y ejecutar todos los planes diarios en cuanto a los ejercicios que se van a realizar, convenios empresariales y demás acciones tendientes al crecimiento de la Empresa. • Formulación, preparación, ejecución y evaluación de personal para mejorar estrategias en la empresa. • Controlar y coordinar. • Es responsable por la motivación del personal de la empresa que brinda el servicio como de los que llegan a formar parte del mismo es decir los clientes. 	
PERFIL DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener un título en Administración o Ingeniería Industrial • Habilidades de liderazgo, administrativas, organizativas y de comunicación • Persona comprometida con su trabajo • Creativo, innovador y líder • Buena capacidad de organización y control de actividades. 	
REQUERIMIENTOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Cursos especializados en baile. • Experiencia e iniciativa 	
ESTA FUNCIÓN LA CUMPLIRÁ EL GERENTE	

NOMBRE DEL PUESTO: INSTRUCTOR 1
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo DEPENDIENTE: Jefe de producción
SUBALTERNOS: no aplica
ROL DEL PUESTO: Realizar las actividades diariamente con la secuencia de ejercicios preparados para cada clase, coordinación, preparación y control necesarios para brindar el servicio bajo la supervisión del productor.
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> • Llevar el registro y archivo de la documentación correspondiente de todos los clientes de la empresa. • Asistir a las capacitaciones acordes a lo establecido por la empresa colaborando en todo lo necesario con el jefe de producción. • Colaborar con el jefe de producción
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Comprometido con el trabajo • Capacidad para establecer relaciones interpersonales. • Carismático
REQUERIMIENTOS MINIMOS: <ul style="list-style-type: none"> • Cursos especializados en baile. • Experiencia e iniciativa • Capacidad de comunicación

NOMBRE DEL PUESTO: INSTRUCTOR 2	
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo	DEPENDIENTE: Jefe de producción
SUBALTERNOS: no aplica	
ROL DEL PUESTO: Realizar las actividades diariamente con la secuencia de ejercicios preparados para cada clase, coordinación, preparación y control necesarios para brindar el servicio bajo la supervisión del productor.	
FUNCIONES DEL PUESTO:	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar el registro y archivo de la documentación correspondiente de todos los clientes de la empresa. • Asistir a las capacitaciones acordes a lo establecido por la empresa colaborando en todo lo necesario con el jefe de producción. • Colaborar con el jefe de producción 	
PERFIL DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Comprometido con el trabajo • Capacidad para establecer relaciones interpersonales. • Carismático 	
REQUERIMIENTOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Cursos especializados en baile. • Experiencia e iniciativa • Capacidad de comunicación 	

7.3 ESTUDIO FINANCIERO

7.3.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

7.3.1.1 INVERSIÓN

7.3.1.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son todas las inversiones que se realizarán en bienes tangibles y son propiedad de la empresa.

- **MUEBLES Y ENSERES: Depreciación 10%**

Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación, de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas. Valor que asciende a

\$1.922,00

Cuadro N. 35: Muebles y Enseres

ACTIVO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de sonido	Unidad	1	800,00	800,00
Infocus	Unidad	1	150,00	150,00
Casilleros	Unidad	1	250,00	250,00
Escritorio	Unidad	3	140,00	420,00
Silla giratoria	Unidad	1	80,00	80,00
Silla de oficina	Unidad	2	30,00	60,00
Sillas plásticas	Unidad	8	6,50	52,00
Archivadores 4G	Unidad	1	90,00	90,00
Papelera	Unidad	2	10,00	20,00
TOTAL				1.922,00

Fuente: Almacén de Electrodomésticos "ELECTRO HOGAR" Y Prove Mueble

Elaboración: La Autora

- **EQUIPO DE OFICINA: Depreciación 10%**

Constituye los valores en que se incurre para dotar al personal administrativo de los implementos necesarios para el cumplimiento de su trabajo. Valor que asciende a **\$ 270,00**

Cuadro N. 36: Equipo de Oficina

ACTIVO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Teléfono	unidad	1	120,00	120,00
Máquina registradora	unidad	1	150,00	150,00
TOTAL				270,00

Fuente: Almacén de Electrodomésticos "ELECTRO HOGAR"

Elaboración: La Autora

○ **EQUIPO DE CÓMPUTO: Depreciación 33.33%**

Constituye los valores que se necesita para dotar al personal administrativo de los diferentes implementos necesarios para el cumplimiento de sus actividades. Valor que asciende a **\$ 850,00**.

Cuadro N. 37: Equipo de Computo

ACTIVO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador	unidad	1	850,00	850,00
TOTAL				850,00

Fuente: Almacén "ELECTRO COMPU"

Elaboración: La Autora

RESUMEN TOTAL DE ACTIVOS FIJOS

Todas las inversiones o activos fijos ascienden a un valor de \$ 3.042,00 que se lo detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N. 38: Resumen de Activos Fijos

ELEMENTO	COSTO
Muebles y Enseres	1.922,00
Equipo de Oficina	270,00
Equipo de Computo	850,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	3.042,00

Fuente: Cuadro N.35, 36,37

Elaboración: La Autora

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

A todos los activos fijos se les ha realizado su respectiva depreciación, ya que nos permite conocer su vida útil y determinar el periodo de tiempo durante el cual espera la empresa sus activos.

Cuadro N. 39: Depreciación de Activos Fijos

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR ACTIVO	DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO
Mueble y enseres	10%	10 años	1.922,00	192,20
Equipo de Oficina	10%	10 años	270,00	27,00
Equipo de cómputo	33,33%	3 años	850,00	283,31

Elaboración: La Autora

7.3.1.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS

La empresa toma en cuenta para su funcionamiento los siguientes rubros:

- **ESTUDIO PRELIMINAR**

Egreso que se realiza por los estudios para determinar la factibilidad del proyecto. Valor que asciende a **\$ 1.000**

Cuadro N. 40: Estudio preliminar

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Estudio de Mercado	1	350,00	350,00
Estudio Técnico	1	300,00	300,00
Estudio Legal	1	150,00	150,00
Estudio Financiero	1	200,00	200,00
TOTAL			1.000,00

Fuente: Instituciones de asesoría de la ciudad

Elaboración: La Autora

- **ADECUACIONES**

Para que la empresa pueda brindar el servicio de bailoterapia cumpliendo las expectativas de los clientes. Valor que asciende a **\$ 1.517,00**

Cuadro N. 41: Adecuaciones

DESCRIPCION	AREA	PRECIO POR m2	TOTAL m2	PRECIO TOTAL
Instalaciones eléctricas	Ejecución de servicios	25	11,60	290,00
Adecuación y pintura		35	11,60	406,00
Acabados	Administrativa	20	8,55	171,00
Repisas de acero inoxidable	Bodega	100	4,00	400,00
Puertas		250	1,00	250,00
TOTAL				1.517,00

Fuente: DISENSA, PROVE MUEBLE

Elaboración: La Autora

○ GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Gastos necesarios para la constitución, inicio de actividad o ampliación de la actividad de la empresa. Valor que asciende a **\$ 800,00**

Cuadro N. 42: Gastos de constitución

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Gastos de constitución	1	250,00	300,00
Constitución legal	1	500,00	500,00
TOTAL			800,00

Fuente: Instituciones de asesoría de la ciudad

Elaboración: La Autora

○ PATENTES DE FUNCIONAMIENTO

Es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo de cualquier actividad económica con o sin fines de lucro en un establecimiento determinado, a favor del titular de la misma. Valor que asciende a **\$500,00**

Cuadro N. 43: Patentes de funcionamiento

DESCRIPCION	CANTIDA D	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Patentes de funcionamiento	1	500,00	500,00
TOTAL			500,00

Fuente: Instituciones de asesoría de la ciudad

Elaboración: La Autora

RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Todos los activos diferidos ascienden a un valor de \$ 3.817,00 que se lo detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N. 44: Resumen de activos diferidos

DETALLE	COSTO TOTAL
Estudio Preliminar	1.000,00
Adecuaciones	1.517,00
Gastos de Constitución	800,00
Patentes de Funcionamiento	500,00
TOTAL	3.817,00

Fuente: Cuadro N. 40, 41, 42,43

Elaboración: La Autora

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro N. 45: Amortización de activos diferidos

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZADO ANUAL
Activos Diferidos	5	3.817,00	763,40

Fuente: Cuadro N. 44

Elaboración: La Autora

7.3.1.1.3 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

- **COSTOS DEL SERVICIO**

INSUMOS DEL SERVICIO

Constituye los elementos fundamentales sin los cuales no es posible brindar el servicio. Valor que asciende a **\$685,00**.

Cuadro N. 46: Insumos del servicio

DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Colchonetas	Unidad	30	15,00	450,00
Balanza corporal	Unidad	2	55,00	110,00
Música	Unidad	100	1,25	125,00
TOTAL				685,00

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La Autora

MANO DE OBRA DIRECTA

Constituyen los valores a pagar al personal que maneja el proceso de ejecución de la bailoterapia, la empresa contara con dos instructores. Valor que asciende a **\$12.100,08**

Cuadro N. 47: Mano de obra directa

DETALLE	COSTO
Remuneración Básica	380,00
Aporte Patronal 12,15%	46,17
Décimo Tercero	31,67
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,83
TOTAL MENSUAL	504,17
TOTAL MENSUAL x2 INSTRUCTORES	1.008,34
TOTAL ANUAL	12.100,08

Elaboración: La Autora

ENERGÍA ELÉCTRICA

Se calcula sobre los gastos de funcionamiento del lugar, iluminación en donde se impartirá el servicio de bailoterapia. Valor que asciende a **\$64,50**

Cuadro N. 48: Energía eléctrica

SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Energía eléctrica	KW	300	0,092	27,60
TOTAL MENSUAL				27,60
TOTAL ANUAL				331,20

Fuente: EERSA.

Elaboración: La Autora

AGUA POTABLE

Es el consumo mensual de agua potable que se utilizara en la planta. Valor que asciende a **\$29,60**

Cuadro N. 49: Agua Potable

SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Agua Potable	m3	80	0,37	29,60
TOTAL MENSUAL				29,60
TOTAL ANUAL				335,20

Fuente: Ilustre Municipio

Elaboración: La Autora

ARRIENDO

Es el valor mensual que se paga por el lugar en donde se brinda los servicios de bailoterapia. Valor que asciende a **\$ 300,00**

Cuadro N. 50: Arriendo

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Arriendo	1	300,00	300,00
TOTAL MENSUAL			300,00
TOTAL ANUAL			3.600,00

Elaboración: La Autora

MATERIAL DE LIMPIEZA

Estos permiten realizar la limpieza respectiva de la empresa. Valor que asciende a **\$ 75,20**

Cuadro N. 51: Arriendo

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escobas	Unidad	2	2,50	5,00
Trapeador	Unidad	1	2,50	2,50
Papel higiénico	Rollo	12	2,60	31,20
Desinfectante	Galón	2	3,50	7,00
Ambiental	Galón	2	2,00	4,00
Franelas	metros	3	1,00	3,00
Fundas de basura	paquete	6	1,00	6,00
Recogedor de basura	unidad	1	3,00	3,00
Balde escurridor	unidad	1	3,50	3,50
Basurero	unidad	2	5,00	10,00
TOTAL MENSUAL				75,20
TOTAL ANUAL				902,40

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La Autora

RESUMEN DEL COSTO DEL SERVICIO

Cuadro N. 52: Resumen del costo de producción

ELEMENTO	COSTO MENSUAL
Insumos	685,00
Mano de Obra Directa	1.008,34
Energía eléctrica	27,60
Agua Potable	29,60
Arriendo	300,00
Material de Limpieza	75,20
TOTAL	2.116,37

Fuente: Cuadro N. 46, 47, 48, 49, 50,51

Elaboración: La Autora

- **COSTOS DE OPERACIÓN**

GASTOS ADMINISTRATIVOS

REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS.- Son los pagos por sus servicios que se le harán personal que labora en la empresa.

Cuadro N. 53: Remuneraciones administrativas

DESCRIPCION	GERENTE	SECRETARIO	VALOR TOTAL
Remuneración	800,00	400,00	1.200,00
Aporte Patronal 12,15%	97,20	48,60	145,80
Décimo Tercero	66,67	33,33	100,00
Décimo Cuarto	30,50	30,50	61,00
Vacaciones	33,33	16,67	50,00
TOTAL MENSUAL	1.027,37	529,10	1.556,80
TOTAL ANUAL	12.332,40	6.349,20	18.681,60

Elaboración: La Autora

ÚTILES DE OFICINA

Son requerimientos que nos permiten llevar a cabo tareas prescritas. Valor que asciende a **\$ 88,20**

Cuadro N. 54: Útiles de oficina

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Grapadoras	Unidad	3	2,50	7,50
Perforadoras	Unidad	1	2,00	2,00
Caja de grapas	Unidad	4	3,00	12,00
Carpetas - Archivo	Unidad	6	5,50	33,00
Esferos	Docena	1	4,20	4,20
Cuaderno de registro	Unidad	2	2,25	4,50
Block de facturas	Unidad	2	8,00	16,00
Papel bond A4	Resmas	2	4,50	9,00
TOTAL MENSUAL				88,20
TOTAL ANUAL				1.058,40

Fuente: LA REFORMA

Elaboración: La Autora

MATERIAL DE LIMPIEZA

Son requerimientos necesarios para mantener limpia el área de trabajo.

Valor que asciende a **\$ 29,25**

Cuadro N. 55: Material de limpieza

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escobas	Unidad	1	2,50	2,50
Trapeador	Unidad	1	1,50	1,50
Limpiones	Docena	1	5,00	5,00
Desinfectantes	Litros	1	1,25	1,25
Papel higiénico rollo industrial	Unidad	3	3,00	9,00
Recogedor	Unidad	2	2,00	4,00
Bolsas de basura	Paquete	2	3,00	6,00
TOTAL MENSUAL				29,25
TOTAL ANUAL				351,00

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La Autora

ENERGÍA ELÉCTRICA

Servicio que permitirán efectuar las diferentes actividades administrativas de la academia de bailoterapia. Valor que asciende a **\$ 19,32**

Cuadro N. 56: Energía eléctrica

SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Energía eléctrica	Kw	210	0,092	19,32
TOTAL MENSUAL				19,32
TOTAL ANUAL				231,84

Fuente: EERSA.

Elaboración: La Autora

TELÉFONO

Este servicio permitirá a la empresa atender las necesidades que se requieran en la misma. Valor que asciende a **\$ 24,00**

Cuadro N. 57: Teléfono

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Teléfono	Minutos	300	0,08	24,00
TOTAL MENSUA				24,00
TOTAL ANUAL				288,00

Fuente: CNT

Elaboración: La Autora

SERVICIO DE INTERNET

Servirá para permitir al personal administrativo cumplir con sus funciones establecida. Valor que asciende a **\$ 28,00**

Cuadro N. 58: Internet

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Internet	Megas	Ilimitado	28,00	28,00
TOTAL MENSUAL				28,00
TOTAL ANUAL				336,00

Fuente: CNT

Elaboración: La Autora

GASTOS DE VENTA**PUBLICIDAD**

El costo de la publicidad es calculado por las cuñas radiales y hojas volantes que serán distribuidas en los lugares céntricos de la ciudad de Loja. Valor que asciende a **\$ 395,00**

Cuadro N. 59: Publicidad

ELEMENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cuñas radiales	50	7,5	375,00
Hojas volantes	1000	0,02	20,00
TOTAL MENSUAL			395,00
TOTAL ANUAL			4.740,00

Fuente: UV Televisión, Radio Luz y Vida

Elaboración: La Autora

RESUMEN COSTO DE OPERACIÓN

Cuadro N. 60: Resumen costo de operación

DETALLE	COSTO MENSUAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Útiles de oficina	88,20
Material de limpieza	29,25
Energía eléctrica	19,32
Teléfono	24,00
Servicio de Internet	28,00
Sueldos Administrativos	1.556,80
TOTAL G. ADMINISTRACIÓN	1.745,57
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	395,00
TOTAL G. VENTAS	395,00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	2.140,57

Fuente: Cuadro N.53, 54, 55, 56, 57, 58, 59.

Elaboración: La Autora

RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO

Cuadro N. 61: Resumen capital de trabajo

DETALLE	VALOR
Costo de Producción	2.125,74
Costo de Operación	2.140,57
TOTAL	4.266,31

Fuente: Cuadro N. 52 y Cuadro N. 60

Elaboración: La Autora

TOTAL INVERSIÓN

Cuadro N. 62: Total inversión

ELEMENTO	COSTO
Activos Fijos	3.042,00
Activos Diferidos	3.817,00
Activo Circulante o Capital	4.266,31
TOTAL	11.125,31

Fuente: Cuadro N. 38, 44, 62

Elaboración: La Autora

7.3.1.2 FINANCIAMIENTO

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual la empresa obtiene recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

- FINANCIAMIENTO INTERNO

Para poder poner en marcha el proyecto se requerirá de una inversión aproximada de \$ **11.125,31** de los cuales el 55% es con capital propio de la autora del Negocio, es decir \$ **6.125,31**

Cuadro N. 63: Financiamiento interno

FUENTE	MONTO	PORCENTAJE
VANESSA RUIZ	6.125,31	55%
TOTAL	6.125,31	55%

Elaboración: La Autora

- FINANCIAMIENTO EXTERNO

Luego de buscar algunas alternativas de financiamiento de acuerdo a la tasa de interés más conveniente, se ha decidido solicitar préstamo a la institución Ban Ecuador, con un periodo de tiempo de cinco años y una tasa del 11%. El financiamiento externo que tendrá la inversión será del 45% que corresponde a \$ 5.000,00

Cuadro N. 64: Financiamiento externo

FUENTE	VALOR	PORCENTAJE
fuentes interna	6.125,31	55%
fuentes externa	5.000,00	45%
TOTAL	11.125,31	100%

Fuente: Ban Ecuador

Elaboración: La Autora

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO

Cuadro N. 65: Características del crédito

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCION
Institución	BNF
Línea de crédito	PYMES
Monto	5.000,00
Plazo del crédito	5 años
Tasa de interés	11%
Forma de pago	Semestral

Fuente: Ban Ecuador

Elaboración: La Autora

Los datos que se muestran a continuación permitirán darnos cuenta el número de pagos que se realizara durante los cinco años.

Cuadro N. 66: Numero de pagos

DETALLE	# PAGOS
1 año	2
2 año	2
3 año	2
4 año	2
5 año	2
TOTAL	10

Fuente: Ban Ecuador

Elaboración: La Autora

CÁLCULO DE AMORTIZACIÓN E INTERÉS SEMESTRAL

$5000 / 10 \text{ pagos} = 500,00 = \text{AMORTIZACION SEMESTRAL}$

$5000 * 0.5 * 0.11 = 275,00 = \text{INTERES SEMESTRAL}$

Cuadro N. 67: Amortización del Crédito

AÑO	SEMESTRE	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN SEMESTRAL	AMORTIZACIÓN ANUAL	INTERÉS SEMESTRAL	INTERÉS ANUAL	DIVIDENDO ANUAL	SALDO FINAL
1	1	5.000,00	500,00	1.000,00	275,00	522,50	1.522,50	4.500,00
	2	4.500,00	500,00		247,50			4.000,00
2	1	4.000,00	500,00	1.000,00	220,00	412,50	1.412,50	3.500,00
	2	3.500,00	500,00		192,50			3.000,00
3	1	3.000,00	500,00	1.000,00	165,00	302,50	1.302,50	2.500,00
	2	2.500,00	500,00		137,50			2.000,00
4	1	2.000,00	500,00	1.000,00	110,00	192,50	1.192,50	1.500,00
	2	1.500,00	500,00		82,50			1.000,00
5	1	1.000,00	500,00	1.000,00	55,00	82,50	1.082,50	500,00
	2	500,00	500,00		27,50			-

Fuente: Cuadro N. 66
Elaboración: La Autora

7.3.2 ANÁLISIS DE COSTOS

COSTO DE SERVICIO

Se determina el valor real de la producción de servicios anual.

Cuadro N. 68: Costo de servicio anual

ELEMENTO		MONTO
Insumos	El costo anual por este concepto asciende a:	8.220,00
Mano de Obra Directa	El costo anual por este concepto asciende a:	12.100,88
Energía eléctrica	El costo anual por este concepto asciende a:	331,20
Agua Potable	El costo anual por este concepto asciende a:	355,20
Arriendo	El costo anual por este concepto asciende a:	3.600,00
Material de limpieza	El costo anual por este concepto asciende a:	902,40
Depreciación Muebles y enseres	El costo anual por este concepto asciende a:	192,20
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	El costo anual por este concepto asciende a:	25.701,08

Fuente: Cuadro N. 52

Elaboración: La Autora

COSTO DE OPERACIÓN

Cuadro N. 69: Costo de operación anual

DETALLE		MONTO
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Útiles de oficina	El costo anual por este concepto asciende a:	1.058,40
Material de limpieza	El costo anual por este concepto asciende a:	351,00
Energía eléctrica	El costo anual por este concepto asciende a:	231,84
Teléfono	El costo anual por este concepto asciende a:	288,00
Internet	El costo anual por este concepto asciende a:	336,00
Sueldos Administrativos	El costo anual por este concepto asciende a:	18.681,60
Depreciación equipo de oficina	El costo anual por este concepto asciende a:	27,00
Depreciación equipo de computo	El costo anual por este concepto asciende a:	283,31
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		21.257,15
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad	El costo anual por este concepto asciende a:	4.740,00
TOTAL GASTOS DE VENTA		4.740,00
GASTOS FINANCIEROS		
Interés sobre el crédito	El costo anual por este concepto asciende a:	522,50
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		522,50
OTROS GASTOS		
Amortización activos diferidos	El costo anual por este concepto asciende a:	763,40
Amortización del préstamo	El costo anual por este concepto asciende a:	500,00
TOTAL OTROS GASTOS		1.263,40
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN		27.783,05

Fuente: Cuadro N. 60 Elaboración: La Autora

COSTO TOTAL DE SERVICIOS

El costo total de producción implica determinar el costo real de la producción de servicios esperada durante el año.

Cuadro N. 70: Costo total de operación

ELEMENTO	COSTO ANUAL
COSTO DEL SERVICIO	
Insumos	8.220,00
Mano de Obra Directa	12.100,08
Energía eléctrica	331,20
Agua Potable	355,20
Arriendo	3.600,00
Material de limpieza	902,40
Depreciación Muebles y enseres	192,20
TOTAL COSTO DE SERVICIO	25.701,08
COSTO DE OPERACIÓN	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Útiles de oficina	1.058,40
Material de limpieza	351,00
Energía eléctrica	231,84
Teléfono	288,00
Internet	336,00
Sueldos Administrativos	18.681,60
Depreciación equipo de oficina	27,00
Depreciación equipo de computo	283,31
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	21.257,15
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	4.740,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	4.740,00
GASTOS FINANCIEROS	
Interés sobre el crédito	522,50
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	522,50
OTROS GASTOS	
Amortización activos diferidos	763,40
Amortización del préstamo	500,00
TOTAL OTROS GASTOS	1.263,40
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	27.783,05

Fuente: Cuadro N. 68 y 69

Elaboración: La Autora

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = CP + (Gastos\ Admins.\ +Gast.\ Ventas\ +\ Gast.\ Financiero\ +\ Otros\ Gastos)$$

$$CTP = 25.701,08 + (21.257,15 + 4.740,00 + 522,50 + 1.263,40)$$

$$CTP = 25.701,08 + 27.783,05$$

$$CTP = 53.484,13$$

En donde: **CTP**= Costo Total de Servicio

CP= Costo de Servicio

CO= Costo de Operación

COSTO DEL SERVICIO

Luego de analizar los costos de producción se procede a determinar el costo unitario de producción en donde se divide el costo total de producción para el número de unidades a producir. La academia de bailoterapia brindara 41.600 servicios al año. Ya que en 1 hora se atiende grupos de 15 personas, por lo tanto el costo de 1 hora de bailoterapia es de 1,29 por persona.

$$CUP = \frac{\text{Costo Total del Servicio}}{\# \text{ Servicios al año}}$$

$$CUP = 53.484,13 / 41.600$$

$$CUP = 1,29$$

DETERMINACION DE INGRESOS

Cuadro N. 71: Determinación de ingresos

INGRESOS	
SERVICIOS VENDIDOS	41.600
COSTO UNITARIO	1,29
MARGEN DE UTILIDAD (58%)	0,75
PRECIO DE VENTA	2,03
PRECIO DE VENTA AJUSTADO	2,00
SERVICIOS VENDIDOS	41.600
INGRESOS POR VENTAS	84.504,92

Elaboración: La Autora

EN DONDE:

- $\text{SERVICIOS VENDIDOS} = \text{capacidad utilizada}$
- $\text{COSTO UNITARIO} = \text{CTP} / \text{Servicios vendidos}$
- $\text{MARGEN DE UTILIDAD} = 58 \% \text{ (criterio del proyectista)}$
- $\text{PRECIO DE VENTA} = \text{CUP} + \text{margen de utilidad}$
- $\text{SERVICIOS VENDIDOS} = 41.600$

7.3.3 PRESUPUESTO PROFORMADO

Una vez que se ha determinado los costos y los ingresos se tiene el insumo básico para la elaboración del presupuesto proformado, que permite elaborar el estado de pérdidas y ganancias que presenta la primera información sobre el rendimiento que oferta el proyecto al inversionista.

Para la proyección de ingresos a partir del segundo año los precios de venta al público son determinados en función del mercado y cuidando los intereses de los inversionistas. Los valores de depreciaciones y amortizaciones no sufren incremento durante la vida útil del proyecto.

Cuadro N. 72: Presupuesto proformado. Tasa de inflación 5%

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS					
COSTO DE SERVICIO					
Insumos	8.220,00	8.631,00	9.062,55	9.515,68	9.991,46
Mano de obra directa	12.100,08	12.705,08	13.340,34	14.007,36	14.707,72
Energía eléctrica	331,20	347,76	365,15	383,41	402,58
Agua potable	355,20	372,96	391,61	411,19	431,75
Arriendo	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
Material de limpieza	902,40	947,52	994,90	1.044,64	1.096,87
Depreciación de muebles y enseres	192,20	192,20	192,20	192,20	192,20
TOTAL COSTO DE SERVICIO	25.701,08	26.976,52	28.315,74	29.721,92	31.198,40
COSTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos administrativos	18.681,60	19.615,68	20.596,46	21.626,29	22.707,60
Útiles de oficina	1.058,40	1.111,32	1.166,89	1.225,23	1.286,49
Material de limpieza	351,00	368,55	386,98	406,33	426,64
Energía eléctrica	231,84	243,43	255,60	268,38	281,80
Teléfono	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
Servicio de internet	336,00	352,80	370,44	388,96	408,41
Depreciación de equipo de oficina	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
Depreciación de computo	283,31	283,31	283,31	300,00	300,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	21.257,15	22.304,49	23.404,20	24.575,59	25.788,01
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	4.740,00	4.977,00	5.225,85	5.487,14	5.761,50
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS	4.740,00	4.977,00	5.225,85	5.487,14	5.761,50

GASTOS FINANCIEROS					
Interés sobre el crédito	522,50	412,50	302,50	192,50	82,50
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	522,50	412,50	302,50	192,50	82,50
OTROS GASTOS					
Amortización activos diferidos	763,40	763,40	763,40	763,40	763,40
Amortización del préstamo	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
TOTAL OTROS GASTOS	1.263,40	1.263,40	1.263,40	1.263,40	1.263,40
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	27.783,05	28.957,39	30.195,95	31.518,63	32.895,41
COSTO TOTAL DE SERVICIO	53.484,13	55.933,91	58.511,69	61.240,55	64.093,82

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades producidas	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600
Costo unitario	1,29	1,34	1,41	1,47	1,54
Margen de utilidad 58%	0,75	0,78	0,82	0,85	0,89
Precio de venta	2,03	2,12	2,22	2,33	2,43
Precio de venta ajustado	2,00	2,00	2,50	2,50	3,00
Unidades vendidas	41.600	41.600	41.600	41.600	41.600
INGRESOS X VENTAS	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	124.800,00

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N. 70

7.3.4 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Este método permite medir las utilidades o rendimientos que el proyecto ofrece a los inversionistas; su insumo básico lo constituye el presupuesto general.

Cuadro N. 73: Estado de pérdidas y ganancias

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	124.800,00
(+) Valor Residual	-	-	-	-	1.396,00
(+) Otros Ingresos	-	-	-	-	-
(=) total ingresos	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	126.196,00
EGRESOS					
Costo De Producción	25.701,08	26.976,52	28.315,74	29.721,92	31.198,40
(+) Costo De Operación	27.783,05	28.957,39	30.195,95	31.518,63	32.895,41
(=) Total de egresos	53.484,13	55.933,91	58.511,69	61.240,55	64.093,82
(=) Utilidad Bruta (1-2)	29.715,88	27.266,09	45.488,31	42.759,45	62.102,18
(-15%) Utilidad de Trabajadores	4.457,38	4.089,91	6.823,25	6.413,92	9.315,33
(=) Utilidad Antes del Impuesto del trabajador	25.258,49	23.176,18	38.665,07	36.345,54	52.786,86
(-25%) Impuestos a la Renta	6.314,62	5.794,04	9.666,27	9.086,38	13.196,71
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	18.943,87	17.382,13	28.998,80	27.259,15	39.590,14
(10%) Reserva Legal	1.894,39	1.738,21	2.899,88	2.725,92	3.959,01
(=) UTILIDAD LÍQUIDA	17.049,48	15.643,92	26.098,92	24.533,24	35.631,13

Fuente: Cuadro N.72
Elaboración: La Autora

7.3.5 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro N. 74: Clasificación de costos

DESCRIPCION	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
COSTOS PRIMO						
COSTO DEL SERVICIO						
Insumos		8.220,00		9.062,55		9.991,46
Mano de obra directa		12.100,08		13.340,34		14.707,72
Energía eléctrica		331,20		365,15		402,58
Agua potable		355,20		411,19		431,75
Arriendo	3.600,00		3.969,00		4.375,82	
Material de limpieza		902,40		994,90		1.096,87
Depreciación de muebles y enseres	192,20		192,20		192,20	
TOTAL COSTO DE SERVICIO	3.792,20	21.908,88	4.161,20	24.174,12	4.568,02	26.630,38
COSTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldos administrativos	18.681,60		20.596,46		22.707,60	
Útiles de oficina	1.058,40		1.166,89		1.286,49	
Material de limpieza	351,00		386,98		426,64	
Energía eléctrica	231,84		255,60		281,80	
Teléfono	288,00		317,52		350,07	
Servicio de internet	336,00		370,44		408,41	
Depreciaciones equipo de oficina	27,00		27,00		27,00	
Depreciación de computo	283,31		283,31		300,00	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	21.257,15		23.404,20		25.788,01	
GASTOS DE VENTAS						
Publicidad	4.740,00		5,225.85		5.761,50	
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS	4.740,00		5,225.85		5.761,50	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés sobre el crédito	522,50		302,50		82,50	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	522,50		302,50		82,50	
OTROS GASTOS						
Amortización activos diferidos	763,40		763,40		763,40	
Amortización del préstamo	500,00		500,00		500,00	
TOTAL OTROS GASTOS	1.263,40		1.263,40		1.263,40	
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	27.783,05	-	30.195,95	-	32.895,41	-
TOTAL DE COSTOS	31.575,25	21.908,88	34.357,15	24.174,12	37.463,44	26.630,38
COSTO TOTAL	53.484,13		58.531,27		64.093,82	

Fuente: Cuadro N.72

Elaboración: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1.

En función de Ventas

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{31.575,25}{1 - \frac{21.908,88}{83.200,00}}$$

$$PE = \frac{31.575,25}{1 - 0,2633}$$

$$PE = \frac{31.575,25}{0,7367}$$

$$PE = 42.862,01$$

En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

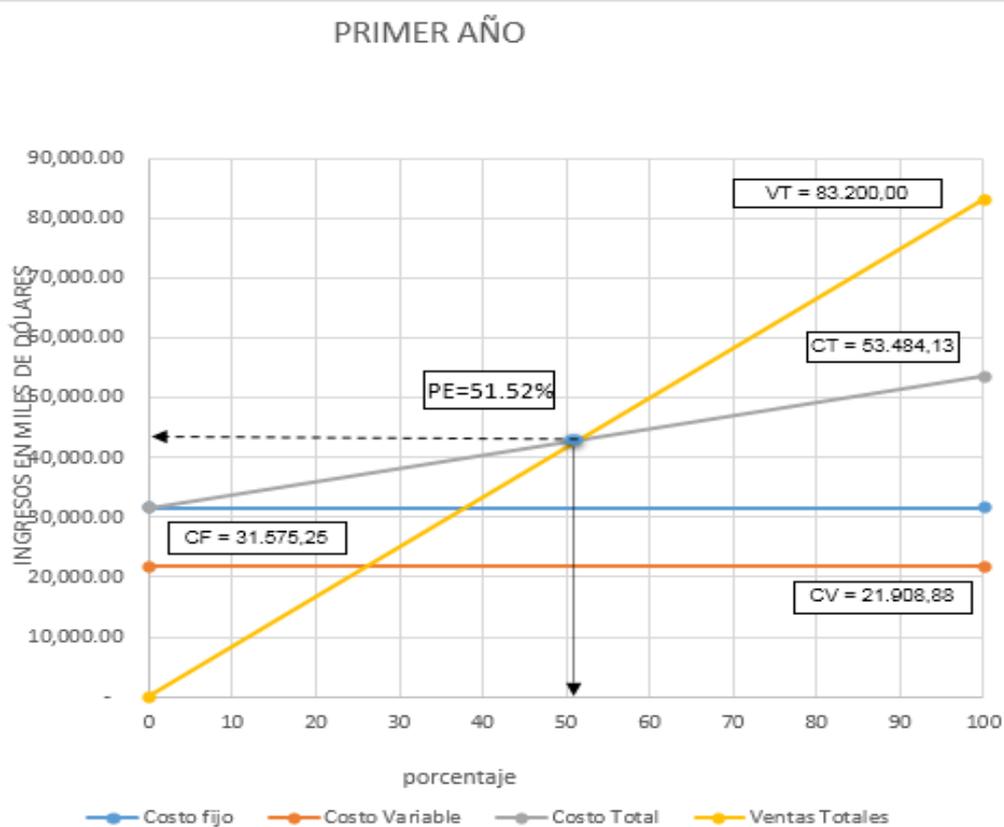
$$PE = \frac{31.575,25}{83.200,00 - 21.908,88} \times 100$$

$$PE = \frac{31.575,25}{61.291,12} \times 100$$

$$PE = 0,5192 \times 100$$

$$PE = 51.52\%$$

GRAFICO N.36: Punto de equilibrio en función de las ventas y capacidad instalada.



Fuente: Cuadro N. 73, 74

Elaboración: La Autora

En función de los servicios prestados

- Costo de venta unitario

$$CVu = \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\# \text{ UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

$$CVu = \frac{21.908,88}{41.600}$$

$$CVu = 0,5267$$

$$PE = \frac{CFT}{PV_u - CV_u}$$

$$PE = \frac{31.575,25}{2,00 - 0,5267}$$

$$PE = \frac{31.575,25}{1,4733}$$

$$PE = 21.432$$

Análisis.- significa que la empresa trabajando con el 51,52% de su capacidad debe producir 21.432 servicios, lo cual permitirá obtener ingresos de 42.862,01 dólares, con lo cual la empresa cubre sus costos.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3.

En función de Ventas

$$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{1 - \frac{COSTO VARIABLE TOTAL}{VENTAS TOTALES}}$$

$$PE = \frac{34.357,15}{1 - \frac{24.174,12}{104.000,00}}$$

$$PE = \frac{34.357,15}{1 - 0,2324}$$

$$PE = \frac{34.357,15}{0,7676}$$

$$PE = 44.759,18$$

En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{VENTAS TOTALES - COSTO VARIABLE TOTAL} \times 100$$

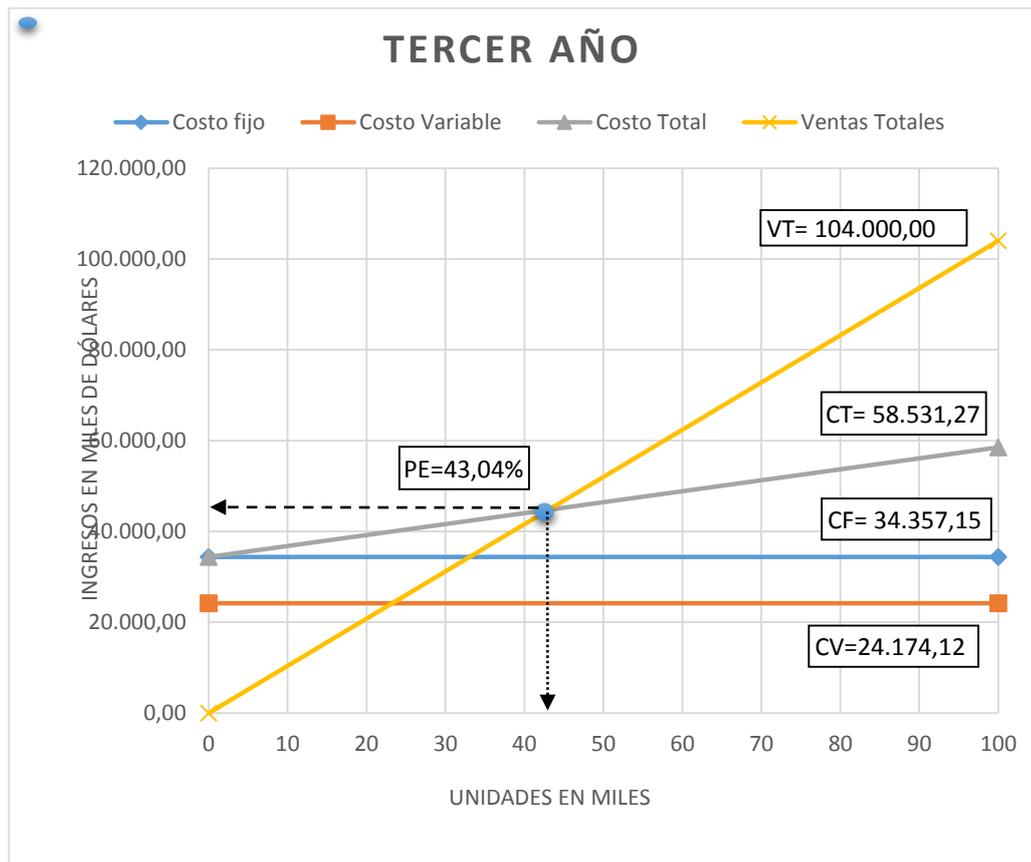
$$PE = \frac{34.357,15}{104.000,00 - 24.174,12} \times 100$$

$$PE = \frac{34.357,15}{79.825,88} \times 100$$

$$PE = 0,4304 \times 100$$

$$PE = 43,04\%$$

GRAFICO N.37: Punto de equilibrio en función de las ventas y capacidad instalada.



Fuente: Cuadro N. 73, 74

Elaboración: La Autora

En función de los servicios prestados

- Costo de venta unitario

$$CVu = \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\# \text{ UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

$$CVu = \frac{24.174,12}{41.600}$$

$$CVu = 0,5811$$

ENTONCES:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

$$PE = \frac{34.357,15}{2,00 - 0,5811}$$

$$PE = \frac{34.357,15}{1,4189}$$

$$PE = 24.214$$

Análisis.- significa que la empresa trabajando con el 43,04% de su capacidad desde producir 24.214 servicios, lo cual permitirá obtener ingresos de 44.759,18 dólares, con lo cual la empresa cubre sus costos

PUNTO DE EQUILIBRIO Año 5.

En función de Ventas

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{37.463,44}{1 - \frac{26.630,38}{126.196,00}}$$

$$PE = \frac{37.463,44}{1 - 0,2110}$$

$$PE = \frac{37.463,44}{0,7890}$$

$$PE = 47.483,62$$

En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

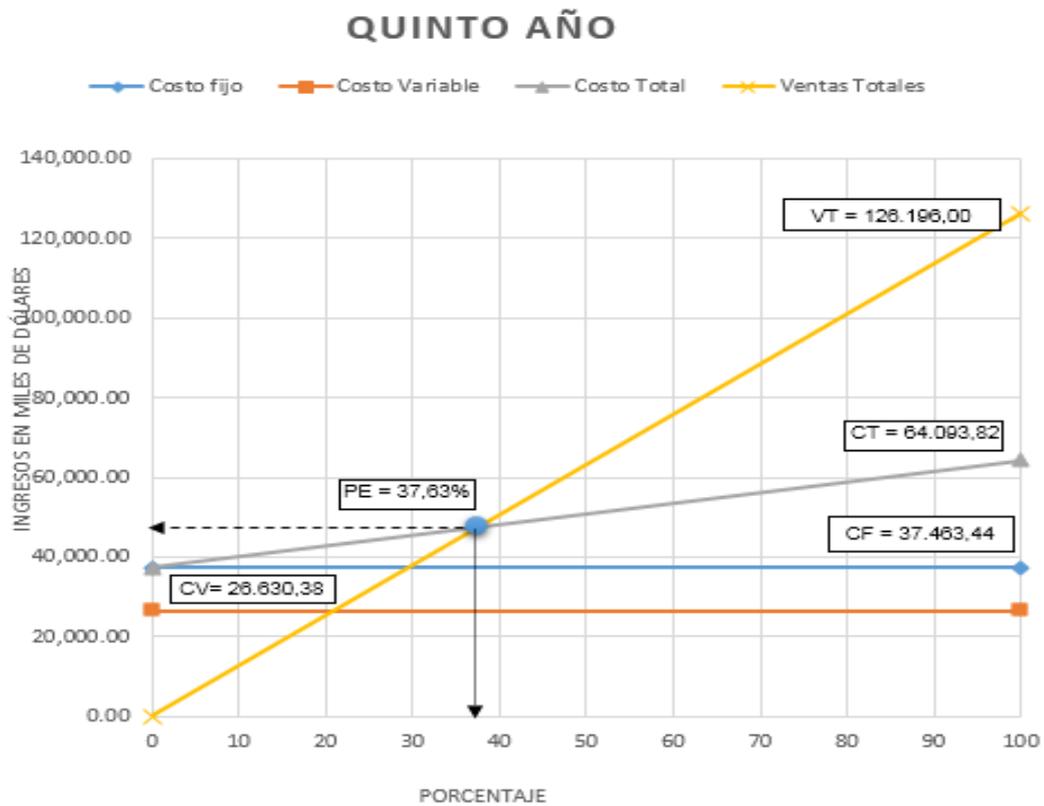
$$PE = \frac{37.463,44}{126.196,00 - 26.630,38} \times 100$$

$$PE = \frac{37.463,44}{99.565,62} \times 100$$

$$PE = 0,3763 \times 100$$

$$PE = 37.63\%$$

GRAFICO N.37: Punto de equilibrio en función de las ventas y capacidad instalada



Fuente: Cuadro N. 73, 74

Elaboración: La Autora

En función de los servicios prestados

- Costo de venta unitario

$$CVu = \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\# \text{ UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

$$CVu = \frac{26.630,38}{41.600}$$

$$CVu = 0,64,02$$

ENTONCES:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

$$PE = \frac{37.463,44}{3,00 - 0,6402}$$

$$PE = \frac{37.463,44}{2,3598}$$

$$PE = 15.876$$

Análisis.- significa que la empresa trabajando con el 37,63% de su capacidad desde producir 15.876 servicios, lo cual permitirá obtener ingresos de 47.483,62 dólares, con lo cual la empresa cubre sus costos.

7.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

En esta parte del estudio se determina la factibilidad financiera de la propuesta de la inversión para ello nos basamos en indicadores como: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación de capital, análisis de sensibilidad.

7.4.1 FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y egresos.

Cuadro N. 75: Flujo de caja

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	124.800,00
(+) Valor Residual	-	-	-	-	1.396,00
(+) Otros Ingresos	-	-	-	-	-
Total de Ingresos	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	126.196,00
EGRESOS					
Costo De Servicio	25.701,08	26.976,52	28.315,74	29.721,92	31.198,40
(+) Costo De Operación	27.783,05	28.957,39	30.195,95	31.518,63	32.895,41
(=) Total de egresos	53.484,13	55.933,91	58.511,69	61.240,55	64.093,82
(=) Utilidad Bruta (1-2)	29.715,88	27.266,09	45.488,31	42.759,45	62.102,18
(-15%) Utilidad de Trabajadores	4.457,38	4.089,91	6.823,25	6.413,92	9.315,33
(=) Utilidad Antes del Impuesto del trabajador	25.258,49	23.176,18	38.665,07	36.345,54	52.786,86
(-25%) Impuestos a la Renta	6.314,62	5.794,04	9.666,27	9.086,38	13.196,71
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	18.943,87	17.382,13	28.998,80	27.259,15	39.590,14
(+) Depreciaciones	502,51	502,51	502,51	502,51	502,51
(+) Amortización de Activos Diferidos	763,40	763,40	763,40	763,40	763,40
(=) FLUJO DE CAJA	20.209,78	18.648,04	30.264,70	28.525,06	40.856,05

Fuente: Cuadro 73

Elaboración: La Autora

7.4.2 VALOR ACTUAL NETO

Este indicador permite medir la valoración de la empresa durante su vida útil, siendo la sumatoria de los flujos netos actualizados menos la inversión.

$$VAN = \sum VALOR ACTUALIZADO - INVERSIÓN$$

Para calcular el VAN procedemos de la siguiente manera:

- $T = 11\%$

- $R = T \times 50\%$

$$R = 11 \times 50\% = 5,5$$

- $NT = T + R$

$$NT = 11 + 5.5 = 16,5 \%$$

- $i = \frac{NT}{100}$

$$i = \frac{16,5}{100}$$

$$i = 0,165$$

EN DONDE:

T= Tasa del crédito

R= Riesgos en la inversión

i= interés

NT= nueva tasa

FACTOR DE DESCUENTO

$$FD = (1 + i)^{-n}$$

$$FD = (1 + 0,165)^{-1}$$

$$FD = 0,85837$$

EN DONDE:

FD= factor de descuento

i= tasa de rendimiento

n= periodo de actualización

Cuadro N. 76: Valor actual neto

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUALIZADO
		0,165	
0	11.125,31		
1	20.209,78	0,85837	17.347,45
2	18.648,04	0,73680	13.739,83
3	30.264,70	0,63244	19.140,74
4	28.525,06	0,54287	15.485,41
5	40.856,05	0,46598	19.038,24
SUMATORIA			84.751,66
INVERSION			11.125,31
VAN			73.626,35

Fuente: Cuadro N. 75

Elaboración: La Autora

$$VAN = \sum \text{VALOR ACTUALIZADO} - \text{INVERSIÓN}$$

$$VAN = 84.751,66 - 11.125,35$$

$$VAN = 73.626,35$$

ANÁLISIS.- el valor actual neto del proyecto al finalizar su vida útil será de \$73.626,35 mismo que es mayor a cero, por lo tanto se acepta el proyecto, siendo la inversión conveniente.

7.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO

Permite tomar la decisión sobre invertir o no en el proyecto.

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

En donde:

TIR= Tasa interna de retorno

TM= Tasa mayor

DT= Diferencia de tasas

VAN Tm= Valor actual neto de la tasa menor.

VAN TM= Valor actual neto de la tasa mayor

Cuadro N. 77: Tasa interna de retorno

A ñ o	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO Tm= 188%	VALOR ACTUALIZAD Tm	FACTOR DE DESCUENTO TM= 189%	VALOR ACTUALIZADO TM
		1,88		1,89	
0	11.125,31				
1	20.209,78	0,34722	7.017,28	0,34602	6.993,00
2	18.648,04	0,12056	2.248,27	0,11973	2.232,74
3	30.264,70	0,04186	1.266,95	0,04143	1.253,84
4	28.525,06	0,01454	414,63	0,01434	408,92
5	40.856,05	0,00505	206,20	0,00496	202,66
		SUMATORIA	11.153,33	SUMATORIA	11.091,16
		INVERSION	11.125,31	INVERSION	11.125,31
		VAN	28,02	VAN	- 34,15

Fuente: Cuadro N.75

Elaboración: La Autora

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

$$TIR = 188 + (188 - 189) \left(\frac{28,02}{28,02 - (-34,15)} \right)$$

$$TIR = 187 + (1) \left(\frac{28,02}{28,02 - (-34,15)} \right)$$

$$TIR = 188,45 \%$$

ANALISIS.- Al aplicar la TIR se realizó el método de tanteo entre las dos tasas expuestas (188% y 189%) para encontrar tanto la tasa menor positiva y la tasa mayor negativa, es por eso que se puede observar la TIR para el inversionista es del 188,45%, lo que significa que el proyecto es rentable.

7.4.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación de capital se refiere al tiempo que se recuperara la inversión.

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}} \right)$$

Cuadro N. 78: Periodo de recuperación de capital

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO 30%	VALOR ACTUALIZADO
		0,300	
0	11.125,31		
1	20.209,78	0,76923	15.545,98
2	18.648,04	0,59172	
3	30.264,70	0,45517	
4	28.525,06	0,35013	
5	40.856,05	0,26933	
SUMATORIA			15.545,98

Fuente: Cuadro N.75

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año } q' \text{ supera la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 1 + \left(\frac{11.125,31 - 15.545,98}{20.209,78} \right)$$

$$PRC = 0.7812$$

$$0,78012 \times 12 = 9,3751 = 9 \text{ Meses}$$

$$0,3751 \times 30 = 11,253 = 11 \text{ Días.}$$

Análisis: con los resultados expuestos se puede indicar que la inversión inicial del proyecto (\$ 11.125,31) se recuperara en un lapso de tiempo de 9 meses y 23 días.

7.4.5 RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera de una inversión, indica el rendimiento por cada unidad monetaria vendida.

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}} \right) - 1$$

Cuadro N. 79: Periodo de recuperación de capital

AÑO	INGRESOS	FACTOR DE DESCUENTO 16.5%	VALOR ACTUALIZAD	COSTOS	FACTOR DE DESCUENTO 16.5%	VALOR ACTUALIZADO
		0,165			0,165	
0	11.125,31			11.125,31		
1	83.200,00	0,85837	71.416,31	53.484,13	0,85837	45.909,12
2	83.200,00	0,73680	61.301,55	55.933,91	0,73680	41.211,97
3	104.000,00	0,63244	65.774,20	58.511,69	0,63244	37.005,38
4	104.000,00	0,54287	56.458,54	61.240,55	0,54287	33.245,69
5	126.196,00	0,46598	58.805,23	64.093,82	0,46598	29.866,65
	SUMATORIA		313.755,83	SUMATORIA		187.238,80

Fuente: Cuadro N.75

Elaboración: La Autora

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}} \right) - 1$$

$$RBC = \left(\frac{313.755,83}{187.238,80} \right) - 1$$

$$RBC = 0,68 \text{ Dolares} \quad 68 \text{ centavos de dólar}$$

Análisis.- del resultado obtenido se deduce que la relación beneficio-costos para el proyecto es mayor que 1, por tanto, es financieramente aceptable la ejecución del proyecto, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,68 centavos de utilidad.

7.4.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Permite determinar hasta qué punto el proyecto es rentable frente a las posibles variaciones de los ingresos y los costos del proyecto. Para su cálculo se necesita de las siguientes formulas:

- $NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$
- $Dif.TIR = TIRdelPROYECTO - NTIR$
- $\%VAR. = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRdelPROYECTO} \right)$
- $S. = \frac{\%V}{NTIR}$

ANÁLISIS SE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN LOS COSTOS

Cuadro N. 80: Flujo de caja con incremento en costos 47.50%

ANOS	1	2	3	4	5
Ingresos	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	126.196,00
Costos	53.484,13	55.933,91	58.511,69	61.240,55	64.093,82
Costos incrementos	78.889,08	82.502,52	86.304,74	90.329,80	94.538,38
FLUJO DE CAJA	4.310,92	697,48	17.695,26	13.670,20	31.657,62

Fuente: Cuadro N.75

Elaboración: La Autora

Cuadro N. 81: Análisis de sensibilidad con incremento en costos

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO 65%	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO 66%	VALOR ACTUALIZADO
		0,65		0,66	
0	11.125,31				
1	4.310,92	0,60606	2.612,68	0,60241	2.596,94
2	697,48	0,36731	256,19	0,36290	253,11
3	17.695,26	0,22261	3.939,17	0,21861	3.868,41
4	13.670,20	0,13492	1.844,33	0,13169	1.800,29
5	31.657,62	0,08177	2.588,56	0,07933	2.511,53
SUMATORIA			11.240,93	SUMATORIA	11.030,28
INVERSION			11.125,31	INVERSION	11.125,31
VAN			115,62	VAN	- 95,03

Fuente: Cuadro N.80 **Elaboración:** La Autora

a. Se obtiene la nueva tasa de retorno

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

$$NTIR = 65 + (66 - 65) \left(\frac{115,62}{115,63 - (-95,03)} \right)$$

$$NTIR = 65,55 \%$$

$$TIR \text{ del Proyecto} = 188,45 \%$$

b. Diferencia de la TIR

$$Dif.TIR = TIRdelPROYECTO - NTIR$$

$$Dif.TIR = 188,45 \% - 65,55 \%$$

$$Dif.TIR = 122,90 \%$$

c. Porcentaje de variación

$$\% VAR. = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRdelPROYECTO} \right)$$

$$\% VAR. = \left(\frac{122,90}{188,45} \right) * 100$$

$$\% VAR. = 65,22 \%$$

d. Valor de sensibilidad

$$S. = \frac{\%V}{NTIR}$$

$$S. = \left(\frac{65,22}{65,55} \right)$$

$$S. = 0,99$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN INGRESOS

Cuadro N. 82: Flujo de caja con disminución en ingresos 29,39%

AÑOS	1	2	3	4	5
Ingresos originales	83.200,00	83.200,00	104.000,00	104.000,00	126.196,00
Ingresos disminuido	58.747,52	58.747,52	73.434,40	73.434,40	89.107,00
Costos	53.484,13	55.933,91	58.511,69	61.240,55	64.093,82
FLUJO DE CAJA	5.263,40	2.813,61	14.922,71	12.193,85	25.013,18

Fuente: Cuadro N. 75

Elaboración: La Autora

Cuadro N. 83: Análisis de sensibilidad con disminución en ingresos

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO 65%	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO 66%	VALOR ACTUALIZADO
		0,65		0.66	
0	11.125,31				
1	5.263,40	0,60606	3.189,94	0,60241	3.170,72
2	2.813,61	0,36731	1.033,47	0,36290	1.021,05
3	14.922,71	0,22261	3.321,97	0,21861	3.262,30
4	12.193,85	0,13492	1.645,15	0,13169	1.605,86
5	25.013,18	0,08177	2.045,26	0,07933	1.984,40
SUMATORIA			11.235,79	SUMATORIA	11.044,33
INVERSION			11.125,31	INVERSION	11.125,31
VAN			110,48	VAN	- 80,98

Fuente: Cuadro N. 82

Elaboración: La Autora

a. Se obtiene la nueva tasa de retorno

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

$$NTIR = 65 + (66 - 65) \left(\frac{110,48}{110,48 - (-80,98)} \right)$$

$$NTIR = 65,58 \%$$

$$TIR \text{ del Proyecto} = 188,45 \%$$

b. Diferencia de la TIR

$$Dif.TIR = TIRdelPROYECTO - NTIR$$

$$Dif.TIR = 188,45 \% - 65,58 \%$$

$$Dif.TIR = 122,87 \%$$

c. Porcentaje de variación

$$\% VAR. = \left(\frac{Dif.TIR}{TIRdelPROYECTO} \right)$$

$$\% VAR. = \left(\frac{122,87}{188,45} \right) * 100$$

$$\% VAR. = \mathbf{65,20 \%}$$

d. Valor de sensibilidad

$$S. = \frac{\%V}{NTIR}$$

$$S. = \left(\frac{65,20}{65,58} \right)$$

$$S. = \mathbf{0,99}$$

8 CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de factibilidad del presente proyecto se tiene información necesaria y suficiente que permite llegar a las siguientes conclusiones:

- El estudio de mercado que se realizó en la ciudad de Loja, a las personas adultas y tercera edad, determina que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este servicio.
- Después de haber realizado el estudio de mercado, se llegó a concluir que existe una demanda insatisfecha que no es atendida y a la vez se detectó las necesidades de las personas que harán uso del servicio de bailoterapia para personas adultas y tercera edad (50 a 80 años) en la ciudad de Loja.
- Existe una demanda insatisfecha en el año 2016 de 1'876.160 personas.
- La implementación de la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad estará localizada en el centro de la ciudad de Loja esto es en las calles Ramón Pinto entre Azuay y Miguel Riofrio, que estará dotado de los servicios indispensables para el normal funcionamiento de la empresa.
- El proceso de ejecución del servicio de bailoterapia para personas adultas y tercera edad será con instructores capacitados es decir se brindara un servicio de óptima calidad y a precios moderados.

- La empresa estará constituida jurídicamente como Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada y su razón social será: “REJUVENECER DANCE”, el objeto principal de la empresa será de ofrecer servicios en la ciudad de Loja, el plazo de duración de la misma es de 5 años de vida útil.
- El monto total de la inversión será de \$11.125,31 el cual será financiado por el 55% de recursos propios y el 45% mediante un préstamo en Ban Ecuador.
- El precio establecido del servicio de bailoterapia por hora será de \$2,00 por persona para el primer año, en los siguientes años el precio incrementa llegando a costar el servicio en el año cinco \$3,00; en cada hora existirá un grupo de 15 personas.
- El proyecto es factible ya que el VAN es mayor a 0, asciende a la suma de \$73.626,35 siendo este valor superior a la inversión.
- La Tasa Interna de Retorno que nos permite tomar la decisión de invertir o no en el proyecto, asciende a 188% siendo este valor satisfactorio para realizar el mismo.
- El tiempo de recuperación de la inversión es aproximadamente de 9 meses y 11 días.
- Por cada dólar invertido la empresa gana 68 ctvs. de utilidad.
- Según el Análisis de Sensibilidad realizado se determina que el proyecto no es sensible al incremento del 47,50% en costos y a la disminución del 29,39% en ingresos

9 RECOMENDACIONES

Al término del trabajo de investigación creo prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda la ejecución de este proyecto, debido a que es recomendable económicamente de acuerdo a los resultados obtenidos, además se cuenta con un amplio mercado.
- A los inversionistas y futuros emprendedores que deseen formar parte de esta iniciativa empresarial, tomar en consideración el presente proyecto ya que es totalmente factible.
- Para que la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad (50 a 80 años) tenga más aceptación en el mercado es necesario realizar una buena promoción, publicidad a fin de lograr difundir todos los beneficios del servicio.
- La contratación de mano de obra local (instructores) es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación que se suscita en nuestra ciudad y provincia.
- El Ban Ecuador a través de sus mecanismos de crédito debe facilitar los préstamos, para de esta manera fomentar el desarrollo empresarial en nuestra ciudad.
- Se deberá evaluar a los instructores cada 3 meses para saber si las clases y el aprendizaje por parte del adulto-mayor están en sintonía y si hay alguna sugerencia para mejorar.

10 BIBLIOGRAFÍA

- **LIBROS**

BACA GABRIEL, U. (2010). EVALUACION DE PROYECTOS. MEXICO.

BACA URBINA, G. (2010). EVALUACION DE PROYECTOS. ULTIMA EDICION.

BARREIRO, J. . TALLER DE FORMULACION Y GESTION DE PROYECTOS.

CORDOVA, P. (2006). ELABORACION DE PROYECTOS.

ENRIQUEZ, F. (2004). ORGANIZACION DE EMPRESAS II. Mc. Graw Hill.

GARCIA DEL JUNCO, J. (2002). FUNDAMENTOS DE GESTION EMPRESARIAL .

NASSIR SAPAG CHAIN Y REINALDO SAPAG CHAIN. (s.f.). PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. MC GRAWHILL.

PASACA MORA, M. E. (2004). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION. LOJA.

PHILIP KOTLER, P. (s.f.). DIRECCION DE LA MERCADOTECNIA.

ROCHA, C. C. (2002). FUNDAMENTOS DE GESTION EMPRESARIAL.

STANTON WILLIAN, J. (s.f.). FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA.

THOMPSON, I. (2000). DEFINICION DE ORGANIGRAMAS.

THOMPSON, I. (2009). DEFINICION DE ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL. PROMONEGOCIOS.NET.

- **TESIS DE TRABAJOS YA ELABORADOS**

ANDRADE ALMEIDA, J. F. (ENERO de 2011). “INCIDENCIA DE LA BAILOTERAPIA EN EL ESTADO DE ÁNIMO DE LOS GRUPOS DE ADULTOS MAYORES DE LA FUNDACIÓN PATRONATO MUNICIPAL SAN JOSÉ”. *TEMA INVESTIGATIVO*. SANGOLQUI.

BARROS PILLAY, C. (2011). “LA BAILOTERAPIA EN EL ESTADO ANÍMICO DE LOS ADULTOS MAYORES EN LA PASTORAL DE LA SALUD EN LA VICARÍA DE BAÑOS DE AGUA SANTA.”. *ESTUDIO INVESTIGATIVO*. CUENCA, ECUADOR .

DIAZ UBILLUZ, D. (2013). LA BAILOTERAPIA EN EL ESTADO ANÍMICO DE LOS ADULTOS MAYORES EN LA PASTORAL DE LA SALUD EN LA VICARÍA DE BAÑOS DE AGUA SANTA.”. *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD*. AMBATO.

ROBERTO MORALES SALAS, L. (MAYO de 2010). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE DANZA Y TEATRO PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD COMPRENDIDAS ENTRE 65 Y 80 AÑOS DE CLASE MEDIA Y MEDIA ALTA EN LA CIUDAD DE QUITO 2010. *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD*. QUITO.

PAGINAS DE INTERNET

- <https://es.wikipedia.org/wiki/Danza#Historia>
- <http://lomejordelbailee.blogspot.com/p/historia-del-baile.html>
- <https://danzasdelmundo.wordpress.com/historia/>
- <http://www.monografias.com/trabajos77/bailoterapia-calidad-vida/bailoterapia-calidad-vida.shtml#ixzz48CIIDUOU>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Envejecimiento_humano
- [Concepto de empresa de servicio - Definición en DeConceptos.com http://deconceptos.com/ciencias-sociales/empresa-de-servicio#ixzz48CZMxzYt](http://deconceptos.com/ciencias-sociales/empresa-de-servicio#ixzz48CZMxzYt)
- <http://www.definicionabc.com/general/academia.php>
- <http://www.definicionabc.com/general/academia.php>
- <http://definicion.de/academia/>
- <http://mujer.starmedia.com/salud/ejercicios/que-bailoterapia.html>

11 ANEXOS

ANEXO N.1 FICHA RESUMEN DEL PROYECTO

TEMA:

FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BAILOTERAPIA PARA PERSONAS COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 A 80 AÑOS DE EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA

PROBLEMÁTICA:

Actualmente en todo el mundo las personas se desenvuelven en una sociedad que practica cada vez más al sedentarismo, por lo que son muchos los que caen en enfermedades que aquejan al ser humano como es el caso del estrés, la depresión, obesidad, entre otras. El envejecimiento de la población es uno de los mayores desafíos que tiene la humanidad.

En el Ecuador la esperanza de vida para las personas de la tercera edad se ha incrementado, gracias a los avances producidos ya sea por innovación en la tecnología, actividades deportivas, actividades recreativas, avances en la medicina y entidades orientadas al cuidado y tratamiento de los individuos.

La apreciación que la sociedad ecuatoriana tiene de las personas adultas y tercera edad es la de verlos como gente frágil, enferma, dependientes e incapacitadas, pero esta percepción ha progresado gracias a la labor de inclusión del adulto mayor en la sociedad. En el país existen estudios que

muestran que los ancianos caen en depresión por falta de actividades físicas, falta de terapias o incluso a fuertes cambios rutinarios en su diario vivir es por ello que en algunas ciudades se han formado proyectos para ayudar a superar este problema a través de la bailoterapia acoplándose con la adecuada utilización del tiempo libre.

La “bailoterapia” atrae al público y lo pone en movimiento ya que es una de las nuevas actividades que han implementado los gimnasios. En centros comerciales, clubes sociales, empresas públicas y privadas, Combina la exigencia física y la autodisciplina de los aeróbicos, agregando la música de moda y el baile. Desde salsa, merengue, reggaetón folclórica, música nacional, disco y romántica.

La bailoterapia crea una rutina de ejercicios básicos para trabajar todas las partes del cuerpo con pasos originales. El repertorio de cada instructor es diferente al de los demás. Algunos mantienen la tendencia del baile puro mientras otros trabajan más el área física.

Lo mejor de esta actividad es que no hay restricciones. Lo pueden practicar niños, jóvenes y adultos, hombres y mujeres, solo basta con que tengan ganas de hacer esta actividad combinada con una buena salud.

Entre los beneficios de la bailoterapia podemos mencionar: que se pierden hasta mil calorías por sesión, tonifica y fortalece todo el cuerpo como los brazos, muslos, pantorrillas y glúteos, aumenta la capacidad pulmonar, la resistencia y la actividad cardiovascular, libera el estrés y es de bajo costo.

Para empezar la bailoterapia se realiza el calentamiento, donde se ejecutan ejercicios de fácil realización y bajos de carga, que permite preparar al organismo para enfrentar las tareas de la parte principal de la clase.

La diferencia entre baile y bailoterapia es que en el baile vienes a tonificar, a pensar, a aprender pasos nuevos y difíciles para darle agilidad al cuerpo, mientras que la bailoterapia te ayuda a hacer eso pero es más diversión, risa, no es tan formal" lo haces en grupo lo que conlleva a ser una actividad motivadora.

El tiempo de duración de esta actividad oscila entre los 40 y 45 minutos, de los cuales el 80% se destina a las capacidades coordinativas y el otro 20% a la gimnasia localizada o tonificación. Es aquí precisamente donde se aplican los ejercicios de bajo y alto impacto.

El bajo impacto: es cuando trabajamos siempre con uno de los dos pies en contacto con el piso, y las pulsaciones se elevan entre un 40 y un 60 % del pulso de reposo. Mientras que los de alto impacto: son aquellas que se realizan con pequeños saltos, estos elevan las pulsaciones de reposo entre un 60 y un 85 % del pulso en reposo.

En las clases de bailoterapia no existe un género particular de música. De predominantes ritmos latinos como la salsa, la cumbia, el merengue y el reggaetón, también combina la bachata, el hip hop, la marimba, la bomba, el rock and roll, ritmos extranjeros como la samba, el ashe, la quebradita e incluso la música electrónica

Lamentablemente, este tipo de bailoterapia no es apropiado para personas de edad avanzada (50 a 80 años) por cuanto los ritmos son muy acelerados que no permiten un desenvolvimiento adecuado, es por eso que se debe tomar en cuenta aspectos importantes siendo uno de ellos la música idónea para esta edad misma que ayude a superar estados depresivos o de angustia y, junto con el baile, mejoraría el equilibrio y evitaría el riesgo de caídas, lesiones que es uno también de los principales peligros para las personas mayores por ende se mejora el equilibrio, la fuerza y la movilidad. Para realizar la bailoterapia se tomaría en cuenta ritmos suaves pero a la vez ritmos que sean motivadores para las personas adultas como es la Cumbia, el merengue, la salsa y no dejar de por lado la música nacional ya que lo que se trata es tener una clase armoniosa llena de vitalidad y que sea beneficiosa para estas personas y su vez con movimientos acordes a su edad.

La Bailoterapia ha ido ganando cada día más en seguidores, aun dependiendo de nuestra personalidad, diferentes tradiciones y cultura ya que contamos con las potencialidades necesarias para desarrollarla. Se ha observado que los centros de actividad física y bailoterapia para adultos son en su mayoría positivos ya que en si de lo que se trata es que estas personas tenga una mayor predisposición para la acción es decir la bailoterapia busca llegar a estados de ánimo que generen un proceso de envejecimiento activo que eleve su calidad de vida.

En la actualidad, en la Ciudad de Loja existe una gran porcentaje de personas que desean prevenir y eliminar el estrés, el poco estado anímico para seguir con una vida sana, visitando centros de baile donde realizan ciertos movimientos que les levanta el espíritu con diversión, recreación y placer estimulando la creatividad y elevando su autoestima. Estas necesidades se evidencian en las poblaciones adultas y tercera edad que no se benefician de academias de Bailoterapia con servicio exclusivo para ellos.

La importancia que tiene realizar adiestramiento, entrenamiento físico de una manera frecuente y controlada cumple un papel muy importante en las personas adultas. En primer lugar, porque el ejercicio físico es una base importante en la prevención de enfermedades y en segundo lugar porque ayuda a conservar diferentes capacidades, que empiezan a manifestarse significativamente en estas edades.

Es por eso que con el propósito de atender la necesidad de un segmento de la población que busca este tipo de servicio con personas capacitadas a lo que se requiere, se propone realizar un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPEMENTACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BAILOTERAPIA PARA PERSONAS COMPRENDIDAS ENTRE LAS EDADES DE 50 A 80 AÑOS DE EDAD EN LA CIUDAD DE LOJA ”**para ayudar a las personas a mejorar su salud, aspecto físico y emocional, autoestima, ofreciendo así un servicio de la más alta calidad en el mercado, satisfaciendo las expectativas de los clientes.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinar la “Factibilidad para la implementación de una academia de bailoterapia para personas comprendidas entre las edades de 50 a 80 años de edad en la ciudad de Loja”

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un Estudio de Mercado que permita identificar la oferta y la demanda del servicio de bailoterapia en personas adultas y tercera edad.
- Realizar el estudio técnico para determinar el tamaño de la empresa, la ingeniería del proyecto y el diseño organizacional.
- Realizar el estudio financiero para determinar el monto de inversiones y las fuentes de financiamiento, los costos, los ingresos y los estados financieros.
- Realizar la evaluación financiera, haciendo uso de los indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y Análisis de Sensibilidad, para determinar la factibilidad financiera del proyecto.

METODOLOGÍA

La metodología hace referencia al conjunto de métodos, técnicas y procedimientos basados en principios lógicos, utilizados para alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

Es por ello que el presente trabajo está orientado a buscar el camino propicio a seguir para desarrollar el proceso, obtener excelentes resultados y concretar la idea de ejecución de un proyecto de factibilidad para la implementación de una academia de Bailoterapia para personas Adultas y Tercera edad, (50 a 80 años), misma que se logrará a través de diferentes métodos y técnicas para la recopilación de datos.

MÉTODOS

En el presente trabajo se utilizara diferentes métodos de estudio para obtener la información y datos necesarios para poder desarrollar la investigación entre los cuales tenemos:

Descriptivo:

Este método permitirá detallar los procesos que se aplicarán en cada instancia del proyecto, empezando con el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación financiera; de esta manera seguir un orden sistemático en el proyecto y a su vez es recopilar la información, para ello se utilizara el contenido de: libros, folletos, revistas y trabajos de investigación ya realizados, etc.

Deductivo

En el presente trabajo este método servirá para la abstracción de teorías y conceptos desde un plano general hacia los casos particulares del proyecto. Además ayudará en la descripción de los antecedentes generales del servicio a ofrecer y el mercado al que se va a cubrir.

Inductivo

Es un método que va de estudios particulares, para llegar al descubrimiento de un principio o ley general, en este caso permitirá realizar el estudio de mercado para conocer necesidades, gustos y preferencias

TÉCNICAS

El presente trabajo se lo realizara en la ciudad de Loja, es por ello necesario de algunas técnicas que permitirán obtener información necesaria y real para el progreso del proyecto, así tenemos:

Observación Directa y Entrevista

Es aquella donde se tiene contacto con los elementos o caracteres en los cuales se presenta el fenómeno que se pretende investigar, y los resultados obtenidos para su posterior análisis. Se la realizara para constatar como son los procesos de como ofertan los servicios en las academias de bailoterapia, las tácticas del personal de la empresa, el funcionamiento y comportamiento de la competencia.

Encuesta

Esta técnica tiene la finalidad de obtener información mediante la elaboración de un cuestionario de preguntas que será aplicado directamente a la población objetiva de estudio es decir a una muestra de la población entre las edades de 50 a 80 años de edad, con el fin de obtener información precisa para el servicio de la bailoterapia.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra es el número de sujetos que componen la muestra extraída de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población. Para determinar el tamaño de la muestra la población se toma a consideración los datos estadísticos del censo de población que se realizó en la ciudad de Loja en el año 2010 con una tasa de incremento de población del 2,65 %.

Para la realización de la presente investigación se ha determinado segmentar por edad debido a que la empresa brindara servicio de bailoterapia exclusivo para personas adultas y de la tercera edad (50 a 80 años de edad)

Una vez determinada la población de Loja del último censo realizado se procedió a proyectar para el año en que se está realizando la investigación para conocer la población futura.

La población comprendida entre los 50 a 80 años de edad en el año 2010 en la ciudad de Loja es de 38.875 habitantes, esta población será

proyectada para 5 años, es decir que para el año 2016 la población es de 45.480 personas, con aquellos valores se determinará la muestra estadística para la aplicación de encuestas y levantamiento de información.

Datos:

Población de Loja (2010)= 38. 875

Tasa de incremento: 2,65 % / 100 = 0,0265

Fórmula:

$$Pf = Po(1 + r)^n$$

Siendo:

Pf = Población Final

Po= Población Inicial

1= Constante

r= Tasa de Crecimiento

n= número de años

CUADRO N° 1: PROYECCIÓN DE LA POBLACION

Año	Habitantes
2010	38.875
2011	39.905
2012	40.963
2013	42.048
2014	43.162
2015	44.306
2016	45.480

Fuente: INEC- Población de la ciudad de Loja

Elaboración: La autora

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizara la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 N * P * Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

En donde:

n = tamaño de la muestra

N = población total

P= probabilidad de éxito **(0,5)**

e= error experimental **(0,05)**

Q= probabilidad de fracaso **(0,5)**

Z= nivel de confianza **(1,96)**

Entonces:

$$n = \frac{Z^2 N * P * Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (45.480) * (0.5) * (0.5)}{(0.05)^2 (45.480 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{43,678.99}{114.65}$$

n = 380 encuestas.

Una vez determinado el tamaño de la muestra se procederá a aplicar 380 encuestas, se las realizara a los habitantes (edad promedio a encuestar es de 50 a 80 años) para conocer el grado de aceptación que podrá tener el servicio que ofrece la empresa.



ANEXO N.2

ENCUESTA

Universidad Nacional de Loja

Area Jurídica, Social y Administrativa/Carrera de Administración de Empresas

La presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información, que sirve para el estudio de factibilidad de la implementación de una academia de bailoterapia para personas adultas y de la tercera edad comprendida entre las edades de 50 y 80 años de edad en la ciudad de Loja; por favor lea detenidamente las siguientes preguntas y responda de la manera más clara y precisa posible. La información es de carácter confidencial.

EDAD:

GENERO: MASCULINO _____ FEMENINO _____

LUGAR DE RESIDENCIA: SUR _____ CENTRO _____ NORTE _____

INFORMACION SOBRE EL SERVICIO

1. Le gusta a usted practicar el baile
SI () NO ()
2. Con que frecuencia practica el baile.
Semanalmente () quincenalmente () mensualmente ()
3. En que ocasiones practica el baile.
Fiestas () Bailoterapia () Discotecas ()
4. Conoce usted lo que es la bailoterapia
SI () NO ()
5. Conoce usted alguna academia de bailoterapia dedicada exclusivamente para personas adultas y de la tercera edad en la ciudad de Loja
SI () NO ()
6. Está usted de acuerdo con la creación de una academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad.
SI () NO ()
7. Asistiría usted a esta academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad
SI () NO ()
8. Cuantos días a la semana asistiría usted a la academia de bailoterapia para personas adultas y tercera edad?
9. Que días asistiría usted a la academia de bailoterapia
Lunes ()
Martes ()
Miércoles ()
Jueves ()
Viernes ()
Sábado ()
Domingo ()

10. Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Hora () semana () mes ()

11. En que horario asistiría a la academia de bailoterapia.

De 08h00 a 12h00 ()

De 14h00 a 18H00 ()

De 20h00 a 22h00 ()

12. Qué tipo de música le gustaría que se den en esta academia de bailoterapia.

Reggaetón () merengue () cumbia ()

Salsa () folclórica () pasillo ()

San Juanito ()

Música Variada ()

13. A través de qué medios de comunicación le gustaría informarse de este servicio

INTERNET () HOJAS VOLANTES ()

PRENSA ESCRITA () RADIO ()

14. Sugerencias para el mejor funcionamiento de la academia de bailoterapia

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ENCUESTA APLICADA A CENTROS DONDE IMPARTEN EL SERVICIO DE BAILOTERAPIA PARA PERSONAS ADULTAS



Universidad Nacional de Loja
Area Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Administración de Empresas

1. Academias de Bailoterapia

.....
.....

2. Valor que cobran por el servicio

.....
.....

3. Horario de atención al momento de impartir el servicio

.....
.....

4. Cuantas personas reciben el servicio de la bailoterapia según el horario establecido por la institución.

.....
.....

ANEXO N.3

VALOR RESIDUAL

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MUEBLES Y ENSERES	192.20	192.20	192.20	192.20	192.20	192.20	192.20	192.20	192.20	192.20
EQUIPO DE OFICINA	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
EQUIPI DE COMPUTO	283.31	283.31	283.31	300.00	300.00	300.00				
TOTAL VALOR RESIDUAL						1.396,00				

ELABORACION: La autora

INDICE

CERTIFICACIÓN	II
AUTORIA	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
1 TÍTULO	1
2 RESUMEN	2
ABSTRACT	4
3 INTRODUCCIÓN	6
4 REVISION DE LITERATURA	9
4.1 MARCO REFERENCIAL	9
4.1.1 CONSIDERACIONES GENERALES DE LA BAILOTERAPIA	12
LA BAILOTERAPIA EN EL ADULTO Y ADULTO MAYOR	15
4.2 MARCO TEÓRICO	18
4.2.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN	18
4.2.1.1 DEFINICIÓN DE PROYECTO DE INVERSIÓN	18
4.2.1.2 CICLOS DE UN PROYECTO.	18
4.2.2 ESTUDIO DE MERCADO	20
4.2.2.1 INFORMACIÓN BASE	21
4.2.2.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA	21
4.2.2.3 PRODUCTO PRINCIPAL	22
4.2.2.4 PRODUCTO SECUNDARIO:	22
4.2.2.5 PRODUCTOS SUSTITUTOS	23
4.2.2.6 PRODUCTO COMPLEMENTARIO	23
4.2.2.7 MERCADO DEMANDANTE	23
4.2.2.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	23
4.2.2.9 ESTUDIO DE LA OFERTA	24
4.2.2.10 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	25
4.2.2.10.1 PRODUCTO	25
4.2.2.10.2PRECIO	25
4.2.2.10.3PLAZA	25
4.2.2.10.4PROMOCIÓN	26
4.2.3 ESTUDIO TÉCNICO	27
4.2.3.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	27
4.2.3.1.1 TAMAÑO	27
4.2.3.1.2 LOCALIZACIÓN	28
4.2.3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO	29
4.2.3.2.1 COMPONENTE TECNOLÓGICO	29
4.2.3.2.2 INFRAESTRUCTURA FÍSICA	29
4.2.3.2.3 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	30
4.2.3.2.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN	30

4.2.3.2.5	DISEÑO DEL PRODUCTO	30
4.2.3.2.6	FLUJOGRAMA DEL PROCESO	31
4.2.3.2.7	DISEÑO ORGANIZACIONAL	31
4.2.3.2.7.1	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	31
4.2.3.2.7.2	ESTRUCTURA EMPRESARIAL	32
4.2.3.2.7.3	MANUALES DE FUNCIONES	40
4.2.4	ESTUDIO FINANCIERO	40
4.2.4.1	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	40
4.2.4.1.1	INVERSIONES	40
4.2.4.1.2	FINANCIAMIENTO	41
4.2.4.2	ANÁLISIS DE COSTOS	42
4.2.4.2.1	COSTO DE PRODUCCIÓN	42
	Costos Generales de Fabricación	43
4.2.4.2.2	COSTOS DE OPERACIÓN	43
4.2.4.2.3	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	44
4.2.4.2.4	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	45
4.2.4.3	ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS	45
4.2.4.4	DETERMINACIÓN DE INGRESOS	46
4.2.4.5	PRESUPUESTO PROFORMADO	46
4.2.4.6	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	47
4.2.4.7	PUNTO DE EQUILIBRIO	48
4.2.5	EVALUACIÓN FINANCIERA	51
4.2.5.1	FLUJO DE CAJA	51
4.2.5.2	VALOR ACTUAL NETO	52
4.2.5.3	TASA INTERNA DE RETORNO	52
4.2.5.4	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	53
4.2.5.5	RELACIÓN BENEFICIO – COSTO	55
4.2.5.6	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	56
5	MATERIALES Y METODOS	57
6	RESULTADOS	63
7	DISCUSIÓN	80
7.1	ESTUDIO DE MERCADO	80
7.1.1	SERVICIO PRINCIPAL	80
7.1.2	SERVICIO SECUNDARIO	81
7.1.3	SERVICIO SUSTITUTO	81
7.1.4	SERVICIO COMPLEMENTARIO	81
7.1.5	MERCADO DEMANDANTE	82
7.1.6	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	82
7.1.6.1	DEMANDA POTENCIAL	84
7.1.6.2	DEMANDA REAL	85
7.1.6.3	DEMANDA EFECTIVA	86
7.1.7	ANÁLISIS DE LA OFERTA	86
7.1.8	ANÁLISIS OFERTA/DEMANDA	89
7.1.8.1	DEMANDA INSATISFECHA	89
7.1.9	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	90

7.1.9.1	SERVICIO	90
7.1.9.1.1	NOMBRE DE LA EMPRESA	92
7.1.9.1.2	LOGOTIPO	92
7.1.9.1.3	SLOGAN	93
7.1.9.2	PRECIO	93
7.1.9.3	PLAZA	94
7.1.9.4	PROMOCIÓN	94
7.2	ESTUDIO TÉCNICO	96
7.2.1	TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	96
7.2.1.1	TAMAÑO	96
7.2.1.1.1	CAPACIDAD INSTALADA	96
7.2.1.1.2	CAPACIDAD UTILIZADA	96
7.2.1.2	LOCALIZACIÓN	98
7.2.1.2.1	MACROLOCALIZACIÓN	98
7.2.1.2.2	MICROLOCALIZACIÓN	100
7.2.1.2.3	FACTORES DE LOCALIZACIÓN	101
7.2.2	INGENIERÍA DEL PROYECTO	102
7.2.2.1	COMPONENTE TECNOLÓGICO	103
7.2.2.2	INFRAESTRUCTURA FÍSICA	105
7.2.2.3	DISTRUBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA	107
7.2.2.4	PROCESOS PARA EJECUTAR EL SERVICIO	108
7.2.2.5	DISEÑO DEL SERVICIO	109
7.2.2.6	FLUJOGRAMA DEL PROCESO	114
7.2.3	DISEÑO ORGANIZACIONAL	117
7.2.3.1	ESTRUTURA ORGANIZATIVA	117
7.2.3.2	ESTRUCTURA EMPRESARIAL	123
7.2.3.2.1	NIVELES JERÁRQUICOS DE REJUVENECER DANCE "E.U.R.L"	123
7.2.3.2.2	ORGANIGRAMAS DE LA EMPRESA	124
7.3	ESTUDIO FINANCIERO	137
7.3.1	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	137
7.3.1.1	INVERSIÓN	137
7.3.1.1.1	INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	137
7.3.1.1.2	ACTIVOS DIFERIDOS	139
7.3.1.1.3	INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO	142
7.3.1.2	FINANCIAMIENTO	149
7.3.2	ANÁLISIS DE COSTOS	152
7.3.3	PRESUPUESTO PROFORMADO	155
7.3.4	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	158
7.3.5	DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	159
7.4	EVALUACIÓN FINANCIERA	167
7.4.1	FLUJO DE CAJA	167
7.4.2	VALOR ACTUAL NETO	168
7.4.3	TASA INTERNA DE RETORNO	169
7.4.4	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	171

7.4.5	RELACIÓN BENEFICIO-COSTO _____	172
7.4.6	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD _____	173
8	CONCLUSIONES _____	177
9	RECOMENDACIONES _____	179
10	BIBLIOGRAFÍA _____	180
11	ANEXOS _____	182