



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

TÍTULO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
“CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS” PARA LA CIUDAD
DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO”.**

Tesis de grado previa a la obtención
del título de Ingeniera Comercial.

AUTORA:

Ariana Patricia Vivanco Aguilar

DIRECTOR:

Ing. Com. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

LOJA – ECUADOR
2015

Ing. Com.
Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.
DIRECTOR DE LA TESIS.

CERTIFICA:

Haber dirigido y revisado la presente tesis de grado titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN “CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS” PARA LA CIUDAD DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO**”, realizado por la postulante a obtener el grado de Ingeniera Comercial señora **Ariana Patricia Vivanco Aguilar**. La Tesis en mención, cumple con los requisitos establecidos por las Normas Generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, tanto en aspectos de fondo y forma, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines consiguientes.

Loja, marzo del 2015



Ing. Com. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.
DIRECTOR DE LA TESIS

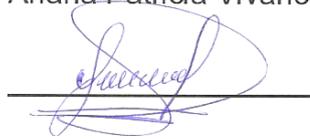
AUTORÍA

Yo, Ariana Patricia Vivanco Aguilar, 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: Ariana Patricia Vivanco Aguilar

Firma:



Cédula: 0704680792

Fecha: Marzo del 2015

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

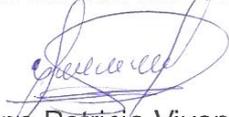
Yo, Ariana Patricia Vivanco Aguilar, declaro ser autora de la tesis titulada “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN “CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS” PARA LA CIUDAD DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO”, como requisito para optar el grado de Ingeniera Comercial; autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

La universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 06 días del mes de marzo del dos mil Quince, firma la autora.

Firma:



Autora: Ariana Patricia Vivanco Aguilar

Cédula: 0704680792

Dirección: Machala (La Carolina)

Correo Electrónico: ariaty23vivanco@hotmail.com

Teléfono: s/n

Celular: 0995614847

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Com. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

PRESIDENTE: Mg. Dr. Luis Quizhpe Salinas

VOCAL: Ing. Mg. Edison Espinosa Bailón

VOCAL: Ing. Mg. Galo Salcedo López

DEDICATORIA

En la vida siempre hay alguien quien motiva a salir adelante por eso este trabajo investigativo y todos mis años de estudio se los dedico a mí familia, quiénes fueron y serán siempre mi mayor fuente de inspiración, en especial les dedico a mis queridos padres y hermanos que siempre me han apoyado en las buenas y en las malas.

Ariana Patricia.

AGRADECIMIENTO

Mis más sinceros agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, a la Modalidad de Estudios a Distancia, a cada uno de los docentes de la Carrera de Administración de Empresas, porque con sus conocimientos y orientación me ayudaron a culminar mis estudios académicos.

Así mismo un fraterno agradecimiento al Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc., quién como director de tesis siempre estuvo en permanente disposición brindándome su ayuda y orientándome para desarrollar el presente trabajo investigativo.

LA AUTORA

a. TÍTULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN “CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS” PARA LA CIUDAD DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO”

b. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar la factibilidad para la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala en la Provincia de el Oro, se utilizó para la compilación de la información la técnica de la encuesta, aplicada a los clientes (PEA) de la ciudad de Machala, así como también a los oferentes de este tipo de servicios, de los cuales se recabó información referente a la demanda existente, para en una instancia posterior proceder a continuar con el estudio de factibilidad necesario para emprender en la empresa, la cual alcanza una factibilidad aceptable, por lo que se la puede poner en práctica.

Para realizar el presente trabajo se utilizaron los siguientes métodos y técnicas tales como el método deductivo, método inductivo, método descriptivo, método analítico, método científico y las técnicas en el presente trabajo se utilizaron la Técnica bibliográfica y la Técnica de la encuesta que sirvió para obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación y para el estudio de mercado se aplicó la técnica de la encuesta la misma que fue dirigida a personas aleatoriamente seleccionadas para así obtener información valida que permitió analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio n un total de 399 encuestas.

El estudio se lo aplicó a una muestra de 399 encuestas a la Población Económicamente Activa (PEA), información que permitió determinar la

demanda real, demanda efectiva, la participación de la empresa y oferta del producto, obteniéndose como demanda insatisfecha en el primer año de 4.949.136

La empresa dispondrá de una capacidad instalada que se podría ofrecer hasta 18.780 servicios al año; así mismo se tiene una capacidad utilizada para el primer año del 80% y cada año se incrementará hasta llegar a cubrir el 95% de la capacidad instalada.

De igual manera se ha establecido la organización administrativa con los diferentes niveles jerárquicos y con las funciones que debe desempeñar cada una de las personas que prestarán sus servicios en la empresa. También se ha determinado su estructura y se ha previsto que la vida útil del proyecto es para un período de 5 años.

La inversión requerida es de las inversiones totales del proyecto suman un valor de \$ 22.144,08. Para financiar el proyecto se hará uso de fuentes internas y externas. Parte del proyecto se financiará con recursos propios, es decir con el aporte de los socios con un 54.84% de las inversiones que corresponde a \$ 12.144,08 con fondos propios y para poder cubrir el total en el desarrollo del proyecto, es necesario solicitar un crédito, por lo que es aconsejable trabajar con el Banco Nacional de Fomento el cual brinda muchas facilidades al empresarial y apertura de nuevos negocios; el monto del crédito a solicitarse es de \$ 10.000,00 que corresponde al 45.16%, a un plazo de 3 años con amortizaciones mensuales y una tasa de interés anual

del 12%. Este crédito servirá para financiar las adecuaciones y la inversión de equipos.

De acuerdo a los resultados de la evaluación financiera el proyecto es factible de implementarlo, demostrándose con los valores positivos de los diferentes indicadores como son: el Valor Neto que se consigue en el proyecto que es \$47.869,72 lo cual indica un valor positivo; por lo tanto, la decisión de invertir es conveniente, la Tasa Interna de Retorno es del 81.1%. La relación beneficio costo es de \$1,40; esto quiere decir que el indicador si sustenta la realización del proyecto, porque por cada dólar invertido se recibirá 0,40 centavos de dólar de utilidad. El período de recuperación del capital, será de 1 año, 9 meses y 21 días; el análisis de sensibilidad, en caso de aumento en los costos es del 24.90%, y en caso de disminución de los ingresos es del 17.88%, lo que indica que el proyecto no es sensible a futuras alteraciones.

Finalmente, se anexa la información necesaria que sirvió para llevar a cabo el estudio de mercado (encuesta y entrevista).

ABSTRACT

The present research was to determine the feasibility overall objective for creating a "Center of Massage Therapy" for the city of Machala in the province of Gold, was used for the compilation of information the survey technique applied customers (PEA) of the city of Machala, as well as those offering such services, which information concerning the demand was gathered to at a later stage proceed to continue with the feasibility study required to engage in the business, which reaches an acceptable feasibility, so she can be put into practice.

The study applied it to a sample of 395 surveys of the economically active population (EAP), information that allowed us to determine the actual demand, effective demand, the share of the company and product offering, obtaining percapita consumption per customer services 48 annually.

To make this work the following methods and techniques such as the deductive method, inductive method, descriptive method, analytical method, scientific method and techniques in this paper the literature Technique and Technology of the survey served, were used for steal confidential data, useful and necessary information in this research process and market research technique was applied to the survey it was directed at randomly selected people to obtain valid information that allowed analyze, interpret and detail data more representative in this study process n A total of 399 surveys.

Likewise is the administrative organization established with the different hierarchical levels and functions should play each of the persons who will serve on the company. It also has determined its structure and it is anticipated that the life of the project is for a period of five years. The company will have an installed capacity that could provide up to 18,780 services per year; likewise have a capacity used for the first year and 75% each year will increase up to cover 95% of installed capacity. The investment required is of total project investments totaling a value of \$ 22,144.08. To finance the project will make use of internal and external sources. Part of the project will be financed from own resources, the with input from partners with 54.84% of investments corresponding to \$ 12,144.08 with own funds to cover the total in the project, it is necessary to request a credit, so it is advisable to work with the National Development Bank which provides many facilities to business and opening new businesses; the amount of credit requested is \$ 10,000.00 which corresponds to 45.16%, for a term of three years with monthly repayments and annual interest rate of 12%. This loan will finance the adaptations and equipment investment.

According to the results of the financial evaluation the project is feasible to implement, demonstrating the positive values of the various indicators such as: Net Worth is achieved in the project is \$ 47,869.72 which indicates a positive value; therefore, the decision to invest is convenient, the internal rate of return is 81.1%.

The benefit cost is \$ 1.40; this means that the indicator if it supports the project, because for every dollar invested 0.40 cents utility will receive. The capital recovery period, will be 1 year, 9 months and 21 days; sensitivity analysis, in case of increase in costs is of 24.90%, and in case of declining revenues is 17.88%, indicating that the project is not sensitive to future changes.

Finally, the necessary information used to conduct market research (survey and interview) is attached.

c. INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Machala existen negocios de servicios de masajes terapéuticos que no ofrecen un servicio muchas veces de calidad; sin embargo según el estudio realizado no se está alcanzando los requerimientos básicos que el cliente necesita. Esto se debe a que no existe un proyecto de factibilidad que dirija en forma científica, las condiciones necesarias para su desarrollo; y se puede decir que se está brindando un servicio tradicional el cual no lo satisface, siendo que no se ajustan a los estándares de calidad.

En tal virtud se plantea un proyecto de factibilidad para la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala, con lo cual a más de ofrecer servicio de calidad, se tendrá la oportunidad de elegir un servicio de gran calidad. Pretendiendo con ello no únicamente elevar la calidad del servicio con una buena presentación y bajos costos, sino que también se constituya en un lugar en el cual el consumidor pueda satisfacer sus más exigentes necesidades.

La finalidad del presente trabajo investigativo es el establecer la factibilidad para la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos”, con la cual se espera mejorar la calidad en el sistema de producción del servicio ofrecido.

Dentro de los objetivos específicos se tiene: realizar el estudio de mercado para determinar las condiciones del sector en relación a la oferta y demanda de servicio de masajes terapéuticos; efectuar el estudio técnico

para determinar la necesidad de equipos maquinaria y procesos para el óptimo proceso de producción del servicio de masajes terapéuticos; realizar el estudio organizacional a fin de determinar la estructura legal y relaciones administrativas de la empresa a implementarse; determinar el estudio económico, del proyecto a fin de establecer su incidencia en la economía provincial y regional; y por último efectuar la evaluación financiera la misma que permitirá conocer si es conveniente o no la implementación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala.

Dentro de la metodología, está considerado el método científico, que se utilizó como guía sistemática para la ejecución del trabajo mediante un proceso de razonamientos que permitió no solamente describir los hechos sino también explicarlos; el método deductivo fue utilizado para analizar y obtener información objetiva, en este caso se utilizó en el estudio de mercado y estudio técnico; el método analítico, permitió ordenar cada uno de las partes del problema de investigación, luego esta información organizarla en un todo para argumentar y sostener los hechos; el método descriptivo en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontraron en el estudio.

El presente proyecto se encuentra encabezado por el **TÍTULO**, que describe el ámbito de todo el proyecto; continuando con el **RESUMEN** en castellano y traducido al inglés, en la **INTRODUCCIÓN** en la que se evidencia la importancia del tema, el aporte y la estructura del proyecto; la **REVISIÓN DE**

LITERATURA la cual inicia con la fundamentación teórica que sintetiza y argumenta la fase del proyecto de factibilidad; en **LOS MATERIALES Y MÉTODOS** se describen las técnicas, procedimientos y materiales utilizados en el desarrollo del presente estudio; En la parte referente a los **RESULTADOS** y la **DISCUSIÓN**, abarca desde el Estudio de Mercado donde se procedió a determinar la demanda insatisfecha en el primer año de 4.949.136, en el Estudio Técnico se estableció la capacidad instalada de 18.780 servicios al año; así mismo se tiene una capacidad utilizada para el primer año del 80%. En el estudio Organizacional se determinó el tipo de compañía a constituir y la estructura organizacional; en el Estudio Financiero se estableció la inversión requerida que es de \$ 22.144,08 de acuerdo a los resultados de la **Evaluación Financiera** el proyecto es factible de implementarlo, demostrándose que luego de haber recuperado la inversión tendrá un beneficio de \$47.869,72 con una Tasa Interna de Retorno es del 81.1%; la relación beneficio costo es de \$1,40; el período de recuperación del capital, será de 1 año, 9 meses y 21 días; el análisis de sensibilidad, en caso de aumento en los costos es del 24.90%, y en caso de disminución de los ingresos es del 17.88%, lo que indica que el proyecto no es sensible a futuras alteraciones. Finalmente se plantean las **CONCLUSIONES** y **RECOMENDACIONES**, las cuales reflejan en forma clara los resultados obtenidos durante el estudio del proyecto; la **BIBLIOGRAFÍA** que detalla las fuentes de consulta sobre la temática investigada y en **ANEXOS** se incluyen el formato de las encuestas que se empleó en el estudio de mercado y el proyecto aprobado.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL.

MASAJES TERAPEUTICOS.

Es el masaje que se aplica con la finalidad de recuperar o ayudar a esta recuperación del paciente permitiendo su incorporación como ser útil y social en su medio. En todos los casos se valora el tipo de lesión presentada.

El masaje terapéutico debe producir acción curativa, así como lograr la estabilidad de los sistemas de regulación y aumentarla capacidad funcional del organismo de los pacientes.¹

MASAJE TERAPEUTICO



Durante la sesión de masaje el paciente puede experimentar diversas reacciones, es por eso que se hace necesario saber seleccionar correctamente las manipulaciones (maniobras) y sus variedades (combinaciones) y determinar la intensidad adecuada de la acción irritante. La sensibilidad durante la acción del masaje depende principalmente de la

¹ RicardoRaucher.El-masaje-terapeutico.10ma.edicion,2002.

constitución del individuo y de su estado de salud, es por eso que se hace necesario que el masajista tenga en cuenta los siguientes aspectos:

Para la aplicación de este tipo de masaje existen indicaciones generales en diversas lesiones, como ocurre en los casos de fracturas, limitaciones funcionales de las articulaciones, atrofas musculares, contracturas musculares, cicatrices, neuralgias, neuritis, radiculitis, etc.

La técnica del masaje que se aplica en el masaje terapéutico, son análogas a las que se aplican en el masaje deportivo y en el masaje higiénico. El masaje terapéutico no tiene técnica propia.²

En el masaje terapéutico se puede emplear cualquier tipo de masaje, ya sea masajes con aparatos, masaje por puntos, masaje segmentario, etc.

La duración de una sesión general de masaje terapéutico no suele ser mayor de 40 min. En pocas ocasiones puede llegar a 50 min. En la práctica curativa, el masaje general se recomienda pocas veces; sin que sólo se lleve a cabo el masaje local.

Las primeras sesiones de masaje general deben aplicarse no menos de 2 a 3 veces por semanas y con una duración de 20 a 25 min. Si durante el tratamiento se observa que el paciente empeora su estado general (debilidad u otras sensaciones poco agradables, hay que disminuir la duración del tratamiento o hay que suprimir temporalmente los masajes.

² RicardoRaucher.El-masaje-terapeutico.10ma.edicion,2002.

Para el masaje terapéutico, sobre todo general, se recomienda que el paciente descanse 10 ó 15 min. Las personas que padecen enfermedades del Sistema Cardiovascular deben tener un descanso de 10 a 15 minutos antes de comenzar el tratamiento.

CENTROS DE MASAJE TERAPÉUTICO.

En un centro de Masajes Terapéuticos, cuando existen tensiones sobre, el trabajo, las preocupaciones, la práctica deportiva inadecuada y otros muchos factores son los responsables de la mayoría de los dolores musculares, casi siempre localizados en la espalda, así como de cefaleas y otras dolencias, provocadas por el estrés y un exceso de tensión muscular.³

CENTROS DE MASAJE TERAPÉUTICO



El masaje terapéutico activa el sistema circulatorio y linfático ayudando a la nutrición de los tejidos, al intercambio de oxígeno y eliminación de las sustancias de desecho. Relaja la musculatura y el sistema nervioso central, libera bloqueos energéticos que nos impiden mantener un buen estado físico y mental, moviliza las grasas, nos ayuda a diferenciar las sensaciones de

³ CentrosHibani.wordpress.com.

tensión-relajación y renueva las células de la piel. En definitiva, el masaje es una parte fundamental en cualquier tratamiento de salud integral que nos ayuda a mejorar en salud y en calidad de vida.⁴

El masaje terapéutico es una técnica orientada a resolver problemas ligamentosos, tendinosos o musculares a través de tratamientos manuales y aparatología.

⁴ RicardoRaucher.El-masaje-terapeutico.10ma.edicion,2002.

MARCO CONCEPTUAL

PROYECTO

Un proyecto (del latín *proiectus*) es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas.¹

La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido. La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto.²

Consiste en reunir varias ideas para llevarlas a cabo, y es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles. La definición más tradicional es un esfuerzo planificado, temporal y único, realizado para crear productos o servicios únicos que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso. Esto en contraste con la forma más tradicional de trabajar, en base a procesos, en la cual se opera en forma permanente, creando los mismos productos o servicios una y otra vez.

FACTIBILIDAD

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. Estos resultados se entregan a la gerencia, quienes son los que aprueban la realización del sistema informático. El estudio de factibilidad es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. El estudio consume aproximadamente entre un 5 % y un 10 % del costo estimado total del proyecto, y el período de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

CONCEPTO

“El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en qué condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.

OBJETIVO

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.

- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.”⁵

“El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa de pre factibilidad. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociales o de rentabilidad.

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere, las fuentes y los plazos para el financiamiento. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución.

⁵ BACA; Urbina Gabriel.2001. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición pág.7

PASOS PARA REALIZAR UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Administrativo
- Estudio Financiero
- Evaluación Económica Financiera”⁶

ESTUDIO DE MERCADO

Concepto

“El estudio de mercado se puede definir como la función que vincula a los consumidores con el encargado de estudiar el mercado a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir tanto las oportunidades como las amenazas del entorno; para generar y evaluar las medidas de mercadeo así como para mejorar la comprensión del proceso del mismo. Este, por su carácter preliminar, constituye un sondeo de mercado, antes de incurrir en costos innecesarios.

Objetivos

- Definir claramente la demanda.
- Conocer la oferta actual y potencial.
- Establecer qué podemos vender.
- Saber a quién podemos venderlo.

⁶ BACA; Urbina Gabriel.2001. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición pág. 15

- Conocer cómo podemos venderlo.
- Conocer los gustos y preferencias de nuestros clientes.
- Conocer la competencia y contrarrestar sus efectos.
- Evaluar resultados de estrategias de comercialización.
- Conocer los precios a los que se venden los servicios.”⁷

“El estudio del mercado no sólo sirve para determinar la demanda, la oferta, los precios y los medios de publicidad, sino también es la base preliminar para los análisis técnicos, financieros y económicos de un proyecto.

Los resultados del estudio de mercado deben dar como producto proyecciones realizadas sobre datos confiables para:

- Asegurar que los futuros inversionistas estén dispuestos a apoyar el proyecto, con base en la existencia de un mercado potencial que hará factible la venta de la producción de la planta planeada y obtener así un flujo de ingresos que les permitirá recuperar la inversión y obtener beneficios.
- Poder seleccionar el proceso y las condiciones de operación, establecer la capacidad de la planta industrial y diseñar o adquirir los equipos más apropiados para cada caso.
- Contar con datos necesarios para efectuar estimaciones económicas.

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyecto es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que se define la cuantía

⁷ PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 12

de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.

Metodológicamente, los aspectos que se deben estudiar en el Estudio de Mercado son:

- El consumidor del mercado y del proyecto, actuales y proyectados.
- La tasa de demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- El producto del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Comercialización del producto del proyecto.”⁸

El Consumidor

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, entre otros, de manera tal de obtener un perfil sobre el cual puede basarse la estrategia comercial.

La Demanda

La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de

⁸ PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 13-14.

productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas. La demanda se tiene que estudiar de la siguiente forma:

Distribución y tipología de los consumidores: En el proyecto se tiene que señalar las características de los clientes que demandan y/o demandarán (comprarán) el producto (edad, sexo, cantidad, ubicación geográfica, nivel de instrucción, status social, etc.).

Comportamiento actual: Se tiene que identificar a los demandantes del producto, cuántas unidades de productos están en capacidad de adquirir y señalar la frecuencia de compra: anual, mensual o diaria. Indicar la posibilidad de exportación del producto.

Fracción de la demanda que atenderá el proyecto: Indicar la demanda estimada a cubrir por el proyecto y justificar el mercado a abarcar.

Factores que condicionan la demanda futura: Señala y explica los factores que condicionan el consumo de los productos contemplados en el proyecto. (Ejemplo: precio, calidad, importaciones, políticas económicas, durabilidad, presentación, poder adquisitivo de la población, etc.).”⁹

Tipos de demanda existentes:

Demanda Potencial

La demanda potencial es la cantidad de Clientes existentes en el mercado

⁹ PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 15-16

que producto o su necesidad pueden ser clientes de la Empresa que está desarrollada.

Demanda real:

La Demanda real es la Cantidad de Clientes dentro del mercado que han optado por adquirir los productos o servicios que la Empresa provee. Establece de esta manera, la captación de clientes del mercado.

Demanda efectiva:

La Demanda Efectiva es la cantidad de un bien que los consumidores desean y pueden adquirir a un Precio dado en un momento determinado.

Demanda insatisfecha:

Demanda de espacio que el mercado no puede satisfacer por razones diversas, como problemas de precio, disponibilidad del espacio suficiente para cubrir necesidades, localización no adecuada

La Oferta.

La oferta es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes. En los proyectos de inversión se tiene que indicar con quien se va a competir, cuál es la capacidad de producción, a qué precio venden, en base a qué compiten (condiciones de pago, calidad, precios, otros). La oferta se tiene que estudiar de la siguiente forma:

Distribución y tipología de los oferentes: Señala dónde se encuentran localizados, las principales características de la competencia, indicando

mecanismos que se utilizan para lograr la satisfacción del cliente, productos que ofrecen, cantidad de productos que venden anual, mensual o diariamente, mercado que abarcan, precios que ofertan.

Comportamiento actual: Indica los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, por ejemplo: si es estacional, políticas de venta de la competencia, etc.

Importaciones: Considera los volúmenes y características de las importaciones y su impacto en la oferta.

Factores que condicionan la oferta futura: Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado.”¹⁰

El Producto.

Para poder llevar a cabo el estudio del producto en un proyecto de inversión se tiene que llevar a cabo los siguientes pasos:

Identificación (es) del producto (s): Se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes y servicios, indicando nombres de los mismos y los fines a los que se destina(n).

Especificaciones técnicas: Las especificaciones que se tienen que tomar en cuenta son las que se indican en las Normas de Calidad, que regulan las

¹⁰ PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 17

características y calidad del producto, además de especificar toda la información requerida para su presentación.

Durabilidad: Se hace referencia a la vida útil del producto, es decir periodo de vida. (Indicar si es perecedero, no perecedero).

Productos sustitutos o similares: Estos son los productos que existen en el mercado, que satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.

Productos complementarios: Son aquellos que se deben considerar en el proyecto, para satisfacer los requerimientos del cliente. Ejemplo: producto elaborado Cama, el producto complementario el colchón.

Precio del Producto: Se tiene que especificar los precios de los productos a ofertar y realizar un cuadro comparativo con los precios de la competencia, lo cual lograría una visión general del comportamiento del producto en el mercado.”¹¹

Comercialización.

Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa, para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar. Así mismo deben existir políticas de comercialización que guiaran las negociaciones. (Ejemplo: Ventas a

¹¹ PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 18

Créditos, Ventas con Descuentos, Políticas de Cobranzas y servicios postventa, etc.)

Promoción.

Es una herramienta o variable de la mezcla de promoción (comunicación comercial), consiste en incentivos de corto plazo, a los consumidores, a los miembros del canal de distribución o a los equipos de ventas, que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio.

Herramientas de la promoción de ventas.

- **Muestras:** Entrega gratuita y limitada de un producto o servicio para su prueba
- **Cupones:** Vales certificados que pueden ser utilizados para pagar parte del precio del producto o servicio
- **Reembolsos:** oferta de devolución de parte del dinero pagado por el producto o servicio. Generalmente en la siguiente compra
- **Precio de paquete:** Rebaja de precios marcada directamente en el envase o etiqueta
- **Premios:** Bienes gratuitos o a precio reducido que se agregan al producto o servicio base
- **Regalos publicitarios:** Artículos útiles con la marca o logo del anunciante que se entregan gratuitamente a sus clientes, prospectos o público en general

- **Promoción en el lugar de ventas:** Exposiciones y demostraciones en el punto de venta
- **Descuentos:** Reducción del precio de un producto o servicio, válido por un tiempo
- **Eventos:** Ferias y Convenciones para promocionar y mostrar productos y servicios
- **Concursos de venta:** concursos entre vendedores o entre miembros del canal
- **Asociación de producto:** regalar una muestra o un obsequio al cliente que aliente la venta y compra.

Publicidad.

La publicidad es la acción de transmitir un mensaje utilizando medios de comunicación (televisión, radio, internet, periódico, revistas, hojas volantes, otros) con la intención de influir sobre el comportamiento del consumidor. La publicidad forma parte de la promoción, uno de los elementos del *Marketing Mix*. El objetivo es el dar a conocer el producto, para así aumentar el nivel de ventas.”¹²

ESTUDIO TÉCNICO

Concepto

“Estudio Técnico son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio.

¹² PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 19-20

Consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto/servicio deseado.

Objetivos

- Verificar la disponibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende crear.
- Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción.”¹³

Elementos del estudio técnico

- Descripción del producto
- Descripción del proceso de manufactura elegido
- Determinación del tamaño de planta y programa de producción
- Selección de maquinaria y equipo
- Localización de la planta
- Distribución de planta
- Disponibilidad de materiales e instalaciones
- Requerimientos de mano de obra
- Desperdicios

¹³ SANIN, Ángel Héctor. Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Proyectos pág. 30

- Estimación del costo de inversión y producción de la planta”¹⁴

Tamaño óptimo

Es aquel que asegure la más alta rentabilidad desde el punto de vista privado o la mayor diferencia entre beneficios o costos sociales. El tamaño de un proyecto es la capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año.

Un factor importante en el tamaño del proyecto es la demanda. Pueden ocurrir tres situaciones:

- Que la demanda sea mayor al tamaño mínimo del proyecto.
- Que sean de igual magnitud.
- Que la demanda sea menor al tamaño mínimo del proyecto.

El suministro de insumos y servicios es un aspecto vital en el desarrollo del proceso, ya que de estos depende la calidad del producto, la entrega e imagen que los consumidores tengan del producto.

Existen ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una mínima escala de aplicación de la tecnología y equipos, ya que por debajo de ella los costos serían demasiado altos.

Está claro que sin financiación suficiente para establecer una planta de tamaño mínimo es imposible la realización del proyecto.

¹⁴ SANIN, Ángel Héctor. Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Proyectos pág. 31

Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado al proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con la organización adecuada para llevarlo a cabo.

Por lo tanto también se podrá determinar la capacidad del proyecto mediante:

Capacidad diseñada.- Es la estimada en el diseño de la instalación, la cual puede o no ser alcanzada. En el momento de la construcción de una planta, por ejemplo, se pacta un porcentaje mínimo de la capacidad de diseño con la cual debe quedar terminada (90 o 95%).

Capacidad Instalada.- Es aquella que indican cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles. Esta capacidad se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborados por año, mes, días, turno, hora, etc. En algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que se procesa.

Capacidad utilizada.- es aquella que indica y explica el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, tomando en cuenta la demanda, curva de aprendizaje, disponibilidad de materia prima, mano de obra, etc.”¹⁵

¹⁵ SANIN, Ángel Héctor. Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Proyectos pág. 32 - 36

LOCALIZACIÓN

“Localización de la planta: la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario si se trata de un proyecto desde el punto de vista social.

Existen ciertos factores que determinan la ubicación, los cuales son llamados fuerzas locacionales y se clasifican en 3 categorías:

- a) Por costos de transferencia a la cuenta de fletes: comprende la suma de costos de transporte de insumos y productos.
- b) Disponibilidad y costos relativos a los factores de servicios e insumos.
- c) Otros factores.

La macro-localización.-

Consiste en la ubicación de la organización en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.

La micro-localización.-

Es la determinación del punto preciso donde se ubicará la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Los métodos de localización de planta son: método cualitativo por puntos y método cuantitativo de Vogel. En estos métodos se le asigna un valor a cada una de las características en cada zona que se tome en cuenta para la realización del proyecto, quien tenga mayor puntuación será el lugar elegido donde se instalará el proyecto.”¹⁶

Ingeniería básica

Concepto

“Consiste en definir y especificar técnicamente los factores fijos (edificios, equipos, etc.) y los variables (mano de obra, materias primas, etc.) que componen el sistema. En la ingeniería básica es necesario conocer:

a) Bien o servicio: Conocer o describir las características de los bienes o los servicios.

b) Programa de producción: indica los índices de rendimiento y la eficiencia de los equipos en términos físicos.

c) Cálculo de la producción: Se puede llevar a cabo por dos sistemas

- Con base en el mercado para conocer el volumen de producto final que es necesario entregar al mercado.

- Con base en la materia prima dada, para precisar la cantidad de materia prima necesaria para la producción.

¹⁶ Libro “Introducción a la Administración de Organizaciones”. de Rafael de Zuani Elio. Editorial Maktub. 2003 pág. 23 - 24

d) Requisitos de mano de obra e insumos.

e) Especificación de las características de los equipos a utilizar.

f) Distribución en planta: Definido el proceso productivo y los equipos a utilizar, debe hacerse la distribución de los mismos dentro del edificio, según los siguientes criterios:

- Integración total
- Mínima distancia de recorrido
- Utilización del espacio cúbico
- Seguridad y bienestar para el trabajador
- Flexibilidad

g) Obra civil: El tamaño y la forma de los edificios es una consecuencia de la distribución en planta. En la elaboración de los planos de los edificios para producción industrial, administración y servicios complementarios, y su distribución en el terreno, deben tomarse en cuenta los mismos criterios señalados sobre economía de tiempo, movimientos y materiales.”¹⁷

Proceso de producción y selección del proceso

Es necesario describir sistemáticamente la secuencia de las operaciones a que se someten los insumos en su estado inicial para llegar a obtener los productos en su estado final. En cada tipo de proyecto los términos insumos y productos tiene un significado específico preciso:

¹⁷ Libro “Introducción a la Administración de Organizaciones”. de Rafael de Zuani Elio. Editorial Maktub. 2003 pág. 25 - 26.

a) Estado inicial:

Insumos principales: bienes, recursos naturales o personas que son objeto del proceso de transformación.

Insumos secundarios: bienes o recursos necesarios para realizar el proceso de transformación, tanto para su operación como su mantenimiento.

b) Proceso de transformación:

Proceso: descripción sintética de las fases necesarias para pasar del estado inicial al final.

Equipamiento: Equipos e instalaciones necesarias para realizar las transformaciones.

Personal: necesario para hacer funcionar adecuadamente el proceso de transformación.

c) Estado final:

Productos principales: bienes, recursos o personas que han sufrido el proceso de transformación.

Subproductos: bienes, recursos o personas que han experimentado solo o parcialmente el proceso de transformación o que son consecuencia no perseguida de este proceso, pero que tiene un valor económico, aunque de carácter marginal, para la justificación de la operación total.

Residuos: desechos de la transformación que pueden carecer de valor económico.”¹⁸ “Los métodos para representar un proceso son:

a) **Diagrama de bloques**: Cada una de las actividades necesarias para la elaboración del bien o servicio se enmarca en un rectángulo y se une con su actividad anterior o posterior, indicando la secuencia del flujo.

b) **Diagrama de flujo**: Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujos, éste se diferencia del de flujo en que tiene una simbología muy específica e internacional, donde cada figura tiene su propio significado.

c) **Cursograma analítico**: presenta una información más detallada del proceso, que incluye la actividad, el tiempo empleado, la distancia recorrida, el tipo de acción efectuada y un espacio para anotar las observaciones. Esta técnica se puede emplear en la evaluación de proyectos, siempre que se tenga un conocimiento casi perfecto del proceso de producción y del espacio disponible.

En la industria su uso más común tiene lugar en la realización de estudios de redistribución de plantas, pues es posible comparar el tiempo transcurrido con la distribución actual y la distribución propuesta. La selección del proceso de producción contempla la existencia de tres tipos de procesos: lineal o continuo, intermitente o batch y mixto. Para escogerlo es necesario

¹⁸ Libro “Introducción a la Administración de Organizaciones”. de Rafael de Zuani Elio. Editorial Maktub. 2003 pág. 27 – 28.

analizar las etapas de producción así como las características del producto. Calificar las operaciones, la mano de obra, los insumos, las posibilidades de expansión, las instalaciones, etc., frente al tamaño del proyecto y la localización de la planta.”¹⁹

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Concepto

“Se refiere a cómo se administrarán los recursos disponibles en cuanto a la actividad ejecutiva de su administración: organización; procedimientos administrativos; aspectos legales y reglamentaciones ambientales.

Objetivo

Definir los criterios para enfrentar el análisis de la organización, aspectos legales, ambientales, fiscales, así como las consecuencias económicas en los resultados de la evaluación.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

“Elementos que integran el estudio administrativo:

a) Antecedentes: Breve reseña de los orígenes de la empresa y un esquema tentativo de la organización que se considera necesaria para el adecuado funcionamiento administrativo del proyecto.

¹⁹ Libro “Introducción a la Administración de Organizaciones”. de Rafael de Zuani Elio. Editorial Maktub. 2003 pág. 29-30.

Se plasman los objetivos de la empresa, así como sus principales accionistas.

b) Organización de la empresa: Se debe presentar un organigrama de la institución, donde se muestre su estructura, dirección y control de funciones para el correcto funcionamiento de la entidad.

Los puestos creados deberán contar con los perfiles necesarios para evitar confusiones en la asignación de tareas y hacer más eficiente dicha tarea del individuo en el puesto.

c) Aspecto legal: Investigar todas las leyes que tengan ingerencia directa o indirecta en la diaria operación de la empresa: ley de contrato de trabajo; convenios colectivos; leyes sobre impuestos; etc.

d) Aspecto ecológico: Reglamentos en cuanto a la prevención y control de la contaminación del agua, aire y en materia de impacto ambiental.

e) Marco legal: Dentro de cualquier actividad en la que se quiera participar existen ciertas normas que se deben seguir para poder operar, las que son obligatorias y equitativas. Entre las principales se encuentran, las siguientes:

Mercado: Legislación sanitaria; contratos con proveedores y clientes; transporte del producto.

Localización: Títulos de bienes raíces; contaminación ambiental; apoyos fiscales; trámites diversos.

Estudio técnico: Transferencia de tecnología; marcas y patentes; aranceles y permisos.

Administración y organización: Contratación de personal; prestaciones a los trabajadores; seguridad industrial.”²⁰

“Aspecto financiero y contable: Impuestos; financiamiento.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

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

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 propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

²⁰ Libro “Planeación Y Organización De Empresas”, de Guillermo Gómez Ceja, Mc Graw Hill, México. 1994 pág. 11
-12

- **Nivel Legislativo Directo.-** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de la empresa.
- **Nivel Ejecutivo.-** este nivel está conformado por el Gerente-Administrador.
- **Nivel Asesor.-** Son los asesores Jurídicos o asesores profesionales de otras áreas.
- **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 tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.”²¹

ORGANIGRAMAS

“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.

²¹ Libro “Planeación Y Organización De Empresas”, de Guillermo Gómez Ceja, Mc Graw Hill, México. 1994 pág. 13- 14

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL O GENERAL

Son representaciones gráficas de todas las unidades administrativas de una organización y sus relaciones de jerarquía o dependencia. Conviene anotar que los organigramas generales e integrales son equivalentes

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.

MANUAL DE FUNCIONES

Los manuales tienen por objeto el decirle a cada empleado por escrito lo que se espera de él, en materia de funciones, tareas, responsabilidades, autoridad, comunicaciones, e interrelaciones dentro y fuera de la empresa.

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

- ✓ Relación de dependencia
- ✓ Dependencia Jerárquica
- ✓ Naturaleza del Trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Tareas secundarias
- ✓ Responsabilidades

- ✓ Requerimiento para el puesto.”²²

ESTUDIO ECONÓMICO

Concepto

“Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto. Cuál será el costo total de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, es la evaluación económica, porque es muy importante para la toma de decisiones sobre la vida del proyecto.

Objetivo

Demostrar la rentabilidad económica y la viabilidad financiera del proyecto y aportar las bases para su evaluación económica.”²³

Elementos que lo componen:

a) Identificar, clasificar y programar las inversiones a realizar en activos fijos diferidos y capital de trabajo. Las inversiones se consideran como los recursos indispensables para la instalación de cualquier tipo de empresa. Estas constituyen el capital fijo, la inversión diferida o activo diferido y el capital de trabajo de un proyecto.

²² Libro “Planeación Y Organización De Empresas”, de Guillermo Gómez Ceja, Mc Graw Hill, México. 1994 pág. 15 - 17

²³ Contabilidad 1 Gonzalo Vizueta Maruri, Edición 1991 pág. 55 - 56

b) Conjuntar los datos del programa de producción y venta formulados en los estudios de mercado, ingeniería y administrativo; incluidos los volúmenes de producción y ventas, precios alternativos de mercado, elementos con base técnica para la determinación de los costos de producción así como las inversiones a realizar.

c) Formular presupuestos de: Ventas o ingresos; costos y gastos de producción; gastos de administración y ventas, etc.

d) Formular los estados financieros de: Pérdidas y ganancias; balance general; estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo.

Pasos para elaborar un estudio financiero:

a) Se deben concentrar en la hoja de cálculo toda la información, como son los diferentes tipos de inversiones a realizar, los gastos de constitución, los de operación, tasas de impuestos, tasa del préstamo, el rendimiento que pide el inversionista y el precio de venta del bien o servicio.

b) Se elabora un cuadro en el cual se debe obtener el valor de rescate de las inversiones, así como el importe de la depreciación o amortización anual de cada una de ellas.

c) Presupuesto de inversiones. Es necesario conocer y plasmar las diferentes inversiones que se realizarán durante el período de vida del proyecto.

d) Presupuesto de producción. Se elabora un flujo de efectivo tomando como base los datos anteriores, para obtener el flujo de operación.

e) Flujo neto de efectivo. Se elabora un concentrado en el cual se integran por año el flujo neto de inversiones, el de operación para realizar la suma algebraica y así obtener los flujos de efectivo.”²⁴

INVERSIÓN

Concepto

“Es el proyecto por el cual un sujeto decide vincular sus recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener beneficios, también líquidos en un determinado plazo de tiempo llamado vida útil de la inversión.

CLASIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES

ACTIVO FIJO

Está representado por propiedades de la empresa físicamente tangibles que han de usarse durante más de un año en la producción y/o distribución de bienes y servicios que representan el giro normal de operaciones de la empresa y que por lo general no son fácilmente convertibles en efectivo.

Todo activo fijo, con excepción del terreno que no es depreciable ni agotable, se consume durante su vida útil en la producción de bienes y servicios, por lo tanto debe existir una cuenta de depreciación acumulada del

²⁴ Contabilidad 1 Gonzalo Vizueta Maruri, Edición 1991 pág. 67- 70

activo correspondiente, para que al término de cada periodo se reconozca a la parte de ese activo que ya ha sido depreciado y se vaya acumulando periodo a período durante su vida de servicio.

Debido a que el terreno no se deprecia y los otros activos fijos sí, las partidas del activo fijo se deberán presentar separadamente en el Estado de Situación Financiera con su depreciación acumulada correspondiente. Los activos fijos más importantes son: Terrenos, Edificios, Maquinaria y Equipo, Instalaciones, Muebles y Enseres de oficina, Equipo de Computación, Vehículos.

ACTIVO DIFERIDO

Los activos diferidos son conocidos también como activos intangibles. Un activo intangible es todo aquel activo cuyo valor reside en los derechos que su posesión confiere al propietario y que no representa una reclamación contra algún individuo o negocio. No posee propiedades físicas y se adquiere con el propósito de usarse durante su vida útil económica en las operaciones normales del negocio. No tiene existencia material y su valor verdadero depende de su contribución a las utilidades del negocio. Siempre que el activo intangible se relacione directamente con las operaciones normales del negocio, su amortización anual deberá tratarse como un costo de producción o como un gasto de operación.

Los activos intangibles más importantes son: Gastos de Instalación y Adaptación, Gastos de Organización.

CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, esto es, el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos.

El capital de trabajo puede estar compuesto por:

- Efectivo y Bancos
- Inventario de Materia prima y materiales
- Productos en proceso”²⁵

COSTOS

Concepto

“Costo es el sacrificio, o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo.

El costo es fundamentalmente un concepto económico, que influye en el resultado de la empresa.

²⁵ Libro “Contabilidad de Costos” Tomo 1, WB Lawrence, Editorial Hispano América México 1972, pág. 1 a 2

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Es necesario clasificar los costos de acuerdo a categorías o grupos, de manera tal que posean ciertas características comunes para poder realizar los cálculos, el análisis y presentar la información que puede ser utilizada para la toma de decisiones.

Clasificación según la función que cumplen

Costo de Producción.- Son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. Por ejemplo:

- a) Costo de la materia prima y materiales que intervienen en el proceso productivo
- b) Sueldos y cargas sociales del personal de producción.
- c) Depreciaciones del equipo productivo.
- d) Costo de los Servicios Públicos que intervienen en el proceso productivo.
- e) Costo de envases y embalajes.
- f) Costos de almacenamiento, depósito y expedición.

2. Costo de Comercialización.- Es el costo que posibilita el proceso de venta de los bienes o servicios a los clientes. Por ejemplo:

- a) Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial.
- b) Comisiones sobre ventas.
- c) Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería.

- d) Seguros por el transporte de mercadería.
- e) Promoción y Publicidad.
- f) Servicios técnicos y garantías de post-ventas.

3. Costo de Administración.- Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio. Por ejemplo:

- a) Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa y general de la empresa
- b) Honorarios pagados por servicios profesionales.
- c) Servicios Públicos correspondientes al área administrativa.
- d) Alquiler de oficina.
- e) Papelería e insumos propios de la administración

4. Costo de financiación.- Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo:

- a) Intereses pagados por préstamos.
- b) Comisiones y otros gastos bancarios.
- c) Impuestos derivados de las transacciones financieras.”²⁶

Clasificación según su grado de variabilidad

“Esta clasificación es importante para la realización de estudios de planificación y control de operaciones. Está vinculado con las variaciones o no de los costos, según los niveles de actividad.

²⁶ Libro “Contabilidad de Costos” Tomo 1, WB Lawrence, Editorial Hispano América México 1972, pág. 3 - 4

a) Costos Fijos.- Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

- Alquileres
- Amortizaciones o depreciaciones
- Seguros
- Impuestos fijos
- Servicios Públicos (Luz, Agua, Teléfono, etc.)
- Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.

b) Costos Variables.- Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender". Por ejemplo:

- Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto).
- Materias Primas directas.
- Materiales e Insumos directos.
- Impuestos específicos.
- Envases, Embalajes y etiquetas.
- Comisiones sobre ventas.

Clasificación según su asignación

Costos Directos.-Son aquellos costos que se asigna directamente a una unidad de producción. Por lo general se asimilan a los costos variables.

Costos Indirectos.- Son aquellos que no se pueden asignar directamente a un producto o servicio, sino que se distribuyen entre las diversas unidades productivas mediante algún criterio de reparto. En la mayoría de los casos los costos indirectos son costos fijos.”²⁷

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIA

“Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

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.

²⁷ Libro “Contabilidad de Costos” Tomo 1, WB Lawrence, Editorial Hispano América México 1972, pág. 5 - 7

INGRESOS:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS:

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros, como podrá observarse en el cuadro descrito a continuación.”²⁸

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA (Período anual)

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por ventas	488,083.9	597,720.0	824.065.4	904.637.0	993.336.0
- Costos total	406,736.6	498,100.0	633.896.4	695.874.6	764.104.6
= Utilidad bruta en ventas	81,347.3	99,620.0	190.169.0	208.762.4	229.231.4
- 15% utilidad a trabajadores	12,202.1	14.943.0	28.525.4	31.314.4	34.384.7
= Utilidad antes de Imp. a la renta	69,145.2	84.677.0	161.643.6	177.448.0	194.846.7
- 25% Impuesto a la renta	17,283.3	21,169.3	44,410.8	44,362.0	48,711.7
= Utilidad líquida del ejercicio	51,855.9	63,507.7	121.232.8	133.086.0	146.135.0

Punto de Equilibrio

“Se dice que una Empresa está en su Punto de Equilibrio cuando no genera ni Ganancias, ni Pérdidas. Es decir cuando el Beneficio es igual a cero.

Para un determinado costo fijo de la Empresa, y conocida la Contribución Marginal de cada producto, se puede calcular las cantidades de productos o

²⁸ BACKER Jacobsen & Ramírez Padilla. CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE ADMINISTRATIVO PARA LA TOMA DE DECISIONES. Edición 2º. Editorial Mc Graw-Hill pág. 57 -58

servicios y el monto total de ventas necesario para no ganar ni perder; es decir para estar en Equilibrio.

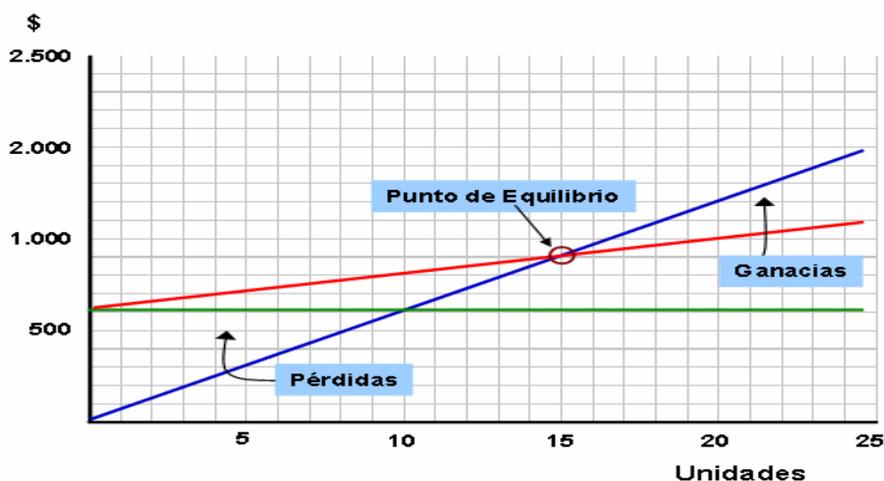
Para determinar el punto de equilibrio se lo puede realizar utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, además se puede utilizar la forma gráfica para su representación.

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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



²⁹ BACKER Jacobsen & Ramírez Padilla. CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE ADMINISTRATIVO PARA LA TOMA DE DECISIONES. Edición 2ª. Editorial Mc Graw-Hill pág. 69 - 70

EVALUACIÓN ECONÓMICA

FLUJO DE CAJA O FLUJO DE FONDOS

“DEFINICIÓN

El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Debe determinarse para su implementación el cambio de las diferentes partidas del Balance General que inciden en el efectivo.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a los recaudos y desembolsos de efectivo de un ente económico durante un período para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad, para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presupuestados en el efectivo, y establecer las diferencias entre la utilidad neta , los recaudos y desembolsos.

El análisis del estado de flujo de efectivo debe reflejar claramente el entorno económico, la demanda de información, la generación de recursos y la solvencia de los agentes.

Para cumplir con el objetivo general, se debe mostrar de manera clara la variación que ha tenido el efectivo durante el periodo frente a las actividades de:

Operación: Aquellas que afectan los resultados de la empresa, están relacionadas con la producción y generación de bienes y con la prestación de servicios.

Los flujos de efectivo son generalmente consecuencia de las transacciones de efectivo y otros eventos que entran en la determinación de la utilidad neta.

Inversión: Incluye el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición y venta de inversiones y todas las operaciones consideradas como no operacionales.

Financiación: Determinados por la obtención de recursos de los propietarios y el reembolso de rendimientos. Se consideran todos los cambios en los pasivos y patrimonio diferentes a las partidas operacionales.

Los efectos de actividades de inversión y financiación que cambien o modifiquen la situación financiera de la empresa, pero que no afecten los flujos de efectivo durante el periodo deben revelarse en el momento.”³⁰

³⁰ KETELHHN, Werner; MARIN José Nicolás, MONTIEL Eduardo Luís, 2004, Inversiones (Análisis de Inversiones Estratégicas), Editorial Norma pág. 19 - 20

FLUJOS DE EFECTIVO DE OPERACIÓN

“ENTRADAS:

- Recaudo de las ventas por bienes o prestación de servicios.
- Cobro de cuentas por cobrar.
- Recaudo de intereses y rendimientos de inversiones.
- Otros cobros no originados con operaciones de inversión o financiación.

SALIDAS:

- Desembolso de efectivo para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción.
- Pago de las cuentas de corto plazo.
- Pago de los acreedores y empleados.
- Pago de intereses a los prestamistas.
- Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación.

Para proporcionar una visión de conjunto de los cambios en el efectivo o sus equivalentes, el estado de flujo de efectivo debe mostrar las variaciones en todas las actividades del ente económico.

El estado de flujos de efectivo se refiere a las actividades de: Operación
Inversión Financiación.

FLUJOS DE EFECTIVO DE INVERSIÓN

ENTRADAS:

Recaudo por la venta de inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso.

Cobros de préstamo de corto plazo, otorgados por la entidad.

Otros cobros relacionados con operaciones de inversión o financiación.

SALIDAS:

- Pagos para adquirir inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso.
- Pagos en el otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo.
- Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación.”³¹

DE EFECTIVO DE FINANCIACIÓN

“ENTRADAS:

- Efectivo recibido por incrementos de aportes o recolección de aportes.
- Préstamos recibidos a corto y largo plazo diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad.

³¹ KETELHHN, Werner; MARIN José Nicolás, MONTIEL Eduardo Luís, 2004, Inversiones (Análisis de Inversiones Estratégicas), Editorial Norma pág. 22 a 23

- Otras entradas de efectivo no relacionadas con las actividades de operación e inversión.

SALIDAS:

- Pagos de dividendos o su equivalente, según la naturaleza del ente económico.
- Reembolso de aportes en efectivo.
- Readquisición de aportes en efectivo.
- Pagos de obligaciones de corto y largo plazo diferentes a los originados en actividades de operación.
- Otros pagos no relacionados con las actividades de operación e inversión.³²

FORMAS DE PRESENTACIÓN

Existen dos formas o métodos para presentar las actividades de operación en el estado de flujos de efectivo:

MÉTODO DIRECTO:

En este método las actividades se presenta como si se tratara de un estado de resultados por el sistema de caja, las empresas que utilicen este método deben informar los movimientos relacionados con:

- Efectivo cobrado a los clientes.

³² KETELHHN, Werner; MARIN José Nicolás, MONTIEL Eduardo Luís, 2004, Inversiones (Análisis de Inversiones Estratégicas), Editorial Norma pág. 24 a 25

- Efectivo recibido por intereses, dividendos y otros rendimientos sobre inversiones.
- Otros cobros de operación.
- Efectivo pagado a los empleados y proveedores.
- Efectivo pagado por intereses.
- Pagos por impuestos.
- Otros pagos de operación.

MÉTODO INDIRECTO:

Bajo este método se prepara una conciliación entre la utilidad neta y el flujo de efectivo neto de las actividades de operación, la cual debe informar por separado de todas las partidas conciliatorias.

La utilización de este método, lleva a la utilización del flujo de efectivo generado por las operaciones normales, se determina tomando como punto de partida la utilidad neta del periodo, valor al cual se adicionan o deducen las partidas incluidas en el estado de resultados que no implican un cobro o un pago de efectivo.

Entre las partidas mencionadas se encuentran:

- Depreciación, amortización y agotamiento.
- Provisiones para protección de activos.
- Diferencias por fluctuaciones cambiarias.

- Utilidades o pérdidas en ventas de propiedad, planta y equipo, inversiones u otros activos operacionales.
- Corrección monetaria del periodo de las cuentas del balance.
- Cambio en rubros operacionales, tales como: aumento o disminuciones en cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar, pasivos estimados y provisiones.

Cuando se utilice este método la conciliación puede hacerse respecto de la utilidad operacional.”³³

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

“La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos-financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general. Los mismos pueden aplicarse a inversiones industriales, de hotelería de servicios que a inversiones en informática. El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos por que en realidad es el mismo método, sólo que sus resultados se expresan de manera distinta. Recuérdese que la tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior.

³³ KETELHHN, Werner; MARIN José Nicolás, MONTIEL Eduardo Luís, 2004, Inversiones (Análisis de Inversiones Estratégicas), Editorial Norma pág. 26 a 27

La evaluación de proyectos, en sus distintos tipos, contempla una serie de criterios base que permiten establecer sus conclusiones. En función del campo, empresa u organización de que se trate, es que se emplearán una serie de criterios u otros que guarden relación con los objetivos estratégicos que se persigan.

No existen criterios únicos, por lo general los criterios surgen en función de la naturaleza de cada proyecto pero existe cierto consenso en la necesidad de analizar la pertinencia, eficacia, y sostenibilidad de los proyectos.

Los principales métodos que se utilizan son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Análisis de Sensibilidad (AS), Período de Recuperación de la Inversión (PRI).³⁴

CRITERIOS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“Consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés “la tasa de descuento”, y compararlos con el importe inicial de la inversión. Como tasa de descuento se utiliza normalmente el coste promedio ponderado del capital de la empresa que hace la inversión.

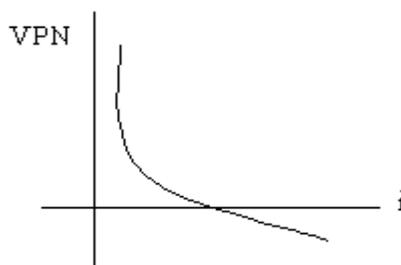
El método del Valor Actual Neto es muy utilizado por dos razones, la primera porque es de muy fácil aplicación y la segunda porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy y así puede verse,

³⁴ SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo, 1988, Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos, Ediciones McGraw-Hill pág.6 a 8

fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos. Cuando el VAN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés o por el contrario si el VAN es mayor que cero se presenta una ganancia. Cuando el VAN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente.

La condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, pero si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiple de los años de cada alternativa.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice. Por lo general el VAN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés, de acuerdo con la siguiente gráfica.



En consecuencia para el mismo proyecto puede presentarse que a una cierta tasa de interés, el VAN puede variar significativamente, hasta el punto de llegar a rechazarlo o aceptarlo según sea el caso.

Al evaluar proyectos con la metodología del VAN se recomienda que se calcule con una tasa de interés superior a la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), con el fin de tener un margen de seguridad para cubrir ciertos riesgos,

tales como liquidez, efectos inflacionarios o desviaciones que no se tengan previstas.

Fórmulas que se deben aplicar para obtener el VAN.

FA = Factor de actualización

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

VA= Valor Actualizado

VA = Flujo Neto x Factor de Actualización

VAN = Sumatoria de Flujo Neto de Caja – Inversión

$$\mathbf{VAN} = \sum \text{FNC} - I \quad \text{«35}$$

CRITERIO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno, es aquella tasa de interés (tasa de descuento) que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos.

Este método consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Tiene como ventaja frente a otras metodologías como la del Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Actual Neto Incremental (VANI) porque en este se elimina el cálculo de la Tasa de Interés de oportunidad (TIO), esto le da

³⁵ VILLAREAL, Arturo, 1988, Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Editorial Norma pág. 10 a 12

una característica favorable en su utilización por parte de los administradores financieros.

Al utilizar este criterio lo que estamos haciendo es evaluar el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período por la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

En palabras de Bierman y Smidt, la TIR “representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo”. Sin embargo, en esta definición no se han considerado los conceptos de costo de oportunidad, riesgo, ni evaluación en el contexto de la empresa en conjunto.

Podemos decir entonces que: “Es conveniente realizar la inversión cuando la tasa de interés es menor que la tasa interna de retorno, o sea, cuando el uso del capital en inversiones alternativas “renta” menos que el capital invertido en este proyecto”.

Sin embargo, uno de los principales inconvenientes con el que nos encontramos al utilizar la TIR como criterio de evaluación es que en los casos en que el flujo de caja de un proyecto puede adoptar una estructura tal que más de una TIR puede servir para encontrar un $VAN=0$.

Fórmulas para obtener la Tasa Interna de Retorno (TIR).

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

$$VAN = \Sigma FNC - I$$

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right) \quad \text{“36}$$

RELACIÓN BENEFICIO - COSTO

“En este caso la regla dice que una inversión debe hacerse sólo si los beneficios son mayores que los costos. Lo anterior es equivalente al criterio del VAN.

Aquí lo que hacemos es calcular el valor actual tanto de los costos del proyecto como de los beneficios y obtenemos una relación Beneficio/Costo.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Si la relación Beneficio Costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- Si la relación Beneficio Costo es menor a uno no se acepta el proyecto.
- Si la relación Beneficio Costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

Fórmula para obtener la Relación Beneficio Costo.

³⁶ VILLAREAL, Arturo, 1988, Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Editorial Norma pág. 18 - 20

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Es un método fácil, pero utilizado por sí solo puede llevar a decisiones erróneas. Sin embargo, puede entregar información que es útil en determinadas circunstancias.

El período de recuperación, mide el número de años requeridos para recuperar el capital invertido en el proyecto.

La información que entrega es útil en los casos en que el proyecto tenga una larga vida útil durante la cual los beneficios anuales son más o menos constantes. En el caso extremo de una anualidad constante y permanente, $R = 1/r$. Por otro lado, la información que arroja R es particularmente útil para situaciones riesgosas. Es claro que si el inversor privado espera que dentro de un año se dicte una ley que perjudique de alguna manera el proyecto a realizar sería bueno conocer si la inversión podrá ser recuperada antes que se dicte la ley.

Fórmula:

$$\text{PRC} = \text{AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN} + \left[\frac{\text{INVERSIÓN} - \sum \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}^{37}} \right]$$

³⁷ VILLAREAL, Arturo, 1988, Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Editorial Norma pág. 25 a 27

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

“Se llama análisis de sensibilidad al procedimiento que ayuda a determinar cuánto varían (que tan sensible son) los indicadores de Evaluación, ante cambios de algunas variables del proyecto. Una forma sencilla para efectuar un análisis de sensibilidad es aquella que modifica una por una las variables más relevantes, como el precio del producto, la cantidad productiva y vendida, el costo de los materiales directos e indirectos, el costo del capital, el monto de las inversiones, entre otros. Esta forma de cálculo de la sensibilidad del proyecto implica elaborar nuevos flujos de caja.

Es aconsejable realizar el análisis de sensibilidad para ver cuánto afectará a la rentabilidad del proyecto si se verifica por ejemplo la disminución o el incremento en el precio de venta del bien por el proyecto, si se produce un aumento o disminución en los costos de producción o una variación en la tasa de descuento, entre otros. En general la rentabilidad del proyecto puede cambiar por una variación de los ingresos y egresos o ambos.

El cambio en los ingresos puede presentarse por una modificación en el precio de venta del producto ofrecido por el proyecto por su lado los egresos varían si se modifican los precios unitarios de compra de los recursos que requiere el proyecto para el ciclo productivo. Pero si cambia el volumen de producción (número de unidades producidas) entonces los ingresos y egresos varían en forma simultánea.

El análisis de sensibilidad está orientada a comprobar hasta qué punto el proyecto puede mantener su rentabilidad ante cambios en las variables, pero no es necesario analizar todas las variables basta considerar aquellas que más influyen en el proyecto. Los porcentajes a aplicarse dependerán del grado de sensibilidad a los cambios de cada variable. No es posible realizar cambios simultáneos en más de una variable solo se toma una variable.

Para realizar un análisis de sensibilidad la variable a modificar, debe ser un componente importante de la estructura de ingresos o costos del proyecto y que exista incertidumbre en cuanto a comportamiento futuro de los valores de la variable sensible. Una vez identificada la variable a sensibilizar, debe repetirse el cálculo de los aspectos económicos y financieros del proyecto desde el principio siguiendo el procedimiento adoptado.

Fórmulas a aplicar para realizar el Análisis de Sensibilidad.

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

Diferencia TIR = TIR Proyecto – Nueva TIR

Diferencia TIR

% Variación = ----- x 100

TIR Proyecto

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}^{38}}$$

³⁸ VILLAREAL, Arturo, 1988, Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Editorial Norma pág. 30 a 34

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES UTILIZADOS

Para elaborar este proyecto de tesis se ha requerido de los siguientes recursos:

Recursos Humanos

- Ariana Vivanco.
- Ing. Com. Carlos Rodríguez Armijos.

Recursos Materiales

- Materiales de escritorio (hojas, esferos, grapadora)
- Pen-drive
- Computadora portátil
- Calculadora.
-

MÉTODOS

Para realizar el presente trabajo se utilizaron los siguientes métodos y técnicas:

Método Deductivo.- Es el que sigue un proceso sintético, analítico; se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplican, o se examinan casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas.

Este método se lo utilizó cuando se obtuvieron los resultados del estudio de mercado, estudio técnico – organizacional, el estudio financiero y al concluir mediante los resultados de la evaluación económica que este proyecto es cien por ciento factible realizarlo para la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala.

Método Inductivo.- Es un proceso analítico – sintético, mediante el cual parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley que los rige.

Este método se lo utilizó en todo el proceso investigativo, pues a través de este, se pudo determinar lo importante que es realizar un proyecto de factibilidad antes de ofrecer al mercado la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala, siendo de gran ayuda porque se pudo conocer que es factible realizar este proyecto, asegurando además el capital que se va invertir en el mismo.

Método Descriptivo.- Consiste en la observación actual en la que se desarrolla el problema y procura la interpretación racional y el análisis objetivo de los mismos.

Este método fue utilizado en la exposición y discusión de los resultados de la encuesta, entrevista y además en las conclusiones y recomendaciones.

Método Analítico.- Se basa en los resultados obtenidos analizando cada uno de ellos.

Este método se lo utilizó en todo el desarrollo del estudio para la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala,, ya que mediante el análisis de los resultados obtenidos se pudo conocer lo positivo que sería realizar este proyecto.

Método Científico.- Configura la base de conocimiento de toda ciencia, y a la vez, es el procedimiento empírico más generalizado del conocimiento.

Este método fue utilizada en todo el proceso para la creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala, porque mediante la información de libros, revistas, internet, periódicos y otras fuentes, y con el conocimiento adquirido mediante los mismos, se pudo desarrollar la presente tesis.

TÉCNICAS:

En el presente trabajo se utilizará las siguientes:

Técnica bibliográfica: Esta técnica se maneja con información de Internet, folletos, revistas y otras publicaciones que servirán para armar el enfoque técnico en lo que concierne al marco referencial.

Técnica de la encuesta: Esta técnica sirvió para obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación y para el estudio de mercado se aplicó la técnica de la encuesta la misma que fue dirigida a personas aleatoriamente seleccionadas para así obtener información valida que permitió analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio.

Además se utilizaron los indicadores financieros como el VAN, la TIR, Relación Beneficio/Costo, y otros que determinaron la factibilidad del proyecto y su rentabilidad.

En base a esto se pudo manifestar que este trabajo de investigación estuvo constituido claramente por la problemática producto del presente trabajo de tesis, los mismos que se establecieron mediante el cumplimiento de los objetivos en la trayectoria del proyecto.

Mediante el estudio de mercado se determinaron la demanda de personas que desearon asistir a un centro de Masajes Terapéuticos, a qué precio y los canales de comercialización; el estudio técnico, el cual describe la parte técnica del proyecto, selección del proceso productivo, especificación de equipos y estructuras, cantidad y calidad de los equipos requeridos, etc.

Seguidamente se realizó el estudio financiero, el cual ayudó a determinar el presupuesto de inversión en activos fijos y el capital de trabajo circulante y las fuentes de financiamiento a las que se recurrió para la obtención del capital; la organización legislativa en donde se explica cómo fue conformada la empresa en el campo legal, y las formas de administración de esta unidad productiva con sus respectivos manuales de función para cada puesto requerido.

Finamente elaborar las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Las encuestas fueron aplicadas a la (PEA) Población Económicamente Activa de la ciudad de Machala ya que ellas son las que asistieron a un Centro de Masajes Terapéutico.

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de los consumidores en el mercado local, se utilizaron la PEA del año 2010 que fue de 123.438 personas de la ciudad de Machala, información suministrada por el INEC, Censo de 2010, proyectado para 2014 con una tasa de crecimiento del 4,06% se obtiene:

Fórmula: $Df = Db (1 + i)^n$

EN DONDE: Df = población futura

Db = población actual

i = Taza de crecimiento

= $123.438 (1 + 0.0406)^4$

= 139.090 PEA en la ciudad de Machala.

Tamaño de la Muestra.- Para el cálculo del tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula:

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

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{139.090}{1 + 139.090(0.05)^2}$$

$$n = \frac{139.090}{78.1475}$$

$$n = 398, 85$$

$$n = 399 \text{ encuestas}$$

La oferta se realizó a los diferentes centros ya existentes en la ciudad de Machala, que según el Municipio del Cantón Machala, son 8 Centros que comprenden centros de Masajes, Spas, Casas de Masajes y se aplicaron el 100%.

f. RESULTADOS.

ENCUESTAS REALIZADA A LA PEA DE LA CIUDAD DE MACHALA. PREGUNTAS PARA ANALIZAR LA DEMANDA

Pregunta Nro. 1.

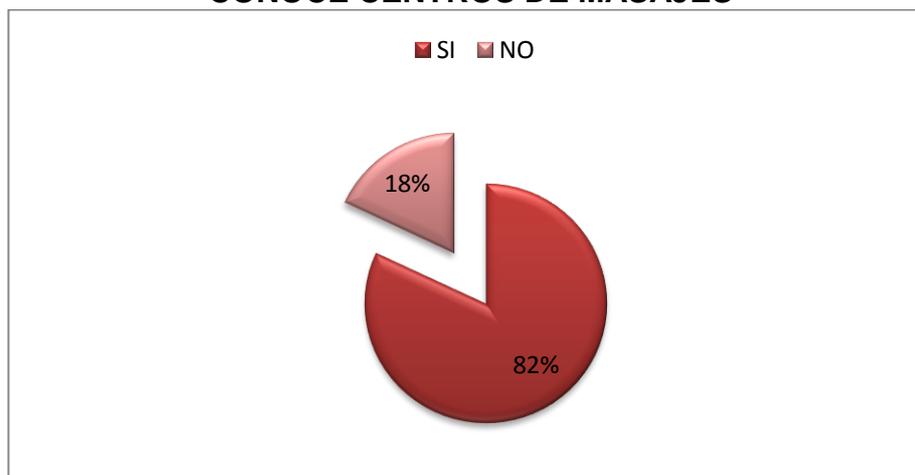
¿Conoce usted los Centros de Masajes? Demanda Potencial

Cuadro 1
CONOCE CENTROS DE MASAJES

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	327	82%
NO	72	18%
TOTALES	399	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 1
CONOCE CENTROS DE MASAJES



Análisis e interpretación.

La pregunta anterior demuestra que el 82% de las personas encuestadas en la ciudad de Machala si conocen los centros de masajes a nivel general, mientras que el 18% de ellas no conocen de este tipo de centros de masajes y que solamente han escuchado de los mismos pero no han tenido la oportunidad de conocerlos y cómo funcionan.

Pregunta Nro. 2.

¿Ha utilizado los servicios de un Centro de Masajes Terapéutico?

Demanda Real.

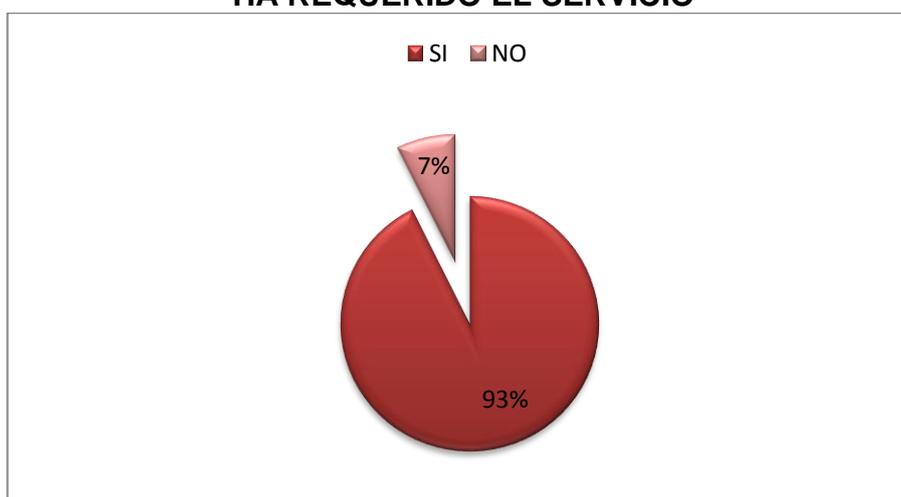
Cuadro 2
HA REQUERIDO EL SERVICIO

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	303	93%
NO	24	7%
TOTALES	327	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.

Elaboración: La Autora

Gráfica 2
HA REQUERIDO EL SERVICIO



Análisis e interpretación.

La pregunta anterior, de acuerdo a las encuestas aplicadas a los demandantes del servicio, hace referencia a que el 93% de las personas que si conocen los centros de masajes en la ciudad de Machala, hayan requerido de este servicio, mientras que los que aun conociendo los centros de masajes en el 7% no han requerido los servicios que en estos centros se ofrecen.

Pregunta Nro. 3.

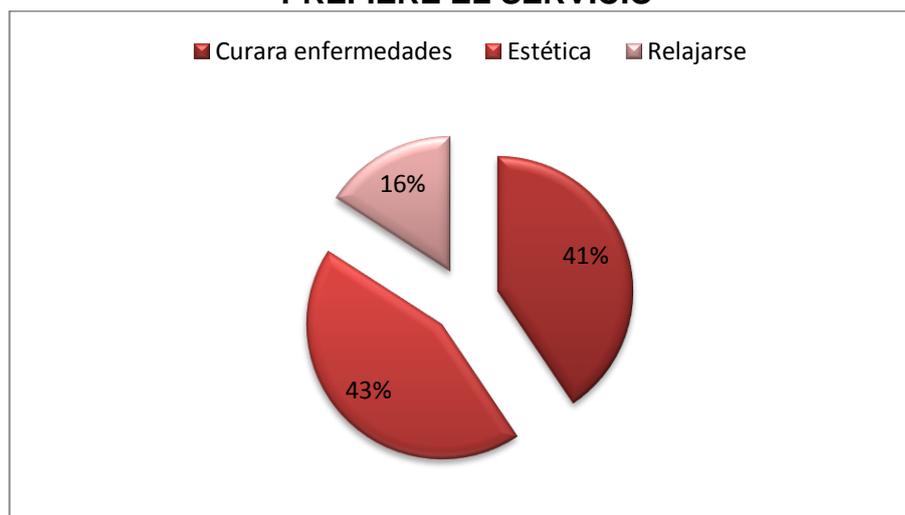
¿Por qué prefiere utilizar los servicios de un Centro de Masajes Terapéuticos?

**Cuadro 3
PREFIERE EL SERVICIO**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Curara enfermedades	123	41%
Estética	132	43%
Relajarse	48	16%
TOTALES	303	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

**Gráfica 3
PREFIERE EL SERVICIO**



Análisis e interpretación.

La preferencia de las personas que si requieren de los servicios de los centros de masajes en la ciudad de Machala, el 41% de estas personas prefieren utilizarlos para curar sus enfermedades que tienen, el 43% los utilizan por estética o mantenerse bien físicamente y el 16% lo utilizan por relajarse un momento para quitarse el stress del trabajo o de las múltiples ocupaciones que tienen.

Pregunta Nro. 4.

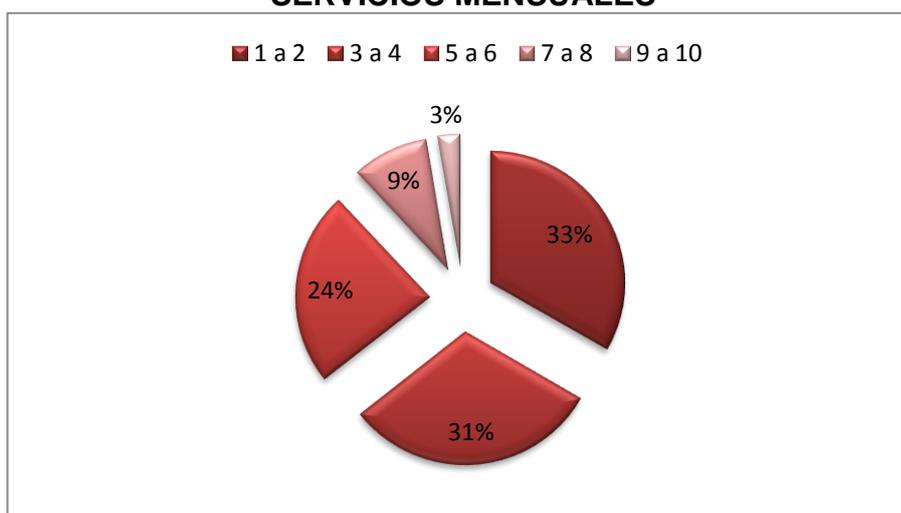
¿Cuántas veces en el mes ha utilizado los servicios de un Masaje Terapéuticos?

Cuadro 4
SERVICIOS MENSUALES

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	101	33%
3 a 4	94	31%
5 a 6	72	24%
7 a 8	28	9%
9 a 10	8	3%
TOTALES	303	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 4
SERVICIOS MENSUALES



Análisis e interpretación.

Las personas que acuden a estos servicios en el 33% van de 1 a 2 veces para ocuparlos, el 31% van de 3 a 4 veces al mes, el 24% acuden a los servicios de masajes entre 5 a 6 veces al mes, el 9% acuden a recibir sus masajes de 7 a 8 veces al mes y solamente el 3% de estas personas acuden de 9 a 10 veces en el mes a recibir los masajes en algún centro de su preferencia.

Pregunta Nro. 5.

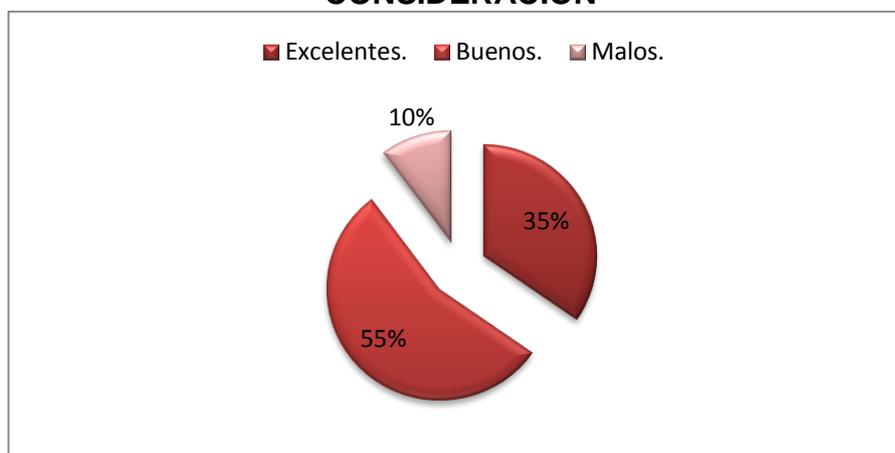
¿Cómo considera los servicios de Masajes Terapéuticos?

**Cuadro 5
CONSIDERACION**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Excelentes.	105	35%
Buenos.	167	55%
Malos.	31	10%
TOTALES	303	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

**Gráfica 5
CONSIDERACION**



Análisis e interpretación.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 35% de los encuestados manifestaron que los servicios de masajes son excelentes, el 55% de ellos consideran que los servicios son buenos y el 10% de ellos respondieron que los servicios de los masajes terapéuticos son malos, esto demuestra que la mayoría de las personas que fueron encuestadas consideran que los servicios son buenos.

Pregunta Nro. 6.

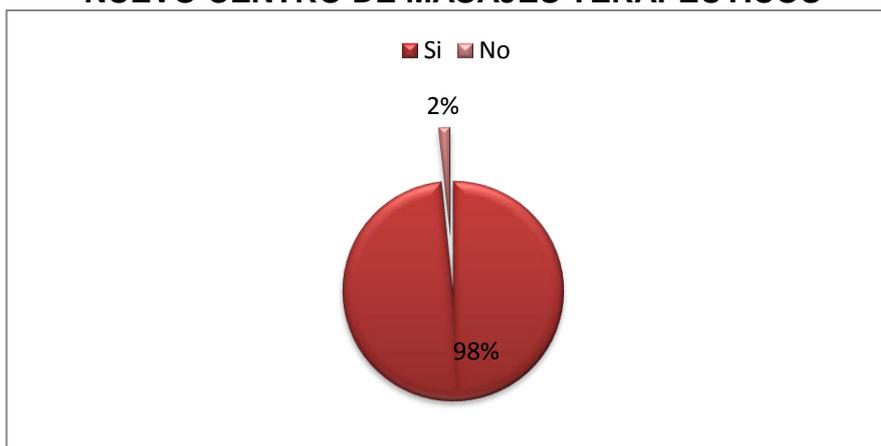
¿Si se implementara en la ciudad de Machala una nueva empresa de servicios de Masajes Terapéuticos, estaría usted dispuesto a utilizar los servicios de esta empresa?

Cuadro 6
NUEVO CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	298	98%
No	5	2%
TOTALES	303	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 6
NUEVO CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS

***Análisis e interpretación.***

La pregunta anterior que se les realizó a las personas que requieren de masajes terapéuticos contestaron en un 98% que si en caso de crearse un nuevo centro de masajes en la ciudad de Machala, estas personas si acudirían y apoyarían esta nueva gestión por parte de las personas inversionistas en este tipo de negocios y el 2% no lo apoyarían, demostrando así que al momento de crear este nuevo centro de masajes terapéuticos tendrían todo el apoyo de sus clientes.

Pregunta Nro. 7.

¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrezca la nueva empresa de Masajes Terapéuticos a sus clientes?

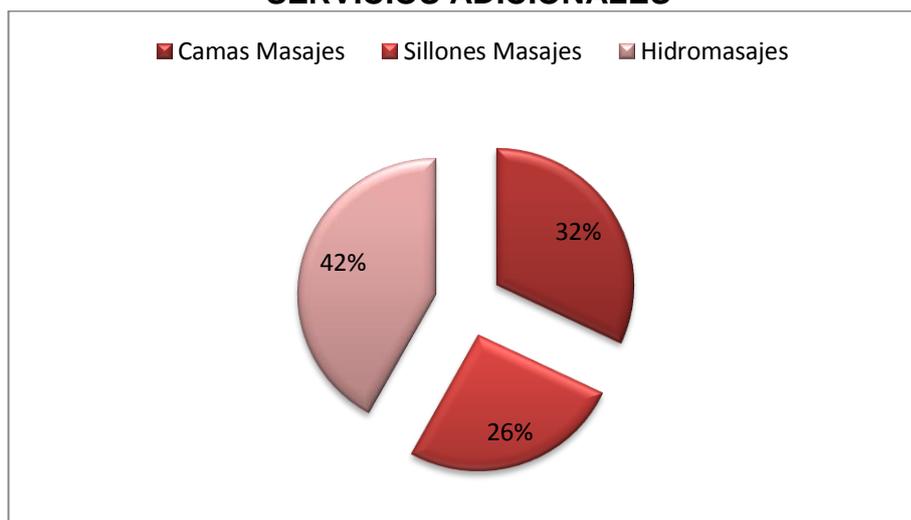
Cuadro 7
SERVICIOS ADICIONALES

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Camas Masajes	97	32%
Sillones Masajes	79	26%
Hidromasajes	122	42%
TOTALES	298	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.

Elaboración: La Autora

Gráfica 7
SERVICIOS ADICIONALES



Análisis e interpretación.

Contestado la pregunta anterior, el 32% de las personas que apoyan este incentivo empresarial, manifestaron que además de los masajes terapéuticos están de acuerdo a que existan las famosas camas maseajadoras, el 26% prefieren que un adicional fueran los sillones maseajadoras y el 42% que implementen los hidromasajes que es adicional a los masajes que se puedan realizar.

Pregunta Nro. 8.

¿Por qué tipo de profesional le gustaría ser atendido en la nueva empresa de servicios de Masajes Terapéuticos?

Cuadro 8
ATENCION PROFESIONAL

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Profesional Hombre	121	40%
Profesional Mujer	177	60%
TOTALES	298	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 8
ATENCION PROFESIONAL

***Análisis e interpretación.***

La pregunta anterior hace referencia a que el 40% de las personas encuestadas prefieren a que el masajista sea un hombre, mientras que el 60% de las personas que apoyan este incentivo prefieren que el profesional sea de sexo femenino para su mayor comodidad y relajación al momento de acudir al centro de masajes terapéuticos.

Pregunta Nro. 9.

Indique en que sector de la ciudad de Machala le gustaría que esté ubicado el nuevo Centro de Masajes Terapéuticos.

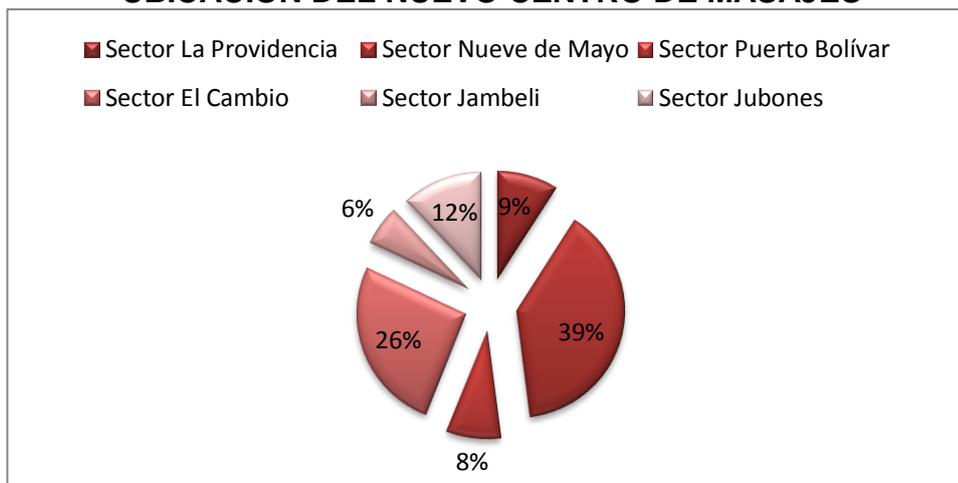
Cuadro 9
UBICACIÓN DEL NUEVO CENTRO DE MASAJES

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sector La Providencia	28	9%
Sector Nueve de Mayo	114	39%
Sector Puerto Bolívar	23	8%
Sector El Cambio	78	26%
Sector Jambeli	18	6%
Sector Jubones	37	12%
TOTALES	298	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.

Elaboración: La Autora

Gráfica 9
UBICACIÓN DEL NUEVO CENTRO DE MASAJES

***Análisis e interpretación.***

La pregunta anterior hace referencia que el 9% de las personas prefieren que el sector de la nueva empresa sea en la Parroquia La Providencia, el 39% en la Parroquia Nueve de Mayo, el 8% en la Parroquia Puerto Bolívar, el 26% en la Parroquia El Cambio, el 6% en la Parroquia Jambeli y el 12% en la Parroquia Jubones, teniendo mejor aceptación la Parroquia Nuevo de Mayo al considerar que tendría mejor afluencia de clientes para la nueva empresa.

Pregunta Nro. 10.

¿Por qué medio de publicidad le gustaría conocer este nuevo Centro de Masajes Terapéuticos?

**Cuadro 10
MEDIO DE COMUNICACION**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Radio	93	32%
Prensa escrita	93	32%
Televisión	64	20%
Hojas Volantes	48	16%
TOTALES	298	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

**Gráfica 10
MEDIO DE COMUNICACION**



Análisis e interpretación.

Las persona encuestadas contestaron a la pregunta anterior que el 32% prefieren que la publicidad sea por medio de la radio, el 32% prefieren que sea por medio de la prensa de la ciudad, el 20% que sea por medio de la televisión y el 16% prefieren que sea por medio de las hojas volantes que se les entregaría a las personas en las calles de la ciudad de Machala.

Pregunta Nro. 11.

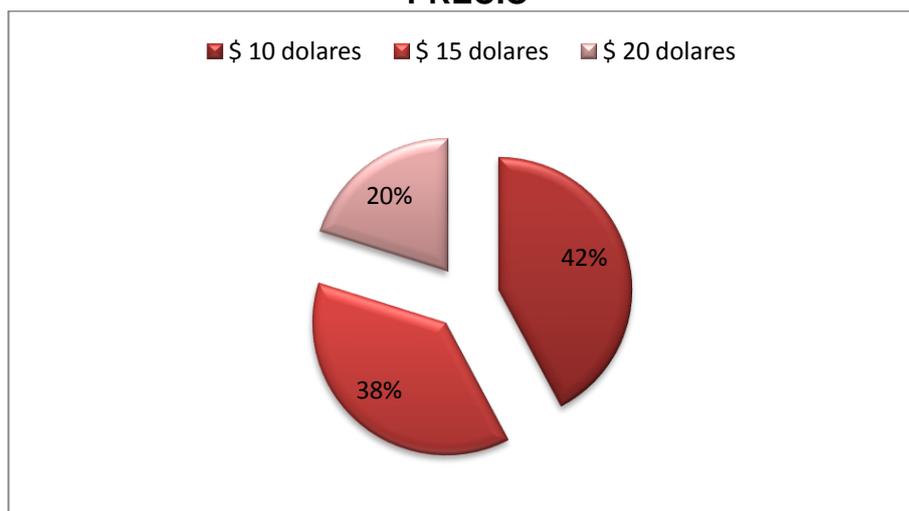
¿Qué precio pagaría usted por un Masaje Terapéuticos, donde le ofrezcan calidad en el servicio?

**Cuadro 11
PRECIO**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 10 dólares	123	42%
De 11 a 15 dólares	114	38%
De 16 a 20 dólares	61	20%
TOTALES	298	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

**Gráfica 11
PRECIO**

***Análisis e interpretación.***

La pregunta anterior hace referencia a que las personas encuestadas en un 42% de ellas pagarían un valor de entre 5 a 10 dolares por cada sesión de masajes que reciben, el 38% de estas personas encuestadas prefieren pagar una cantidad de 11 a 15 dolares por cada masaje recibido y el 20% manifestaron que el precio sería de 16 a 20 dolares dependiendo del tipo de masajes que reciban.

Pregunta Nro. 12.

¿Cuál de estas promociones le gustaría que la nueva empresa de Masajes Terapéuticos ofrezca a sus clientes?

**Cuadro 12
PROMOCIONES**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos especiales	28	9%
Obsequios mensuales	37	12%
Membresías	79	26%
Dos por uno	154	53%
TOTALES	298	100%

Fuente: Encuesta PEA Machala.
Elaboración: La Autora

**Gráfica 12
PROMOCIONES**

***Análisis e interpretación.***

Las personas encuestadas de acuerdo a la pregunta anterior manifestaron en un 9% que las promociones que prefieren es de los descuentos especiales en todo momento que requieran el servicio, el 12% prefieren los obsequios mensuales de cualquier tipo, el 26% prefieren que sean las membresías para estar siempre en el mismo centro de masajes como socios y el 53% al momento de contestar la encuesta manifestaron que sería las inscripciones dos por uno.

ENTREVISTA A OFERENTES

Las entrevistas fueron realizadas a los representantes legales de las ocho empresas que prestan los servicios de Masajes en la ciudad de Machala y las preguntas formuladas fueron las siguientes:

Pregunta Nro. 1.

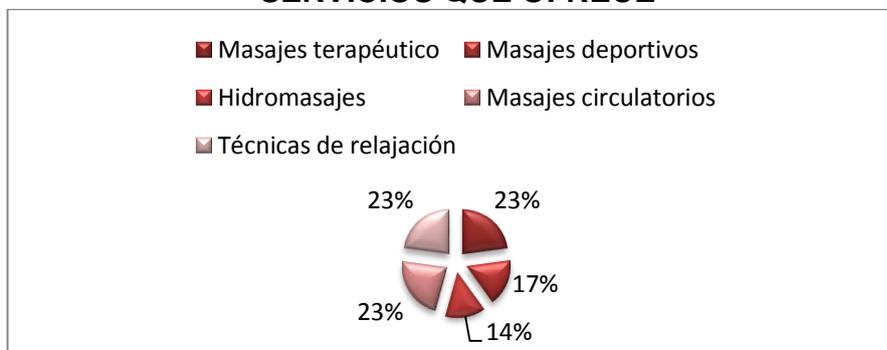
¿Qué servicios ofrece su Centro de Masajes Terapéuticos a los clientes?

Cuadro 13
SERVICIOS QUE OFRECE

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Masajes terapéutico	8	23%
Masajes deportivos	6	17%
Hidromasajes	5	14%
Masajes circulatorios	8	23%
Técnicas de relajación	8	23%

Fuente: Encuesta a oferentes de la ciudad de Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 13
SERVICIOS QUE OFRECE



Análisis e interpretación.

Al momento de requerir de la encuesta a los oferentes que en este caso son en un número de 8 establecimientos, el 23% que recibe este tratamiento es de masajes terapéuticos, el 17% realizan masajes deportivos, el 14% realizan también los hidromasajes, el 23% realizan masajes circulatorios y el 23% de estos centros realizan las técnicas de relajación.

Pregunta Nro. 2.

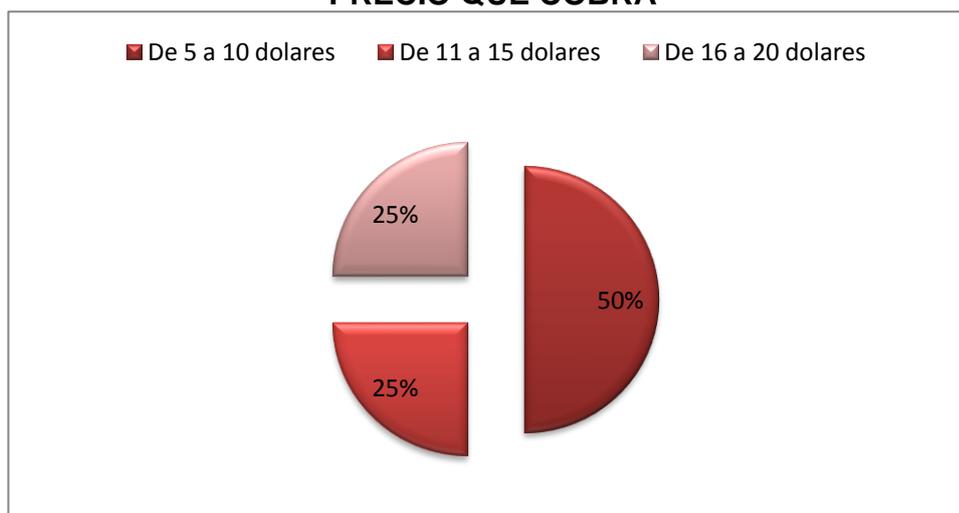
¿Cuál es el precio que cobra por los servicios de un Masajes Terapéuticos?

Cuadro 14
PRECIO QUE COBRA

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 10 dólares	4	50%
De 11 a 15 dólares	2	25%
De 16 a 20 dólares	2	25%
TOTALES	8	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de la ciudad de Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 14
PRECIO QUE COBRA



Análisis e interpretación.

Los oferentes en este caso contestaron que el precio que cobran es de 5 a 10 dólares equivalente al 50% de encuetados oferentes, el 25% de estos oferentes contestaron que el precio que cobran es de 11 a 15 dólares y el otro 25% de estos centros cobran 16 a 20 dólares por cada masaje requerido por el cliente.

Pregunta Nro. 3.

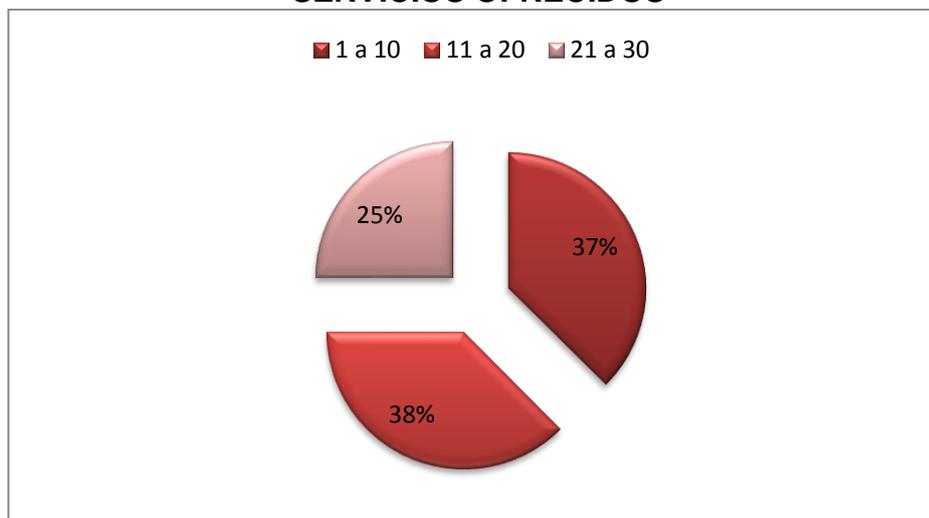
¿Cuántos servicios de masajes atiende diariamente su empresa?

Cuadro 15
SERVICIOS OFRECIDOS

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 a 10	3	37%
11 a 20	3	38%
21 a 30	2	25%
TOTALES	8	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de la ciudad de Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 15
SERVICIOS OFRECIDOS



Análisis e interpretación.

La pregunta anterior hace referencia a que el 37% de los oferentes encuestados ofrecen masajes de 1 a 10 servicios diarios, el 38% de estos oferentes encuestados ofrecen de entre 11 a 20 servicios de masajes por día y el 25% de estos centros ofrecen de entre 21 a 30 masajes por día.

Pregunta Nro. 4.

¿Qué promociones utiliza su empresa para atraer clientes?

Cuadro 16
PROMOCIONES OFRECIDAS

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos en precios	1	12%
Membresías gratis	6	75%
Dos por uno	1	13%
TOTALES	8	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de la ciudad de Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 16
PROMOCIONES OFRECIDAS



Análisis e interpretación.

La pregunta anterior se refiere a que el 12% de los oferentes encuestados ofrecen como promociones los descuentos en los precios por masajes dependiendo de cuantas veces las requiera el cliente, el 75% ofrecen masajes gratis también dependiendo de cuantos masajes se realicen por mes en su centro y el 13% de estos centros ofrecen las promociones de inscripciones de dos por uno.

Pregunta Nro. 5.

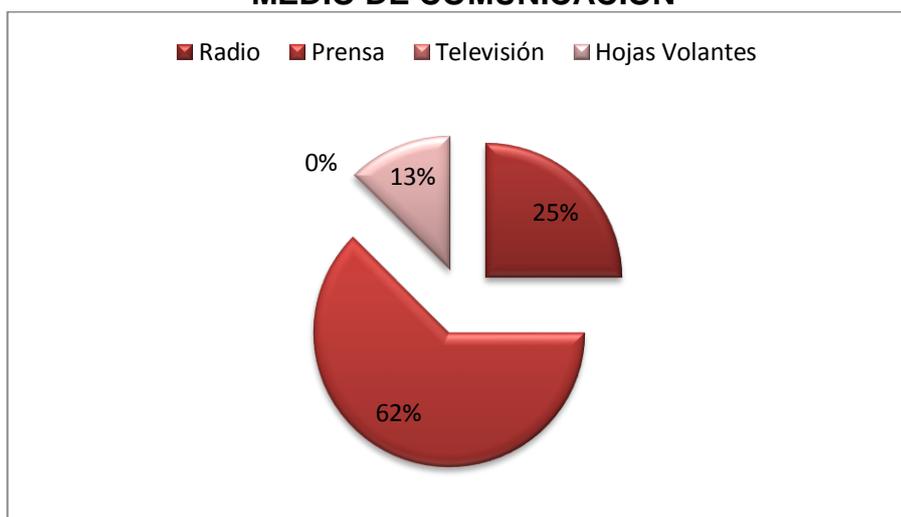
¿Qué medios de comunicación utiliza para ofertar los servicios de Centro de Masajes Terapéuticos?

Cuadro 17
MEDIO DE COMUNICACION

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Radio	2	25%
Prensa escrita	5	62%
Televisión	0	0%
Hojas Volantes	1	13%
TOTALES	8	100%

Fuente: Encuesta a oferentes de la ciudad de Machala.
Elaboración: La Autora

Gráfica 17
MEDIO DE COMUNICACION



Análisis e interpretación.

La pregunta anterior se refiere a que el 25% de los oferentes utilizan a la radio como medio de comunicación para publicitar su centro, el 62% de estos publicitan su centro de masajes por medio de la prensa de la ciudad y el 13% ofertan sus servicios por medio de las hojas volantes repartidas en algunos sectores de la ciudad.

Pregunta Nro. 6.

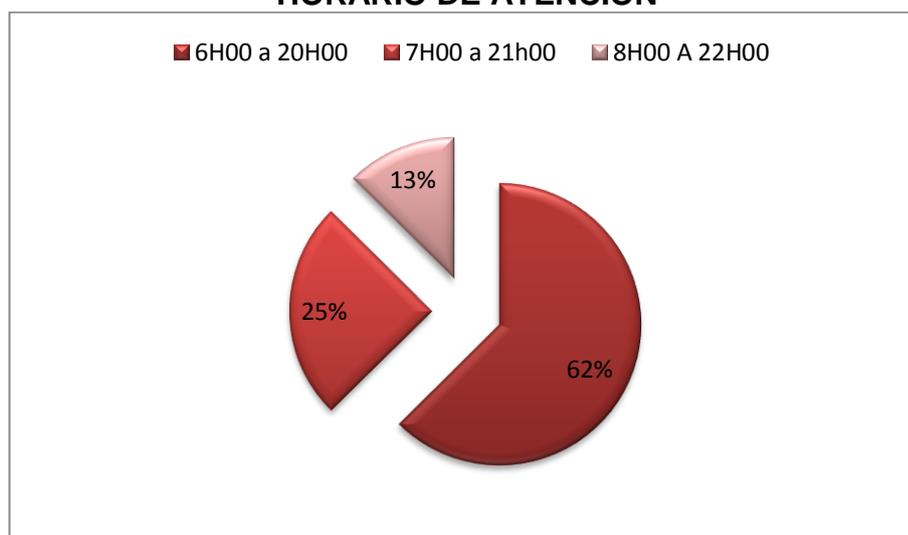
¿Cuál es el horario de atención que ofrece su empresa a la clientela?

Cuadro 18
HORARIO DE ATENCION

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
6H00 a 20H00	5	62%
7H00 a 21h00	2	25%
8H00 A 22H00	1	13%
TOTALES	8	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.
Elaboración: La Autora

Gráfica 18
HORARIO DE ATENCION



Análisis e interpretación.

La pregunta anterior hace referencia que un 62% de los oferentes encuestados tiene un horario de atención en su centro de 6 de la mañana hasta las 8 de la noche ininterrumpidamente, el 25% lo hacen en horario de 7 de la mañana hasta las 9 de la noche y el 13% lo hacen en horario de 8 de la maña hasta las 10 de la noche.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO.

En el siguiente estudio se analizó las demandas que necesita el proyecto para su ejecución y se obtuvo la suficiente información en cuanto al servicios que se pretende ofrecer, al precio, plaza y promociones que los demandantes prefieren y mediante esta información se obtendrá la demanda potencial, demanda real y la demanda efectiva; además lo que ofrece la competencia y la cantidad de servicio ofertado. Al obtener los resultados de la demanda y la oferta se podrá analizar si existe demanda insatisfecha en el mercado.

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL.

Para obtener la demanda potencial se multiplicó el total de personas económicamente activas de la ciudad de Machala, por el porcentaje obtenido de la encuesta realizada mediante pregunta N° 1, a los demandantes que sí conocen los Centros de Masaje Terapéuticos en la ciudad, con un 82%, con una vida útil de 5 años para el siguiente proyecto. Se lo demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 19
DEMANDA POTENCIAL

AÑO	POBLACION (PEA)	DEMANDA POTENCIAL 82%
0	139.090	114.053
1	144.737	118.684
2	150.613	123.502
3	156.727	128.516
4	163.090	133.733
5	169.711	139.163

Fuente: Cuadro 1.

Elaboración: La autora.

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA REAL.

Para obtener la demanda real se multiplicó la cantidad obtenida en la demanda potencial, en este caso los 114.053 (PEA) por el porcentaje obtenido de la encuesta a los demandantes según pregunta N° 2, que si han requerido usted de los servicios de un Centro de Masajes Terapéutico en un 93%. Se lo demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 20
DEMANDA REAL

AÑO	DEMANDA POTENCIAL (PEA)	DEMANDA REAL 93%
0	114.053	106.069
1	118.684	110.376
2	123.502	114.856
3	128.516	119.519
4	133.733	124.371
5	139.163	129.421

Fuente: Cuadro 2.

Elaboración: La autora.

USO PERCAPITA

En primer lugar se obtuvo un promedio para conocer cuántas veces en el mes, han requerido los clientes los servicios de un Centro de Masajes

Terapéuticos, según pregunta 4 de la encuesta. Se lo demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 21
USO PROMEDIO

Cuántas veces en el mes ha requerido del servicio.	Frecuencia	Xm	fxm
1 a 2	101	1.5	151.5
3 a 4	94	3.5	329
5 a 6	72	5.5	396
7 a 8	28	7.5	217.5
9 a 10	8	9.5	76
TOTAL	303		1.170

Fuente: Cuadro 4.
Elaborado: La Autora

$$Fxm = \frac{\sum fxm}{n} = \frac{1.170}{303} = 3.86 \text{ veces al mes}$$

4 veces x 12 meses= 48 veces al año

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA.

Es la aceptación de la nueva empresa por parte de los demandantes que en este caso es el 98% de la demanda real que aceptaría acudir a obtener los servicios del nuevo centro de Masajes Terapéuticos en la ciudad de Machala. Se lo demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 22
DEMANDA EFECTIVA

AÑO	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA 98%	SERVICIOS ANUALES	DEMANDA EFECTIVA EN SERVICIOS
0	106.069	103.947	48	4'989.456
1	110.376	108.168	48	5'192.064
2	114.856	112.558	48	5'402.784
3	119.519	117.128	48	5'622.144
4	124.371	121.883	48	5'850.384
5	129.421	126.832	48	6'087.936

Fuente: Cuadro Nro. 21.
Elaboración: La autora.

DETERMINACIÓN DE LA OFERTA.

Para obtener la cantidad total de servicios anuales que prestan las empresas de Masajes Terapéuticos en la ciudad de Machala, se multiplicó las cantidades diarias por 30 días (un mes) y luego por 12 meses (un año), información que se obtuvo de la entrevista, mediante pregunta N° 3 realizada a los oferentes.

Cuadro 23
SERVICIOS DIARIOS

Cuántas veces en el día ofrece el servicio.	Frecuencia	Xm	fxm
1 a 10	3	5.5	16.5
11 a 20	3	15.5	46.5
21 a 30	2	25.5	51
TOTAL	8		114

Elaborado: La Autora

$$F_{xm} = \frac{\sum fxm}{n} = \frac{114}{8} = 14.25 \text{ veces al día.}$$

Los servicios diarios ofrecidos por los centros de masajes terapéuticos en la ciudad de Machala son de 14 veces al día, esto lo multiplicamos por 30 días en el mes, dando un valor de 420 servicios mensuales y esto lo multiplicamos por 12 meses en el año, dando un total de 5.040 servicios, como son 8 empresas sería un total de 40.320 servicios en su totalidad.

PROYECCION DE LA OFERTA.

Para proyectar la oferta anual se consideró la tasa de crecimiento económica del 2,9% anual, información obtenida del Sistema de Rentas Internas (SRI).

**Cuadro 24
OFERTA PROYECTADA**

AÑO	OFERTA 2.9% TC
0	40.320
1	41.489
2	42.692
3	43.930
4	45.203
5	46.513

Fuente: Cuadro 23.

Elaboración: La autora.

DEMANDA INSATISFECHA.

Para determinar si existe demanda insatisfecha en el mercado, se hizo una diferencia entre la oferta y la demanda.

Cuadro 25

**BALANCE OFERTA – DEMANDA
CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y PROYECCIÓN**

AÑO	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	OFERTA ANUAL DE SERVICIOS	DEMANDA INSATISFECHA
0	4'989.456	40.320	4'949.136
1	5'192.064	41.489	5'150.575
2	5'402.784	42.692	5'360.092
3	5'622.144	43.930	5'578.214
4	5'850.384	45.203	5'805.181
5	6'087.936	46.513	6'041.423

Fuente: Cuadro 22 y 24.

Elaboración: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

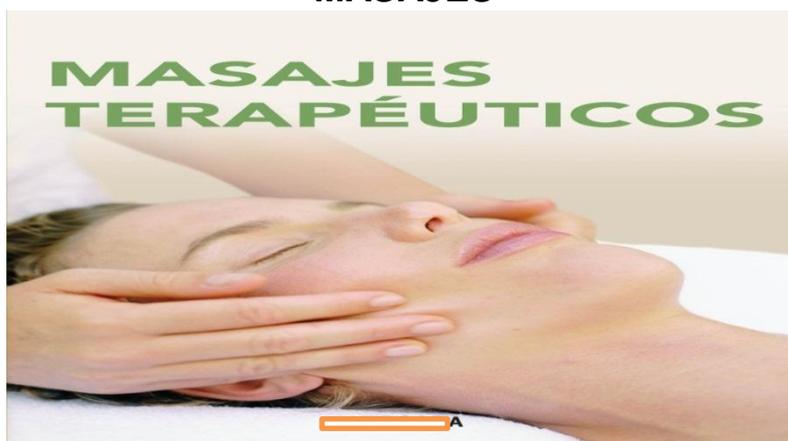
Para realizar el plan de comercialización para la nueva empresa de servicio de Masajes Terapéuticos en la ciudad de Machala, se tomarán en

consideración los cuatro elementos del mercado que son servicio, precio, plaza y promoción, conocido también como Marketing Mix.

SERVICIO.

La nueva empresa ofrecerá Masajes Terapéuticos en la ciudad de Machala, debido a que estos servicios tienen mayor demanda y nuestra clientela será atendida por profesionales los mismos que brindarán un servicio de calidad; esta empresa tendrá un horario de atención de lunes a domingo de 6H00 A 20H00, con dos horas de descanso al medio día.

MASAJES



CAMA MASAJE



SILLA MASAJE



HIDROMASAJE



Estarán a disposición de nuestros clientes dos hidromasajes individuales que le ayudarán a eliminar el estrés y para lograr mayor relajamiento se utilizarán esencias especiales.

PRECIO.

En cuanto a los precios por los servicios que ofrecerá este Centro de Masajes Terapéuticos en la ciudad de Machala, se establecerán en referencia a la competencia, cobrando por un masaje de \$ 10,00 a \$20,00,

cabe indicar que al realizar la encuesta los demandantes prefieren los precios más bajos.

PLAZA Y DISTRIBUCIÓN.

La nueva empresa de servicios se llamará Centro de Masajes Terapéuticos “**ARIANA VIVANCO**” y se la ubicará en la parroquia Nueve de Mayo perteneciente a la ciudad de Machala, porque los demandantes lo prefieren a este lugar.



La comercialización de los servicios de esta nueva empresa será en forma directa esto quiere decir, de la empresa al cliente.



PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

Para promocionar esta empresa, se ofrecerán promociones de dos por uno a nuestros diez primeros clientes, ya que los demandantes prefieren esta promoción,

Cuadro 26

Cantidad	Detalle	V. Unitario	V. Total
10	Dos por uno	50,00	500,00

Elaborado: La Autora

El medio de comunicación que se utilizará para dar a conocer los servicios que brindará esta nueva empresa será la radio, mediante cuñas radiales las mismas que saldrán cuatro veces de lunes a sábado, por un tiempo de tres meses en la emisora 100.7 Canela de Oro FM.

CUÑA RADIAL EN FM 100.7 CANELA DE ORO

Centro de Masajes Terapéuticos "ARIANA VIVANCO" una empresa pensando en su salud, le ofrece un momento de relajamiento mediante masajes terapéuticos a precios increíbles, Centro de Masajes Terapéuticos "ARIANA VIVANCO" está atendiendo de lunes a sábado de 06H00 am a 20h00ininterrumpidamente...visítenos....será un placer atenderlo.

Cuadro 27

Descripción	Tiempo	Costo Mensual	Costo Anual
Publicidad cuña radial Radio Canela de Oro 100.7 FM	3 meses	320,00	960,00

Elaborado: La Autora

ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio técnico de este proyecto comprenderá los siguientes aspectos:

- *Localización del proyecto.*
- *Tamaño del proyecto.*
- *Distribución de la planta.*
- *Ingeniería del Proyecto.*

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto.

En cuanto a la localización, esta nueva empresa estará ubicada de forma macro y micro de la siguiente manera:

Macro localización

La empresa Centro de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO” estará ubicada en la provincia de El Oro, en la ciudad de Machala.

PROVINCIA: El Oro

CANTÓN: Machala.

CIUDAD: Machala.

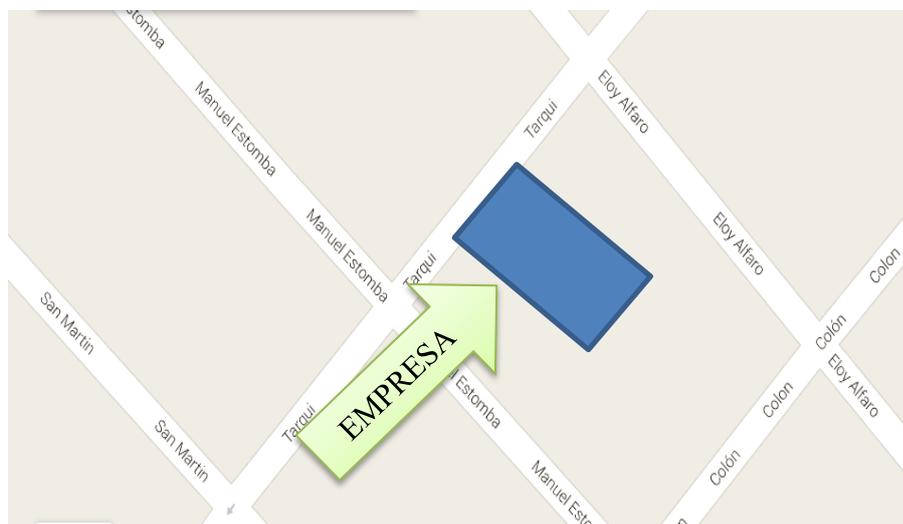
Provincia del El Oro



MICROLOCALIZACION.

Centro de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO” de acuerdo a su micro localización estará ubicada en la parroquia Nueve de Mayo en la calle Tarqui entre Manuel Estomba y Eloy Alfaro. Esta empresa será ubicada en esta parroquia debido a que obtuvo el mayor puntaje en el cuadro de calificación de alternativas para su ubicación, cabe señalar que este sector es un lugar muy comercial, donde existen todos los servicios básicos necesarios y es de fácil acceso para los clientes.

SECTOR NUEVE DE MAYO



FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Las alternativas de instalación de la planta tienen como referencia de incluir los siguientes factores para la micro localización:

Cuadro 28

FACTORES DE LOCALIZACION

FACTORES	PUNTAJE	A Sector La providencia	B Sector Nueve de mayo	C Sector Puerto Bolívar
Servicios Básicos	100	50	90	30
Disponibilidad de material	100	40	60	80
Local de arriendo	100	50	70	20
Mano de Obra	100	30	80	80
Vías de comunicación	100	90	90	90
Medios de transporte	100	60	80	80
TOTAL	600	330	470	380

Servicios Básicos.- Disponibilidad de servicios básicos como agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, etc.

Disponibilidad de material.- Es la capacidad de disponer de los materiales necesarios para prestar el servicio.

Local de arriendo.- es la disponibilidad de acceder al local del arriendo en donde funciona el centro de masajes terapéuticos.

Mano de Obra.- Es la facilidad de acceder a la mano de obra calificada para la prestación del servicio.

Vías de comunicación.- Es la facilidad de acceder a las vías de comunicación desde y hacia el centro de servicios de masajes terapéuticos.

Medios de transporte.- Es el fácil acceso a los medios de transporte que servirán para llegar al centro de masajes terapéuticos.

TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño de este proyecto se lo medirá de acuerdo a la capacidad instalada y utilizada.

Capacidad Instalada.

Esta empresa de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, contará con dos profesionales en masajes terapéuticos, los mismos que darán el servicio de masajes con dos camas masajes, dos sillas masajes y dos hidromasajes individuales, el tiempo estimado que se tomará por cada servicio serán aproximadamente de 60 minutos.

La nueva empresa Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, tendrá un horario de atención de lunes a sábado de 6H00 a 20H00, con dos horas de descanso al medio día, esto quiere decir que la empresa trabajará doce horas al día, 313 días al año descontando los días de feriados que no se laboran que son 3 días.

Por consiguiente su capacidad instalada sería:

Cuadro 29

CAMAS MASAJES	SILLAS MASAJES	HIDROMASAJES	TOTAL DE SERVICIOS ATENDIDOS EN 60 MINUTOS
2	1	2	5

En 1 Hora se darán 5 servicios y se trabajarán 12 horas diarias de atención es decir 5×12 da un total de 60 servicios diarios, ahora 1 Año que son los 313 días sin los domingos son $313 \times 60 = 18.780$ servicios al año.

Estos resultados indican que si la empresa trabajara con el 100% de su capacidad instalada podría ofrecer hasta 18.780 servicios al año.

Capacidad Utilizada.

La empresa Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, utilizará el primer y segundo año el 80% de su capacidad instalada e irá incrementando un 5% de su capacidad cada año, cabe señalar que no se llegará a utilizar el 100% de su capacidad instalada, debido a que el personal podría atrasarse, faltar o renunciar, o también podrían fallar los equipos, por consiguiente ninguna empresa podrá trabajar al 100% de su capacidad instalada.

Cuadro 30

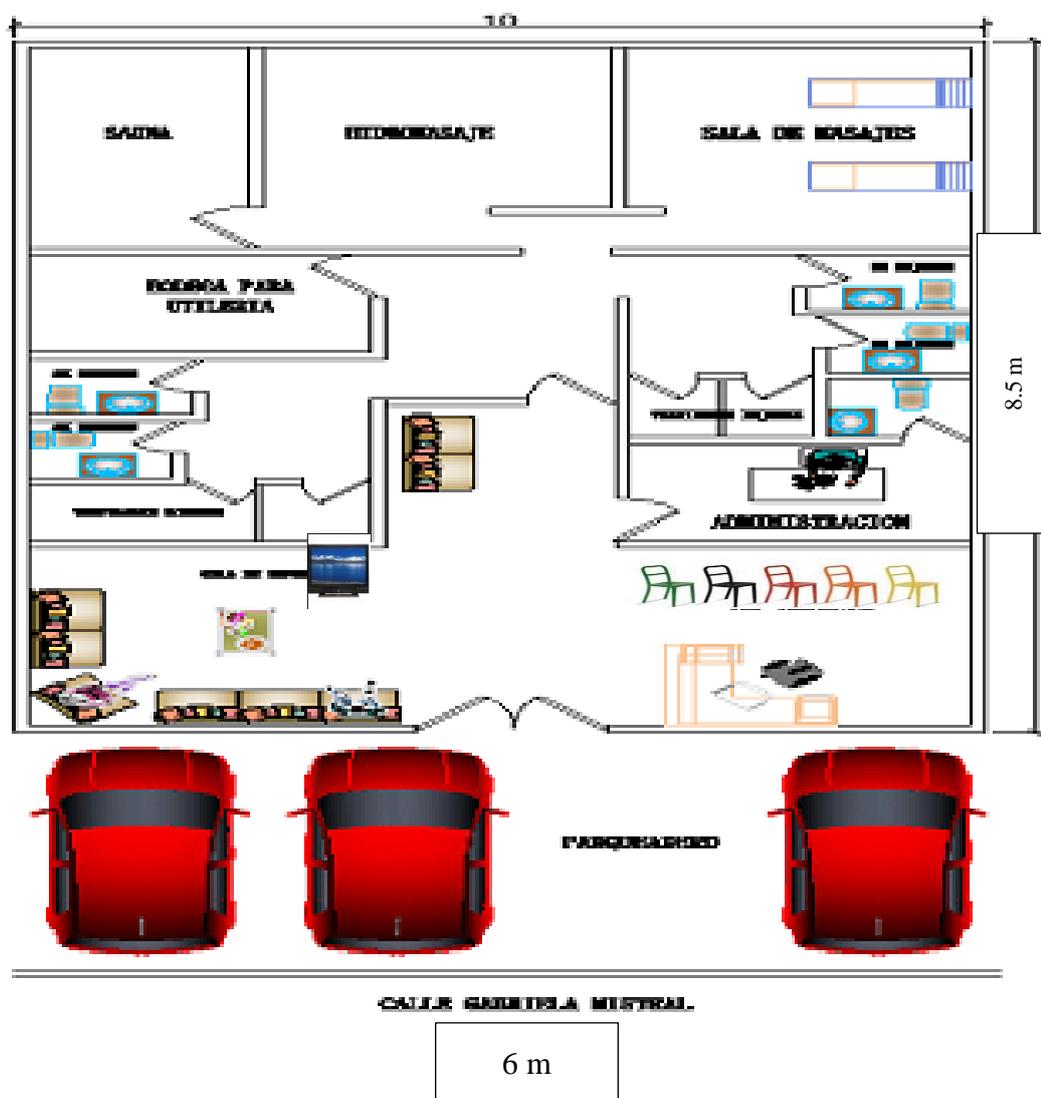
AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	18.780	80%	15.024
2	18.780	80%	15.024
3	18.780	85%	15.963
4	18.780	90%	16.902
5	18.780	95%	17.841

Elaboración: La Autora

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La empresa de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, contará con un recibidor para atención al cliente, una sala de espera, un vestidor para mujeres, una sala de masajes, un cuarto para hidromasaje, un vestidor para hombres, baños para hombres y para mujeres, una bodega para los utensilios, una oficina para administración y parqueadero para vehículos.

distribución DE LA PLANTA



INGENIERÍA DEL PROYECTO

Para prestar los servicios de masajes, la empresa de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, contará con profesionales en masajes, los mismos que brindarán una atención de calidad a nuestros clientes y además la empresa contará con equipos de alta tecnología para ofrecer una mejor atención.

PROCESO DESCRIPTIVO DEL SERVICIO.

El cliente separa el turno para el servicio de masaje que necesita en recepción, tiempo estimado de 5 minutos.

La secretaria designa una persona que deberá atender al cliente en el servicio requerido, tiempo estimado 5 minutos.

El cliente se cambia en los vestidores para recibir el servicio solicitado, tiempo estimado 10 minutos

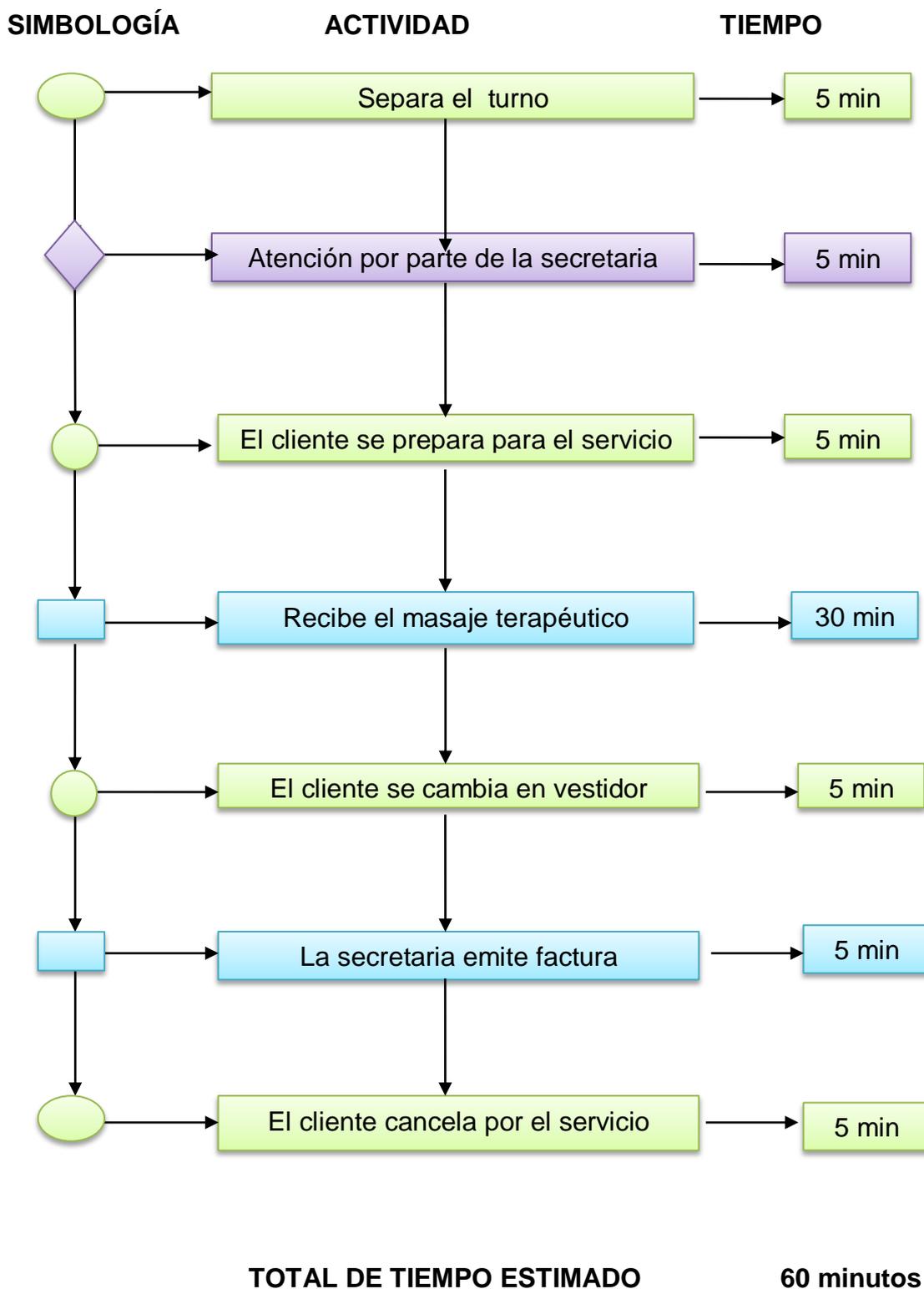
El cliente utilizará el servicio de masaje terapéutico por un tiempo estimado de 30 minutos.

El cliente se cambia en vestidores, tiempo estimado 10 minutos.

La secretaria emite la factura al cliente por los servicios que haya utilizados, tiempo estimado de 5 minutos.

El cliente cancela la factura a la secretaria en recepción, tiempo estimado de 5 minutos.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE SERVICIO DE MASAJES



EQUIPOS E IMPLEMENTOS A UTILIZARSE EN CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS.

Cantidad	Descripción
2	Camas masajes
1	Sillas masajes
2	Hidromasajes individuales

Cuadro 31

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Hidromasajes	2	2.300,00	4.600,00
Cama de masajes	2	880,00	1.760,00
sillas de masajes	1	1.100,00	1.100,00
TOTAL			7.460,00

Elaborado: La Autora

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS EQUIPOS E IMPLEMENTOS

CAMA MASAJES



El masaje terapéutico es esta cama es un tratamiento que se realiza a través de la utilización de un termo masajeador automático que combina masaje y

presión con calor infrarrojo, logrando múltiples beneficios corporales y anímicos.

SILLA MASAJE



El tacto alivia y conforta, por ello el masaje lo utiliza para calmar y relajar el cuerpo, reduciendo considerablemente, tanto a corto como a largo plazo, la sensación de malestar. El Masaje ayuda a reducir el estrés, pues aumenta la liberación de una hormona llamada endorfina que nos da la sensación de bienestar, esta es una de las razones por las cuales este es tan beneficioso para la salud, la productividad y las relaciones humanas.

HIDROMASAJE



Siempre se inicia el ciclo desde los chorros inferiores a los superiores para favorecer la circulación sanguínea hacia el corazón. El usuario puede

seleccionar el número de chorros en parejas de dos y, por tanto, las zonas del cuerpo en las que desea recibir el hidromasaje. La mejor opción para reactivar la circulación.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Dentro del estudio organizacional se redactó la minuta de constitución de la empresa siguiendo un marco legal, minuta que será aprobada por las autoridades competentes de la ciudad de Machala, de acuerdo a las leyes vigentes.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DEL CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS “ARIANA VIVANCO”

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. -
Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: Ariana Vivanco, Luis Ignacio Vivanco y Gabriela Estefanía Vivanco; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, soltera la primera y casados los dos últimos, domiciliados en esta ciudad de Machala; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada: Centro de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, CÍA. LTDA.” la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas;

de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DEL CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS “ARIANA VIVANCO”, CÍA. LTDA.”.

CAPÍTULO PRIMERO.

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTÍCULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Machala, con domicilio en el mismo lugar, provincia de El Oro, República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada, Centro de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, CÍA. LTDA.”

ARTÍCULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, prestar servicios de masajes corporales de relajación e hidromasaje, además podrá establecer sucursales o agencias en los términos de la ley; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, podrá así mismo, adquirir todo tipo de bienes muebles o inmuebles encaminados a cumplir en mejor forma su objeto social, finalmente podrá realizar todo acto o contrato permitido por las leyes vigentes respectivas, relacionados con el objeto principal de la compañía.

ARTÍCULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTÍCULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de diez años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPÍTULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTÍCULO CINCO.- El capital social de la compañía es de mil quinientos dólares, dividido en mil quinientas participaciones de un dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el Presidente y Gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTÍCULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.

ARTÍCULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTÍCULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTÍCULO NUEVE.- Todas las participaciones son de igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución

en contrario de la Junta General de Socios. En caso de sesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

ARTÍCULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPÍTULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTÍCULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que le asignen la Junta General de Socios, el Presidente y el Gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta General de Socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTÍCULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTÍCULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPÍTULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta General de Socios, el Presidente y el Gerente.

ARTÍCULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La Junta General de Socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada

por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTÍCULO DIECISIETE.- Las sesiones de Junta General de Socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta General de Socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTÍCULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta General, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTÍCULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al

señalado para la sesión de Junta General. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTÍCULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta General de Socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se Indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTÍCULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTÍCULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta General de Socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a que todos los socios acaten dichas resoluciones, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de Junta General de Socios, serán presididas por el presidente de la compañía y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretarlo el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTÍCULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de Junta General de Socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contenga la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTÍCULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la Junta General de Socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al Presidente y al Gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del período para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTÍCULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta General de Socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTÍCULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El Presidente será nombrado por la Junta General de Socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido, para este cargo deberá ser socio.

ARTÍCULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del Presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la Junta General de Socios:

Convocar y presidir las sesiones de Junta General de Socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta General de Socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del Gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la Junta General de Socios.

ARTÍCULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El Gerente será nombrado por la Junta General de Socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida, puede ser o no socio.

ARTÍCULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del Gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el Presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta General de Socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta General de Socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA.

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que constituye la compañía Centro de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, CÍA. LTDA.” ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señorita Ariana Vivanco setecientas participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de setecientos dólares; el señor Luis Ignacio Vivanco quinientas participaciones,

un dólar cada una, con un valor total de quinientos dólares; la señorita Gabriela Estefanía Vivanco trescientas participaciones de un dólar cada una, con un valor total de trescientos dólares; que dan un valor de MIL QUINIENTAS PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR y un total de MIL QUINIENTOS DÓLARES; valor que será depositado en efectivo en una de las entidades bancarias de la ciudad de Machala, como cuenta de «Integración de Capital», cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía autorizan al Dr. Carlos Carranza abogado de la empresa, se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

Carlos Carranza
ABOGADO

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

NIVELES JERÁRQUICOS.

La nueva empresa de Masajes Terapéuticos, estará conformada por los siguientes niveles jerárquicos:

Nivel Legislativo:

Este es el nivel máximo de la dirección de la empresa, porque dictan las políticas y reglamentos de la misma, este nivel lo conforman la Junta General de Socios.

Nivel Ejecutivo:

Este nivel estará conformado por el Gerente o Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo, el nivel ejecutivo será el responsable de la gestión operativa de la empresa y de él dependerá el éxito o el fracaso que tenga esta nueva empresa en el mercado.

Nivel Asesor:

En el nivel asesor se encuentra el Asesor Jurídico, el que orientará a los directivos de la empresa en situaciones de carácter laboral y además en las relaciones jurídicas de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Nivel Auxiliar:

Este nivel está conformado por la Secretaria - Contadora, la misma que acatará las órdenes del gerente, atenderá a clientes y realizará la contabilidad de la empresa.

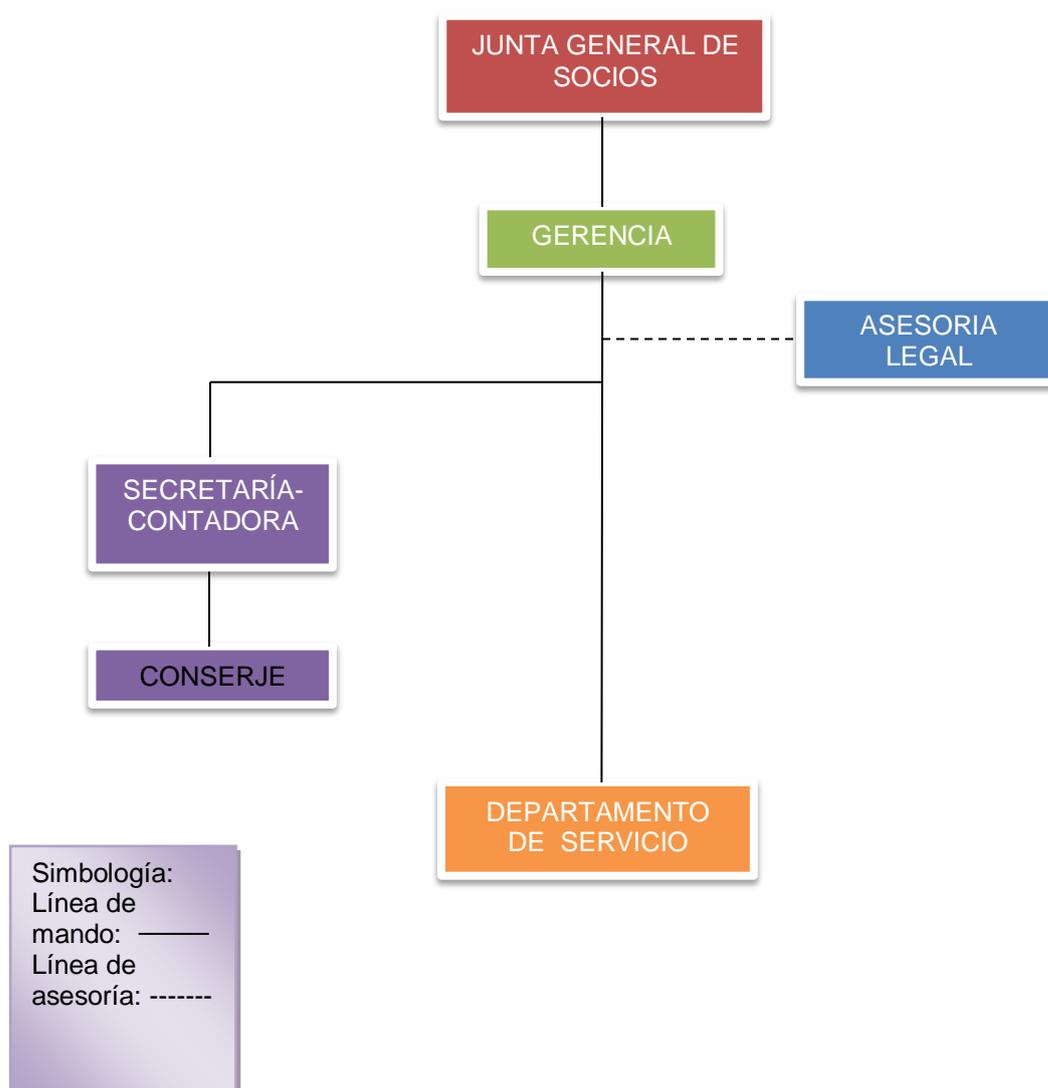
Nivel Operativo:

Este nivel lo conformarán los profesionales, porque serán los responsables de ejecutar las actividades operativas.

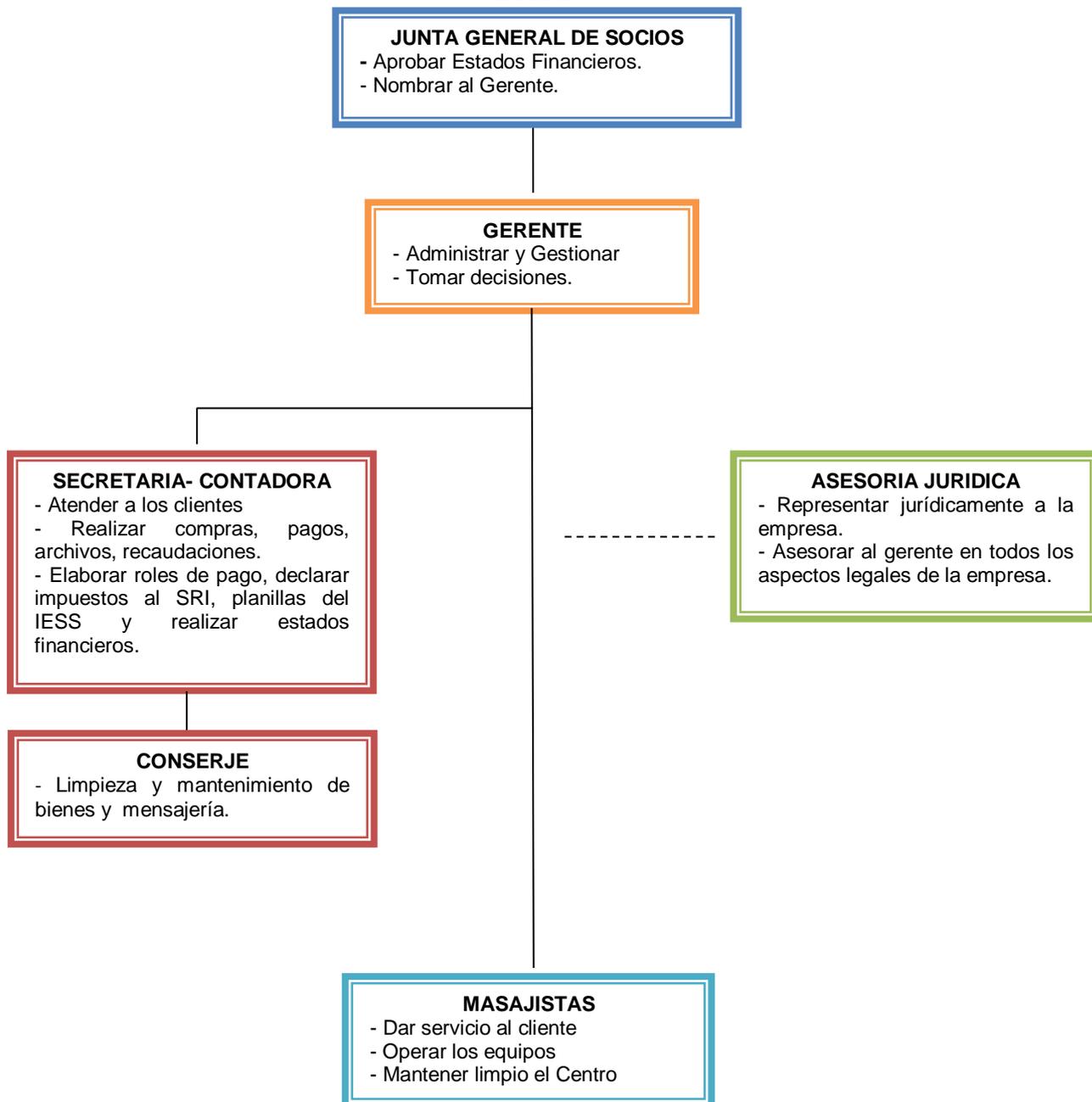
ORGANIGRAMAS.

El Centro de Masajes Terapéuticos “ARIANA VIVANCO”, tendrá los siguientes organigramas:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS “ARIANA VIVANCO” CIA. LTDA.



ORGANIGRAMA FUNCIONAL
CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS “ARIANA VIVANCO” CIA.
LTDA.



**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DEL CENTRO DE
MASAJES TERAPEUTICOS "ARIANA VIVANCO" CIA. LTDA.**

<p>CÓDIGO: 01 TÍTULO DEL PUESTO: Gerente</p>
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa. - Verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos. - Seleccionar y contratar personal idóneo cuando la empresa lo requiera.
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente • Administrar las finanzas de la empresa, controlando, aprobando y autorizando documentos o pagos en efectivo o cheques. • Planificar y decidir en la compra de más equipos o accesorios para la empresa. • Dirigir y supervisar al personal, para que cumplan con sus funciones y la empresa pueda alcanzar las metas propuestas. • Organizar cursos de capacitación para todo el personal, para potenciar sus capacidades. • Seleccionar personal idóneo al momento de contratar. • Desarrollar un buen ambiente de trabajo que motive positivamente al personal.
<p>CARACTERÍSTICAS DE CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dirigir al personal de la empresa con liderazgo, autoridad y responsabilidad. - Tener iniciativa para resolver los problemas de la empresa. - Responder por el trabajo de los empleados de la empresa.
<p>Requisitos Mínimos Educación: Título profesional universitario en Administración de Empresas Experiencia: No necesaria</p>

<p>CÓDIGO: 02</p> <p>TÍTULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico</p>
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO</p> <p>Representar legalmente a la empresa y actuando con responsabilidad en las tomas de decisiones jurídicas.</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar e informar sobre proyectos en materia jurídica. • Representar conjuntamente con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. • Participar en las reuniones de Junta General de Socios. • Ejercer la defensa judicial sobre los intereses de la empresa. • Asesorar legalmente a todos los niveles jerárquicos de la empresa. • Revisar que los reglamentos, estatutos y manuales internos estén de acuerdo a lo estipulado por la Ley de Compañías.
<p>CARACTERÍSTICAS DE CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Resolver problemas de su trabajo. <p>Responder por su trabajo.</p>
<p>Requisitos Mínimos</p> <p>Educación: Título Profesional Universitario de Abogado</p> <p>Experiencia: Tres años de desempeño laboral como Abogado</p>

<p>CÓDIGO: 03 TÍTULO DEL PUESTO: Secretaria - Contadora</p>
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO - Asistir de manera personal al gerente, con los aspectos relacionados de la oficina y clientes en general. - Organizar y mantener el sistema de contabilidad en la empresa.</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atender a los clientes y las llamadas telefónicas. • Elaborar actas, contratos, redactar oficios, circulares, enviar y recibir todo tipo de correspondencia para la empresa. • Emitir facturas por los servicios realizados a los clientes • Recibir el efectivo o cheques que sea producto de la recaudación de fondos, por servicios prestados de la empresa. (Manejo de caja chica) • Archivar de manera eficaz la documentación, para en caso de ser requeridos se encuentren al instante. • Realizar los pagos al personal que labora en la empresa y/o proveedores y hacer firmar rol de pagos al personal. • Supervisar la contabilidad general de la empresa. • Realizar un debido manejo de los libros contables. • Ejecutar los estados financieros correspondientes al período. • Elaborar los roles de pago del personal • Tramitar la documentación necesaria al IESS en cuanto a los ingresos y salidas de todo el personal, además de las planillas correspondientes de las aportaciones de los mismos. • Presentar informes de la contabilidad al Gerente de la empresa, cada vez que éste lo requiera..
<p>CARACTERÍSTICAS DE CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Poseer iniciativa para resolver problemas de su trabajo, solucionando con profesionalismo. ➤ Responder por el cumplimiento de su trabajo.
<p>Requisitos Mínimos Educación: Bachiller en Secretariado y Título Universitario de Contadora Pública Autorizada. Experiencia: 2 años en funciones afines a su cargo.</p>

CÓDIGO: 04
TÍTULO DEL PUESTO: Masajista profesional
NATURALEZA DEL TRABAJO Dar el servicio que requieran los clientes en masajes profesionales.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none">• Atender a los clientes prestando los servicios que requieran, sean estos masajes, hidromasaje o sauna.• Operar los equipos como hidromasaje y sauna.• Mantener en orden todos los implementos y equipos del spa.• Limpiar los equipos e implementos utilizados.• Fomentar en los clientes la buena educación de realizarse masajes.• Redactar informes mensuales de los pacientes atendidos.• Informar sobre la funcionalidad de sus equipos al gerente.• Y otras que el Gerente le asigne dentro del ámbito de su actividad.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none">➤ Ser amable y gentil con los clientes➤ Responder por el cumplimiento de su trabajo
Requisitos Mínimos Educación: Título profesional de Fisioterapeuta Experiencia: 2 años en funciones afines a su cargo.

CÓDIGO: 05
TÍTULO DEL PUESTO: Conserje
NATURALEZA DEL TRABAJO Dar el servicio de limpieza y mantenimiento a los equipos de la empresa.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none">- Entregar y receptar correspondencia de la empresa.- Velar por la seguridad de la maquinaria y equipos de la empresa.- Colaborar ocasionalmente con la ejecución de labores sencillas de oficina.- Realizar la limpieza diaria de los muebles y enseres de oficina.- Solicitar identificación a las personas que ingresen a la empresa.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none">➤ Ser amable y gentil con los clientes➤ Responder por el cumplimiento de su trabajo
Requisitos Mínimos Educación: Título profesional de Fisioterapeuta Experiencia: 2 años en funciones afines a su cargo.

ESTUDIO FINANCIERO.

INVERSIONES

Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado, recibidas de las distintas casas comerciales de esta ciudad.

ACTIVOS: Este proyecto origina tres clases de activos: Activo Fijo, Activo diferido y Activo Circulante o capital de trabajo.

ACTIVOS FIJOS.

Son los bienes que tendrá la empresa para prestar el servicio masajes terapéuticos, estos activos lo constituyen todas las inversiones que se encuentran sujetas a depreciación.

Entre los activos fijos que se utilizará para la operación normal del proyecto se tiene:

Instalaciones y adecuaciones.

La inversión en instalaciones y adecuaciones incluye todos los gastos para el arreglo y adecuación del local en donde va a funcionar el centro de masajes terapéuticos.

**Cuadro 32
INSTALACIONES Y ADECUACIONES**

DETALLE	CANTIDAD M2	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Instalaciones y adecuaciones	50	50	2.500,00
TOTAL			2.500,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

Maquinaria y equipo.

Todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes y servicios como: máquina de planta, carretillas de hierro y otros vehículos empleados para movilizar materia primas y artículos terminados dentro del edificio (no incluye herramientas).

**Cuadro 33
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Hidromasajes	2	2.300,00	4.600,00
Cama de masajes	2	880,00	1.760,00
sillas de masajes	1	1.100,00	1.100,00
TOTAL			7.460,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

Utensilios.

**Cuadro 34
UTENSILIOS**

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Toallas grandes	150	8,00	1.200,00
Toallas pequeñas	150	4,00	600,00
Gafas de tela	50	1,00	50,00
Utensilios varios	30	5,00	150,00
TOTAL			2.000,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

MUEBLES Y ENSERES.

Es el conjunto de muebles e instalaciones compradas por la empresa para su operación.

El requerimiento de mobiliario necesario para administración y prestar un buen servicio es el siguiente:

Cuadro 35
MUEBLES Y ENSERES DE ADMINISTRACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	2	450,00	900,00
Sillas giratorias	1	50,00	50,00
Muebles de sala	1	800,00	800,00
Televisor plasma	1	1.200,00	1.200,00
TOTAL			2.950,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

Equipo de oficina.

Son todos los implementos que se requerirán y facilitaran el desarrollo de las actividades administrativas tanto técnicas como operacionales tales como el llevar la programación y planificación de la empresa y la contabilidad. El equipo de oficina requerido tiene el siguiente detalle:

Cuadro 36
INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Sumadora	2	25,00	50,00
Teléfono	2	35,00	70,00
Perforadora	2	5,00	10,00
Grapadora	1	6,00	6,00
TOTAL			136,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

Equipo de computación.

El sistema de información que se va a manejar en la nueva empresa será en lo posible automatizado por ello se requiere se sistema computacionales.

Cuadro 37
INVERSIÓN EN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador	2	850,00	1.700,00
Impresora	2	100,00	200,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			1.900,00

FUENTE: Investigación directa. Proforma.

ELABORACIÓN: La Autora

Cuadro 38
RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

INVERSIONES	TOTAL
Construcciones y adecuaciones	2.500,00
Inversión en equipos	7.460,00
Utensilios	2.000,00
Muebles y enseres	3.050,00
Equipo de oficina	133,00
Equipo de computación	1.900,00
TOTAL	15.046,00

FUENTE: Cuadros 32 al 37.

ELABORACIÓN: La Autora

ACTIVOS DIFERIDOS.

Estas inversiones se las realiza sobre activos intangibles, constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente,

incluyen los costos de elaboración del proyecto, marcas y registros sanitarios, administrativos de la instalación de servicios básicos, organización, puesta en marcha e imprevistos.

Los principales ítems en esta inversión, son: permisos, elaboración de proyecto y gastos de constitución. En el proyecto suma un total de \$1.700,00

Cuadro 39
INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS

INVERSIONES	TOTAL
Permisos	500,00
Elaboración del proyecto	1.000,00
Gastos de constitución	200,00
TOTAL	1.700,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

CAPITAL DE OPERACIÓN.

Está compuesto por todos los rubros que son necesarios para el proceso de producción del proyecto durante un ciclo productivo, siendo: mano de obra directa, costos generales de producción, gastos de administración e imprevistos, rubros que se requieren para el funcionamiento de un ciclo de actividad de un mes.

En el presente proyecto este capital de operación alcanza un total de \$5.398,085 mensuales y de \$64.777,00 anuales.

Cuadro 40
MATERIA PRIMA DIRECTA

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Aceites	600	1,00	600,00	7.200,00
Perfumes	20	3,00	60,00	720,00
Jabones	50	1,50	75,00	900,00
TOTAL			735,00	8.820,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

Cuadro 41
MANO DE OBRA DIRECTA

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 11,16	REMUN. MENSUAL	REMUN. MENSUAL
Masajista	360	30,00	28,33	15,00	40,18	473,51	5.682,11
Masajista	360	30,00	28,33	15,00	40,18	473,51	5.682,11
Masajista	360	30,00	28,33	15,00	40,18	473,51	5.682,11
Masajista	360	30,00	28,33	15,00	40,18	473,51	5.682,11
Masajista	360	30,00	28,33	15,00	40,18	473,51	5.682,11
TOTAL						2.367,55	28.410,56

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

Cuadro 42
GASTOS ADMINISTRATIVOS

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APOORTE 11,16	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Gerente	600	50,00	28,33	25,00	66,96	770,29	9.243,52
Secretaria-contadora	350	29,17	28,33	14,58	39,06	461,14	5.533,72
TOTAL						1.231,44	14.777,24

**Cuadro 43
UTILES DE LIMPIEZA**

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Desinfectante	2	2,00	4,00	48,00
Fundas de desechos	30	0,02	0,60	7,20
Trapeadores	4		1,50	18,00
Escobas	2	4,00	8,00	96,00
Otros	1	10,00	10,00	120,00
TOTAL			24,10	289,90

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro 44
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN**

PRODUCTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua	120,00	1.440,00
Energía eléctrica	90,00	1.080,00
TOTAL	210,00	2.520,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro 45
OTROS GASTOS**

PRODUCTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Arriendo	600,00	7.200,00
Teléfono e internet	30,00	360,00
TOTAL	630,00	7.560,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro 46
PUBLICIDAD**

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Publicidad radial	20,00	10,00	200,00	2.400,00
TOTAL			200,00	2.400,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

**CUADRO 47
CAPITAL DE OPERACIÓN**

INVERSIONES	TOTAL	
Materia prima directa	735,00	8.820,00
Materia prima indirecta	0,00	0,00
Mano de obra directa	2.367,55	28.410,56
Útiles de limpieza	24,10	289,90
Costos generales de producción	210,00	2.520,00
Sueldos personal administrativo	1.231,44	14.772,24
Otros gastos	630,00	7.560,00
Publicidad	200,00	2.400,00
TOTAL	5.398,08	64.777,00

Sin considerar depreciaciones, amortizaciones.

FUENTE: Cuadros anteriores ACTIVO CIRCULANTE

ELABORACIÓN: La Autora

El detalle por rubros de las inversiones se observar en el siguiente cuadro.

**CUADRO 48
RESUMEN DE LAS INVERSIONES**

PRODUCTO	VALOR
ACTIVOS FIJOS	15.046,00
ACTIVOS DIFERIDOS	1.700,00
ACTIVOS CIRCULANTES	5.398,08
TOTAL	22.144,08

FUENTE: Cuadros

ELABORACIÓN: La Autora

Las inversiones totales del proyecto suman un valor de \$ 22.144,08.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

Para financiar el proyecto se hará uso de fuentes internas y externas.

FUENTES INTERNAS.

Parte del proyecto se financiará con recursos propios, es decir con el aporte de los socios con un 54.84% de las inversiones que corresponde a \$ 12.144,08 con fondos propios.

FUENTES EXTERNAS.

Para poder cubrir el total en el desarrollo del proyecto, es necesario solicitar un crédito, por lo que es aconsejable trabajar con el Banco Nacional de Fomento el cual brinda muchas facilidades al empresarial y apertura de nuevos negocios; el monto del crédito a solicitarse es de \$ 10.000,00 que corresponde al 45.16%, a un plazo de 3 años con amortizaciones mensuales y una tasa de interés anual del 12%. Este crédito servirá para financiar las adecuaciones y la inversión de equipos.

En el siguiente cuadro se puede observar el detalle de la amortización del préstamo.

CUADRO 49
FINANCIAMIENTO

Fuentes internas	12.144,08	54,84%
Fuentes externas	10.000,00	45,16%
TOTAL:	22.144,08	100%

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO 50
TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA	BANCO NACIONAL DE FOMENTO				
MONTO EN USD	10.000,00				
TASA DE INTERES	12,00%				
PLAZO	3 años				
FECHA DE INICIO	0,004962779				
MONEDA	DOLARES				
AMORTIZACION CADA	30 días				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		10.000,00			
1	09-feb-2015	9.767,86	100	232,14	332,14
2	11-mar-2015	9.533,39	97,68	234,46	332,14
3	10-abr-2015	9.296,58	95,33	236,81	332,14
4	10-may-2015	9.057,41	92,97	239,18	332,14
5	09-jun-2015	8.815,84	90,57	241,57	332,14
6	09-jul-2015	8.571,85	88,16	243,98	332,14
7	08-ago-2015	8.325,43	85,72	246,42	332,14
8	07-sep-2015	8.076,54	83,25	248,89	332,14
9	07-oct-2015	7.825,16	80,77	251,38	332,14
10	06-nov-2015	7.571,27	78,25	253,89	332,14
11	06-dic-2015	7.314,84	75,71	256,43	332,14
12	05-ene-2016	7.055,84	73,15	258,99	332,14
13	04-feb-2016	6.794,26	70,56	261,58	332,14
14	05-mar-2016	6.530,06	67,94	264,2	332,14
15	04-abr-2016	6.263,22	65,3	266,84	332,14
16	04-may-2016	5.993,71	62,63	269,51	332,14
17	03-jun-2016	5.721,50	59,94	272,21	332,14
18	03-jul-2016	5.446,57	57,21	274,93	332,14
19	02-ago-2016	5.168,89	54,47	277,68	332,14
20	01-sep-2016	4.888,44	51,69	280,45	332,14
21	01-oct-2016	4.605,18	48,88	283,26	332,14
22	31-oct-2016	4.319,09	46,05	286,09	332,14
23	30-nov-2016	4.030,14	43,19	288,95	332,14
24	30-dic-2016	3.738,30	40,3	291,84	332,14
25	29-ene-2017	3.443,54	37,38	294,76	332,14
26	28-feb-2017	3.145,83	34,44	297,71	332,14
27	30-mar-2017	2.845,14	31,46	300,68	332,14
28	29-abr-2017	2.541,45	28,45	303,69	332,14
29	29-may-2017	2.234,72	25,41	306,73	332,14
30	28-jun-2017	1.924,93	22,35	309,8	332,14
31	28-jul-2017	1.612,03	19,25	312,89	332,14
32	27-ago-2017	1.296,01	16,12	316,02	332,14
33	26-sep-2017	976,83	12,96	319,18	332,14
34	26-oct-2017	654,45	9,77	322,37	332,14
35	25-nov-2017	328,85	6,54	325,6	332,14
36	25-dic-2017	0	3,29	328,85	332,14
			1.957,15	10.000,00	11.957,15

FUENTE: BNF

ELABORACIÓN: La Autora

COSTOS E INGRESOS.

COSTOS.

El proceso de producción comprende una serie de gastos y costos, cuya sumatoria corresponde al costo total de producción. El objeto de presupuestar los costos totales de producción es con la finalidad de calcular los costos unitarios de producción, mismos que permiten establecer el precio del servicio al público.

PRESUPUESTO DE OPERACIÓN.

El presupuesto de operación está integrado por el costo primo que comprende la mano de obra directa; los costos generales, costos de operación y financieros.

Lo presupuestario de estos costos requiere ser proyectados para la vida útil estimada del proyecto, por lo que se debe considerar dicha proyección tomando en cuenta la tasa de inflación anual actualizada, de acuerdo a la situación económica y perspectivas del periodo en el cual se va a realizar este presupuesto. Para el efecto se ha considerado una tasa de inflación del 5,41% acumulada.

CUADRO 51
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN (COSTOS TOTALES)

RUBROS/ PERIODOS	PRESUPUESTO PROFORMANDO DE COSTOS Y GASTOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DE OPERACIÓN					
Materia prima directa	8.820,00	9.305,10	9.816,88	10.356,81	10.926,43
Mano de obra directa	28.410,56	29.973,14	31.621,66	33.360,86	35.195,70
Útiles de limpieza	289,20	305,11	321,89	339,59	358,27
Costos generales de producción	2.520,00	2.658,60	2.804,82	2.959,09	3.121,84
Dep. Construcciones	118,75	118,75	118,75	118,75	118,75
Dep. Inversión en equipos	671,40	671,40	671,40	671,40	671,40
Dep. Utensilios	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Amortización de activo diferido	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
Total Costo De Producción	41.769,91	43.972,10	46.295,40	48.746,49	51.332,39
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos personal administrativo	14.777,24	15.589,99	16.447,44	17.352,05	18.306,41
Otros gastos	7.560,00	7.975,80	8.414,47	8.877,26	9.365,51
Dep. equipos de oficina	24,48	24,48	24,48	24,48	24,48
Dep. equipos de computo	424,33	424,33	424,33		
Dep. muebles y enseres	265,50	265,50	265,50	265,50	265,50
Total de Gastos de Administración	23.051,55	24.280,10	25.576,22	26.519,29	27.961,90
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	2.400,00	2.532,00	2.671,26	2.818,18	2.973,18
Total de Gastos de Ventas	2.400,00	2.532,00	2.671,26	2.818,18	2.973,18
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por préstamo	1.957,15	1.957,15	1.957,15		
Total Gastos Financieros	1.957,15	1.957,15	1.957,15	-	-
COSTO TOTAL	69.178,61	72.741,35	76.500,03	78.083,96	82.267,47
Imprevistos 5%	3.458,93	3.649,17	3.849,88	4.061,62	4.285,01
TOTAL COSTOS	72.637,54	76.390,52	80.349,91	82.145,58	86.552,48

FUENTE: Cuadros 37, 38 y 46.

ELABORACIÓN: La Autora

Para el primer año de actividad del proyecto el presupuesto de operación suma un valor de \$ 72.637,54; y en el quinto año el valor asciende a \$ 86.552,48

COSTOS UNITARIOS.

Los costos unitarios se obtienen al dividir el presupuesto de operación de cada periodo, para el volumen de servicios de masajes. Para calcular el costo unitario en el primer año, se sigue utilizan el siguiente procedimiento.

$$\text{COSTO UNITARIO} = \frac{\text{Presupuesto de Operación (año 1)}}{\text{Numero de servicios (año 1)}}$$

$$\text{COSTO UNITARIO} = \frac{72.637,54}{15.024}$$

$$\text{COSTO UNITARIO} = \$ 4.83$$

El costo unitario de prestación del servicio es de \$ 4,83 para el primer año.

Similar procedimiento para calcular los costos unitarios de los demás años.

En el cuadro siguiente se presenta los costos unitarios para los diez años de vida útil del proyecto.

CUADRO 52
COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO	COSTO TOTAL	NÚMERO DE SERVICIOS	COSTO UNITARIO
MASAJE	1	72.637,54	15.024	4,83
MASAJE	2	76.390,52	15.024	5,08
MASAJE	3	80.349,91	15.963	5,03
MASAJE	4	82.145,58	16.902	4,86
MASAJE	5	86.552,48	17.841	4,85

FUENTE: Presupuesto de Operación

ELABORACIÓN: La Autora

El costo unitario de prestar servicio a un cliente para el primer año es de \$4,83 a lo cual se le deberá incrementar el 40% de la utilidad para su PVP (precio de venta al público)

COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

Los costos totales generalmente se los clasifican o subdivide en costos fijos y costos variables.

Los costos fijos se definen como aquellos que permanecen sin variación, aunque aumente o disminuya el volumen de producción. En cambio los costos variables varían de acuerdo con el aumento o disminución de la producción y/o servicio, en los cuadros siguientes se presentan los costos fijos y variables del proyecto.

CUADRO 53
RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

RUBROS	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Materia prima directa		8.820,00		9.816,88		10.926,43
Mano de obra directa		28.410,56		31.621,66		35.195,70
Útiles de limpieza	289,20		321,89		358,27	
Agua		1.440,00		1.602,00		1.784,13
Energía eléctrica		1.080,00		1.202,82		1.337,71
Dep. Construcciones y adecuaciones	118,75		118,75		118,75	
Dep. inversión en equipos	671,40		671,40		671,40	
Dep. Utensilios	600,00		600,00		600,00	
Amortización de activo diferido	340,00		340,00		340,00	
Subtotal costos de producción	2.019,35	39.750,56	2.052,04	44.243,37	2.088,42	49.243,97
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos personal administrativo	14.777,24		16.447,44		18.306,41	
Servicios basicos	7.560,00		8.414,47		9.365,51	
Deprec. equipos de oficina	24,48		24,48		24,48	
Deprec. de equipos computación	424,33		424,33			
Dep. de muebles y enseres	265,50		265,50		265,50	
Subtotal gastos administrativos	23.051,55		25.576,22		27.961,90	
GASTOS DE VENTAS						
Publicidad	2.400,00		2.671,26		2.973,18	
Subtotal Gastos de Ventas	2.400,00		2.671,26		2.973,18	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés por préstamo	1.957,15		1.957,15			
Subtotal gastos financieros	1.957,15		1.957,15			
COSTO TOTAL	29.428,05		32.256,67		33.023,50	
Imprevistos 5%	3.458,93		3.849,88		4.285,01	
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	32.886,98	39.750,56	36.106,54	44.243,37	37.308,51	49.243,97
COSTOS TOTALES	72.637,54		80.349,91		86.552,48	

FUENTE: Cuadro No.49

ELABORACIÓN: La Autora

INGRESOS

En el presente proyecto los ingresos serán generados por la prestación del servicio, de masajes terapéuticos

El precio del servicio ha sido estimado adicionando al costo unitario de producción el 70% de margen de utilidad, considerando que este margen brindará una rentabilidad aceptable para el capital invertido.

CUADRO 54

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO

DESCRIPCION	AÑO	COSTO PRODUCCION	% UTILIDAD	MARGEN DE UTILIDAD	PVP
MASAJES	1	4,83	40	1,94	6,77
MASAJES	2	5,08	40	2,03	7,12
MASAJES	3	5,03	40	2,01	7,05
MASAJES	4	4,86	40	1,94	6,80
MASAJES	5	4,85	40	1,94	6,79

ELABORACIÓN: La Autora

Para calcular el precio de venta del servicio sigue el siguiente procedimiento:

Precio de Venta = Costo de Producción + Margen de Utilidad

Precio de Venta = 4,83 + 1,94

Precio de Venta = \$ 6,77

Los ingresos son el resultado de multiplicar los precios de venta del servicio a nivel de empresa por los volúmenes de servicio de cada período. Los ingresos de cada período se aprecian en el cuadro continuo.

CUADRO 55**PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIO (VENTAS)**

DESCRIPCION	AÑO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	VALOR TOTAL
MASAJES	1	14.137	6,77	95.707,49
MASAJES	2	15.024	7,12	106.946,73
MASAJES	3	15.963	7,05	112.489,87
MASAJES	4	16.902	6,80	115.003,82
MASAJES	5	17.841	6,79	121.173,48

ELABORACIÓN: La Autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias es aquel en el cual se presenta la proyección de los ingresos y deducciones como costos, reparto de utilidades, impuestos, reserva legal, entre otros.

Su objetivo es estimar las utilidades o pérdidas que pueden generarse en los años de vida útil del proyecto. En el presente proyecto el procedimiento que se ha seguido para determinar las ganancias o utilidades en cada uno de los años es el siguiente:

INGRESOS
Ingresos por ventas
(-) Costo Total
(=) Utilidad Bruta en Ventas
(-) 15% Utilidad de Trabajadores
(=) Utilidad antes del impuesto a la Renta
(-) 25% Impuesto a la Renta
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL
(-) 10% Reserva legal
TOTAL INGRESOS

En el siguiente cuadro se puede observar la determinación de las ganancias del proyecto.

CUADRO 56
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ingresos por ventas	123.483,82	133.683,41	144.629,84	151.969,33	164.449,72
(-) Costo Total	72.637,54	76.390,52	80.349,91	82.145,58	86.552,48
(=) Utilidad Bruta en Ventas	50.846,28	57.292,89	64.279,93	69.823,75	77.897,23
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	7.626,94	8.593,93	9.641,99	10.473,56	11.684,59
(=) Utilidad antes del impuesto a la Renta	43.219,34	48.698,96	54.637,94	59.350,18	66.212,65
(-) 25% Impuesto a la Renta	10.804,83	12.174,74	13.659,48	14.837,55	16.553,16
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	32.414,50	36.524,22	40.978,45	44.512,64	49.659,49
(-) 10% Reserva legal	3.241,45	3.652,42	4.097,85	4.451,26	4.965,95
TOTAL INGRESOS	29.173,05	32.871,80	36.880,61	40.061,37	44.693,54

FUENTE: Cuadros 52, 53 y 54.

ELABORACIÓN: La Autora

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es el nivel de ingresos o de operación en el cual la empresa no tiene utilidades ni pérdidas, es decir los ingresos son iguales a los costos. El punto de equilibrio se calcula mediante dos métodos: matemáticamente y gráficamente.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el Primer Año

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$PE = \frac{32886,98}{101692,56 - 39750,56} \times 100$$

PE = 53,09 %

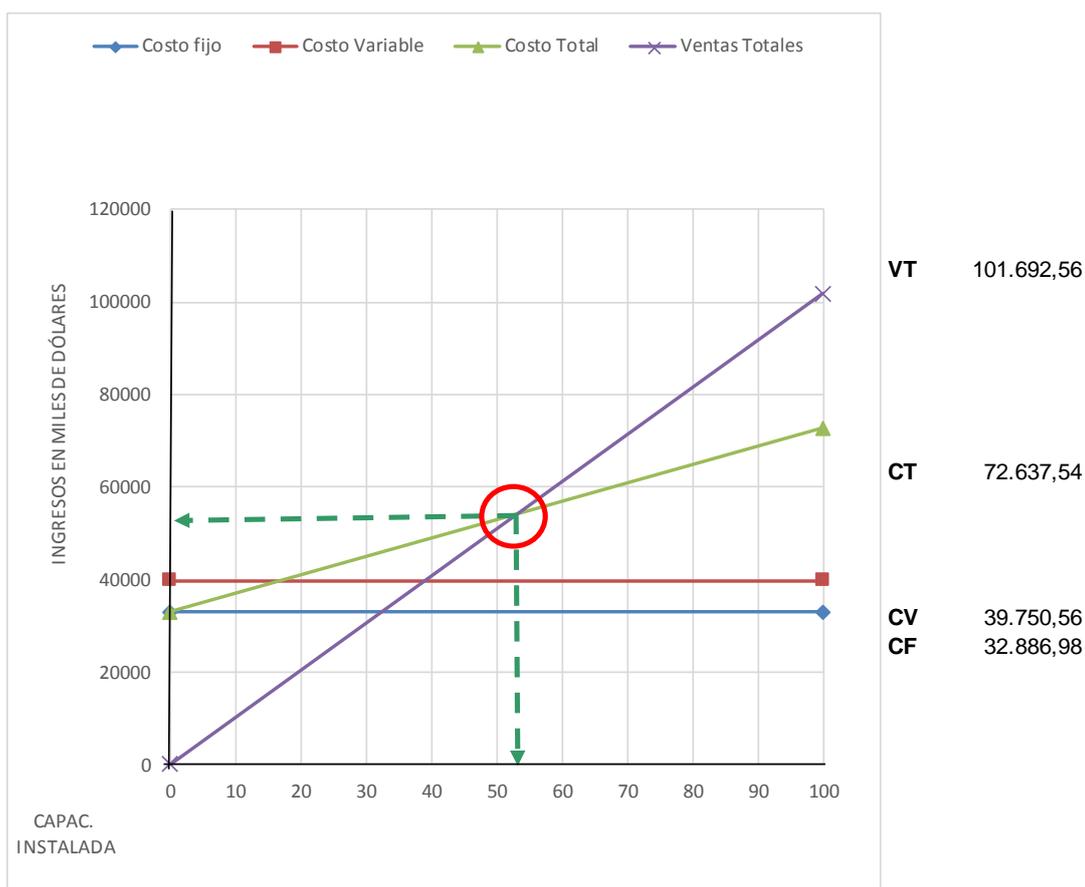
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{32886,98}{1 - \frac{39750,56}{101692,56}}$$

PE = \$ 53.991,82

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA AÑO 1



Estos resultados se interpretan que la empresa deberá trabajar al menos con el 53,09% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de la prestación de servicio permitan cubrir los costos. Como se puede determinar en el primer año la empresa obtendrá su punto de equilibrio cuando se produzca un ingreso de \$53.991,82; la empresa no gana ni pierde.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el Tercer Año

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$PE = \frac{36106,54}{112489,87 - 44243,37} \times 100$$

$$PE = 52,91 \%$$

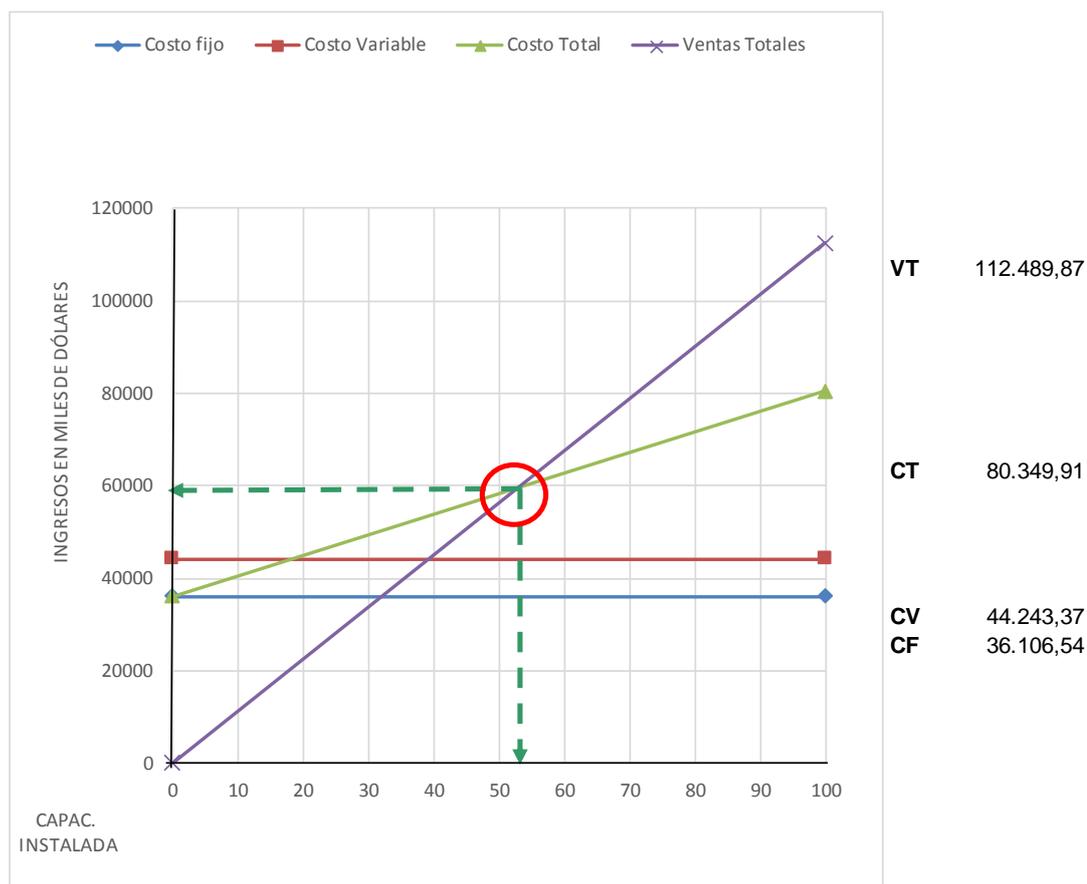
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{36106,54}{1 - \frac{44243,37}{112489,87}}$$

$$PE = \$ 59.513,97$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y
CAPACIDAD INSTALADA
AÑO 3**



Estos resultados se interpretan que la empresa deberá trabajar al menos con el 52,91% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de la prestación de servicio permitan cubrir los costos. Como se puede determinar en el quinto año la empresa obtendrá su punto de equilibrio cuando se produzca un ingreso de \$ 59.513,97; la empresa no gana ni pierde.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el Quinto Año

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$PE = \frac{37308,51}{121173,48 - 49243,97} \times 100$$

$$PE = 51,87 \%$$

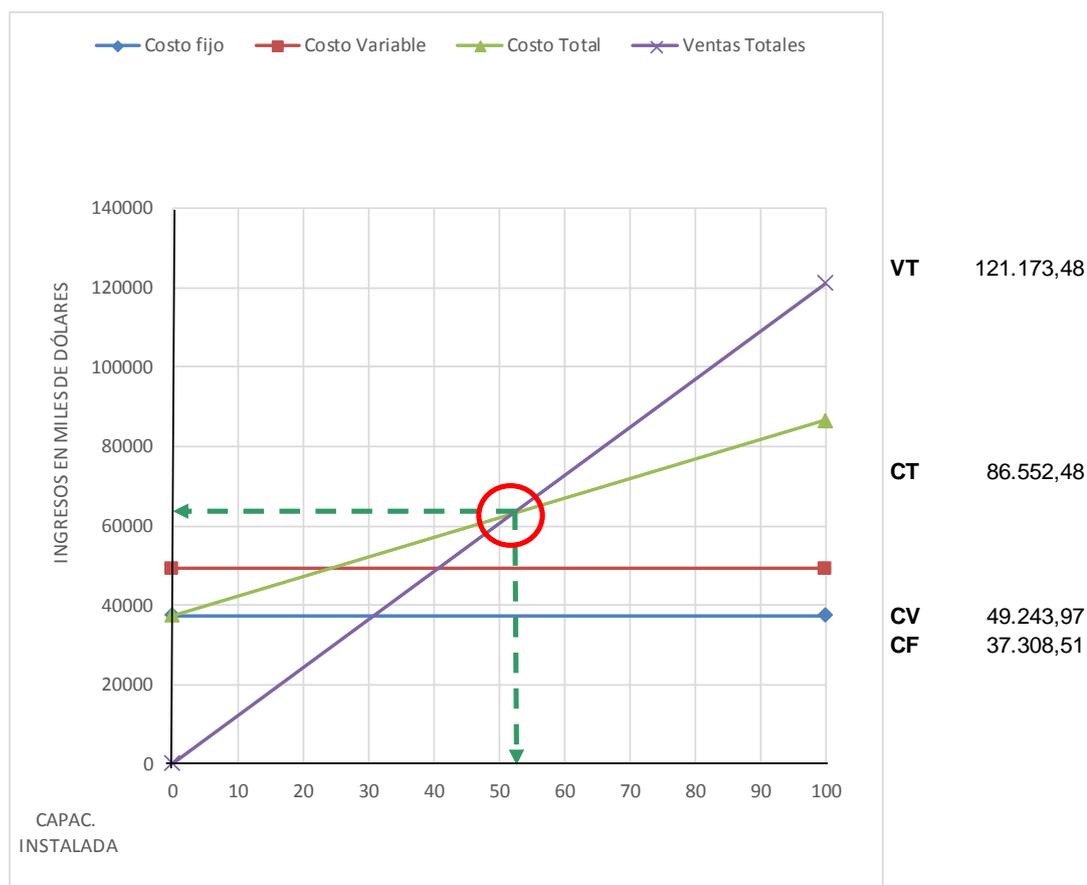
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{37308,51}{1 - \frac{49243,97}{121173,48}}$$

$$PE = \$ 62.850,45$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA AÑO 5



Estos resultados se interpretan que la empresa deberá trabajar al menos con el 51,87% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de la prestación de servicio permitan cubrir los costos. Como se puede determinar en el quinto año la empresa obtendrá su punto de equilibrio cuando se produzca un ingreso de \$ 62.850,45; la empresa no gana ni pierde.

FLUJO DE FONDOS O DE CAJA

Esta información económica permite tomar decisiones sobre la evolución de la empresa durante los diez años futuros de gestión, en donde se asocian las fuentes de acuerdo al origen de los fondos como son el capital propio, los respaldos bancarios realizados, el valor de rescate de las inversiones. Los usos corresponden a las inversiones fijas efectuadas, los costos productivos, el servicio de la deuda, las utilidades distribuibles, las amortizaciones y el pago de los impuestos.

Los flujos de caja para cada año se calculan de la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales de cada año. Los ingresos representan la prestación del servicio y el valor residual al término de la vida útil de los activos fijos; los egresos en cambio serán el presupuesto de operación (menos las depreciaciones, la amortización de los activos diferidos y el capital), el reparto de utilidades, impuesto a la renta y la reserva legal. El flujo de caja para el primer año es de \$ 16.450,63 en el décimo año será de \$ 29.030,04.

CUADRO 57
ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS (FLUJO DE CAJA PROYECTADO)

AÑOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingresos por ventas		101.692,56	106.946,73	112.489,87	115.003,82	121.173,48
Valor Residual				827,00		13,60
Capital propio	12.144,08					
Capital ajeno	10.000,00					
Total Ingresos	22.144,08	101.692,56	106.946,73	113.316,87	115.003,82	121.187,08
EGRESOS						
Costo de Producción y operación		72.637,54	76.390,52	80.349,91	82.145,58	86.552,48
Activos fijos	15.046,00					
Activos diferidos	1.700,00					
Activos circulantes	5.398,08					
Reinversión de activos fijos				3.900,00		136,00
(-) Costo Total	22.144,08	72.637,54	76.390,52	84.249,91	82.145,58	86.688,48
(=) Utilidad Bruta en Ventas		29.055,02	30.556,21	29.066,96	32.858,23	34.498,59
(-) 15% Utilidad de Trabajadores		4.358,25	4.583,43	4.360,04	4.928,73	5.174,79
(=) Utilidad antes del impuesto a la Renta		24.696,76	25.972,78	24.706,92	27.929,50	29.323,80
(-) 25% Impuesto a la Renta		6.174,19	6.493,19	6.176,73	6.982,37	7.330,95
FLUJO NETO DE CAJA		18.522,57	19.479,58	17.116,44	20.947,12	21.943,55

FUENTE: Cuadro 54.

ELABORACIÓN: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA.

Para evaluar el proyecto se aplican algunos indicadores como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad.

En base a los resultados obtenidos se podrá determinar la rentabilidad o viabilidad financiera del proyecto, estableciéndose conclusiones definitivas que permitirán adoptar decisiones sobre la puesta en marcha del proyecto.

Esta fase del proyecto es una de las más importantes y decisivas, por lo que deberá realizarse un análisis preciso de cada uno de los indicadores.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto (VAN) es la sumatoria de los flujos netos actualizados menos la inversión inicial. Para la obtención del valor actual neto se necesita principalmente un factor de actualización que se obtiene de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\textit{Factor de Actualización} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

SIMBOLOGÍA:

i = tasa de rendimiento

n = período de actualización

La tasa de rendimiento del proyecto se la obtiene del costo de la inversión promedio ponderada más el riesgo del país:

El criterio de aceptación del valor actual neto (VAN) es el siguiente:

Si el VAN es positivo el proyecto se acepta,

Si el VAN es cero el proyecto es indiferente y si el VAN es negativo el proyecto se rechaza.

En los resultados del presente proyecto el valor actual neto es de \$47.869,72 por lo tanto se acepta el proyecto.

CUADRO 58
VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN N 12%	FLUJO ACTUAL
0	-22.144,08		
1	18.522,57	0,8929	16.538,01
2	19.479,58	0,7972	15.529,00
3	17.116,44	0,7118	12.183,14
4	20.947,12	0,6355	13.312,28
5	21.943,55	0,5674	12.451,36
VALOR ACTUAL NETO			70.013,80
			22.144,08
			47.869,72

ELABORACIÓN: La Autora

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

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 70.013,80 - 22.144,08$$

$$VAN = 47.869,72$$

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

Se refiere a la comparación de la relación de los ingresos y egresos actualizados del proyecto. El criterio de evaluación de esta razón financiera es: Si el resultado es mayor que la unidad se acepta el proyecto.

Si la relación beneficio/costo es igual a la unidad es indiferente.

Si es menor a la unidad se rechaza el proyecto.

CUADRO 59
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

AÑO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 12%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 12%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	72.637,54	0,89286	64.854,95	101.692,56	0,89286	90.796,93
2	76.390,52	0,79719	60.898,05	106.946,73	0,79719	85.257,28
3	80.349,91	0,71178	57.191,48	113.316,87	0,71178	80.656,71
4	82.145,58	0,63552	52.205,00	115.003,82	0,63552	73.087,00
5	86.552,48	0,56743	49.112,20	121.187,08	0,56743	68.764,80
TOTAL			284.261,69			398.562,73

ELABORACIÓN: La Autora

Para calcular la relación beneficio/costo es la siguiente:

$$R (B/C) = \frac{\sum \text{Ingresos Actuales}}{\sum \text{Egresos Actuales}}$$

$$R (B/C) = \frac{398.562,73}{284.261,69}$$

$$R (B/C) = 1,40$$

Análisis: Si R (B/C) es mayor a 1 se acepta el proyecto

Si R (B/C) es igual a 1 el proyecto es indiferente

Si R (B/C) es menor a 1 no se acepta el proyecto

En el presente proyecto la relación Beneficio/Costo es > 1 Indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibirá 40 centavos de utilidad, por lo tanto el proyecto es ejecutable.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Es la sumatoria de los flujos actualizados hasta cuando se supera la inversión, menos la inversión del proyecto dividido para el último flujo del año en donde se recupera el capital. Con la aplicación de este indicador se puede determinar el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión inicial del proyecto. En el siguiente cuadro se presenta este procedimiento.

CUADRO 60
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	22.144,08		
1		18.522,57	
2		19.479,58	38.002,16
3		17.116,44	55.118,60
4		20.947,12	76.065,72
5		21.943,55	98.009,27

ELABORACIÓN: La Autora

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

$$PRC = 2 + \frac{38.002,16 - 22.144,08}{17.166,44}$$

$$PRC = 2 + \frac{15.858,08}{17.116,44}$$

$$PRC = 1,85$$

1 año

$$0,81 \times 12 = 9,72(\text{meses})$$

$$0,72 \times 30 = 21 (\text{días})$$

En consecuencia el período en el cual se recupera la inversión será de 1 año 9 meses y 21 días.

TASA INTERNA DE RETORNO.

La tasa interna de retorno (TIR) es cuando la sumatoria del flujo neto actualizado, es igual a la inversión del proyecto. Para calcular la tasa de rentabilidad interna se debe realizar una interpolación de la tasa de descuento, que es el proceso que consiste en hallar un valor deseado entre otros dos valores. Llamada también como rentabilidad o de rendimiento, es la tasa de descuento (tasa de interés) con la que el valor presente de los egresos (incluida la inversión) es igual al valor presente de los ingresos netos. Representa por así decirlo, la rentabilidad media del dinero invertido durante la vida útil de la empresa.

Los criterios para la toma de decisiones son los siguientes:

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

- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

**CUADRO 61
TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DESCUENTO 81,01%	VALOR ACTUAL Tasa Menor	FACTOR DESCUENTO 82,00%	VALOR ACTUAL Tasa Mayor
0			- 22.144,08		- 22.144,08
1	18.522,57	0,55249	10.233,47	0,54945	10.177,24
2	19.479,58	0,30524	5.945,97	0,30190	5.880,81
3	17.116,44	0,16864	2.886,54	0,16588	2.839,22
4	20.947,12	0,09317	1.951,69	0,09114	1.909,14
5	21.943,55	0,05148	1.129,57	0,05008	1.098,88
VALOR ACTUAL NETO Σ			3,15		-238,79

ELABORACIÓN: La Autora

UTILIZO LA ECUACIÓN SIGUIENTE:

$$TASA\ INTERNA\ DE\ RETORNO = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

EN DONDE:

Tm = Tasa menor de descuento para actualización

Dt = Diferencia de tasas de descuento para actualización

$$TASA\ INTERNADERETORNO = 81 + 1 \left(\frac{3,15}{241,94} \right)$$

TASAINTERNADERETORNO = 81,01%

La tasa interna de retorno del presente proyecto es de 81,01%, que si se compara con el costo de la inversión promedio ponderada de 12% es superior, lo que demuestra que la inversión ofrece un rendimiento aceptable por lo tanto el proyecto es conveniente implementarlo.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Es otro de los indicadores frecuentemente utilizados, el mismo que determina la solidez o fortaleza del proyecto desde el punto de vista financiero, evalúa los resultados al modificar el valor de una variable considerada como susceptible de cambio en el período de evaluación, o sea mide hasta qué punto afectan los incrementos en los costos y la disminución en los ingresos, afectados por los precios, para tal efecto se requiere de modificar los flujos de caja. La interpretación que ofrece este modelo para aceptar o no el proyecto es que cuando en el mismo afectan estas variaciones es sensible el proyecto y en caso contrario se considera que el proyecto no es sensible. Para evaluar los coeficientes de sensibilidad se debe considerar los siguientes criterios:

- a) Si el coeficiente es menor que 1, el proyecto no es sensible.
- b) Si el coeficiente es igual a 1, no existe ningún cambio en el proyecto.
- c) Si el coeficiente es mayor que 1, el proyecto es sensible.

Incremento del 24.90% en los Costos

El análisis de sensibilidad con incremento de costos señala que los costos pueden incrementarse en un 24,90 % con una tasa de oportunidad del 45%

el proyecto posee un coeficiente de sensibilidad de 0,99; por lo que se establece al mismo, como punto de quiebre del proyecto.

Disminución del 17,88% en los Ingresos

El análisis de sensibilidad con una disminución de los ingresos señala que los ingresos pueden disminuir hasta una 17,78% con una tasa de oportunidad del 44% el proyecto tiene un coeficiente de sensibilidad de 0.99 que indica que el proyecto no es sensible hasta dicha disminución en los ingresos.

En los cuadros siguientes se muestran los cálculos y procedimientos desarrollados.

CUADRO 62
ANALISIS DE SENSIBILIDAD, CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 24,90%

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 24,90%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 45,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 46,00%	VAN MAYOR
0						-(22144,08)		-(22144,08)
1	72.637,54	90.724,29	101.692,56	10968,27	0,6896551724	7564,32	0,6849315068	7512,51
2	76.390,52	95.411,76	106.946,73	11534,97	0,4756242568	5486,31	0,4691311691	5411,41
3	80.349,91	100.357,04	113.316,87	12959,84	0,3280167289	4251,04	0,3213227185	4164,29
4	82.145,58	102.599,83	115.003,82	12403,98	0,2262184337	2806,01	0,2200840538	2729,92
5	86.552,48	108.104,05	121.187,08	13083,02	0,1560127129	2041,12	0,1507425026	1972,17
						4,73		-353,78

$$NTIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 45,00 + 1,00 \left(\frac{4,73}{358,50} \right) = \mathbf{45,01 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 81,01 - 45,01 = 36,00 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 36,00 / 81,01 = 44,44\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 44,44 / 45,01 = \mathbf{0,99}$$

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO 63
ANALISIS DE SENSIBILIDAD, CON UNA DISMINUCION EN LOS COSTOS DEL 17,78%

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 17,78%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 44,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 45,00%	VAN MAYOR
0						-(22144,08)		-(22144,08)
1	72.637,54	101.692,56	83611,62	10974,08	0,6944444444	7620,89	0,6896551724	7568,33
2	76.390,52	106.946,73	87931,60	11541,08	0,4822530864	5565,72	0,4756242568	5489,22
3	80.349,91	113.316,87	93169,13	12819,22	0,3348979767	4293,13	0,3280167289	4204,92
4	82.145,58	115.003,82	94556,14	12410,55	0,2325680394	2886,30	0,2262184337	2807,50
5	86.552,48	121.187,08	99640,01	13087,53	0,1615055829	2113,71	0,1560127129	2041,82
						335,67		-32,29

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 44,00 + 1,00 \left(\frac{335,67}{367,96} \right) = \mathbf{44,91 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 81,01 - 44,91 = 36,10 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 36,10 / 81,01 = 44,56\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 44,56 / 44,91 = \mathbf{0,99}$$

h. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos en la presente investigación, permitieron establecer las siguientes conclusiones:

- Durante el Estudio de Mercado, se demuestra que existe una demanda considerable, a pesar de que existes otras empresas dedicadas a este tipo de negocio.
- De acuerdo a la capacidad instalada en el primer año de vida de la empresa, se producirá 18.780 servicios al año.
- La puesta en marcha del presente proyecto de creación de un “Centro de Masajes Terapéuticos” para la Ciudad de Machala en la Provincia de el Oro, permitirá satisfacer las necesidades del sector más exigente, pues le permite acceder al servicio de masajes terapéuticos de acuerdo a su libre elección, obteniendo un servicio de buena calidad, precio justo y bajo las normas de sanidad actuales.
- En el análisis económico se puede advertir que el Valor Actual Neto del proyecto es de 47.869,72.
- La empresa se ubicará en la ciudad de Machala, en la parroquia Nueve de Mayo en la calle Tarqui entre Manuel Estomba y Eloy Alfaro con la finalidad de que los clientes tengan mayor facilidad para su adquisición.
- El financiamiento del presente proyecto de las inversiones totales del mismo suman un valor de \$ 22.144,08. Para financiar el proyecto se

hará uso de fuentes internas y externas. Parte del proyecto se financiará con recursos propios con un 54.84% de las inversiones que corresponde a \$ 12.144,08, es necesario solicitar un crédito, por lo que es aconsejable trabajar con el Banco Nacional de Fomento el cual brinda muchas facilidades al empresarial y apertura de nuevos negocios; el monto del crédito a solicitarse es de \$ 10.000,00 que corresponde al 45.16%.

- El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a uno, por lo tanto nos demuestra que es conveniente realizar este proyecto.
- Según el resultado obtenido la Relación Beneficio Costo para el proyecto es mayor que uno (1.40), por lo tanto es financieramente aceptado lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,40 centavos de rentabilidad o utilidad.
- La Tasa Interna de Retorno (TIR) equivalente a 81.10% es mayor al costo del capital, es decir, mayor al 15%, por lo tanto el proyecto es aceptado.
- De acuerdo a los cálculos efectuados para el presente proyecto se pudo deducir que el capital invertido es posible recuperarlo en 1 año, 9 meses y 21 días.
- Por último tal como lo demuestran los indicadores económicos y financieros, se comprueba que la ejecución del presente proyecto es factible.

i. RECOMENDACIONES

Luego de terminada la presente investigación se mencionan las siguientes conclusiones.

- Se recomienda poner lo más pronto posible la ejecución y funcionamiento de la empresa ya que permitirá generar fuentes de trabajo.
- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer el servicio de masajes terapéuticos que ofrece la empresa y obtener aceptación en el mercado.
- La inversión que se necesita para el presente proyecto no es muy elevada, por lo que es factible de tomar la decisión de riesgo de los inversionistas.
- Para el posicionamiento de la empresa, se tiene que planificar adecuadamente considerando las más elevadas exigencias del público, así como la calidad y el precio como estrategia de mercado.
- Se hace necesario que para los proyectos de factibilidad que se realizan, sean tomados en cuenta para su ejecución, logrando así beneficios para los inversionistas y la sociedad.

j. BIBLIOGRAFÍA

- RICARDO RAUCHER. El-masaje-terapeutico. 10ma. edicion, 2002.
- CENTROSHIBANI.wordpress.com.
- BACA; Urbina Gabriel. 2001. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición pág.7
- PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao pág. 12
- SANIN, Ángel Héctor. Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Proyectos pág. 30
- Libro "Introducción a la Administración de Organizaciones". de Rafael de Zuani Elio. Editorial Maktub. 2003 pág. 23 - 24
- Libro "Planeación Y Organización De Empresas", de Guillermo Gómez Ceja, Mc Graw Hill, México. 1994 pág. 13- 14
- Contabilidad 1 Gonzalo Vizueta Maruri, Edición 1991 pág. 55 - 56
- Libro "Contabilidad de Costos" Tomo 1, WB Lawrence, Editorial Hispano América México 1972, pág. 1 a 2
- BACKER Jacobsen & Ramírez Padilla. CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE ADMINISTRATIVO PARA LA TOMA DE DECISIONES. Edición 2º. Editorial Mc Graw-Hill pág. 57 -58
- KETELHHN, Werner; MARIN José Nicolás, MONTIEL Eduardo Luís, 2004, Inversiones (Análisis de Inversiones Estratégicas), Editorial Norma pág. 19 - 20
- SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo, 1988, Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos, Ediciones McGraw-Hill pág.6 a 8

- VILLAREAL, Arturo, 1988, Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Editorial Norma pág. 10 a 12.



k. ANEXOS

Anexo 1: Proyecto Aprobado

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

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
“CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS” PARA LA CIUDAD
DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO”.**

Proyecto de Tesis previo a la
obtención del título de Ingeniera
Comercial.

AUTORA:

Ariana Patricia Vivanco Aguilar

LOJA – ECUADOR
2015

a. TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN “CENTRO DE MASAJES TERAPÉUTICOS” PARA LA CIUDAD DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO”.

b. PROBLEMÁTICA

Uno de los problemas que se da en nuestro país, para que las empresas no se den, es que las personas que tienen grandes cantidades de capitales no inviertan en nuestro país, esto es debido a que no se prestan las garantías de seguridad que se requiere para los inversionistas,³⁹

Como las empresas no viven aisladas reciben las influencias del entorno en que se desarrollan, estas pueden ser económicas, políticas tecnológicas o sociales, cada uno es un factor importante para el desenvolvimiento de las mismas y que se tornan importantes para que las empresas se desarrollen en el entorno en donde se desenvuelven.

La concentración de las principales empresas en nuestro país, que se encuentran localizadas en las ciudades grandes ciudades y que su gran problema es que la falta de iniciativa por parte del sector público como privado, se convierte en una limitada inversión por parte de quienes se concentran inmersos en el desarrollo empresarial en nuestra provincia de Pichincha, a dado como resultado un limitado y bajo nivel de producción, contribuyendo a agudizar mayores niveles de pobreza por la falta de empleo,

³⁹ Reatplacetowork.com.ec/mejores-empresas/mejores-empresas-en-ecuador

el subempleo y el desempleo generado por las privatizaciones de las empresas, que hoy en la actualidad son mal llamadas en esta época de modernización.

Vivimos actualmente en un entorno que evoluciona a un paso acelerado, generando innumerables cambios en los variados sectores de la sociedad, el acceso por parte de las personas al conocimiento genera un avance tecnológico, creciente y rápido, difundido a gran escala debido también a acceso de masa a la tecnología de la comunicación de medios. Este panorama da lugar a cambios de vida en las Sociedades, costumbres y preferencias, más acentuado en países que son consumidores a mayor grado, de todas maneras, nuestro país no es la excepción, existen en nuestra sociedad cambios muy marcados en aspectos anteriormente mencionados.

Todos estos cambios que se dan en la sociedad ecuatoriana permiten que las personas vivan en un estrés que es una respuesta natural y necesaria para la supervivencia, a pesar de lo cual hoy en día se confunde con una patología. Esta confusión se debe a que este mecanismo de defensa puede acabar, bajo determinadas circunstancias frecuentes en ciertos modos de vida, desencadenando problemas graves de salud.

Cuando esta respuesta natural se da en exceso se produce una sobrecarga de tensión que repercute en el organismo y provoca la aparición de enfermedades y anomalías patológicas que impiden el normal desarrollo y

funcionamiento del cuerpo humano. Algunos ejemplos son los olvidos (incipientes problemas de memoria), alteraciones en el ánimo, nerviosismo y falta de concentración, en las mujeres puede producir cambios hormonales importantes como hinchazón de mamas, dolores en abdominales inferiores entre otros síntomas.

Es una patología emergente en el área laboral, que tiene una especial incidencia en el sector servicios, siendo el riesgo mayor en las tareas en puestos jerárquicos que requieren mayor exigencia y dedicación.

En la ciudad de Machala, se evidencia un crecimiento importante, en materia empresarial, pero a las empresas de servicios muy poco se están creando, ya que las personas que cuentan con un capital importante, ni invierten en empresas de servicios, despreocupando de gran manera a este importante sector económico, de ahí la importancia de preocuparse por un sector económico como es la población económicamente activa, que al pasar por lo general 8 horas diarias en actividades de trabajo, no tiene la posibilidad de quitar su estrés, que hoy por hoy es una de las enfermedades más comunes en esta población, ahí el deber de contribuir con el desarrollo empresarial y productivo de nuestra sociedad, de esta manera se ha podido evidenciar que el sector económico en la ciudad de Machala ofrece muchas oportunidades de emprendimiento en nuevos negocios. Al ofrecer Machala oportunidades de emprendimiento para la satisfacción de necesidades de enfermedades

comunes como el estrés, permitirá realizar una inversión importante en el área de servicios en Masajes Terapéuticos.

De esta manera se delimita el problema: “LA FALTA DE INVERSIÓN EN LA CREACIÓN DE UN “CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS” PARA LA CIUDAD DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO, causa que las personas que sufren de estrés no tengan muchos lugares en donde puedan tratarse esta enfermedad.

c. JUSTIIFICACIÓN

JUSTIFICACIÓN ACADEMICA.

Para lograr un cambio significativo en el desarrollo de las sociedades, es necesaria la preparación académica continua basada en conocimientos técnicos de mayor nivel dentro de la formación de las personas, sobre todo en la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la preparación universitaria y que servirán de sustento para la correcta elaboración de un Proyecto de Factibilidad. Se cumplirá con un requisito básico del Sistema Académico Modular por Objetos de Transformación (SAMOT), adoptado por la Universidad Nacional de Loja en la Modalidad de Estudios a Distancia, para el proceso de enseñanza-aprendizaje que permite formar profesionales con conocimientos teóricos-prácticos a través de la aplicación de herramientas administrativas a la problemática empresarial de la colectividad.

JUSTIFICACIÓN SOCIAL.

Con la creación de un nuevo centro de masajes terapéuticos se aportara al crecimiento empresarial de la localidad de Machala, se cubrirá algunas necesidades del mercado local y se crearán nuevas fuentes de trabajo, lo que traerá como consecuencia el desarrollo social de esta región del país y particularmente la ciudad.

JUSTIFICACIÓN ECONOMICA.

Con el aprovechamiento oportuno de los recursos, el fomento empresarial y el desarrollo social, la economía de la ciudad de Machala, experimentara también un crecimiento en general.

d. OBJETIVOS.**OBJETIVO GENERAL:**

DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE CREAR UN "CENTRO DE MASAJES TERAPEUTICOS" PARA LA CIUDAD DE MACHALA, PROVINCIA DE EL ORO

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Realizar la segmentación del mercado.
- Determinar mediante el estudio de mercado la demanda y oferta; y establecer la existencia o no de la demanda insatisfecha.
- Establecer en el estudio técnico con su capacidad instalada y utilizada, el tamaño y localización del proyecto y la ingeniería del mismo.
- Determinar la organización jurídica y administrativa en la empresa.
- Determinar el Estudio Económico.
- Definir la factibilidad económica del proyecto utilizando índices financieros de evaluación tales como, VAN, TIR, RB/C, PRC, AN/Sc para conocer la rentabilidad de la microempresa productora "Bocadillo de Guayaba con Panela".

e. MARCO TEÓRICO

MARCO COCEPTUAL.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

Concepto.

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Proyectos de Factibilidad.

Todo proyecto de inversión genera efectos o impactos de naturaleza diversa, directos, indirectos, externos e intangibles. Estos últimos rebasan con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos

resulta pernicioso por lo que representan en los estados de ánimo y definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada.

En la valoración económica pueden existir elementos perceptibles por una comunidad como perjuicio o beneficio, pero que al momento de su ponderación en unidades monetarias, sea imposible o altamente difícil materializarlo. En la economía contemporánea se hacen intentos, por llegar a aproximarse a métodos de medición que aborden los elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad.

No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la práctica la mejor recomendación para decidir, por lo que es conveniente intentar alguna metodología que insértelo cualitativo en lo cuantitativo.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamientos de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD			
ESTUDIO DE MERCADO	ESTUDIO TECNICO	ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN	ESTUDIO FINANCIERO

Un Proyecto ésta formada por cuatro Estudios Principales:

ESTUDIO DE MERCADO⁴⁰

El Estudio de Mercado es aquella etapa de un proyecto que tiene por objeto estimar la demanda, es decir la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y en un cierto período de tiempo.

OBJETIVOS.

Conocer lo que está sucediendo y que se espera que suceda en el sector de la economía al cual se pretende incursionar con el producto.

- Establecer las fortalezas y debilidades de los competidores para aprovechar oportunidades en cuanto a la satisfacción de los clientes.
- Verificar que los clientes previstos existen realmente.
- Medir la potencialidad de esta demanda.
- Determinar el precio del producto o servicio.

⁴⁰BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997

- Elegir los medios más rentables para realizar la cifra de negocios, venta, comunicación, distribución etc.

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

Un mercado se confluyen productores y consumidores para realizar intercambios de compra venta.

Para conocer el comportamiento de mercado, es preciso reconocer todos y cada uno de los agentes que, con su actuación tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir las estrategias comerciales.

Para realizar el presente estudio se determinará cinco tipos de mercado:

- ❖ Mercado proveedor (quienes nos abastecen)
- ❖ Mercado distribuidor (intermediarios)
- ❖ Mercado consumidor (los clientes)
- ❖ Mercado competidor (la competencia)
- ❖ Mercado externo (fuentes externas de abastecimiento)

ANÁLISIS DE LA DEMANDA (clientes).

Definición.- La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio a una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir.

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes y servicios y a qué precio.

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

- Los tipos de consumidores.
- Segmentarlos por actividad, edad, sexo, ubicación geográfica, ingresos.
- Conocer los gustos y preferencias.

DEMANDA POTENCIAL.

Se constituye por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto la totalidad del mercado. Ejemplo:
Consumo de cereales

DEMANDA REAL.

Se denomina demanda real a la demanda verdaderamente ejercida en los mercados. En sí, la demanda real es el número absoluto de familias que están dispuestas a adquirir el producto.

Para obtener la demanda real tomamos en consideración lo siguiente:

1. Demanda Potencial.
2. Porcentaje de las familias que no consumen.

3. Porcentaje de familias que no apoyan al proyecto.

4. Porcentaje de familias que no contestan.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN⁴¹

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

La comercialización es un instrumento de la dirección de empresas que suministra a las mismas los medios para diseñar y vender el producto aprovechando los recursos de la empresa.

El plan de comercialización está elaborado en base a:

- Producto

- Precio

- Plaza

- Promoción y

- Posventa

⁴¹BELL, Martín L., Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias., Edit. Continental S.A., México., 1971.

ANÁLISIS DE LA OFERTA (competencia).

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

Para realizar el análisis competidor se debe tener en cuenta:

- El posicionamiento de los competidores en la mente de los clientes.
- Fortalezas y debilidades de los competidores.
- Quiénes están ofreciendo ese mismo bien o servicio.
- Las características de los bienes o servicios de la competencia y el precio.

ESTUDIO TÉCNICO⁴²

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.

Donde obtener los materiales o materia prima.

Que máquinas y procesos usar.

⁴²JENNER F. ALEGRE, “**Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión**”, Ediciones e Impresiones Gráficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

Tamaño.- Se considera su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para su tipo.

Capacidad instalada.- Volumen de producción de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible.

Capacidad utilizada.- Proporción de la capacidad instalada de una empresa que utiliza. También se considera a la parte de la capacidad para producir.

Tamaño de proyecto-demanda.- Es el factor más importante porque de la demanda depende el proyecto, si hay bastante demanda la empresa tendrá mayor su capacidad instalada, y sin no hay demanda, mejor es no ejecutar el proyecto, es muy riesgoso.

Tamaño de proyecto-suministros e insumos.- Teniendo bastante demanda es lógico que la empresa requiera de bastantes suministros e insumos, por lo cual se recomienda realizar una buena planificación a través de un buen programa de producción.

Tamaño de proyecto-tecnología y equipos.- Una empresa debe estar consciente de que no puede utilizar una maquinaria demasiado cara y

sofisticada en caso de no tener un mercado o demanda que pueda justificarse, debe ajustarse a lo que tiene.

Localización: La localización se efectúa mediante los mismos criterios generales utilizados para la determinación del tamaño óptimo, incluyendo el análisis lo específico de la ubicación, los costos particulares de los insumos de cada lugar y los distintos costos de aducción y distribución que resultan para cada emplazamiento.

Fuerzas locacionales.- Son ciertos factores o elementos que condicionan la distribución de las inversiones desde el punto de vista espacial. Son de tres tipos: costos de transferencia, disponibilidad de insumos y de factores y otros factores.

INGENIERÍA DEL PROYECTO: Dentro de un proyecto el estudio de ingeniería puede representar desde una parte relativamente pequeña en el total, hasta la más relevante. Puede estudiar al producto, su proceso, sus insumos y las instalaciones.

Proceso de producción.- El proceso de producción es la secuencia de operaciones, movimientos, almacenamientos e inspecciones, por medio de la cual las materias primas se convierten en un producto terminado.

Estudio de producto.- Se tratará de conocer sus características y especificaciones, sus usos, los productos sustitutos, el embalaje, la presentación, las normas de calidad, etc.

Estudio del proceso.- Se tratará de conocer ensayos preliminares, el proceso productivo, la selección del proceso, descripción del proceso, disponibilidad de tecnología, subproductos y su utilización y los residuos, desperdicios, su eliminación.

Estudio de los insumos.- Se tratará de conocer a las materias primas principales, materiales indirectos, mano de obra, suministros.

Estudio de las instalaciones.- Se tratará de conocer la maquinaria y equipo, las instalaciones principales y auxiliares, la distribución de planta y edificio, la flexibilidad de la instalación, los diseños básicos y el montaje y cronogramas.

Diagrama de flujo.- Este método es similar al diagrama de bloques, se explica el proceso de una forma más detallada y con más información e indicando la simbología de la actividad realizada. Representa además gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos de fabricación, los productos de entrada o salida de cada operación.

Diagrama de proceso.- Son aquellos que localizan y eliminan deficiencias al mismo tiempo analizan todo el proceso. Entre las acciones más comunes tenemos la operación, transporte, inspección, demora, almacenamiento.

Distribución de la planta.- Aprovecha al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta.

Diseño de la planta.- Se refiere a la forma como estará definida la estructura física del edificio tomando en cuenta futuras ampliaciones.

Ingeniería del proyecto.

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Esta parte nos ayudará a decidir entre los diversos procesos productivos opcionales, que son básicamente los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta parte también se toma en cuenta el análisis y la selección de los equipos necesarios.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO⁴³

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

ORGANIZACIÓN LEGAL.

Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser Sociedad Anónima, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por Acciones.

⁴³ VASQUEZ, Víctor Hugo., Organización Aplicada., 1era Ed., Quito-Ecuador., 1985.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

La organización se refiere al establecimiento preciso de los centros de autoridad y rangos correspondientes de responsabilidad.

Es necesario diseñar una estructura administrativa a través del componente administrativo de la organización, el cual debe integrar 3 componentes básicos.

- a. Unidades organizativas.
- b. Recursos humanos técnicos y financieros.
- c. Los planes de trabajo.

Niveles Administrativos

- 1) Nivel Legislativo – Directivo.
- 2) Nivel Ejecutivo.
- 3) Nivel Asesor.
- 4) Nivel operativo.
- 5) Nivel auxiliar o de Apoyo.
- 6) Nivel descentralizado.

Manual de funciones.

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

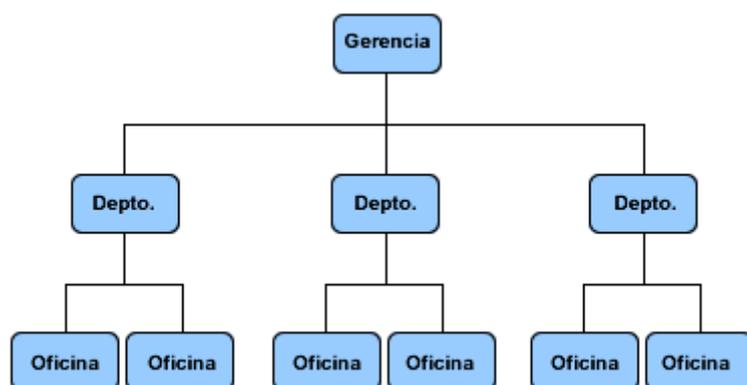
El manual de funciones es un documento que detalla las funciones a cumplir por cada uno de los cargos existentes. El manual de funciones siempre debe estar actualizado y debe socializarse en todos los empleados de la empresa a fin de que sea un instrumento que apoye a mejorar la organización interna.

Organigramas.

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

Existen dos tipos de organigramas, estructural y funcional.

EJEMPLO DE ORGANIGRAMAS:



Fuente: Organización de Empresas, de Enrique B. Franklin [2]

ESTUDIO FINANCIERO⁴⁴

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

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO¹⁶

INVERSIÓN.

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

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

- Activo fijo
- Activo diferido
- Activo circulante o Capital de Trabajo

FINANCIAMIENTO.

Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento. El financiamiento se lo puede efectuar con capital propio o capital ajeno.

⁴⁴ Fernando Maldonado Arias "FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS" Universidad de Cuenca.

a.- Capital Propio.- Son los que provienen de la emisión y venta de acciones, de aportes en efectivo o en especies de los socios y de las utilidades y reservas de la empresa.

b.- Capital Ajeno.- Son los que se obtienen de bancos y Financieras Privadas o de Fomento de Proveedores o a través de la emisión de obligaciones propias de la empresa.

ANÁLISIS DE COSTOS.

El costo son los gastos que se producen para la elaboración de un producto durante un período. Se analizan 2 tipos de costos.

a.- Costo de fabricación

b.- Costo de operación

COSTO DE FABRICACIÓN.

Son los costos que se relacionan directamente con la actividad productiva de la organización, incluyendo en ellos el costo primo y los costos generales de fabricación.

a.- Costo Primo

Comprende:

- Materia Prima Directa
- Mano de Obra Directa

b.- Costos Generales de Fabricación

Comprende:

- Mano de Obra Indirecta
- Materia Prima Indirecta
- Carga Fabril
- Depreciaciones

ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS⁴⁵

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

Presupuesto de Ingresos.

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

Presupuesto de Costos.

Para la elaboración de Presupuesto de Costos se considera igualmente la tasa inflacionaria y se proyecta los costos de fabricación y operación,

⁴⁵Fernando Maldonado Arias "FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS" Universidad de Cuenca.

excepto las depreciaciones ya que su valor es constante para la vida útil del proyecto igualmente la amortización del diferido.

Estado de Pérdidas o Ganancias.

Es uno de los estados financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas o Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad y la pérdida durante un período económico.

Ingresos.

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos

Egresos.

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

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es un punto de balance entre ingresos y egresos, denominado como punto muerto porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias; cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el Punto de Equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS.

Este método permite conocer cuál debe ser el mínimo nivel del ingreso que generen las ventas para no tener pérdida.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

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

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

Permite conocer el número de unidades que se debe producir y comercializar a un precio determinado para obtener ingresos en los cuales pueda cubrirse los costos.

EVALUACIÓN FINANCIERA⁴⁶

Permite demostrar que la inversión propuesta se da o no económicamente rentable mediante la combinación de operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basados en valores actuales de ingresos y gastos, para proyectarlos en los criterios más utilizados como son:

- Valor Actual neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)

⁴⁶ Fernando Maldonado Arias "FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS" Universidad de Cuenca.

- Análisis de Sensibilidad
- Relación Beneficio Costo (B/C)
- Período de Recuperación de Capital

Para poder determinar estos indicadores primero se determina el Flujo de Caja.

FLUJO DE CAJA.

Representa el movimiento neto de caja durante cierto período que generalmente es de un año, permitiendo cubrir todos los requerimientos de efectivo para el proyecto.

Es importante recalcar que para la determinación del Flujo Neto de Caja se debe considerar solamente los ingresos y egresos reales y efectivos, es decir aquellos que se producen por movimientos de dinero entre la empresa y el exterior.

VALOR ACTUAL NETO.

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

Actualizando los valores se debe decidir la aceptación o rechazo del proyecto basándose en los siguientes fundamentos:

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

El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (costo de oportunidad). El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula (Amat, O, 2008, p.12)

Y_t = Flujo de ingresos del proyecto

E_t = Flujo de los egresos.

N = Es el número de períodos considerado.

El valor $Y_t - E_t$ = Indica los flujos de caja estimados de cada período.

i = Tasa de descuento

l_0 = Inversión del proyecto

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

Representa la tasa máxima de interés que se podría pagar por un préstamo con los ingresos provenientes del proyecto. Es también la tasa de rendimiento que ofrece el proyecto sobre la inversión a realizar.

Los criterios de decisión para la TIR son los siguientes:

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

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

LA RELACIÓN BENEFICIO-COSTO⁴⁷

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente neto se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del

⁴⁷<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad. Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.

Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.

Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.

¿Cómo se debe interpretar el resultado de la relación beneficio costo?

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a una comunidad. Si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social. Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.

EL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN⁴⁸

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

¿En qué consiste el PRI? Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. La siguiente tabla muestra un ejemplo que resume lo hasta ahora descrito:

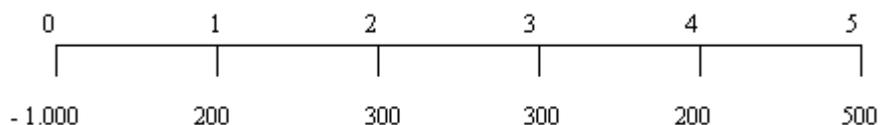
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO PROYECTO A

CONCEPTO	Per 0	Per 1	Per 2	Per 3	Per 4	Per 5
Resultado del ejercicio		30	150	165	90	400
+ Depreciación		100	100	100	100	100
+ Amortización de diferidos		40	30	20	10	
+ Provisiones		30	20	15		
- Inversión Inicial	-1.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-1.000	200	300	300	200	500

⁴⁸<http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

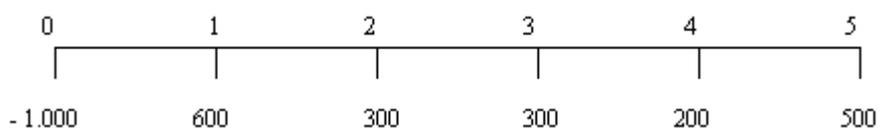
CALCULO DEL PRI.

Supóngase que se tienen dos proyectos que requieren un mismo valor de inversión inicial equivalente a \$1.000.00. El proyecto (A) presenta los siguientes FNE (datos en miles):



CALCULO PRI (A): Uno a uno se van acumulando los flujos netos de efectivo hasta llegar a cubrir el monto de la inversión. Para el proyecto A el periodo de recuperación de la inversión se logra en el periodo 4: $(200+300+300+200=1.000)$.

Ahora se tiene al proyecto (B) con los siguientes FNE:



CALCULO PRI (B): Al ir acumulando los FNE se tiene que, hasta el periodo 3, su sumatoria es de $600+300+300=1.200$, valor mayor al monto de la inversión inicial, \$1.000. Quiere esto decir que el periodo de recuperación se encuentra entre los periodos 2 y 3.

Para determinarlo con mayor exactitud siga el siguiente proceso:

Se toma el periodo anterior a la recuperación total (2)

Calcule el costo no recuperado al principio del año dos: $1.000 - 900 = 100$.
Recuerde que los FNE del periodo 1 y 2 suman \$900 y que la inversión inicial asciende a \$1.000

Divida el costo no recuperado (100) entre el FNE del año siguiente (3), 300:
 $100 \div 300 = 0.33$

Suma al periodo anterior al de la recuperación total (2) el valor calculado en el paso anterior (0.33)

El periodo de recuperación de la inversión, para este proyecto y de acuerdo a sus flujos netos de efectivo, es de 2.33 periodos.

ANÁLISIS: Como se puede apreciar, el proyecto (A) se recupera en el periodo 4 mientras que el proyecto (B) se recupera en el 2.33 periodo. Lo anterior deja ver que entre más corto sea el periodo de recuperación mejor será para los inversionistas, por tal razón si los proyectos fueran mutuamente excluyentes la mejor decisión sería el proyecto (B).

¿CUAL ES EL TIEMPO EXACTO PARA RECUPERAR LA INVERSIÓN?

Para analizar correctamente el tiempo exacto para la recuperación de la inversión, es importante identificar la unidad de tiempo utilizada en la proyección de los flujos netos de efectivo. Esta unidad de tiempo puede darse en días, semanas, meses o años. Para el caso específico de nuestro ejemplo y si suponemos que la unidad de tiempo utilizada en la proyección

son meses de 30 días, el periodo de recuperación para 2.33 equivaldría a: 2 meses + 10 días aproximadamente.

MESES	DÍAS
2	30 X 0.33
2	9.9

Si la unidad de tiempo utilizada corresponde a años, el 2.33 significaría 2 años + 3 meses + 29 días aproximadamente.

AÑOS	MESES	DÍAS
2	12 X 0.33	
2	3.96	
2	3	30*0.96
2	3	28.8

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

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

Fórmulas:

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

$$\text{Porcentaje de Variación} = \text{Dif. TIR} / \text{TIR del Proyecto}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \text{Porcent. Var.} / \text{Nueva TIR}$$

f. METODOLOGÍA

Para la ejecución del presente proyecto de tesis se manejarán métodos, técnicas, que facilitaran su realización.

Métodos.

A continuación se indica los métodos que se utilizarán para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Método General.

Siendo el objeto de estudio de este método un conjunto de elementos interrelacionados en un todo; el cual utiliza técnicas cuantitativas y procedimientos estadísticos, en especial el cálculo de probabilidades, que serán determinantes en la formación de la teoría general de los sistemas.

En la investigación se tendrá presente los conceptos fundamentales de ésta que serán adoptados de otras ciencias, siguiendo el objetivo de propuesta sistémica de unificación de la ciencia y el análisis científico.

Método científico: Este método es un procedimiento sistemático y ordenado que servirá de guía para descubrir, demostrar y verificar los conocimientos que conducen al esclarecimiento de la verdad.

Método inductivo: Este método es el mismo que parte de hechos particulares, en este caso de los clientes para conocer sus necesidades, gustos y preferencias y en base a ello llegar a principios generales, este

método se lo utilizará en el estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda existente. Esto con la ayuda de la observación, comprensión y demostración, se logrará verificar que porcentaje de la (PEA) población económicamente activa de la ciudad de Machala le gustaría que asista a un centro de Masajes Terapéuticos en la ciudad de Machala, Provincia de El Oro.

Método deductivo: Este método es el cual parte de un principio general ya conocido para deducir en él consecuencias particulares. En este caso, este método ayudará a realizar los cálculos matemáticos pertinentes para así determinar con exactitud la oferta, demanda insatisfecha, capacidad instalada y utilizada.

Método estadístico: Este método servirá para representar la información obtenida ya sea en cuadros y gráficos para que de esta manera sea mejor interpretada la información conseguida.

Además de contar con métodos matemáticos para obtener el tamaño de la población.

La fórmula matemática que se empleará es:

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

Donde:

n= tamaño de la muestra.

N = población total.

e = error experimental.

Aplicación de la fórmula para obtener la muestra:

Técnicas.

En el presente trabajo se utilizará las siguientes:

Técnica bibliográfica: Esta técnica se maneja con información de Internet, folletos, revistas y otras publicaciones que servirán para armar el enfoque técnico en lo que concierne al marco referencial.

Técnica de la encuesta: Esta técnica servirá para obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación para el estudio de mercado se aplicará la técnica de la encuesta la misma que se dirigirá a personas aleatoriamente seleccionadas para así obtener información valida que permitirá analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio.

Además se utilizará los indicadores financieros como el VAN, la TIR, Relación Beneficio/Costo, y otros que determinarán la factibilidad del proyecto y su rentabilidad.

En base a esto se puede manifestar que este trabajo de investigación estará constituido claramente por la problemática producto del presente trabajo de

tesis, los mismos que se establecerán mediante el cumplimiento de los objetivos en la trayectoria del proyecto.

Mediante el estudio de mercado se determinará la demanda de personas que deseen asistir a un centro de Masajes Terapéuticos, a qué precio y los canales de comercialización; el estudio técnico, el cual describe la parte técnica del proyecto, selección del proceso productivo, especificación de equipos y estructuras, cantidad y calidad de los equipos requeridos, etc.

Seguidamente se realizará el estudio financiero, el cual ayudará a determinar el presupuesto de inversión en activos fijos y el capital de trabajo circulante y las fuentes de financiamiento a las que recurrirá para la obtención del capital; la organización legislativa en donde se explica cómo será conformada la empresa en el campo legal, y las formas de administración de esta unidad productiva con sus respectivos manuales de función para cada puesto requerido.

Finamente elaborar las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Las encuestas serán aplicadas a la (PEA) Población Económicamente Activa de la ciudad de Machala ya que ellas son las que asistirán a un Centro de Masajes Terapéutico.

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de los consumidores en el mercado local, se utilizará la PEA del año 2010 que fue de 123.438

personas de la ciudad de Machala, información suministrada por el INEC, Censo de 2010, proyectado para 2014 con una tasa de crecimiento del 4,06% se obtiene:

Fórmula: $Df = Db (1 + i)^n$

EN DONDE: Df = población futura

Db = población actual

i = Taza de crecimiento

$$= 123.438 (1+0.0406)^2$$

$$= 123.438 / 4 = 30.859 \text{ PEA en la ciudad de Machala.}$$

Tamaño de la Muestra.- Para el cálculo del tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula:

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

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{30.859}{1 + 30.859(0.05)^2}$$

$$n = \frac{30.859}{78.1475}$$

$$n = 398,88$$

$$n = 399 \text{ encuestas.}$$

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.

RECURSOS MATERIALES.

Se dispondrá de materiales necesarios para la investigación como son:

- Documentos Impresos.
- Útiles de Oficina.
- Impresiones y copias
- Anillados y empastados
- Varios

RECURSOS HUMANOS.

El presente proyecto será elaborado por:

- Autora del proyecto.

PRESUPUESTO

Para el desarrollo de la investigación se efectuarán los siguientes gastos:

Descripción	Costo
Impresos	140
Útiles de oficina	100
Copias	180
Empastados	120
Transporte	140
Internet	120
imprevistos	150
Total	950

FINANCIAMIENTO: Los gastos totales del presente proyecto de tesis es de 950 dólares que se financiarán por el autor de la investigación.

i. BIBLIOGRAFÍA

- C.P. A Jaime A. Acosta Altamirano. “Apuntes de Contabilidad de Costos I”.
- George W. Torrance (1991): Métodos para la evaluación económica de los programas de atención de la salud. Ed. Díaz de Santos, Madrid.
- Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004.
- Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.
- Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.
- **Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez:** "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2009.
- Randall Geoffrey, «Principios de Marketing», Segunda Edición, Segunda edición, Thomson Editores Sapin, 2003.
- Talaya, Esteban y Otros “Principios de Marketing” Tercera Edición 2008 pág. 180
- www.crecenegocios.com/alquiler-de-cancha-de-cesped-artificial-como-idea-de-negocio.

Anexo 2**ENCUESTAS A DEMANDANTES.**

1.- ¿Conoce usted los Centros de Masajes?

SI

NO

2.- ¿Ha requerido usted de los servicios de un Centro de Masajes Terapéutico? Demanda Real.

SI

NO

3.- ¿Por qué prefiere utilizar los servicios de un Centro de Masajes Terapéuticos?

Relajación

Estética

Curarse de enfermedades

4.- ¿Cuántas veces en el mes ha requerido de los servicios de un Masajes Terapéuticos?

1 – 2

3 – 4

5 – 6

7 – 8

5.- ¿Cómo considera los servicios de Masajes Terapéuticos?

Excelentes.

Buenos.

Malos.

6.- ¿Si se implementara en la ciudad de Machala una nueva empresa de servicios de Masajes Terapéuticos, estaría usted dispuesto a utilizar los servicios de esta empresa?

SI

NO

7.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrezca la nueva empresa de Masajes Terapéuticos a sus clientes?

Piscina

Gimnasio

Otros

8.- ¿Por qué tipo de profesional le gustaría ser atendido en la nueva empresa de servicios de Masajes Terapéuticos?

Fisioterapeuta Hombre

Fisioterapeuta Mujer

8.- Indique en que parroquia de la ciudad de Machala le gustaría que esté ubicado el nuevo Centro de Masajes Terapéuticos.

Parroquia La Providencia

Parroquia Nueve de Mayo

Parroquia Puerto Bolívar

Parroquia El Cambio

Parroquia Jambeli

Parroquia Jubones

9.- ¿Por qué medio de publicidad le gustaría conocer este nuevo Centro de Masajes Terapéuticos?

Televisión

Radio

Periódico

Hojas Volantes

10.- ¿Qué precio pagaría usted por un Masajes Terapéuticos, donde le ofrezcan calidad en el servicio?

De 5 a 10 dolares

De 11 a 15 dolares

De 16 a 20 dolares

11.- ¿Cuál de estas promociones le gustaría que la nueva empresa de Masajes Terapéuticos ofrezca a sus clientes?

Servicio gratis

Descuento en los precios

Obsequios

Otros

Anexo 3

ENTREVISTA A OFERENTES

Las entrevistas fueron realizadas a los representantes legales de las ocho empresas que prestan los servicios de Masajes en la ciudad de Machala y las preguntas formuladas fueron las siguientes:

1.- ¿Qué servicios ofrece su Centro de Masajes Terapéuticos a los clientes?

Masajes corporales
Hidromasajes
Sauna
Baños de cajón
Fango Terapia
Otros Servicios

2.- ¿Qué servicios son los más utilizados por su clientela?

Masajes
Hidromasajes
Sauna
Baños de cajón
Fango Terapia
Otros Servicios

3.- ¿Cuál es el precio que cobra por los servicios de un Masajes Terapéuticos?

\$ 10
\$ 12
\$ 15
\$ 20

5. - ¿Qué promociones utiliza para ofertar sus productos a los clientes?

Descuentos
Bonos
Servicio Gratis

6.- ¿Qué medios de comunicación utiliza para ofertar los servicios de Centro de Masajes Terapéuticos?

Televisión

Radio

Internet

Hojas Volantes

Anexo 4

PROFORMAS

Créditos Económicos Ingresar | Registrarse | Plan Matrimonial | Ver Items 0 | Total: \$0.00 | Precios en: Colores (B) | Ver

Buscador: Buscar | Búsqueda Avanzada | ¿Necesita Ayuda? Conéctese con nosotros para asesorarlo

Formas de Pago | Servicio al Cliente | Preguntas Frecuentes | Contáctenos | Factura Electrónica

Catálogo

Computación

Computadoras

- Desktop
- Portátil
- Tablets

Impresoras

- Multifuncional

Usted está en: Inicio > Computación > Impresoras > Multifuncional

Producto anterior

Siguiente producto

Impresora

Impresora HP Multifunción Todo En Uno Deskjet Ink Advantage

Modelo: HP2545
Marca: HP

[Twitter](#) [Me gusta](#)

Precio: **\$100,00**

Cantidad:

[Comprar](#)

Descripción | Especificaciones

Impresora HP Multifunción Todo En Uno Deskjet Ink Advantage 2545
Esta económica todo en uno HP Deskjet ofrece impresión inalámbrica sencilla desde cualquier habitación del hogar, más escaneo y copiado a menor costo. Instálala en un segundo y obtenga los resultados de calidad que necesita con los cartuchos de tinta HP originales de bajo costo.

La impresión inalámbrica sencilla llega al hogar
Imprima de manera inalámbrica desde cualquier habitación de su hogar con su teléfono inteligente, tablet o PC. Apple AirPrint. Imprima de forma inalámbrica desde su iPad, iPhone o iPod touch. Comience a imprimir enseguida. Sáquela de la caja, instálala rápidamente y conéctela a su red inalámbrica automáticamente. Tenga su impresora siempre a mano: escanee directamente a su dispositivo móvil con HP Printer Control.

Aumente más tareas a un menor costo.
Bajo costo, altas expectativas. Impresión de calidad a menor costo al usar cartuchos de tinta HP originales de bajo costo. Rendimiento confiable: imprima más por menos y evite el riesgo de los cartuchos usados con la marca de impresoras número 1 del mundo.

Se adapta exitosamente
Ahorre espacio con una impresora compacta diseñada para adaptarse a donde lo necesita.

Créditos Económicos  Ingresar | Registrarse | Plan Matrimonial | Items: 0 | Total: \$0.00 | Precios en: **Dólares (\$)** | Ver

Buscar Busqueda Avanzada ? Necesita ayuda? Contáctese con nosotros para asesorarlo

[Formas de Pago](#) | [Servicio al Cliente](#) | [Preguntas Frecuentes](#) | [Contáctenos](#) | [Factura Electrónica](#)

Catálogo ▲

- Computación**
- Computadoras**
 - Desktop
 - Portátil
 - Tablets
- Impresoras**
 - Multifuncional

Usted está en: [Inicio](#) > [Computación](#) > [Computadoras](#) > [Desktop](#)







Imprimir

All in One 18.5" HP

Modelo: 18-5011LA-P
Marca: HP


 **Twitter**: 0
 **Me gusta**: 0

Precio: \$850.00

Cantidad:

Comprar

Descripción | **Especificaciones**

Hp 18-5011LA-P All-in-one Pantalla 18.5" Incluye Impresora HP1515 Dentro De La Caja
 Todo Lo Que Necesita En Una Todo-en-uno.
 Obtenga Toda La Potencia Que Necesita En Un Diseño Elegante Y Delgado.
 Con El Respaldo De La Calidad Y La Confiabilidad De HP, La HP 18 All-in-one Ofrece Muchos Recursos De Facilidad De Uso Por Un Precio Accesible.

ÍNDICE

CONTENIDOS	PÁG
– PORTADA	i
– CERTIFICACIÓN	ii
– AUTORÍA	iii
– CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
– DEDICATORIA	v
– AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	11
e. MATERIALES Y MÉTODOS	67
f. RESULTADOS	73
g. DISCUSIÓN	91
h. CONCLUSIONES	168
i. RECOMENDACIONES	170
j. BIBLIOGRAFÍA	171
k. ANEXOS	173