



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

**TÍTULO.**

***"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"***

TESIS PREVIA A OBTENER EL GRADO DE INGENIERO COMERCIAL.

**AUTOR:**

JUAN VICENTE CÓRDOVA VILLAVICENCIO.

**DIRECTOR:**

Ing. GALO SALCEDO LÓPEZ

LOJA- ECUADOR

2015



## CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Galo Salcedo López. Mg. Sc.  
DIRECTOR DE TESIS.

### **CERTIFICA:**

Haber dirigido la investigación realizada por el señor Juan Vicente Córdova Villavicencio, en la ejecución del presente trabajo de investigación, denominado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"**, de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, el mismo que cumple con la reglamentación sobre el sistema de graduación vigente en la Universidad Nacional de Loja, autorizando su presentación.

Atentamente.

Ing. Com. Galo Salcedo López. Mg. Sc.  
DIRECTOR DE TESIS.

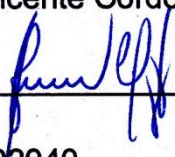
## AUTORÍA

Yo, Juan Vicente Córdova Villavicencio, declaro ser autor 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.

**Autor:** Juan Vicente Córdova Villavicencio.

**Firma:**

  
\_\_\_\_\_

**Cédula:**

1103292940

**Fecha:**

Mayo del 2015.

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

Yo, Juan Vicente Córdova Villavicencio declaro ser el autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA”**. Como requisito para optar al grado de Ingeniero Comercial; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en su Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los catorce días del mes de mayo del año dos mil quince, firma el autor.

**Firma:**

**Autor:** Juan Vicente Córdova Villavicencio

**Cédula:** 1103292940

**Dirección:** Mercadillo entre Olmedo y Juan José Peña – Loja.

**Correo Electrónico:** juanviche\_cv@hotmail.com

**Teléfono:** 2578305

**Celular:** 0988746029

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Director de tesis:** Ing. Galo Salcedo López MAE

**Tribunal de grado:**

- |                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| • Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE  | Presidente |
| • Ing. Edison Espinosa Mg. Sc.  | Vocal      |
| • Ing. Carlos Rodríguez Mg. Sc. | Vocal      |

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento especial a la Universidad Nacional de Loja, a los Catedráticos de la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, Ing. Carlos Rodríguez Armijos, Ing. Edison Vinicio Espinoza Bailón y de manera especial quiero dejar constancia de mi agradecimiento al Dr. Luis Quizhpe Salinas Coordinador de la Carrera y al Ing. Galo Salcedo López Director de Tesis, quienes con sus conocimientos me han apoyado en el desarrollo y culminación del presente trabajo de investigación.

El autor.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de tesis de grado está dedicado a mi familia, en especial a mis padres, a mi querida esposa, a mis hijos, a mis hermanas y a todos los amigos que de una u otra manera supieron ayudarme en los momentos que necesite de su apoyo para terminar mi carrera profesional.

Juan Vicente Córdova.

a. TÍTULO.

***"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"***

**b. RESUMEN.**

Con la elaboración del siguiente proyecto se pretende la implementación de un Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja, como una alternativa para que las mujeres que se encuentran en estado de gestación cuenten con un servicio de calidad y a un menor precio.

Para iniciar con el estudio del presente proyecto, se ha trazado un objetivo general denominado: Elaborar un Proyecto de Factibilidad para la implementación de un Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja.

Para cumplir con este objetivo principal se utilizaron métodos, técnicas y procedimientos que permitieron investigar, desarrollar y comprobar la veracidad del proyecto. Los métodos utilizados fueron: Inductivo: Que se lo utilizó para en base a las particularidades encontradas en el desarrollo del proyecto de factibilidad, generalizar conclusiones y recomendaciones; Deductivo, que permitió en base a los conceptos teóricos relacionados con la realización de un proyecto de factibilidad, aplicarlos en el desarrollo de los estudios de mercado, técnico, organizativo, económico y financiero; Se aplicaron las siguientes técnicas: Observación: Permitted conocer cómo se lleva a cabo en la actualidad el proceso de servicio del Sapa para mujeres embarazadas.

En el Estudio de Mercado se realizó una encuesta que fue aplicada a una muestra representativa de la población de la ciudad de Catamayo que se tomó la información del Municipio del Cantón Catamayo y del INEC del año 2010, que indica que existieron en el Cantón 2.452 mujeres



embarazadas, con una proyección del 3.12%, dando una población de mujeres embarazadas para el año 2014 de 2.770, para determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo en relación al servicio ofrecido, información vital para el establecimiento de la demanda, oferta y demanda insatisfecha del producto a elaborar.

En el estudio financiero que determino que la capacidad instalada del centro según los resultados indican que, si la empresa trabajara con el 100% de su capacidad instalada podría ofrecer hasta 36.200 servicios al año, lo que demuestra que la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo podría cubrir el 26.38% de la demanda insatisfecha que es de 146.848 servicios en el año. Y una capacidad utilizada de la empresa "Catamayo Spa" utilizará el primer 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.

Dentro del estudio organizacional se determinó que será una compañía de Responsabilidad Limitada cuya razón social será "CATAMAYO SPA CÍA. LTDA." la misma que se registrá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos. También se realizó un organigrama estructura, un organigrama funcional y un organigrama posicional del cual se pudo definir las funciones de cada uno de los empleados que trabajaran en la empresa.

Se realizó un estudio financiero en el cual se pudo determinar que la inversión alcanzará un monto de 70.841,40, del cual se estima un Capital propio \$40.182,40, que representa el 57,25% y un Capital ajeno de 30.000,00, que representa el 42,75%, mediante crédito al Banco Nacional de Fomento, al 12% de interés.

Dentro de la evaluación financiera se pudo determinar que el VAN es de 175.936,80 dólares, la TIR fue del 87,43%, el Periodo de recuperación de capital es de 1 año, 10 meses y 6 días, la Relación beneficio Costo es de 1.84 lo que genera que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 0.84 centavos y un Análisis de sensibilidad del 52,20% en el incremento en los costos y un 28.45% en la disminución de los ingresos, determinando así que el proyecto de la creación del nuevo centro es factible de realizarlo.

Así mismo se determinaran las respectivas conclusiones y recomendaciones del presente proyecto de investigación.

**ABSTRACT.**

To prepare the next project to be executed seeks the implementation of a Spa for pregnant women in Canton Catamayo of the Province of Loja, as an alternative for women who are in gestation have your health with quality service and a lower price.

To begin with the study of this project has set an overall target named: Prepare a Draft Feasibility implementing a Spa for pregnant women in Canton Catamayo of the Province of Loja, which raised specific objectives that served as guide for the study.

To meet this primary objective methods, techniques and procedures whereby research, develop and test the veracity of the project were used. The methods used were: Inductive: That used it to based on the peculiarities found in the project feasibility, generalizing conclusions and recommendations; Deductive, which allowed based on the theoretical concepts related to the realization of a project feasibility apply in developing market research, technical, organizational, economic and financial; Note: The following techniques are applied It allowed to know how to carry out the process today Spa service for pregnant women. In the market study a survey was administered to a representative sample of the population of the city of Catamayo that information Township of Canton Catamayo and INEC 2010 was taken, indicating that existed in Canton 2,452 women was conducted pregnant, with a projection of 3.12%, giving a population of pregnant women 2014 2,770, to determine the needs and preferences of the target market in relation to the service

provided vital information for the establishment of demand, supply and demand unsatisfied the product to work.

In the financial study that determined that the installed capacity of the center as the results indicate that, if the company will work with 100% of its installed capacity to 36,200 could offer services per year, which shows that the new company Spa for pregnant women in the city of Catamayo could cover 26.38% of the unsatisfied demand is 137,181 services in the year. And capacity utilization of the company "Catamayo Spa" uses the first year 80% of installed capacity and will increase by 5% of its capacity each year, it should be noted that reach not use 100% of its installed capacity, because the staff could be delayed, missing or resign, or equipment could also fail, therefore any company can work at 100% of its installed capacity.

Within the organizational study was determined to be a limited liability company whose corporate name is "CATAMAYO SPA CIA. LTDA "it shall be governed by Ecuadorian law.; in particular, by the Companies Act, its regulations and the following statutes. An organizational structure, functional organization and a positional chart which could define the roles of each of the employees who work in the company was also performed. A financial study in which it was determined that the investment will amount to 70,841.40, of which \$ 40,841.40 Equity capital, representing 57.65% and foreign capital was performed 30,000.00 is estimated that representing 42.35% through credit National Development Bank, at 12% interest.

Within the financial evaluation it was determined that the NPV is

\$188,593.07, the IRR was 93.60%, the capital recovery period is of 1 year, 10 months and 30 days, the benefit cost ratio is 1.80 generating that for every dollar invested a gain of 0.80 and Sensitivity Analysis 49.95% in increased costs and 27.75% decrease in revenue is obtained by determining the project so the creation of new center is feasible to do so.

Also the respective conclusions and recommendations of this research project is determined.

### **c. INTRODUCCIÓN.**

Conociendo la necesidad de crear una empresa que brinde un servicio personalizado, se ha propuesto la creación de una empresa de estas características que cumpla con todos los requerimientos que la sociedad de la ciudad de Catamayo, especialmente las mujeres que se encuentran embarazadas que en la actualidad exigen un servicio de calidad y es por esta razón que se tiene la necesidad de realizar un proyecto de factibilidad para la implementación de un Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo de la provincia de Loja.

Para demostrar la factibilidad fue necesario cumplir con los siguientes objetivos específicos:

- 1) Elaborar un Estudio de Mercado para determinar la Demanda Insatisfecha y las principales preferencias del mercado hacia el servicio.
- 2) Realizar un Estudio Técnico que determine el Tamaño, la Localización y la Ingeniería del proyecto.
- 3) Definir un Estudio Administrativo que contenga la estructura legal, y la organización de la empresa.
- 4) Efectuar un estudio Económico que defina el financiamiento, los costos, los gastos, los presupuestos y los ingresos.
- 5) Desarrollar una evaluación Financiera al proyecto a través del VAN, la TIR, el PER, la Relación Beneficio-Costo y los Análisis de Sensibilidad

La tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Revisión de literatura, relacionada con el sistema funcional del servicio de Spa para mujeres embarazadas, los procesos de promoción y venta de

sus servicios; así mismo, se hizo una descripción teórica de lo que es la estructura y puesta en marcha de un proyecto de factibilidad con sus diferentes particularidades.

Seguidamente se estableció el proceso metodológico para la realización de la tesis y en el cual se determinaron los métodos y las técnicas de investigación tomando como base al método científico y en el que participo como parte de la población en estudio por un lado la población de la ciudad de Catamayo de las mujeres que se encuentran embarazadas.

A continuación, se presentan los resultados de la investigación que consiste en la presentación y tabulación de los datos estadísticos proporcionados por las fuentes de datos primarios y que en el presente caso lo constituyen las encuestas que se aplicó a la población en estudio.

Luego viene la discusión de los resultados en el que se hace constar cada una de las partes del proyecto de factibilidad. Primeramente con el estudio de mercado, en el que se determina la demanda insatisfecha y que posibilito la continuación del proyecto. En el estudio técnico; se detallan los aspectos técnicos y de ingeniería tanto para la instalación, capacidad instalada y utilizada para el funcionamiento de la planta, debiendo destacar la ubicación adecuada y el montaje e instalaciones con equipos de punta. Luego se determina el presupuesto de operación en el que se detallan cada uno de los rubros que incursionaran en la puesta en marcha del proyecto, cuyo financiamiento se hará con capital de los accionistas y con préstamo a nivel de microcrédito. Por otro lado se analizan cada uno de los indicadores de evaluación financiera que

permiten determinar la rentabilidad o factibilidad del proyecto y entre los que se destacan; el Valor Actual Neto que es positivo; luego la tasa interna de retorno que es mayor que la tasa de descuento del capital; la relación Beneficio – Costo y el análisis de sensibilidad tanto reduciendo los ingresos como al aumentar los costos se determinó que el valor es menor a uno y por consiguiente por este y por los demás indicadores se determina que el proyecto es factible su implementación.



#### **d. REVISION DE LITERATURA.**

##### **MARCO REFERENCIAL.**

##### **SPA.**

El concepto de Spa, aunque pueda parecer nuevo, no lo es. Antiguamente, sobre todo la gente de las clases altas, ya disfrutaba de los baños a diferentes temperaturas y de los masajes.

Hoy en día, los spa tienen programas termales diseñados para todas las edades desde mayores a niños y, también para todos los presupuestos.

“La mayoría de los Spa presentan una amplia gama de terapias y actividades, que llevan a un estado de relajación y bienestar. Además de los tratamientos termales, algunos Spa ofrecen clases de Yoga, meditación, aromaterapia, musicoterapia y, diversas modalidades de masajes corporales que ayudan a relajar el cuerpo y la mente.”<sup>1</sup>

En los Spa, no se utilizan aguas termales o mineromedicinales como ocurre en los balnearios. Si utilizan agua de mar como hidroterapia, incluyendo algas y arena, se denominan centros de talasoterapia.

##### **SPA**



---

<sup>1</sup> [Enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=549](http://Enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=549)

## **HIDROTERAPIA.**

La hidroterapia emplea agua a diferentes temperaturas, generalmente alternando agua fría y caliente, aplicando chorros de agua a presión y en baños.

La hidroterapia es un tratamiento natural de enfermedades que utiliza el agua como elemento principal, y con una pequeña estimulación ayuda a activar las funciones vitales.

El agua caliente provoca la dilatación de los vasos sanguíneos superficiales favoreciendo la circulación bajo la piel. El agua fría provoca el efecto contrario, la contracción de los vasos sanguíneos superficiales, favoreciendo la circulación interna. La presión ejercida por los chorros de agua, y su efecto mecánico, proporcionará un relajante masaje, que además mejora la circulación venosa de retorno.

“Los estímulos térmicos sobre la piel provocan una respuesta en la circulación sanguínea y, a través del sistema nervioso llega a nivel de músculos, órganos y a la circulación general de todo el cuerpo.”<sup>2</sup>

### **Beneficios de los Spa.**

Los Spa ofrecen beneficios para la salud en los siguientes niveles:

- **Físico:** la hidroterapia activa el sistema inmunológico, eleva el metabolismo y previene la hipertensión. En un Spa, se consigue relajación muscular por lo que, dolores de espalda, reumáticos y musculares desaparecen. También mejoran los problemas digestivos, del aparato urinario y la próstata. El Spa es

---

<sup>2</sup> [Enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=549](http://Enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=549)

recomendable en trastornos femeninos, enfermedades nerviosas y alteraciones de las vías respiratorias.

- **Psicológico:** Los tratamientos en un Spa, consiguen que la persona se aísle del exterior, olvidando el estrés y centrándose en su propio cuerpo. Al relajar el cuerpo la mente también se relaja y, el malestar psíquico desaparece.
- **Estético:** La mayoría de los Spa ofrecen diferentes tratamientos de belleza (peeling corporal, hidratación facial, masaje reductor y anticelulítico, etc.) Además, como en un Spa es fácil sentirse más relajado y tranquilo, esta sensación de bienestar se refleja en el exterior con un aspecto más luminoso y rejuvenecido.

#### **Más beneficios de los Spa.**

- Efectos antiinflamatorios y sedantes (artritis, artrosis, lumbalgias, migrañas y reuma)
- Mejora los problemas de la piel (dermatitis atópica, psoriasis, lupus)
- Ayuda a combatir afecciones del aparato respiratorio.
- Estimula el sistema inmunológico.
- Eficaz ayuda para combatir el estrés.

#### **Algunas contraindicaciones.**

- Los baños calientes y las saunas no son recomendables para diabéticos y personas con hipertensión o hipotensión.

- Mujeres embarazadas, niños y ancianos, deben evitar largos baños calientes y saunas.
- Los baños fríos no son recomendables en personas que padecen de ciática, inflamación pélvica o, propensos a irritación de vejiga.

Los centros Spa son una saludable elección para pasar un fin de semana o vacaciones. Además de los efectos beneficiosos de la hidroterapia, se puede completar con ejercicio físico en un ambiente muy relajante.

Una visita a un Spa permite desconectar del resto del mundo, relajarse y conectar con uno mismo. Además, se puede completar con masajes y ejercicio físico, que tan importante es para combatir el estrés.

### **Spa en el embarazo: siempre con control.**

Es importante que los tratamientos sean individualizados y siempre bajo la supervisión del médico. Por eso conviene que la embarazada se lleve todos los datos de su historial (dolencias, pruebas realizadas...) para que el especialista valore su situación.

Aunque no haya tenido ningún problema específico como amenaza de aborto, riesgo de parto prematuro, diabetes estacional, o preclampsia cualquier tratamiento termal debe estar siempre prescrito y supervisado por un profesional.

De hecho, la embarazada tiene que solicitar una consulta de asesoramiento antes de disfrutar placenteramente de estas terapias y será el médico el que determine qué programa es el más adecuado para ella en función del tiempo de gestación, de la historia médica y de las técnicas disponibles en el Spa. No todos los Spa son iguales, cada uno

tiene aguas mineromedicinales con diferentes características, pero todos tienen un servicio médico que puede orientar a las futuras mamás.

### **Embarazo y Spa: mejor en el segundo trimestre.**

Aunque los tratamientos recomendados bajo prescripción y supervisión médica pueden realizarse en cualquier momento del embarazo, la mayoría de los profesionales recomiendan no acudir durante los tres primeros meses de embarazo, periodo crítico de formación del feto, y donde el riesgo de aborto es mayor.

“El segundo trimestre de gestación es el momento más seguro y recomendable, siempre que se reciban tratamientos suaves, se eviten los chorros violentos de agua sobre el cuerpo, especialmente en el abdomen, y no se realicen cambios bruscos de temperatura.”<sup>3</sup>

En los dos últimos meses del embarazo, además del riesgo de parto prematuro, a la mujer suele resultarle difícil encontrar una postura cómoda sobre todo en los tratamientos que requieren permanecer tumbada algún tiempo.

### **Tratamientos termales desaconsejados todo el embarazo.**

- Algunos tratamientos, por sus efectos térmicos (temperatura) y mecánicos (la forma en que sale el agua: chorros, burbujas...) pueden aumentar el riesgo de aborto en el primer trimestre de la gestación, así como el de parto prematuro en el último.
- Tampoco hay que olvidar los posibles efectos farmacológicos de las aguas mineromedicinales, que pueden absorberse a través de

---

<sup>3</sup>El-tratamiento-en-spa-y-sus-beneficios/pág. 77. Edición especial.

la piel. Por tanto, la mujer embarazada debería tachar de su lista de tratamientos.

- “Las técnicas hidroterápicas (baños de burbujas, hidromasajes, cascadas, duchas), debido el efecto térmico del agua (temperatura) puede aumentar el riesgo de contracciones.”<sup>4</sup>
- Los baños de vapor y las saunas (secas o húmedas) también están contraindicadas, al igual que las envolturas corporales que precisen mantas térmicas. ¿La razón? Que el calor y el sudor disminuyen el flujo sanguíneo, lo que significa que el bebé recibe menos oxígeno. Además, permanecer mucho tiempo en lugares calientes puede bajar la tensión.
- La hidroterapia de contraste (alternando piscinas o cuartos calientes y fríos).
- En cuanto a la fangoterapia, pueden utilizarse barros o lodos locales a temperatura moderada (hasta 38°C), pero deben evitarse los lodos en aplicaciones generales y a elevada temperatura.
- Los masajes enérgicos y los que se realizan con aplicación de calor (por ejemplo, utilizando piedras calientes).
- Las presiones fuertes sobre la zona lumbar y la abdominal.
- La reflexología, ya que los pies y las manos contienen puntos de presión que pueden causar contracciones y estimular el parto. Sin

---

<sup>4</sup>El-tratamiento-en-spa-y-sus-beneficios/pág. 77. Edición especial.

embargo, un reflexologista bien entrenado puede evitar estos puntos fácilmente y concentrarse en aquellos que alivian la acidez estomacal y otros síntomas del embarazo.

- Los tratamientos celulíticos no específicos por combinar masajes vigorosos con sustancias que, por su posible absorción a través de la piel, pudieran perjudicar al feto.
- La utilización de aceites esenciales y determinados productos de cosmética, por el efecto tóxico sobre el bebé.
- “Los baños en piscinas al final de la gestación por el riesgo de infecciones vaginales. El tapón cervical ha podido desprenderse y ya no existe protección frente a los gérmenes del agua.”<sup>5</sup>

## **MARCO CONCEPTUAL.**

### **PROYECTO.**

Un proyecto puede describirse como un plan, que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

Un proyecto y la evaluación de su inversión, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Solo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

---

<sup>5</sup>El-tratamiento-en-spa-y-sus-beneficios/pág. 77. Edición especial.

El proyecto debe ser delimitado en cuatro aspectos:

1. Los objetivos.
2. Ubicación en el espacio.
3. Ubicación en el tiempo.
4. Los grupos beneficiarios afectados.

## **TIPOS DE PROYECTOS.**

### **Productivos.**

“Los que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo intermedio o final.”<sup>6</sup>

### **De Infraestructura Económica.**

Los que generan obras que facilitan al desarrollo de futuras actividades.

### **De Infraestructura Social.**

Los que se dirigen a solucionar limitantes que afectan el rendimiento de la mano de obra.

### **De Regulación y Fortalecimiento de Mercados.**

Son los proyectos que apuntan a clarificar y normalizar, o fortalecer el marco jurídico donde se desenvuelven las actividades productivas.

### **De Apoyo de base.**

Están dirigidos a apoyar a los proyectos anteriores. Son proyectos de asistencia.

## **IMPORTANCIA DE ELABORACION DE PROYECTOS.**

Los proyectos de inversión, se constituyen en el motor del desarrollo de una región o país.

---

<sup>6</sup>QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 22



Es por ello que la asignación de recursos que generen beneficios para la comunidad, deben ser:

- a) Condiciones puramente crediticias: Requisitos, garantías, referencias, etc.
- b) Operaciones factibles y rentables para el inversionista: Mercado, rentabilidad, riesgo, etc.
- c) Operaciones adecuadas para la economía del país: Social y económica.

### **CICLOS DE LOS PROYECTOS.**

Las etapas constituyen el orden cronológico de realización del proyecto, en las mismas que se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo.

### **ETAPA DE PRE-INVERSIÓN.**

La fase de pre inversión corresponde al estudio de factibilidad económica y consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto; y establecer cómo se llevará a cabo, para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen. La fase de pre inversión presenta las siguientes etapas:

- Identificación de Ideas Básicas de Proyectos.
- Estudio a Nivel Perfil
- Estudio de Factibilidad

### **ETAPA DE INVERSION.**

“Es el proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.”<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 25.

## **ETAPA DE OPERACION.**

La fase de operación es aquella donde la inversión ya está en ejecución. El proyecto entra en operación y se inicia en la generación del producto, orientado a la solución del problema o la satisfacción de la necesidad que dio origen al proyecto.

## **FASES DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

Todo proyecto inicia con un estudio de mercado, para luego realizar la ingeniería del mismo en donde se conocerán los procesos y la ubicación de la empresa; una vez descritos los procesos se organizará la empresa, de forma legal; finalmente se procede a realizar el estudio económico financiero.

## **ESTUDIO DE MERCADO.**

“El estudio de mercado nos permite medir la rentabilidad de un proyecto, es decir si será o no aceptado, a más de ello ayuda al futuro inversionista a tomar la decisión de llevar a cabo una determinada iniciativa de inversión.”<sup>8</sup>

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

## **INFORMACION BASE.**

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

---

<sup>8</sup>BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial Interamericana Editores S. A. Quinta Edición. México 2007

## **TAMAÑO DE LA MUESTRA.**

Para calcular el tamaño de la muestra se deben tomar en cuenta algunas de sus propiedades y el error máximo que se permitirá en los resultados.

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

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

En donde:

N = Población total

n = Tamaño de la muestra

e = Margen de error

## **PRODUCTO.**

Se entiende por producto a la combinación o conjunto de características unidas en una forma fácilmente identificable, que el comprador acepta como algo que le sirve para satisfacer sus deseos o necesidades, pudiendo ser:

- Producto Principal
- Producto Secundario
- Productos Sustitutos
- Productos Complementarios

## **MERCADO DEMANDANTE.**

Este mercado debe enfocarse a quienes serán los consumidores o usuarios del producto, por ello es necesario identificar las características usuales entre ellos mediante una buena segmentación del mercado en función de: edad, ingresos, sexo, etc.

## **ANALISIS DE LA DEMANDA.**

La demanda se define como la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicio, considerando un precio en un determinado periodo.

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

### ***Demanda Potencial:***

“La demanda potencial es la cantidad global de las familias que corresponden al porcentaje de la población total, dividida en cuatro miembros por hogar, independientemente de los medios y preferencias para la adquisición del producto o servicio”:<sup>9</sup>

Para determinar la demanda potencial se considera:

1. La tasa de crecimiento poblacional
2. Población urbana
3. Cuatro miembros por familia

### ***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 o servicio para obtener la demanda real tomamos en consideración lo siguiente:

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

---

<sup>9</sup>BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial Interamericana Editores S. A. Quinta Edición. México 2007

3. Porcentaje de familias que no apoyan al producto

4. Porcentaje de familias que no contestan.

***Demanda Efectiva:***

“Es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.”<sup>10</sup>

***Demanda Insatisfecha:***

Formada por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

**Estudio de la Oferta.**

Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

**COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO.**

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

Una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuado, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra.

---

<sup>10</sup>BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Editorial Interamericana Editores S. A. Quinta Edición. México 2007

## **CANALES DE DISTRIBUCION.**

“Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria.”<sup>11</sup>

Existen dos tipos de productores, los de consumo industrial y los de consumo en masa o popular:

### ***Canales para productos industriales***

- Productor-Usuario Industrial,
- Productor-Distribuidor Industrial-Usuario Industrial
- Productor-Agente-Distribuidor-Usuario Industrial

### ***Canales para productos de consumo en masa o popular***

- Productores-Consumidor
- Productores-Minoristas-Consumidor    Productores-Mayorista-Minoristas-Consumidor
- Productores-Agente-Mayorista-Minoristas-Consumidor

## **ANALISIS DE SITUACION BASE.**

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

## **ESTUDIO TECNICO.**

El estudio técnico determina la necesidad de capital y mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto, de ahí la importancia de analizar

---

<sup>11</sup>FRED, David. Conceptos de Administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edición. 2007

el tamaño óptimo de la planta que debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda.

Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo. La estimación de los costos del proyecto son parte importante en el desarrollo de los proyectos de inversión, tanto por su efecto en la determinación de la rentabilidad del mismo como por su variedad de elementos que condicionan el estudio financiero.

### **Tamaño.**

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo, del tipo de proyecto que está formulando.

El tamaño del proyecto también se puede medir por el monto de la inversión aplicada, el número de empleos generados, el área física ocupada, participación en el mercado, niveles de ventas alcanzados o generación de valor agregado para la región.

### **Localización.**

La localización adecuada de la empresa que se creará con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión de dónde ubicar el proyecto debe obedecer no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos. Con todos ellos se

busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

### **MACROLOCALIZACIÓN.**

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

### **MICROLOCALIZACIÓN.**

Marca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará la empresa.

### **FACTORES DE LOCALIZACIÓN.**

Son aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.

### **INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

La ingeniería tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto, cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos.



También, se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajo de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas de distribución.

### **COMPONENTE TECNOLÓGICO.**

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

### **INFRAESTRUCTURA FÍSICA.**

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa.

### **DISTRIBUCIÓN EN PLANTA.**

Corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.







### **PROCESO DE PRODUCCIÓN.**

Es la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de mano de obra, maquinaria, materias primas, sistemas y procedimientos de operación).

La producción abarca a los cambios de modo, tiempo, de lugar o de cualquier otra índole, provocados en los factores con similar intencionalidad de agregar valor.

**Flujograma de Procesos.-** Consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo por medio de símbolos.

Es realizar un diagrama secuencial para mostrar los procedimientos detallados que se deben seguir al realizar una tarea, como un proceso de fabricación.

ACTIVIDADES	SIMBOLOGÍA						TIEMPO EN MINUTOS
							
<b>TOTAL DE MINUTOS</b>							

	<b>Operación</b>
	<b>Transporte</b>
	<b>Demora</b>
	<b>Operación</b>
	<b>Almacenamiento</b>
	<b>Inspección</b>

**Descripción de Requerimientos.-** Se describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso, pues en muchos de los casos aquello constituye información confidencial.

**Descripción de la Maquinaria.-** Se refiere a todas las maquinarias y equipos o herramientas que son útiles para el buen funcionamiento de la empresa.

#### **ESTUDIO ADMINISTRATIVO.**

Permite conocer cómo 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.

### **BASE LEGAL.**

Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser: Sociedad Anónima, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por acciones.

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

- Acta constitutiva.
- La razón social o denominación.
- Domicilio.
- Objeto de la sociedad.
- Capital social.
- Tiempo de duración de la sociedad.
- Administradores.

### **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.

### **NIVELES JERARQUICOS DE AUTORIDAD.**

Las empresas que son propias de toda organización productiva, tienen los siguientes niveles:

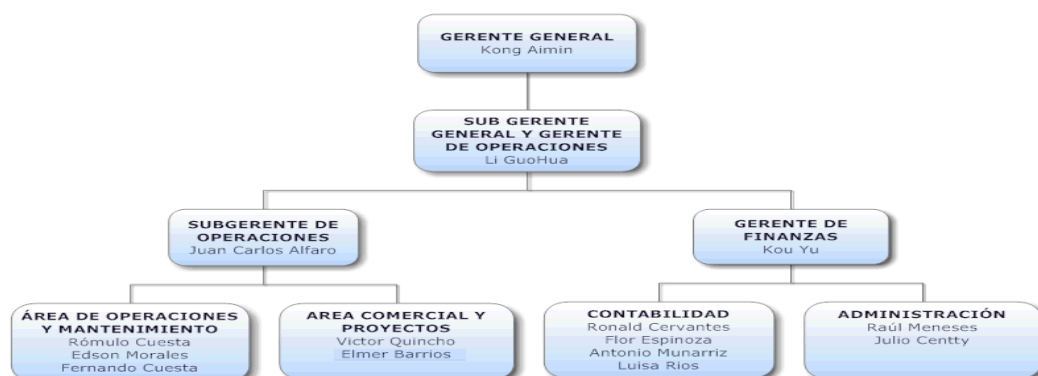
- Nivel Legislativo-Directivo.
- Nivel Ejecutivo.
- Nivel Asesor
- Nivel de Apoyo
- Nivel Operativo

## ORGANIGRAMAS.

“Los organigramas, son la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría. Estos son.”<sup>12</sup>

- Organigrama Estructural.
- Organigrama Funcional.
- Organigrama de Posición.

## ORGANIGRAMA



<sup>12</sup>ARIAS, Fernando. Administración de Recursos Humanos. Editorial Trillas. México 1980

**MANUALES.**

Son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, información de una organización (antecedentes, legislación, estructura, objetivos, políticas, sistemas, procedimientos, etc.). Así como las instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas. Entre los más utilizados tenemos:

- Manual de Funciones.
- Manual de Organización.
- Manual de Políticas.
- Manual de Normas y Procedimientos.
- Manual de Políticas, Normas y Procedimientos.

**ESTUDIO FINANCIERO.**

La inversión en determinado proyecto supone, por tanto, la existencia de inversionistas (que pueden ser personas naturales o jurídicas) que están dispuestos a destinar sus recursos disponibles en este momento (sacrificando la satisfacción de sus necesidades o intereses actuales) con la expectativa incierta de obtener un rendimiento futuro. Es decir que la inversión lleva implícito un riesgo.

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”<sup>13</sup>.

### **Capital Propio.**

Es el que proviene de la emisión y venta de acciones, de aportes en efectivo o en especies de los costos y de las utilidades y reservas de la empresa.

### **Capital Ajeno.**

Es el que se obtiene de Bancos y Financieras Privadas o de Fomento de Proveedores a través de la misión de obligaciones propias de la empresa.

### **PLAN DE INVERSIONES.**

El plan de inversiones de un proyecto, corresponde a la descripción detallada de las necesidades de capital en que se va a incurrir para la materialización del mismo.

A continuación vamos a mencionar los principales rubros que deben contemplarse en el plan de Inversiones:

### **INVERSIONES FIJAS**

- Terrenos y Recursos Naturales

---

<sup>13</sup> LAWRENCE, J, Gitman, “**FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**”, Editorial Harla.

- Edificios y Construcciones
- Maquinaria y Equipos.
- Otros Equipos.
- Gastos de Instalación.
- Vehículos.
- Muebles y Equipos de Oficina.
- Envases.
- Investigaciones Previas y Estudios.
- Organización y Patentes.
- Capacitación Personal.
- Puesta en Marcha.
- Intereses durante la Construcción.
- Imprevistos.

### **CAPITAL DE TRABAJO O DE OPERACIÓN.**

Se llama capital circulante o de trabajo el patrimonio en cuenta corriente que requieren las empresas para atender las operaciones de producción y distribución de bienes o servicios.

En la estimación de capital de trabajo es conveniente incluir las mismas partidas que forman el activo circulante o corriente de una empresa en marcha. Las principales partidas son:

- Efectivo en Caja y Bancos.
- Cuentas por cobrar.
- Inventarios.

### **FINANCIAMIENTO.**

En esencia, el estudio del financiamiento del proyecto debe indicar las fuentes de recursos financieros necesarios para su ejecución y funcionamiento, y describir los mecanismos mediante los cuales se canalizarán estos recursos hacia los usos específicos del proyecto.

### **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.**

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

### **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.

### **PUNTO DE EQUILÍBRIO.**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

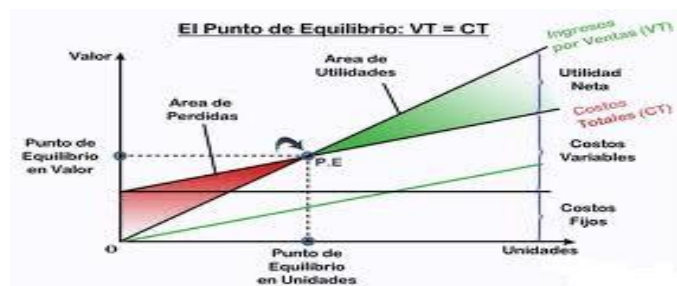
“Es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).”<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup><http://definicion.de/punto-de-equilibrio/#ixzz2EtXwm7RL>



## PUNTO DE EQUILIBRIO



### COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

#### COSTOS FIJOS.

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

#### COSTOS VARIABLES.

Son aquellas que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

### EVALUACIÓN ECONOMICA.

#### El Flujo de Caja Proyectado.

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen. La información básica para realizar esta proyección está contenida en los estudios de mercado, técnico organizacional, así como en el cálculo de los beneficios. Al proyectar el flujo de caja, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.

## VALOR ACTUAL NETO.

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.

“El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.”<sup>15</sup>

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

FÓRMULA:

$$VAN = - A + [ FC1 / (1+r)^1 ] + [ FC2 / (1+r)^2 ] + \dots + [ FCn / (1+r)^n ]$$

Siendo:

A: desembolso inicial

FC: flujos de caja

n: número de años (1,2,...,n)

r: tipo de interés ("la tasa de descuento")

$1/(1+r)^n$ : factor de descuento Si VAN > 0: El proyecto es rentable.

Si VAN = 0: El proyecto es postergado.

Si VAN < 0: El proyecto no es rentable.

## RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.

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

$$R = \frac{(B/C) \text{ INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

<sup>15</sup>INFANTE, Arturo. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión. Editorial Norma, 1992

$B/C > 1$  Se puede realizar el proyecto.

$B/C = 1$  Es indiferente realizar el proyecto.

$B/C < 1$  Se debe rechazar el proyecto.

### **TASA INTERNA DE RETORNO.**

Es aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

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

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

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

### **PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.**

“Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.”<sup>16</sup>

$$PRC = \frac{\text{FLUJO NETO ACUMULADO} - \text{INVERSIÓN}}{\text{FLUJO NETO ÚLTIMO PERIODO}}$$

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.**

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

---

<sup>16</sup>INFANTE, Arturo. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión. Editorial Norma, 1992

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

1. Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
2. Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
3. Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

$$NTIR = T_m + Dt \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}}$$

### e. MATERIALES Y MÉTODOS.

#### MATERIALES.

#	DESCRIPCIÓN
1	INTERNET
2	COMPUTADOR
3	CD ROOM Y FLASH MEMORY
4	COPIAS
5	LAPIZ HB
6	ESFEROGRAFICOS
7	BORRADOR
8	TINTA PARA IMPRESORA
9	LEVANTAMIENTO DE TEXTO
10	MOVILIZACION
11	IMPREVISTOS

#### MÉTODOS.

Para la siguiente investigación se tomaron los siguientes métodos.

#### MÉTODO DEDUCTIVO.

El método deductivo sigue un proceso sintético – analítico, se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales, de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias de las cuales se explican; o se examinan caso particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas.

Este método se lo utilizó para el desarrollo de las encuestas para la creación del Centro de Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo, y para el análisis de la población, el mejor método de muestreo para así obtener las conclusiones y recomendaciones de este proyecto de investigación.

**MÉTODO INDUCTIVO.**

Es un proceso analítico sintético mediante el cual se parte del estudio de casos hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.

El camino que propone el método inductivo es el que parte de aspectos particulares para llegar a generalizaciones, dicho de otra forma, de lo concreto a lo complejo, de lo conocido a lo desconocido. Es la vía primera de inferencias lógico deductivo para arribar a conclusiones particulares a partir de los objetivos y que después se puedan comprobar experimentalmente.

Este método se lo utilizó para la estructura de la problemática y en el planteamiento del problema en el caso de la creación del Centro de Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo.

**MÉTODO ANALÍTICO.**

Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado; a partir de la experimentación y el análisis de gran número de casos se establece leyes universales. Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas.

Estas operaciones no existen independientes una de la otra; el análisis de un objeto se realiza a partir de la relación que existe entre los elementos que conforman dicho objeto como un todo; y a su vez, la síntesis se produce sobre la base de los resultados previos del análisis.

Este método se utilizó en el marco teórico del proyecto de investigación así como en el análisis de los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas al segmento de la población, se lo utilizo también en el estudio de mercado, estudio técnico, y estudio y evaluación financiera así como también calcular el punto de equilibrio en la creación del Centro de Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo.

### **MÉTODO DESCRIPTIVO.**

El método descriptivo consiste en la observación actual de hechos o fenómenos y casos. Se sitúa en el presente, pero no se limita a la simple recolección y tabulación de datos. Si no que hace la interpretación y el análisis imparcial de los mismos con una finalidad preestablecida.

Este método sirvió para la elaboración del tema, la exposición y discusión de resultados de la encuesta., conclusiones y recomendaciones en la creación del Centro de Spa para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo.

### **MÉTODO ESTADISTICO.**

Consiste en recopilar datos estadísticos de las encuestas que fueron aplicadas de forma directa, a través de un cuestionario para conocer la demanda; las mismas que se obtuvieron con especial cuidado para garantizar que la información sea completa y correcta.

En la presente investigación se determinó un segmento de mercado en donde se implementarán técnicas de campo como la entrevista y la encuesta, precedidas generalmente del muestreo, las mismas que se detallarán con exactitud de la Población del Cantón Catamayo.

## **TÉCNICAS.**

Para el proceso de recopilación, análisis y procesamiento de los datos se utilizaron las siguientes técnicas como:

### **OBSERVACIÓN DIRECTA.**

Que permitió determinar los aspectos técnicos relacionados con el servicio, como es la ingeniería del proyecto, su localización, proceso productivo; también se utilizó para obtener aspectos relacionados con la competencia, la comercialización, distribución, publicidad, presentación, que tendrá este tipo de servicio en el mercado.

### **ENCUESTA.**

Se aplicaron a los posibles clientes que tendrá el centro de Spa que fueron las mujeres embarazadas del Cantón Catamayo, permitiendo así determinar la demanda del servicio.

Las encuestas fueron aplicadas a las mujeres embarazadas del Cantón Catamayo ya que ellas, son las que adquirirán el servicio que prestará el Centro de Spa.

“Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de los usuarios en el mercado local, se tomó la información del Municipio del Cantón Catamayo y del INEC del año 2010, que indica que existen en el Cantón 2.452 mujeres embarazadas, con una proyección del 3.12%, dando una población de mujeres embarazadas para el año 2014 de 2.770.”<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>Ciudadaníainformada.com. INEC 2010.



**PROYECCIÓN PARA EL AÑO 2014.**

<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN</b>
2010	2.452
2011	2.528
2012	2.606.
2013	2.687
2014	2.770

**3,12%**

**Tamaño de la Muestra.-** Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

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

Esta fórmula será aplicada de la siguiente manera:

$$n = \frac{2.770}{1 + 2.770(0.05)^2}$$

$$n = \frac{2.770}{7.925}$$

**n= 349 encuestas a aplicar.**

Al no existir Spa ni centros de relajación en el Cantón Catamayo, se consideran no existentes los ofertantes.

**DISTRIBUCIÓN MUESTRAL**

Cuadro N° 1		
<b>INFORMANTES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
CATAMAYO	269	77
SECTOR SAN JOSÉ	52	15
BARRIO LA BEGA	3	1
BARRIO TRAPICHILLO	18	5
SECTOR BUENA ESPERANZA	7	2
<b>Total</b>	<b>349</b>	<b>100</b>

## f. RESULTADOS.

### ENCUESTAS A DEMANDANTES.

#### Pregunta 1.

¿Cuáles son los ingresos promedio mensuales?

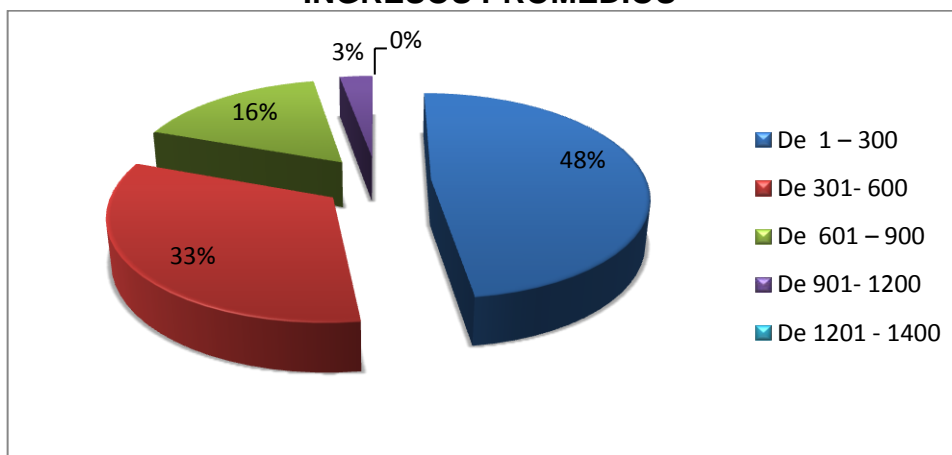
**CUADRO 1  
INGRESOS PROMEDIOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 – 300	167	48%
De 301- 600	114	33%
De 601 – 900	58	16%
De 901- 1200	10	3%
De 1201 - 1400	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100%</b>

Fuente: Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

Elaborado por: El Autor.

**GRÁFICA 1  
INGRESOS PROMEDIOS**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 48% de ellas tiene ingresos de 1 a 300 dólares, el 33% tienen ingresos de 310 a 600 dólares, el 16% tienen ingresos de 601 a 900 dólares, el 3% tiene ingresos de 901 a 1200 dólares y no hay ingresos que superen los 1200 dólares.

## Pregunta 2.

¿Tiene usted conocimiento para qué sirven los Spa para mujeres embarazadas?Demanda Potencial

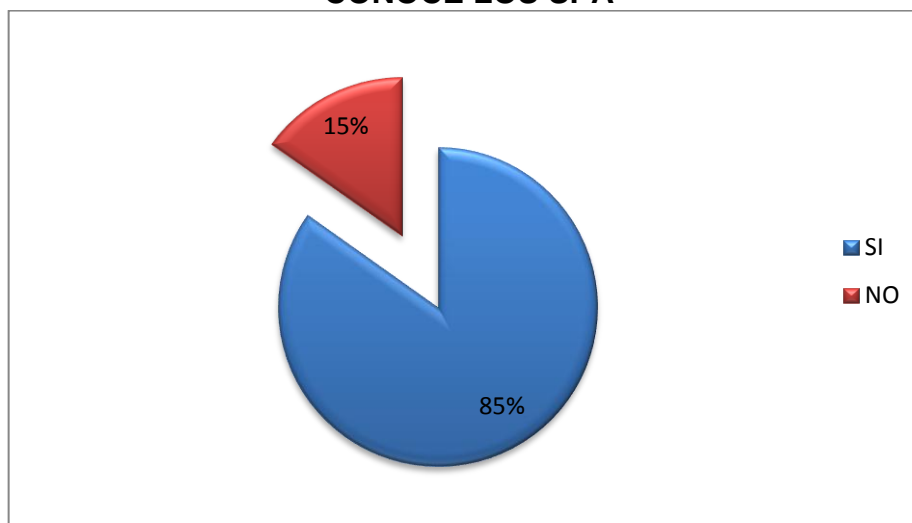
**CUADRO 2  
CONOCE LOS SPA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	296	85%
NO	53	15%
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100%</b>

Fuente: Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

Elaborado por: El Autor.

**GRÁFICA 2  
CONOCE LOS SPA**



## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 85% de ellas si tienen conocimiento para qué sirven los Spa para mujeres embarazadas, mientras que el 15% de ellas manifestaron no conocer este tipo de Spa, demostrando así que la mayoría de mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo si tiene conocimiento de estos centros.

### Pregunta 3.

¿Ha requerido usted de los servicios de los Spa para mujeres embarazadas?Demanda Real.

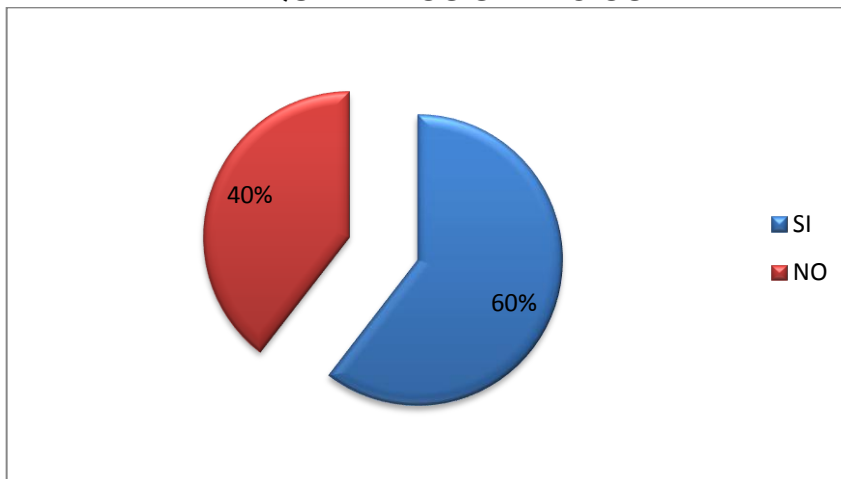
**CUADRO 3  
REQUIERE LOS SERVICIOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	211	60%
NO	138	40%
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100%</b>

Fuente: Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

Elaborado por: El Autor.

**GRÁFICA 3  
REQUIERE LOS SERVICIOS**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 60% de ellas manifestaron si haber requerido de los servicios de Spa, mientras que el 40% de ellas manifestaron no haber recibido estos servicios, esto demuestra que hay un número significativo de mujeres embarazadas que hacen o han hecho uso de los Spa para cuando lo han necesitado pero manifestaron que fuera de la ciudad de Catamayo.

**Pregunta 4.**

**¿Por qué cree usted que las mujeres embarazadas deberían utilizar los servicios de un Spa?**

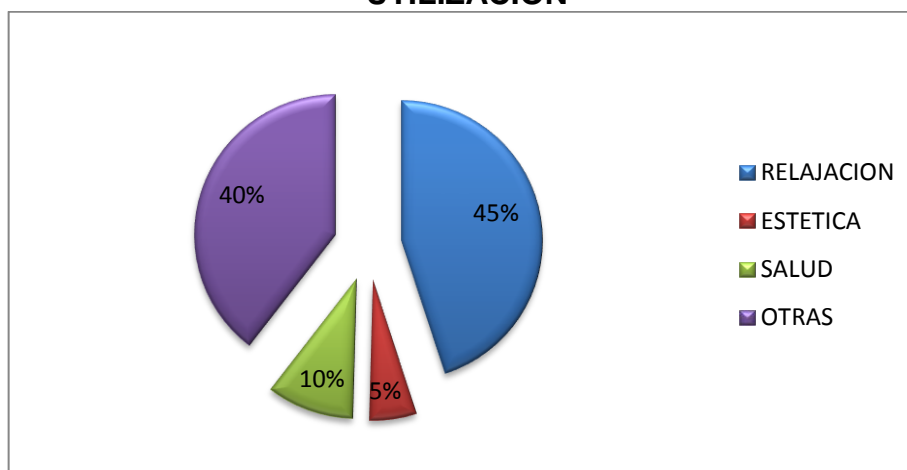
**CUADRO 4  
UTILIZACIÓN**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RELAJACIÓN	96	45%
ESTÉTICA	9	5%
SALUD	35	10%
OTRAS	71	40%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor.

**GRÁFICA 4  
UTILIZACIÓN**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 45% de ellas manifestaron que deberían utilizar los servicios de Spa por relajación, el 5% de ellas manifestaron que deberían utilizar por estética, y el 10% de ellas deberían utilizar este servicio por salud y el 40% por otras circunstancias.

### Pregunta 5.

¿Con que frecuencia a utilizado usted los servicios de Spa para mujeres embarazadas?

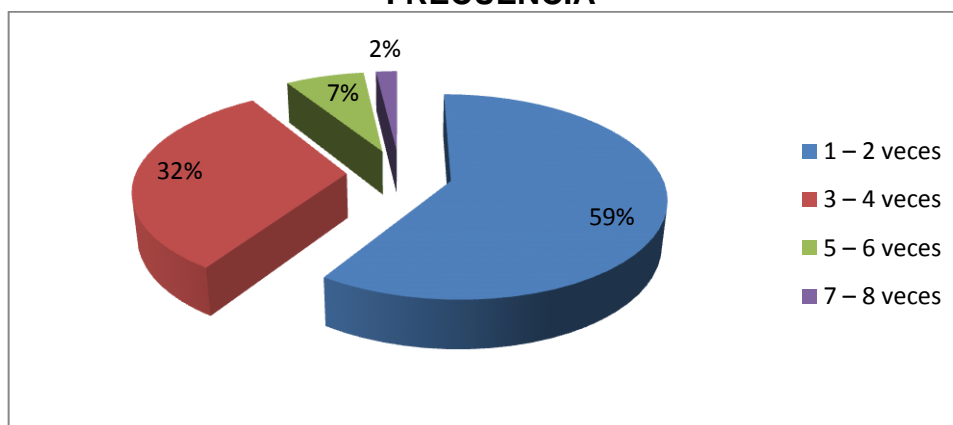
**CUADRO 5  
FRECUENCIA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 – 2 veces por semana	125	59%
3 – 4 veces por semana	67	32%
5 – 6 veces por semana	15	7%
7 – 8 veces por semana	4	2%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

Fuente: Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

Elaborado por: El Autor.

**GRÁFICA 5  
FRECUENCIA**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 59% de ellas manifestaron que sería necesario utilizar este servicio de 1 a 2 veces por semana, el 32% de ellas manifestaron que sería necesario utilizar de 3 a 4 veces por semana, el 7% creen que sería necesario utilizar este servicio de 5 a 6 veces por semana y el 2% de ellas manifestaron que sería necesario utilizarlo de 7 a 8 veces por semana.

### Pregunta 6.

¿Cuál es el precio aproximado que usted pagó por el servicio que le brindo el Spa para mujeres embarazadas?

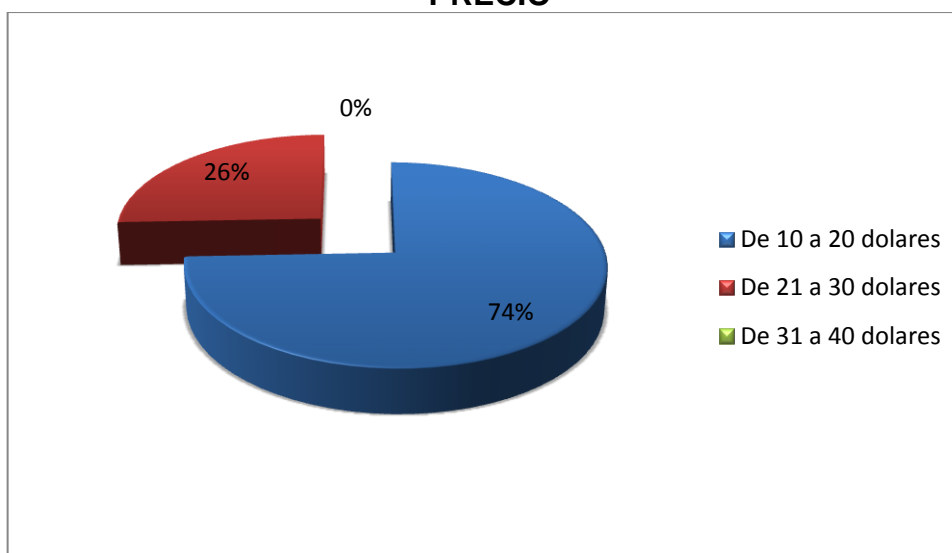
**CUADRO 6  
PRECIO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 10 a 20 dólares	157	74%
De 21 a 30 dólares	54	26%
De 31 a 40 dólares	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 6  
PRECIO**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 74% de ellas manifestaron que el precio que pagaron por un servicio de Spa donde le ofrezcan calidad en el mismo fue de 10 a 20 dólares por sesión, el 26% de ellas manifestaron que pagaron de 21 a 30 dólares por sesión y ninguna pagó de 31 a 40 dólares por requerir los servicios del Spa.

### Pregunta 7.

¿Por qué medio de publicidad se informó usted para poder utilizar los servicios del Spa para mujeres embarazadas?

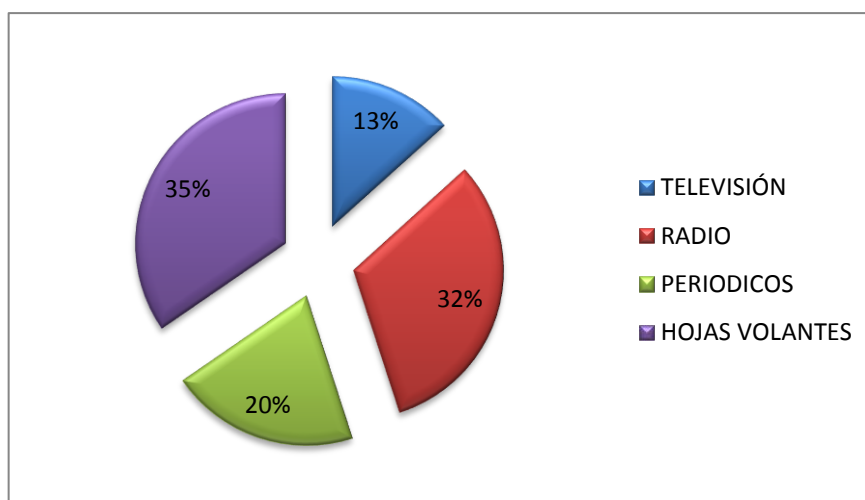
**CUADRO 7  
MEDIO DE PUBLICIDAD**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TELEVISIÓN	28	13%
RADIO	67	32%
PRENSA ESCRITA	43	20%
HOJAS VOLANTES	73	35%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 7  
MEDIO DE PUBLICIDAD**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 13% de ellas manifestaron que el medio de publicidad por el cual se informó del Centro de Spa es la televisión, el 32% se informó por medio de la radio de la localidad, el 20% se informó por medio de los periódicos que circulan en la provincia y el 35% se informaron por medio de hojas volantes entregadas en la ciudad de Catamayo.



**Pregunta 8.**

**¿Conoce usted si existe algún Spa o Centro de relajación para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo?**

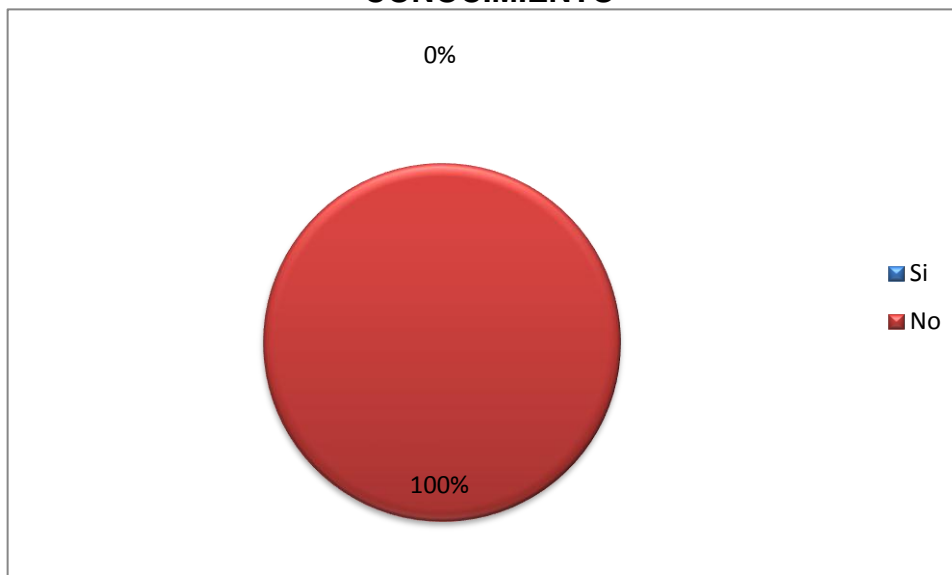
**CUADRO 8  
CONOCIMIENTO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	211	100%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 8  
CONOCIMIENTO**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 100% de las mujeres encuestadas manifestaron no conocer este tipo de centros.

### Pregunta 9.

¿Si se implementara en la ciudad de Catamayo una nueva empresa de servicios de Spa para mujeres embarazadas, estaría usted dispuesta a utilizar los servicios que esta brinde?Demanda Efectiva.

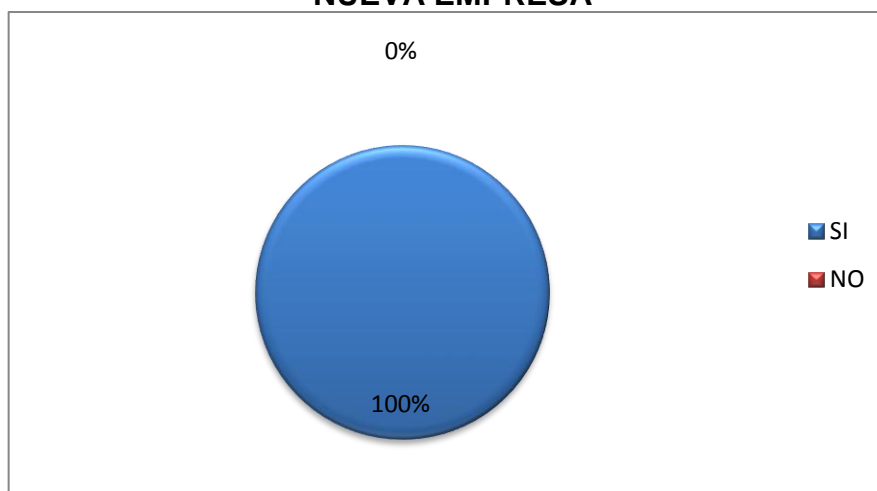
**CUADRO 9  
NUEVA EMPRESA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	211	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

Fuente: Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

Elaborado por: El Autor.

**GRÁFICA 9  
NUEVA EMPRESA**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 100% de ellas manifestaron que si se implementara en la ciudad de Catamayo una nueva empresa de servicios de Spa para mujeres embarazadas, si estarían dispuestas a utilizar los servicios de esta empresa.

**Pregunta 10.**

**¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrezca la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas?**

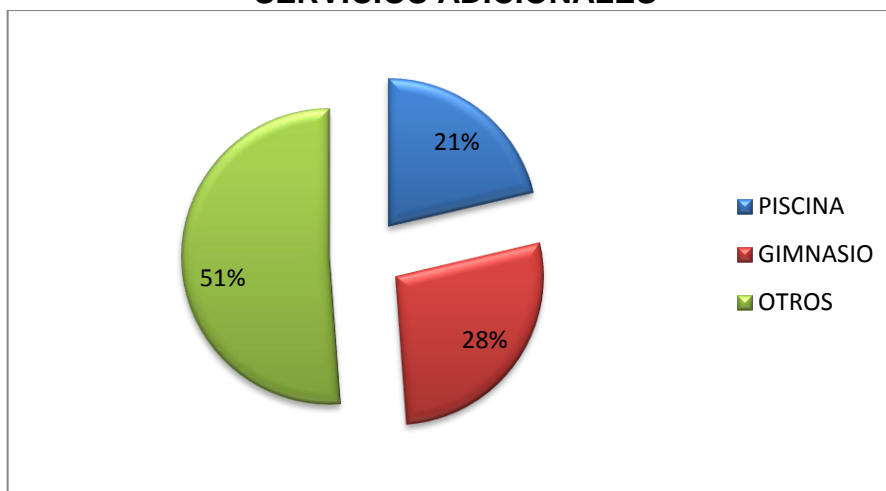
**CUADRO 10  
SERVICIOS ADICIONALES**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PISCINA	45	21%
GIMNASIO	58	28%
OTROS	108	51%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 10  
SERVICIOS ADICIONALES**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 21% de ellas manifestaron que los servicios adicionales que ofrezca la nueva empresa sea una piscina, el 28% supieron manifestaron que el servicio adicional sería un gimnasio y el 51% de ellas manifestaron que sería otros servicios como masajes, etc., esto evidencia que la mayoría de ellas necesitan de más de estos servicios adicionales.

**Pregunta 11.**

**¿Por quién le gustaría ser atendido en la nueva empresa de servicios de Spa para mujeres embarazadas?**

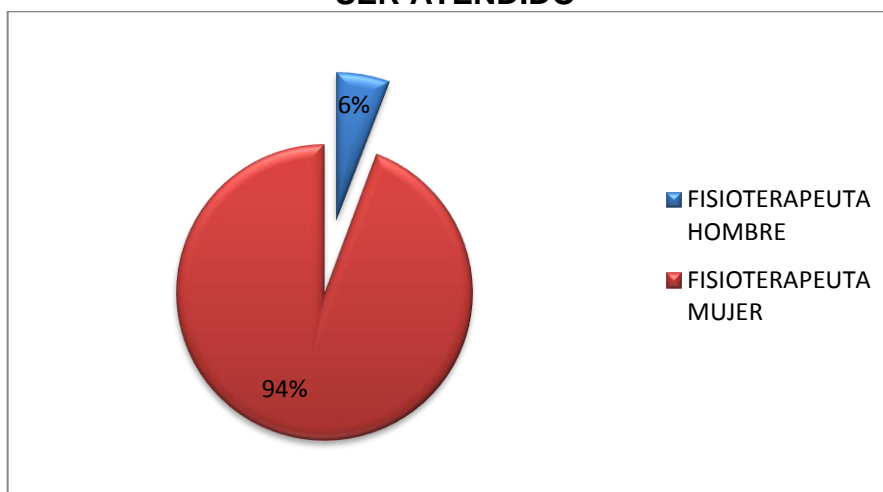
**CUADRO 11  
SER ATENDIDO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FISIOTERAPEUTA HOMBRE	12	2%
FISIOTERAPEUTA MUJER	199	90%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 11  
SER ATENDIDO**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 6% de ellas manifestaron que les gustaría ser atendida en la nueva empresa de servicios de Spa por un fisioterapeuta hombre, mientras que el 94% de ellas manifestaron que serían mejor que sea una fisioterapeuta mujer porque existe más confianza por este género.

**Pregunta 12.**

Indique en que sector de la ciudad de Catamayo le gustaría que esté ubicado el nuevo Centro de Spa para mujeres embarazadas.

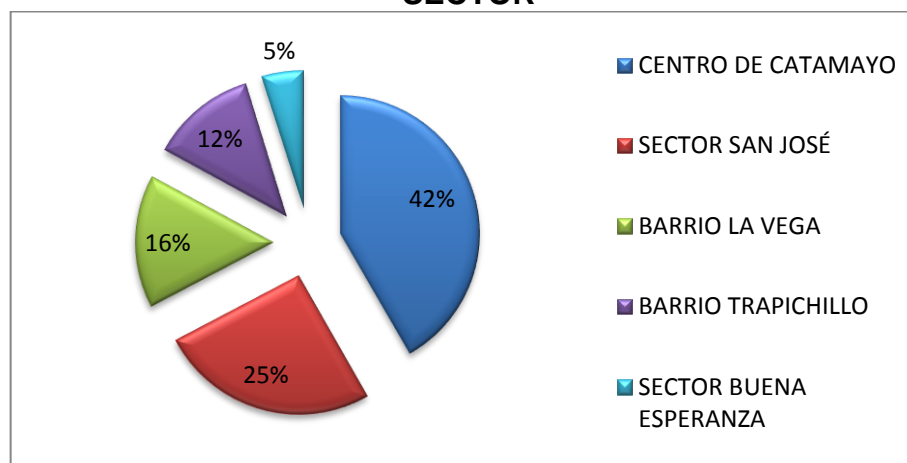
**CUADRO 12**  
**SECTOR**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CENTRO DE CATAMAYO	88	42%
SECTOR SAN JOSÉ	54	25%
BARRIO LA VEGA	33	16%
BARRIO TRAPICHILLO	26	12%
SECTOR BUENA ESPERANZA	10	5%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 12**  
**SECTOR**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 42% manifestaron que el sector sería en el Centro de Catamayo, el 25% de ellas manifestaron que el sector de la ciudad de Catamayo en que le gustaría que esté ubicado el nuevo Centro de Spa para mujeres embarazadas es Sector San José, el 16% opina que debería ser el Barrio La Vega, el 12% en el Barrio Trapichillo y el 5% opina que debería ser en el Sector de la Buena Esperanza.

**Pregunta 13.**

**¿Cuál de estas promociones le gustaría que la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas ofrezca a sus clientes?**

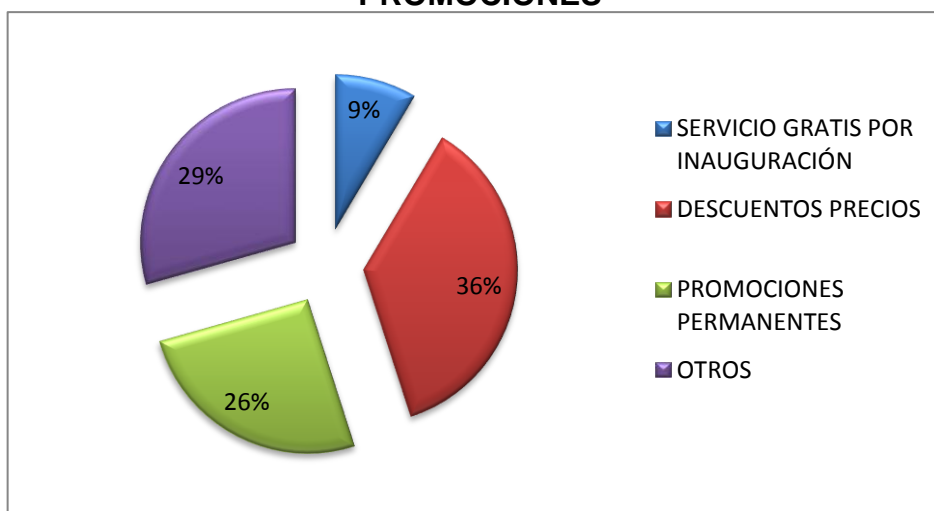
**CUADRO 13  
PROMOCIONES**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SERVICIO GRATIS POR INAUGURACIÓN	18	9%
DESCUENTOS PRECIOS	77	36%
PROMOCIONES PERMANENTES	54	26%
OTROS	62	29%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICA 13  
PROMOCIONES**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.**

Según la encuesta realizada a las mujeres embarazadas de la ciudad de Catamayo, el 9% de ellas manifestaron que las promociones que le gustaría que la nueva empresa de Spa ofrezca a sus clientes es servicio gratis por inauguración, el 36% de ellas manifestaron que sería descuentos en los precios, el 26% manifestaron que sería las Promociones permanentes y el 29% de ellas manifestaron que otras promociones como entradas a terceras personas.

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO.**

Una vez estudiado el mercado de la ciudad de Catamayo, referente a las mujeres que se encuentran embarazadas, se ha podido obtener la suficiente información en cuanto al servicio, precio, plaza y promociones que los demandantes prefieren y les gusta de los Spa para este tipo de mujeres que se encuentra en estado de gestación.

Mediante esta información se obtendrá la demanda potencial, demanda real y la demanda efectiva; además se conocerá la cantidad de servicio ofertado. Al obtener los resultados de la demanda y por no existir la oferta, se podrá analizar si existe demanda insatisfecha en el mercado.

Mediante la información que se obtuvo se puede determinar que no existe oferta de este servicio para los clientes.

### **DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL.**

Para obtener la demanda potencial se multiplicó el total de mujeres embarazadas del Cantón Catamayo ya que ellas, son las que adquirirán el servicio que prestará el Centro de Spa y con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de los usuarios en el mercado local, se tomó la información del Municipio del Cantón Catamayo y del INEC del año 2010, que indica que existen en el Cantón 2.452 mujeres embarazadas, con una proyección del 3.12%, dando una población de mujeres embarazadas

para el año 2014 de 2.770.”<sup>18</sup>, esto se multiplica por el porcentaje obtenido de la encuesta realizada mediante pregunta N° 2, a los demandantes que sí conocen los Spa para mujeres embarazadas del 86%.

N= 2.770 mujeres embarazadas

Demanda Potencial = 2.770 x 85 %= 2.354

**Demanda Potencial = 2.354**

**CUADRO 14  
DEMANDA POTENCIAL**

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACION DE MUJERES EMBARAZADAS</b>	<b>DEMANDANTES 85%</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
0	2.770	85%	2.354
1	2.856	85%	2.427
2	2.945	85%	2.503
3	3.036	85%	2.580
4	3.130	85%	2.660
5	3.227	85%	2.742

**Fuente:** Cuadro 2.

**Elaboración:** El Autor.

### **DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA REAL.**

Para obtener la demanda real se multiplicó la cantidad obtenida en la demanda potencial que son 2.382 mujeres embarazadas por el porcentaje obtenido de la encuesta a los demandantes según pregunta N° 3, que si han requerido de los servicios de los Spa que es del 60%.

Demanda Real = 2.354 x 60%

**Demanda Real = 1.412**

<sup>18</sup>Ciudadaníainformada.com. INEC 2010.



**CUADRO 15  
DEMANDA REAL**

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN DE MUJERES EMBARAZADAS</b>	<b>DEMANDANTES 60%</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
0	2.354	60%	1.412
1	2.427	60%	1.456
2	2.503	60%	1.501
3	2.580	60%	1.548
4	2.660	60%	1.596
5	2.742	60%	1.645

**Fuente:** Cuadro 3.

**Elaboración:** El Autor.

### **USO PERCAPITA.**

Es la cantidad de servicios que se obtienen durante el año para el ejercicio del presente estudio.

**CUADRO 16  
USO PERCAPITA**

<b>¿Cuántas veces en la semana ha requerido de los servicios de un Spa?</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Xm</b>	<b>fxm</b>
1 – 2	125	1,5	187.5
3 – 4	67	3,5	234.5
5 – 6	15	5,5	82.5
7 – 8	4	7,5	30
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>		<b>534.5</b>

$$Fxm = \frac{\sum fxm}{n} = \frac{534.5}{211} = 2,33 \text{ veces a la semana}$$

Esto es 2 veces semanales x 52 semanas 104 veces al año.

Para obtener la demanda efectiva se multiplicó la demanda real que es 1.412 por la cantidad de servicio requerido al año (104 veces).

### **DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA REAL EN SERVICIOS ANUALES.**

**Demanda Efectiva Anual = 1.412 x 104 = 146.848 veces al año**

Este proyecto se lo estudiará para cinco años, entonces para proyectar la demanda efectiva anual, se tomará del INEC la tasa de crecimiento anual que es del 3.12%.

**CUADRO 17  
DEMANDA REAL EN SERVICIOS ANUALES**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA REAL</b>	<b>USO PERCAPITA</b>	<b>DEMANDA REAL EN SERVICIOS ANUALES</b>
0	1.412	104	146.848
1	1.456	104	151.424
2	1.501	104	156.104
3	1.548	104	160.992
4	1.596	104	165.984
5	1.645	104	171.080

Fuente: Cuadro 2.

Elaboración: El Autor.

### **DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN SERVICIOS ANUALES.**

Demanda Real Anual = 146.848 x 100% de aceptación del nuevo centro de Spa para mujeres embarazadas, según la pregunta Nro. 9.

Demanda Real Anual = 146.848 x 100% = 146.848 DEMANDA EFECTIVA.

Este proyecto se lo estudiará para cinco años, de tal manera que para proyectar la demanda efectiva anual en servicios, se tomará del INEC la tasa de crecimiento anual que es del 3.12%.

**CUADRO 18  
DEMANDA EFECTIVA EN SERVICIOS ANUALES**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA REAL EN SERVICIOS ANUALES</b>	<b>DEMANDANTES 100%</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN SERVICIOS ANUALES</b>
0	146.848	100%	146.848
1	151.424	100%	151.424
2	156.104	100%	156.104
3	160.992	100%	160.992
4	165.984	100%	165.984
5	171.080	100%	171.080

Fuente: Cuadro 9.

Elaboración: El Autor.

### **DETERMINACIÓN DE LA OFERTA.**

Para obtener la cantidad total de servicios anuales que prestan las empresas de Spa en la ciudad de Catamayo se tomó información de la cual resulto que no existe competencia en este tipo de servicios.

### **DEMANDA INSATISFECHA.**

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

**CUADRO 19  
BALANCE OFERTA – DEMANDA  
CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y PROYECCIÓN**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA ANUAL</b>	<b>OFERTA ANUAL</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
0	146.848	0	146.848
1	151.424	0	151.424
2	156.104	0	156.104
3	160.992	0	160.992
4	165.984	0	165.984
5	171.080	0	171.080

Fuente: Cuadro Nº 18

Elaboración: El Autor

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.**

Para realizar el plan de comercialización para la nueva empresa de servicio de Spa para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo, se tomará en consideración los cuatro elementos del mercado que son producto, precio, plaza y promoción.

### **SERVICIO.**

La nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas, ofrecerá al mercado de Catamayo los servicios de masajes corporales, hidromasajes y sauna, 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 10:00 am a 20h00 pm, debido a que la mayoría de empresas que prestan estos servicios atienden en este horario, información obtenida utilizando la investigación de campo.

## GRÁFICA 14 MASAJES



**Fuente:** Investigación directa.

En el Spa para mujeres embarazadas, nuestras fisioterapeutas ofrecerán los masajes corporales utilizando aceites especiales; se contratará con personal femenino debido a que la mayoría de encuestados prefieren ser atendidos por mujeres.

## GRÁFICA 15 HIDROMASAJE



**Fuente:** Investigación directa.

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.

## GRÁFICA 16 SAUNA



**Fuente:** Investigación directa.

Además dispondremos de un sauna el mismo que será en forma de cabaña, de material de madera, con el propósito de darle al cliente un lugar privado y libre de toxinas.

### **PRECIO.**

En cuanto a los precios por los servicios que ofrecerá este Spa para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo, se establecerán en referencia a la competencia, cobrando por un masaje corporal de \$ 10,00 a \$20,00, por el servicio de hidromasaje de \$4,00 a \$10,00 y por el servicio de sauna de \$4 a \$6, cabe indicar que al realizar la encuesta los demandantes prefieren los precios más bajos.

## PLAZA Y DISTRIBUCIÓN.

La nueva empresa de servicios se llamará “Catamayo Spa” y se la ubicará en la ciudad de Catamayo, en el centro de la ciudad según la información obtenida en la encuesta por que los demandantes la prefieren en 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 ofrecerá un servicio de descuento en precio a nuestros diez primeros clientes, ya que los demandantes prefieren esta promoción.

Cantidad	Detalle	V. Unitario	V. Total
10	Descuentos en precios	4,00	40,00

Elaborado: El Autor

El medio de comunicación que se utilizará para dar a conocer los servicios que brindará esta nueva empresa de servicios de Spa para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo, será la radio mediante cuñas, las mismas que saldrán cuatro veces de lunes a sábado, por un

tiempo de tres meses en la emisora FM 92.5 WG Milenium, radio de la localidad con gran audiencia a nivel de la ciudad y provincia de Loja.

### **CUÑA RADIAL EN FM 92.5 WG MILENIUM**

“Catamayo Spa” una empresa pensando en su salud de la mujer embarazada, le ofrece un momento de relajamiento mediante masajes corporales, hidromasajes y sauna, a precios increíbles.

“Catamayo Spa” atenderá de lunes a domingo de 10h00 am a 20h00 pm...visítenos....

<b>Descripción</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Publicidad cuña radial	3 meses	320,00	960,00

Elaborado: El Autor

### **COSTO TOTAL DEL PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

**Cuadro N° 20**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>
Descuento en precios	40,00
Publicidad cuña radial	960,00
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>1000,00</b>

Elaborado: El Autor



## **ESTUDIO TÉCNICO.**

El estudio técnico de este proyecto comprenderá del estudio de los siguientes aspectos:

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

## **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 “Catamayo Spa” estará ubicada en la Provincia de Loja, Cantón Catamayo, sector Centro de la ciudad.

**PROVINCIA: Loja**

**CANTÓN: Catamayo**

**CIUDAD: Catamayo**

GRÁFICA 17



### FACTORES DE LOCALIZACIÓN.

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

- Disponibilidad de la mano de obra: La mano de obra se la puede obtener mediante anuncios publicitarios de mayor circulación de la ciudad.
- Materiales: Existen proveedores que abastecen los materiales necesarios directamente en el local.
- Disponibilidad de local de arriendo: Existe disponibilidad de locales para la empresa.

- Disponibilidad de servicios básicos (agua, energía, teléfono, internet): estos se encuentran instalados en el local de arriendo.
- Accesibilidad de vías de comunicación: vías en perfecto estado, con acceso a la empresa.
- Medios de transporte: existen los suficientes medios de transporte que pueden acercar al cliente a la empresa.
- Disponibilidad para desprenderse de los desechos: Para el desprendimiento de los desechos se tiene a disposición el recolector de basura de la Ilustre Municipalidad de Catamayo.

### **CALIFICACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE UBICACIÓN**

<b>FACTORES DE LOCALIZACION</b>	<b>PUNTA JE</b>	<b>SECTOR SAN JOSE</b>	<b>CENTRO DE CATAMAYO</b>	<b>BARRIO LA VEGA</b>	<b>SECTOR TRAPICHILLO</b>
Disponibilidad servicios básicos	100	60	100	70	90
Disponibilidad de materiales	100	80	80	80	90
Disponibilidad de Mano de Obra	100	50	90	50	80
Accesibilidad de vías de comunicación	100	80	100	60	60
Disponibilidad de desprenderse de desechos	100	80	100	80	80
<b>TOTAL</b>		<b>350</b>	<b>470</b>	<b>340</b>	<b>400</b>

**Elaborado: El Autor**

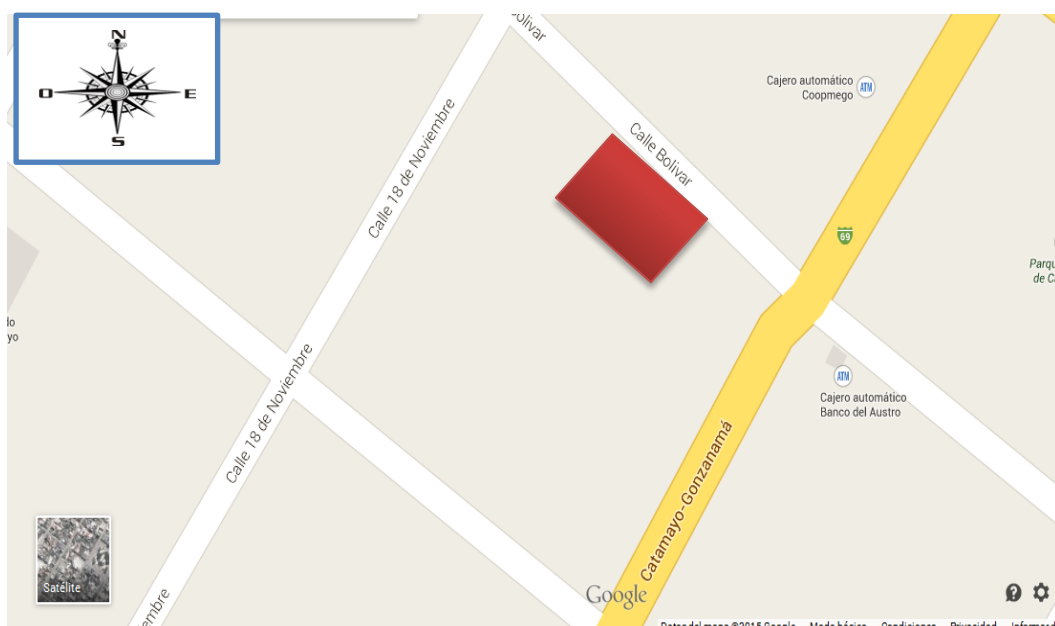
#### **Micro localización**

“Catamayo Spa” de acuerdo a su micro localización estará ubicada en el centro de la ciudad de Catamayo en la calle Bolívar entre calle 18 de Noviembre y Av. Catamayo.

Esta empresa será ubicada en el centro de la ciudad de Catamayo debido a que obtuvo el mayor puntaje en el cuadro de calificación de alternativas

para su ubicación y además porque los encuestados la prefieren en este lugar, 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.

**GRÀFICA 18**



### **TAMAÑO DEL PROYECTO.**

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

### **Capacidad Instalada.**

Esta empresa contará con dos fisioterapeutas las mismas que darán el servicio de masajes, dos camillas para masajes, dos hidromasajes individuales y un sauna, el tiempo estimado que se tomará por cada servicio será aproximadamente de 30 minutos.

La nueva empresa de servicios “Catamayo Spa” tendrá un horario de atención de lunes a domingo de 10h00 am a 20h00 pm, esto quiere decir que la empresa dará 36.200 servicios en el año, esto quiere decir que trabajará diez horas al día, 362 días al año descontando solo tres días de feriados ( 1/enero, viernes santo, 25/diciembre), que no se laborará.

Por consiguiente su capacidad instalada sería:

<b>CAMILLAS PARA MASAJES</b>	<b>HIDROMASAJES</b>	<b>SAUNAS</b>	<b>TOTAL DE SERVICIOS ATENDIDOS EN 30 MINUTOS</b>
2	2	1	5

1 Hora (2 x 5)= 10 servicios

1 Día (10h x 10)= 100 servicios

1 Año (362 días x 100)= 36.200 servicios

Estos resultados nos indican que, si la empresa trabajara con el 100% de su capacidad instalada podría ofrecer hasta 36.200 servicios al año, lo que demuestra que la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo podría cubrir el 26.38% de la demanda insatisfecha que es de 137.181 servicios en el año.

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>EMPRESA CUBRE EN SERVICIOS</b>	<b>EMPRESA CUBRE EN %</b>
0	146.848	36.200	24.65

Elaboración: El Autor.

### **Capacidad Utilizada.**

La empresa “Catamayo Spa” utilizará el primer 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 21**

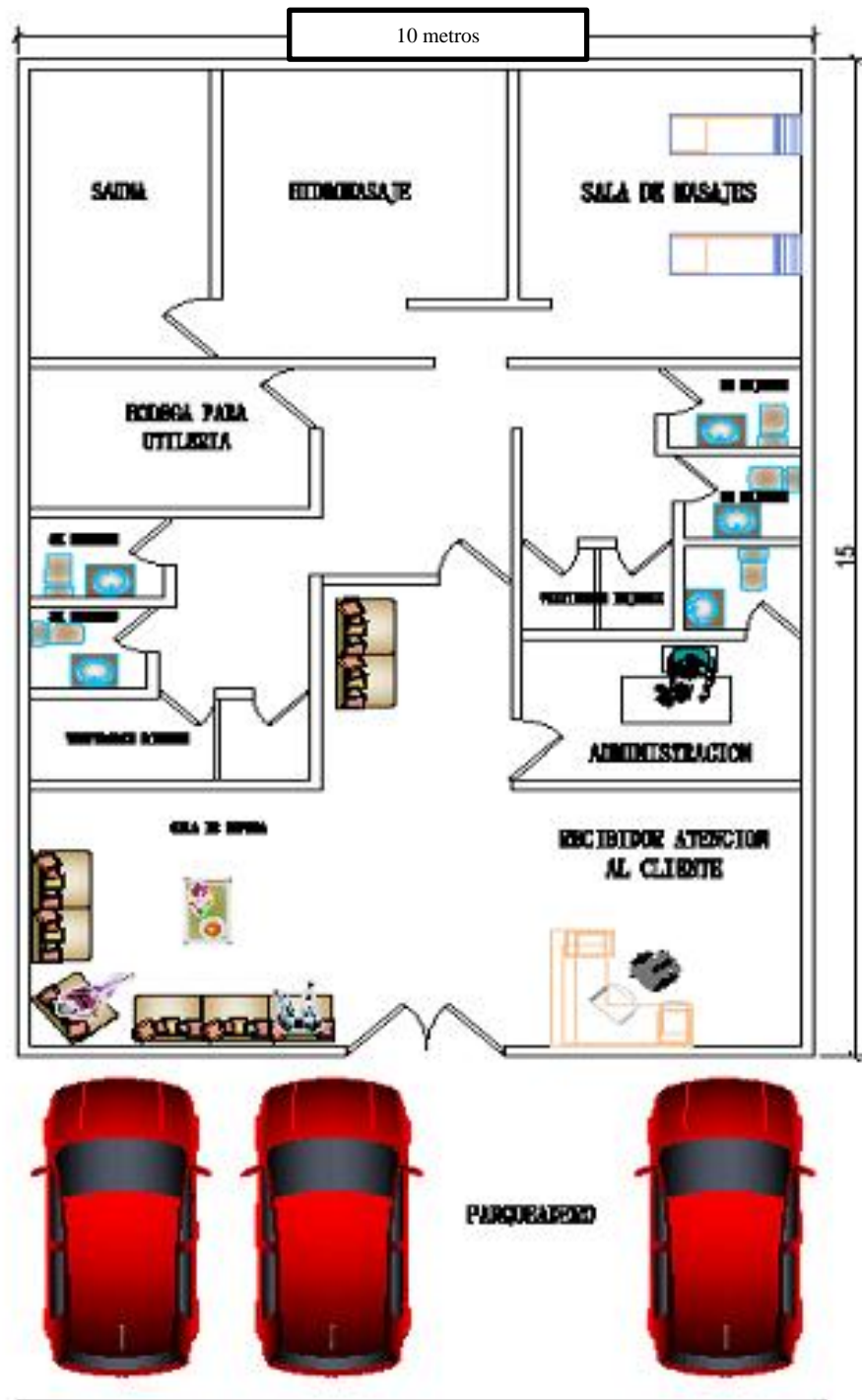
<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>
1	36.200	80%	28.960
2	36.200	85%	30.770
3	36.200	90%	32.580
4	36.200	95%	34.390
5	36.200	95%	34.390

Elaboración: El Autor

### **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

La empresa “Catamayo Spa” contará con un recibidor para atención al cliente, una sala de espera, un vestidor para mujeres embarazadas especializado, una sala de masajes, un cuarto para hidromasaje, un cuarto para sauna, baños para hombres y para mujeres, una bodega para los utensilios, una oficina para administración y parqueadero para clientes.

**GRÁFICA 19**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**



## **INGENIERIA DEL PROYECTO.**

Para prestar los servicios de masajes, hidromasajes y sauna, la empresa “Catamayo Spa” contará con profesionales en fisioterapia, 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 que necesita, sea por vía telefónica o personalmente en recepción, tiempo estimado de 1 minuto.

La secretaria designa a la persona (fisioterapeuta), que deberá atender al cliente en el servicio requerido, tiempo estimado 1 minuto.

El cliente se cambia en los vestidores para recibir el servicio solicitado, tiempo estimado 2 minutos

El cliente utilizará nuestros servicios (masaje, hidromasaje o sauna), por un tiempo estimado de 20 minutos.

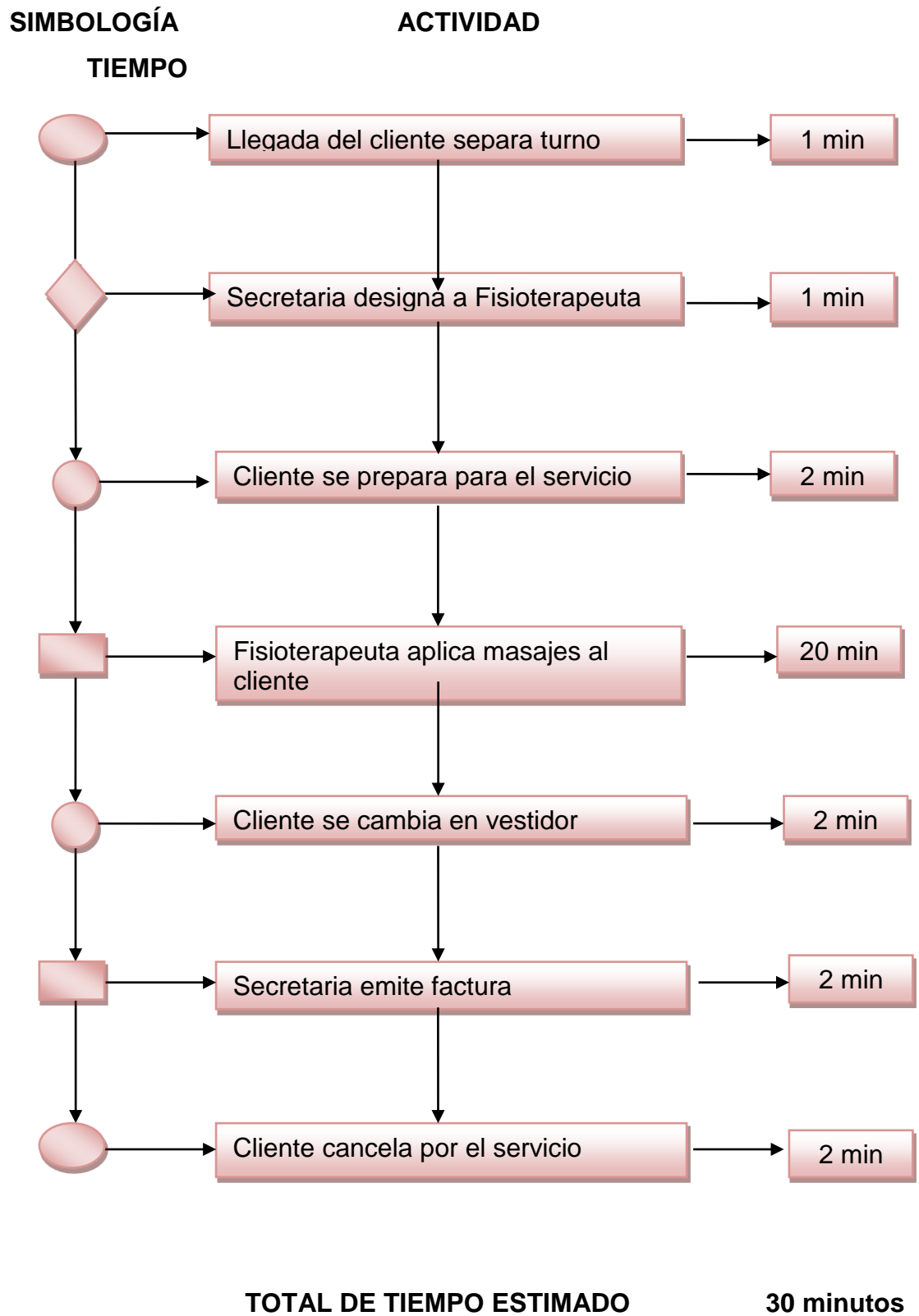
El cliente se cambia en vestidores, tiempo estimado 2 minutos.

La secretaria deberá emitir la factura al cliente por los servicios que haya utilizados, tiempo estimado de 2 minutos.

El cliente cancela la factura a la secretaria en recepción, tiempo estimado de 2 minutos.



## FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE SERVICIO



## EQUIPOS E IMPLEMENTOS A UTILIZARSE EN EL SPA

Cantidad	Descripción
2	Camillas para masajes
2	Hidromasajes individuales
1	Sauna tipo cabaña

**CUADRO 22**

Cantidad	Descripción	Costo Unit.	Costo Total
2	Camilla para masajes	990,00	1.980,00
2	Hidromasajes individuales	1.200,00	2.400,00
1	Sauna tipo cabaña	1.500,00	1.500,00
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>5.880,00</b>

**Elaborado:** El Autor

**Fuente:** Almacén de la ciudad de Loja y Catamayo.

Los precios de los equipos e implementos expuestos están de acuerdo a las proformas solicitadas a proveedores.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS EQUIPOS E IMPLEMENTOS

### CAMILLA DE MASAJES PARA MUJRES EMBARAZADAS

**GRÁFICA 20**



#### **Características.**

El masaje prenatal está especialmente adaptado al cuerpo de la mujer embarazada. Se realiza en una camilla con agujeros para la barriga y los

pechos para proporcionar comodidad. A partir de los tres meses, cualquier momento del embarazo es bueno para recibir el masaje prenatal. No tiene contraindicaciones, sino que proporciona relajación total. Sus medidas son 70 cm alto, 71 cm ancho y 1,85 m de largo.

**Precio: \$ 990.00**

### GRÁFICA 21 HIDROMASAJE



#### Características:

- Dimensiones: 180x110 cm.
- Altura de la bañera con faldón: 54,5-56,5 cm.
- Sistema de hidromasaje Bio System + Air.
- 8 jets aire-agua.
- 6 microjets dorsales.
- Sistema de hidromasaje aire con motor soplante de aire caliente con 16 inyectores.
- Sistema de autolimpieza y desinfección.
- Calefactor de agua de 1 kw para control de temperatura.
- Boca de aspiración.
- Válvula automática de desagüe.
- Jets con regulación de caudal de aire agua y dirección.
- Diferentes programas de funcionamiento.
- Foco subacuático.
- Control de nivel de llenado.
- Control por mando a distancia.
- SilentSystem.
- Cromoterapia (con 8 jets).
- Grifería Duet 3 piezas Cromo.

**Precio: \$ 1.200,00**

## GRÁFICA 22 SAUNA TIPO CABAÑA



### Características:

La estructura está confeccionada en material de madera, vaporizador eléctrico, elaborado en material de resina, sus medidas de 200 cm de alto y 250 cm por 250 cm de ancho.

**Precio: \$ 1.500,00**

Esta empresa además deberá invertir en adecuaciones del local, muebles de oficina, equipos de computación y oficina.

### ADECUACIONES E INSTALACIONES

**CUADRO 23**

Descripción	Costo
Vestidores para mujeres	1.400,00
Instalación saunas	1.290,00
Instalación hidromasajes	250,00
Instalación de baños Mujeres	1.250,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.190,00</b>

**Elaborado:** El Autor

**Fuente:** Arq. Joffre Pardo.

**MUEBLES DE OFICINA****CUADRO 24**

<b>Cant.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
1	Escritorio y sillas – Gerencial	500,00
1	Counter y silla - Secretaria	250,00
10	Sala de espera – Clientes	500,00
	<b>TOTAL</b>	<b>1.250,00</b>

Elaborado: El Autor

Fuente: Almacenes de la ciudad.

**EQUIPOS DE COMPUTACIÓN****CUADRO 25**

<b>Cant.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo U.</b>	<b>Costo Total</b>
2	Computadores HP con impresora	661,78	1.323,56
	<b>TOTAL</b>		<b>1.323,56</b>

Elaborado: El Autor

Fuente: Almacén Master PC.

**EQUIPOS DE OFICINA****CUADRO 26**

<b>Cant.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
1	Teléfono inalámbrico Panasonic	80,00
1	Calculadora Casio	25,00
	<b>TOTAL</b>	<b>105,00</b>

Elaborado: El Autor

Fuente: Almacén Ochoa

## **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 Catamayo, de acuerdo a las leyes vigentes.

### **MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA**

#### **“CATAMAYO SPA”**

#### **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: JUAN VICENTE CORDOVA; VERONICA CECILIA GRANDA; JULIA LUCRECIA VILLAVICENCIO, los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, casados, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada “CATAMAYO SPA CÍA. LTDA.” la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

**SEGUNDA.- ESTATUTOS DE “CATAMAYO SPA CÍA. LTDA.”****CAPÍTULO PRIMERO****DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN**

**ARTÍCULO UNO.-** Constituyese en la ciudad de Catamayo, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja, República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada “CATAMAYO SPA CÍA. LTDA”.

**ARTÍCULO DOS.-** La compañía tiene por objeto y finalidad, prestar servicios de masajes corporales para mujeres embarazadas de relajación o fisioterapia, hidromasaje y baño sauna, 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 secretario 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, inventarlos 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 "CATAMAYO SPA CIA. LTDA". ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: el señor JUAN VICENTE CORDOVA setecientas participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de setecientos dólares; la señora VERÓNICA CECILIA GRANDA quinientas participaciones, un dólar cada una, con un valor total de quinientos dólares; la señora JULIA LUCRECIA VILLAVICENCIO 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 Catamayo, 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. Jorge Fabricio Campoverde 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,

Dr. Jorge Fabricio Campoverde  
**ABOGADO**

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
Elaboración de Minuta	150,00
<b>TOTAL</b>	<b>150,00</b>

Elaborado: El Autor

Fuente: Dr. Jorge Fabricio Campoverde

## **ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.**

### **NIVELES JERÁRQUICOS.**

La nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas, 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 "Catamayo Spa" 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.

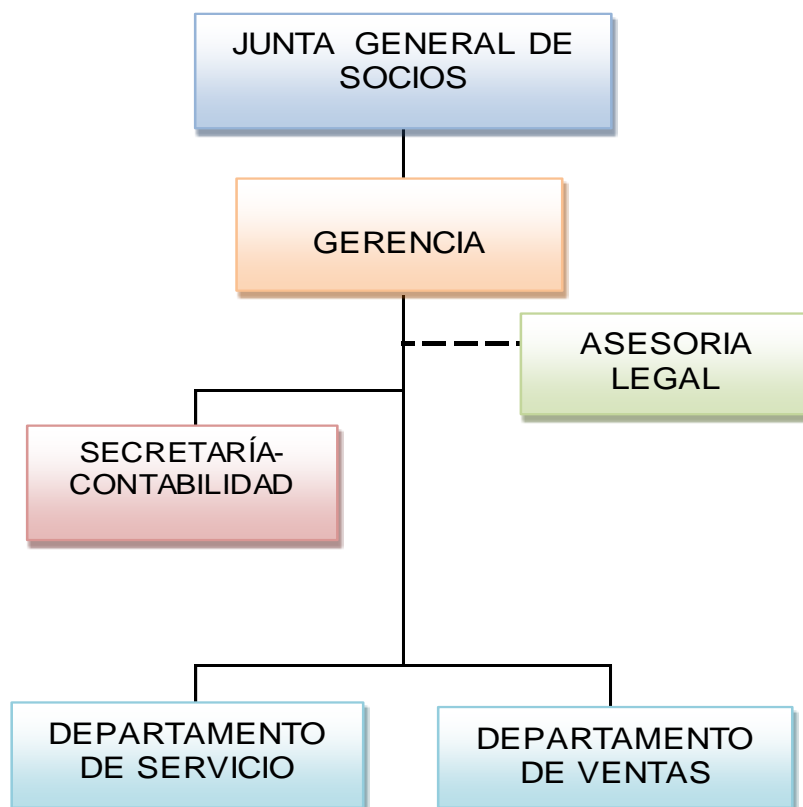
**Nivel Operativo:**

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

## ORGANIGRAMAS

La empresa de servicios “Catamayo Spa” tendrá los siguientes organigramas:

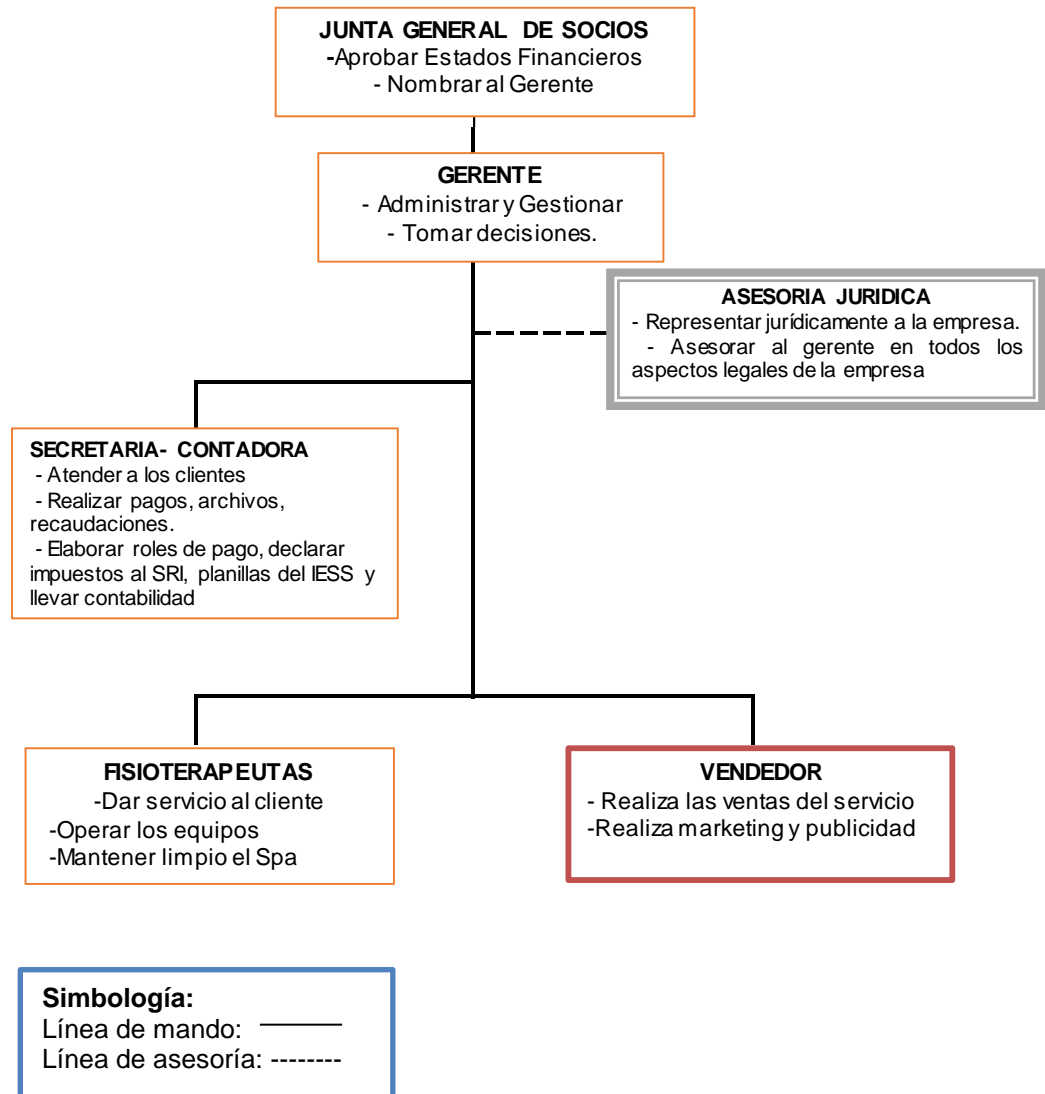
### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL EMPRESA “CATAMAYO SPA CIA. LTDA.”



Simbología:  
Línea de mando: ———  
Línea de asesoría: - - - - -

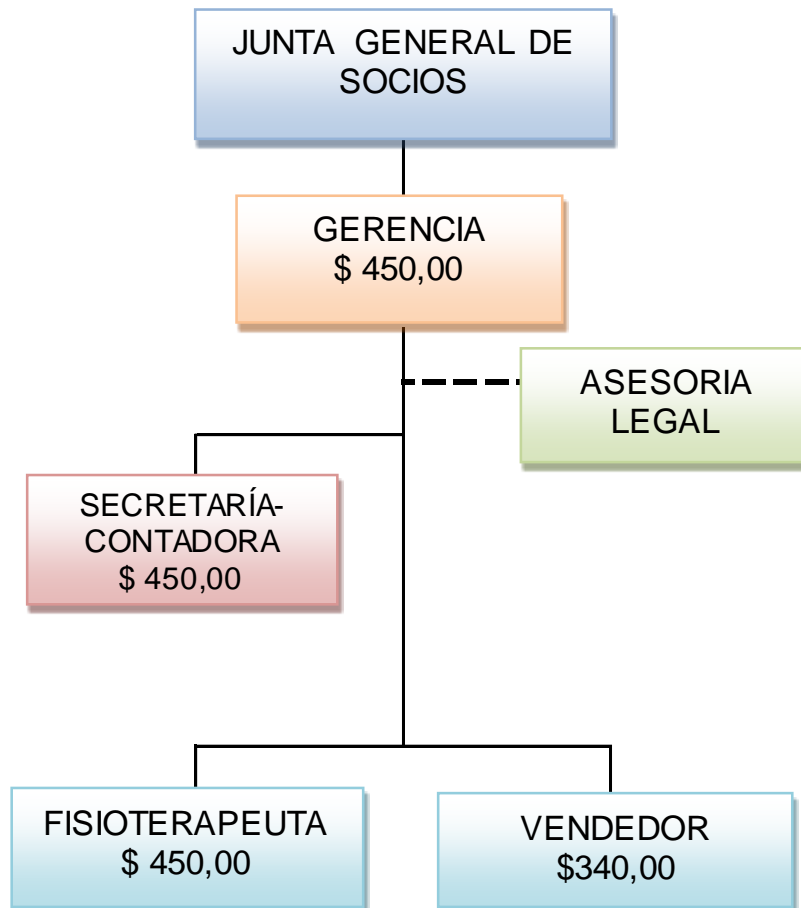
Elaborado por. El Autor

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL EMPRESA "CATAMAYO SPA CIA. LTDA."



Elaborado por. El Autor

**ORGANIGRAMA POSICIONAL  
EMPRESA "CATAMAYO SPA CIA. LTDA."**



**Elaborado por. El Autor**

**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE “CATAMAYO SPA CIA LTDA”**

<b>“CATAMAYO SPA CIA. LTDA.”</b>
<p><b>CÓDIGO: 01</b>  <b>TÍTULO DEL PUESTO: Gerente</b>  <b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>            -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>
<p><b>FUNCIONES TÍPICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente.</li> <li>- Administrar las finanzas de la empresa, controlando, aprobando y autorizando documentos o pagos en efectivo o cheques.</li> <li>- Planificar y decidir en la compra de más equipos o accesorios para la empresa.</li> <li>- Dirigir y supervisar al personal, para que cumplan con sus funciones y la empresa pueda alcanzar las metas propuestas.</li> <li>- Organizar cursos de capacitación para todo el personal, para potenciar sus capacidades.</li> <li>- Seleccionar personal idóneo al momento de contratar.</li> <li>- Desarrollar un buen ambiente de trabajo que motive positivamente al personal.</li> </ul>
<p><b>CARACTERÍSTICAS DE CLASE:</b>            -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> <p><b>Requisitos Mínimos</b>  <b>Educación:</b> Título profesional universitario en Administración de Empresas  <b>Experiencia:</b> No necesaria</p>



-

## - “CATAMAYO SPA CIA. LTDA.”

**CÓDIGO: 02****TÍTULO DEL PUESTO: Secretaria – Contadora****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.

**FUNCIONES TÍPICAS**

- 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.
- Y otras que el Gerente le asigne dentro del ámbito de su actividad.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Poseer iniciativa para resolver problemas de su trabajo, solucionando con profesionalismo.

Responder por el cumplimiento de su trabajo.

**Requisitos Mínimos**

**Educación:** Bachiller en Secretariado y Título Universitario de Contadora Pública Autorizada.

**Experiencia:** 2 años en funciones afines a su cargo.

**“CATAMAYO SAPA CIA. LTDA.”****CÓDIGO: 03****TÍTULO DEL PUESTO: Fisioterapeuta****NATURALEZA DEL TRABAJO**

Ofrecer el servicio que requieran los clientes sean masajes, hidromasaje o sauna.

**FUNCIONES TÍPICAS**

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.

Y otras que el Gerente le asigne dentro del ámbito de su actividad.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

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.

- "CATAMAYO SPA CIA. LTDA."

**CÓDIGO: 04**

**TÍTULO DEL PUESTO: Vendedor**

**NATURALEZA DEL TRABAJO**

**Naturaleza del trabajo:**

-Realizar labores propias de ventas del servicio de Spa y brindar asistencia a todas las actividades de los niveles a su cargo.

**FUNCIONES TÍPICAS**

-Análisis de las ventas que con llevan las decisiones de gerencia.

- Análisis de la cantidad de ventas del servicio necesaria para alcanzar los objetivos esperados.

- Apoyar en la toma de decisiones relacionadas a las ventas del servicio mediante la presentación de alternativas que procuren obtener los ingresos necesarios.

-Análisis de las ventas del servicio y presentación de los mismos a gerencia.

- Proyectar, obtener y utilizar las ventas para financiar las operaciones de la empresa.

- Negociación con proveedores, para términos de compras, pagos y créditos.

- Procurar el mantenimiento oportuno de los bienes y servicios que ofrece la empresa.

- Supervisión de las unidades operativas a su cargo.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

-Poseer una gran iniciativa para resolver problemas de su trabajo.

-Responder por el cumplimiento de su trabajo.

**Requisitos Mínimos**

**Educación:** Bachiller.

**Experiencia:** 2 años en funciones afines a su cargo.

## **ESTUDIO FINANCIERO.**

El estudio financiero determina cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos, necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos o tangibles.
- Activos Diferidos o Intangibles y,
- Capital de Trabajo.

### **ACTIVOS FIJOS.**

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico.

Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

**TERRENO.**

Constituye el valor del lugar donde se ubicara la nueva empresa. Mismo que se detalla a continuación:

**CUADRO 27**

DETALLE	CANTIDAD M.2	COSTO UNITARIO	TOTAL
Terreno	150	73	10.950,00
<b>TOTAL</b>			<b>10.950,00</b>

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaborador por:** El autor.

**DEPARTAMENTO.**

Constituye el valor del departamento, adecuaciones e instalaciones en el terreno donde se ubicara la nueva empresa, de acuerdo al siguiente detalle:

**CUADRO 28**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Departamento	130	132	17.160,00
Adecuaciones e instalaciones	75	55,87	4.190,25
<b>TOTAL</b>			<b>21.350,25</b>

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaborador por:** El autor.

**MAQUINARIA Y EQUIPO.**

Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias del servicio que ofrecerá el centro de masajes para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo que es el elemento fundamental para el proceso de transformación. Se detalla a continuación.

**CUADRO 29**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camilla para masajes	2	990,00	1.980,00
Hidromasajes	2	1.200,00	2.400,00
Sauna tipo cabaña	1	1.500,00	1.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>5.880,00</b>

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaborador por:** El autor.

### **UTENSILIOS.**

Las inversiones correspondientes a este rubro han sido cotizadas en el mercado local. Se detalla a continuación:

**CUADRO 30**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Toallas	100	11,00	1.100,00
Cintillos	50	1,00	50,00
Gafas de tela	50	1,00	50,00
Sábanas	25	3,00	75,00
Almohadas	25	2,50	62,50
<b>TOTAL</b>			<b>1.337,50</b>

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaborador por:** El autor.

### **VEHÍCULO.**

Se refiere a la adquisición de un vehículo para la movilización y se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO 31**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camioneta Nissan	1	15.000,00	15.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>15.000,00</b>

Fuente:Lojacar.

Elaborador por: El autor.

### **MUEBLES Y ENSERES.**

Se relaciona con muebles asignados a las diferentes dependencias con que cuenta la empresa. Se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO 32**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios y sillas-Gerencia	1	500,00	500,00
Counter y silla-Secretaria	1	250,00	250,00
Sala de espera-Clientes	1	500,00	500,00
Estantería	5	380,00	1.900,00
Muebles para cambiadores	5	150,00	750,00
Mesas	5	75,00	375,00
Sillas	10	25,00	250,00
<b>TOTAL</b>			<b>4.525,00</b>

Fuente: Almacenes de la localidad.

Elaborador por: El autor.

### **EQUIPOS DE OFICINA.**

Constituyen los equipos de oficina utilizados en trámites administrativos.

Se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO 33**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Teléfono inalámbrico Panasonic	1	80,00	80,00
Calculadora Casio	1	25,00	25,00
<b>TOTAL</b>			<b>105,00</b>

Fuente: Industrial La Reforma.

Elaborador por: El autor.

### ***EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.***

El sistema de información que se va a manejar en la nueva empresa para desarrollar las actividades administrativas será en lo posible automatizado por ello se requiere la inversión de sistema computacionales.

**CUADRO 34**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadoras HP con impresora	1	1.200,00	1.200,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.200,00</b>

Fuente: Master PC.

Elaborador por: El autor.

### ***ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO.***

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. Para este proyecto se establece el capital de operación para 1 mes. A continuación describiremos los gastos que representará el capital de trabajo:



**MATERIA PRIMA DIRECTA.**

Son los materiales y suministros que intervienen directamente en el proceso de producción, así tenemos:

**CUADRO 35**

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Aceites	2.413	0,50	1.206,50	14.478,00
Perfumes	2.413	0,75	1.809,75	21.717,00
Jabón líquido	2.413	0,25	603,25	7.239,00
Crema	2.413	0,35	844,55	10.134,60
<b>TOTAL</b>			<b>4.464,05</b>	<b>53.568,60</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborador por:** El autor.

**MATERIA PRIMA INDIRECTA.**

Son los materiales y suministros que intervienen indirectamente en el proceso de producción, así tenemos:

**CUADRO 36**

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gas	6,00	2,00	12,00	144,00
Cloro	3,00	3,00	9,00	108,00
<b>TOTAL</b>			<b>21,00</b>	<b>252,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborador por:** El autor.

**MANO DE OBRA DIRECTA.**

Son los pagos por el cumplimiento de las funciones del RRHH de operaciones, así tenemos:

**CUADRO 37**

NÓMINA	SUELDO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 11,16	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC.
Fisioterapeutas (cuatro)	450	37,50	28,33	18,75	50,22	2339,21	28.070,56
<b>TOTAL</b>						<b>2.339,21</b>	<b>28.070,56</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborador por:** El autor.

**GASTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN.****CUADRO 38**

DESCRIPCIÓN	TOTAL	TOTAL ANUAL
Agua	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>	<b>30,00</b>	<b>360,00</b>

Fuente:UMAPAL.

Elaborador por: El autor.

**GASTOS ADMINISTRATIVOS****SUELDOS Y SALARIOS.**

Son los pagos por el cumplimiento de las funciones del RRHH de operaciones, así tenemos:

**CUADRO 39**

NÓMINA	SUELDO	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	450	37,50	28,33	18,75	50,22	584,80	7.017,64
Secretaria/contadora	450	37,50	28,33	18,75	50,22	584,80	7.017,64
Vendedor	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
<b>TOTAL</b>						<b>1.618,38</b>	<b>19.420,61</b>

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: El autor.

**ÚTILES DE LIMPIEZA.****CUADRO 40**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Detergentes	10	2,50	25,00	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>25,00</b>	<b>300,00</b>

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: El autor.

**SERVICIOS BÁSICOS.**

Constituyen los costos por pago de los servicios de agua, luz, teléfono, así:

**CUADRO 41**

DESCRIPCIÓN	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Luz	25,00	300,00
Teléfono e internet	19,00	228,00
<b>TOTAL</b>	<b>44,00</b>	<b>528,00</b>

Fuente: EERSSA.

Elaborador por: El autor.

**GASTOS DE VENTAS.**

Son los costos incurridos en la generación de publicidad para el proceso de venta del producto, y tenemos los siguientes:

**CUADRO 42**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Promociones	20,00	4,00	80,00	960,00
Difusión radial	4,00	20,75	83,00	996,00
<b>TOTAL</b>			<b>163,00</b>	<b>1.956,00</b>

Fuente: Medios de comunicación.

Elaborador por: El autor.

**TOTAL ACTIVOS.****ACTIVO FIJO****CUADRO 43**

ACTIVO FIJO	
DETALLE	COSTO TOTAL
TERRENO	10.950,00
DEPARTAMENTO	21.350,25
MAQUINARIA Y EQUIPO	5.880,00
UTENSILIOS	1.337,50
VEHÍCULO	15.000,00
MUEBLES Y ENSERES	4.525,00
EQUIPOS DE OFICINA	105,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>60.347,75</b>

Elaborador por: El autor.

**ACTIVO DIFERIDO****CUADRO 44**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Elaboración de minuta	150,00
Gastos de constitución	430,00
Gastos de proyecto	200,00
Gastos de estudios	350,00
<b>Total</b>	<b>1.130,00</b>

Elaborador por: El autor.

**ACTIVO CIRCULANTE****CUADRO 45**

<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b><i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i></b>		
MATERIA PRIMA DIRECTA	4.464,05	53.568,60
MATERIA PRIMA INDIRECTA	21,00	252,00
MANO DE OBRA DIRECTA	2.339,21	28.070,56
GASTOS DIRECTOS FAB.	30,00	360,00
<b><i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i></b>		
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.618,33	19.420,61
SERVICIOS BÁSICOS	44,00	528,00
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	25,00	300,00
<b><i>GASTOS DE VENTA</i></b>		
PUBLICIDAD	163,00	1.956,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.704,65</b>	<b>104.455,77</b>

Elaborador por: El autor.

**TOTAL ACTIVOS Y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN****CUADRO 46**

<b>TOTAL INVERSIONES</b>	
ACTIVO FIJO	60.347,75
ACTIVO DIFERIDO	1.130,00
ACTIVO CIRCULANTE	8.704,65
<b>TOTAL</b>	<b>70.182,40</b>
<b>RUBRO</b>	<b>% PARTICIPACIÓN</b>
ACTIVO FIJO	86%
ACTIVO DIFERIDO	2%
ACTIVO CIRCULANTE	12%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Elaborador por:** El autor.

**FINANCIAMIENTO.**

Capital propio \$40.182,40, representa el 57,25%.

Capital ajeno \$30.000,00, representa el 42,75%, mediante crédito al

Banco Nacional de Fomento, al 12% de interés

### TABLA DE AMORTIZACIÓN CUADRO 47

BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA		<b>BANCO NACIONAL DE FOMENTO</b>			
MONTO EN USD		<b>30.000,00</b>			
TASA DE INTERES		<b>12,00%</b>			
PLAZO		<b>3 años</b>			
GRACIA		<b>0 años</b>			
FECHA DE INICIO		20/01/2015			
MONEDA		<b>DOLARES</b>			
AMORTIZACION CADA		<b>30 días</b>			
Número de periodos		<b>36 para amortizar capital</b>			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		30.000,00			
1	19-feb-2015	29.303,57	300,00	696,43	996,43
2	21-mar-2015	28.600,18	293,04	703,39	996,43
3	20-abr-2015	27.889,75	286,00	710,43	996,43
4	20-may-2015	27.172,22	278,90	717,53	996,43
5	19-jun-2015	26.447,51	271,72	724,71	996,43
6	19-jul-2015	25.715,56	264,48	731,95	996,43
7	18-ago-2015	24.976,28	257,16	739,27	996,43
8	17-sep-2015	24.229,62	249,76	746,67	996,43
9	17-oct-2015	23.475,48	242,30	754,13	996,43
10	16-nov-2015	22.713,81	234,75	761,67	996,43
11	16-dic-2015	21.944,52	227,14	769,29	996,43
12	15-ene-2016	21.167,53	219,45	776,98	996,43
13	14-feb-2016	20.382,78	211,68	784,75	996,43
14	15-mar-2016	19.590,18	203,83	792,60	996,43
15	14-abr-2016	18.789,65	195,90	800,53	996,43
16	14-may-2016	17.981,12	187,90	808,53	996,43
17	13-jun-2016	17.164,50	179,81	816,62	996,43
18	13-jul-2016	16.339,72	171,64	824,78	996,43
19	12-ago-2016	15.506,68	163,40	833,03	996,43
20	11-sep-2016	14.665,32	155,07	841,36	996,43
21	11-oct-2016	13.815,54	146,65	849,78	996,43
22	10-nov-2016	12.957,27	138,16	858,27	996,43
23	10-dic-2016	12.090,41	129,57	866,86	996,43
24	09-ene-2017	11.214,89	120,90	875,53	996,43
25	08-feb-2017	10.330,61	112,15	884,28	996,43
26	10-mar-2017	9.437,49	103,31	893,12	996,43
27	09-abr-2017	8.535,43	94,37	902,05	996,43
28	09-may-2017	7.624,36	85,35	911,07	996,43
29	08-jun-2017	6.704,17	76,24	920,19	996,43
30	08-jul-2017	5.774,78	67,04	929,39	996,43
31	07-ago-2017	4.836,10	57,75	938,68	996,43
32	06-sep-2017	3.888,03	48,36	948,07	996,43
33	06-oct-2017	2.930,48	38,88	957,55	996,43
34	05-nov-2017	1.963,36	29,30	967,12	996,43
35	05-dic-2017	986,56	19,63	976,80	996,43
36	04-ene-2018	0,00	9,87	986,56	996,43
			5.871,45	30.000,00	35.871,45

### DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Los bienes utilizados con el paso del tiempo pierden su valor, por lo que es necesario prever este desgaste, por lo que a continuación determinamos las depreciaciones del proyecto:

**CUADRO 48**

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Dep. Edificio	5%	20	21.350,25	1.067,51	20.282,74	1.014,14
Dep. Maq. Y Equipos	10%	10	5.880,00	588,00	5.292,00	529,20
Depreciac.de utensilios	10%	3	1.337,50	133,75	1.203,75	401,25
Dep. Muebles y Enseres	10%	10	4.525,00	452,50	4.072,50	407,25
Dep. Vehículos	10%	10	15.000,00	1.500,00	13.500,00	1.350,00
Dep. Equipos de Oficina	10%	5	105,00	10,50	94,50	18,90
Dep. Equipos de computación	33%	3	1.200,00	396,00	804,00	268,00
<b>TOTAL</b>				<b>4.148,26</b>	<b>45.249,49</b>	<b>3.988,74</b>
<b>Amortización Activo Diferido</b>						226,00
<b>Depreciaciones + Amortización Activo Diferido</b>						<b>4.214,74</b>

### ***PRESUPUESTO PROFORMADO DE COSTOS Y GASTOS.***

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

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, de acuerdo a la situación económica y perspectivas del periodo en el cual se va a realizar este presupuesto.

**CUADRO 49**

RUBROS/ PERIODOS	PRESUPUESTO PROFORMARDO DE COSTOS Y GASTOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>					
Materia prima directa	53.568,60	56.514,87	59.623,19	62.902,47	66.362,10
Materia prima indirecta	252,00	265,86	280,48	295,91	312,18
Mano de obra directa	28.070,56	29.614,44	31.243,24	32.961,61	34.774,50
Gastos directos de fabricación	360,00	379,80	400,69	422,73	445,98
Dep. Edificio	1.014,14	1.014,14	1.014,14	1.014,14	1.014,14
Dep. Maq. Y Equipos	529,20	529,20	529,20	529,20	529,20
Depreciac.de utensilios	401,25	401,25	401,25	401,25	401,25
Depreciación de vehículo	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00
Amortización de activo diferido	226,00	226,00	226,00	226,00	226,00
<b>Total Costo De Producción</b>	<b>85.771,75</b>	<b>90.295,56</b>	<b>95.068,18</b>	<b>100.103,30</b>	<b>105.415,35</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
Sueldos personal administrativo	19.420,61	20.488,74	21.615,62	22.804,48	24.058,73
Servicios básicos	528,00	557,04	587,68	620,00	654,10
Útiles de aseo y limpieza	300,00	316,50	333,91	352,27	371,65
Dep. equipos de oficina	18,90	18,90	18,90	18,90	18,90
Dep. equipos de computo	268,00	268,00	268,00		
Dep. muebles y enseres	407,25	407,25	407,25	407,25	407,25
<b>Total de Gastos de Administración</b>	<b>20.942,76</b>	<b>22.056,43</b>	<b>23.231,36</b>	<b>24.202,90</b>	<b>25.510,62</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Publicidad	1.956,00	2.063,58	2.177,08	2.296,82	2.423,14
<b>Total de Gastos de Ventas</b>	<b>1.956,00</b>	<b>2.063,58</b>	<b>2.177,08</b>	<b>2.296,82</b>	<b>2.423,14</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés por préstamo	1.957,15	1.957,15	1.957,15		
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>1.957,15</b>	<b>1.957,15</b>	<b>1.957,15</b>		
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>110.627,66</b>	<b>116.372,72</b>	<b>122.433,77</b>	<b>126.603,02</b>	<b>133.349,12</b>
Imprevistos 5%	5.531,38	5.835,61	6.156,57	6.495,18	6.852,41
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>116.159,04</b>	<b>122.208,33</b>	<b>128.590,34</b>	<b>133.098,20</b>	<b>140.201,53</b>



**COSTOS FIJOS Y VARIABLES.****CUADRO 50**

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>				
Materia prima directa		53.568,60		66.362,10
Materia prima indirecta		252,00		312,18
Mano de obra directa		28.070,56		34.774,50
Costos generales de producción		360,00		445,98
Dep. Departamento	1.014,14		1.014,14	
Dep. Maquinaria y equipo	529,20		529,20	
Dep. Utensilios	401,25		401,25	
Dep. Vehículo	1.350,00		1.350,00	
Amortización de activo diferido	226,00		226,00	
<b>Subtotal costos de producción</b>	<b>3.520,59</b>	<b>82.251,16</b>	<b>3.520,59</b>	<b>101.894,76</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>				
Sueldos personal administrativo	19.420,61		24.058,73	
Servicios básicos	528,00		654,10	
Útiles de limpieza	300,00		371,65	
Deprec. equipos de oficina	18,90		18,90	
Deprec. de equipos computación	268,00			
Dep. de muebles y enseres	407,25		407,25	
<b>Subtotal gastos administrativos</b>	<b>20.942,76</b>		<b>25.510,62</b>	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>				
Publicidad	1.956,00		2.423,14	
<b>Subtotal Gastos de Ventas</b>	<b>1.956,00</b>		<b>2.423,14</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
Interés por préstamo	1.957,15			
<b>Subtotal gastos financieros</b>	<b>1.957,15</b>			
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>28.376,50</b>		<b>31.454,35</b>	
Imprevistos 5%	5.531,38		6.852,41	
<b>TOTAL FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>33.907,88</b>	<b>82.251,16</b>	<b>38.306,77</b>	<b>101.894,76</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>		<b>116.159,04</b>		<b>140.201,53</b>

### ***PUNTO DE EQUILIBRIO.***

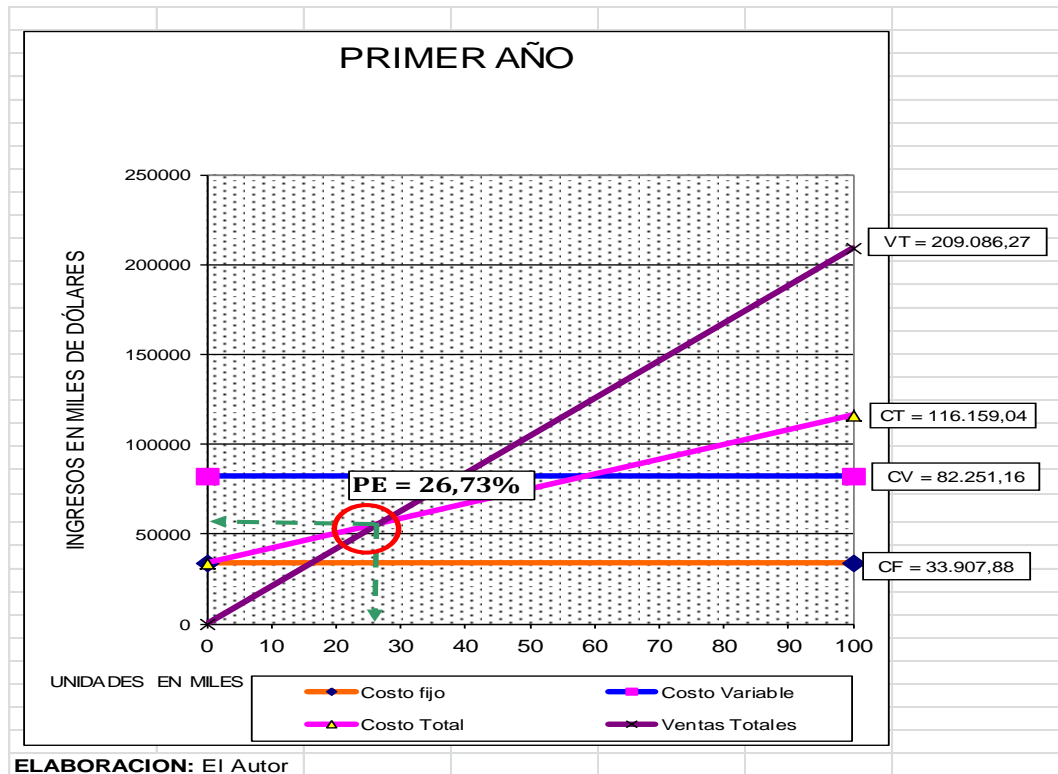
El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

### **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.

**PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1**



**1. En relación a la capacidad instalada**

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

$$PE = \frac{33907,88}{209086,27 - 82251,16} \times 100$$

**PE = 26,73 %**

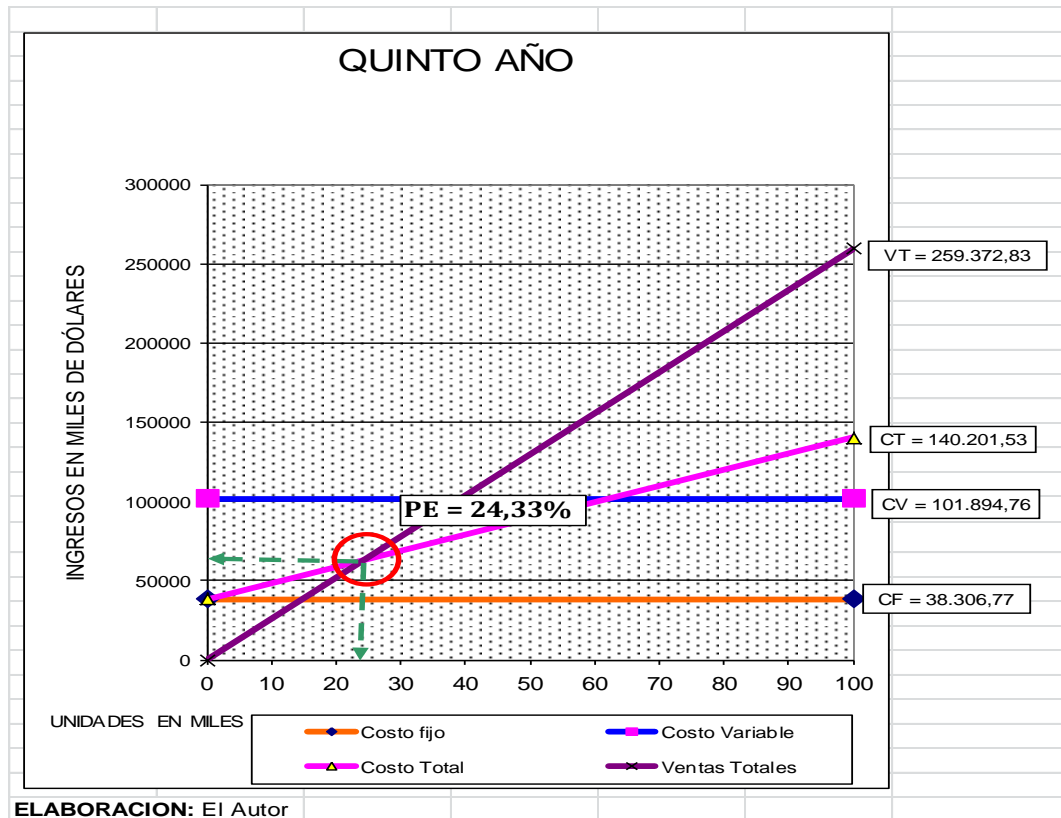
**2. En relación a las ventas**

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

$$PE = \frac{33907,88}{1 - \frac{82251,16}{209086,27}}$$

**PE = \$ 55.896,76**

**PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5**



**1. En relación a la capacidad instalada**

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

$$PE = \frac{38306,77}{259372,83 - 101894,76} \times 100$$

**PE = 24,33 %**

**2. En relación a las ventas**

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

$$PE = \frac{38306,77}{1 - \frac{101894,76}{259372,83}}$$

**PE = \$ 63.092,81**

**COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN.****CUADRO 51**

AÑOS	COSTOS DE OPERACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
1	116.159,04	28.960	4,01
2	122.208,33	30.770	3,97
3	128.590,34	32.580	3,95
4	133.098,20	34.390	3,87
5	140.201,53	35.838	3,91

Elaborador por: El autor.

**PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO.***Porcentaje de utilidad: 0.8% para cada año***CUADRO 52**

AÑOS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	UTILIDAD	PVP
1	4,01	3,21	7,22
2	3,97	3,18	7,15
3	3,95	3,16	7,10
4	3,87	3,29	7,16
5	3,91	3,33	7,24

Elaborador por: El autor.

**INGRESOS POR VENTAS.****CUADRO 53**

AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	PVP	INGRESOS POR VENTA
1	28.960	7,22	209.086,27
2	30.770	7,15	219.975,00
3	32.580	7,10	231.462,61
4	34.390	7,16	246.231,67
5	35.838	7,24	259.372,83

Elaborador por: El autor.

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.**

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período. También se lo denomina Estado de Resultados que demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro en el proyecto del Centro de Masajes para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo.

**CUADRO 54**

<b>AÑOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos por ventas	209.086,27	219.975,00	231.462,61	246.231,67	259.372,83
( - ) Costo Total	116.159,04	122.208,33	128.590,34	133.098,20	140.201,53
( = ) Utilidad Bruta en Ventas	92.927,23	97.766,67	102.872,27	113.133,47	119.171,30
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores	13.939,08	14.665,00	15.430,84	16.970,02	17.875,70
( = ) Utilidad antes de IR	78.988,15	83.101,67	87.441,43	96.163,45	101.295,61
( - ) 22% Impuesto a la Renta	17.377,39	18.282,37	19.237,11	21.155,96	22.285,03
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>61.610,75</b>	<b>64.819,30</b>	<b>68.204,31</b>	<b>75.007,49</b>	<b>79.010,57</b>
( - ) 10% Reserva legal	6.161,08	6.481,93	6.820,43	7.500,75	7.901,06
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>55.449,68</b>	<b>58.337,37</b>	<b>61.383,88</b>	<b>67.506,74</b>	<b>71.109,52</b>

### **FLUJO DE CAJA.**

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

**CUADRO 55**

<b>AÑOS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ingresos por ventas		209.086,27	219.975,00	231.462,61	246.231,67	259.372,83
Valor Residual				529,75		10,50
Capital propio	40.182,40					
Capital ajeno	30.000,00					
<b>Total Ingresos</b>	<b>70.182,40</b>	<b>209.086,27</b>	<b>219.975,00</b>	<b>231.992,36</b>	<b>246.231,67</b>	<b>259.383,33</b>
<b>EGRESOS</b>						
Costo de Producción y operación		116.159,04	122.208,33	128.590,34	133.098,20	140.201,53
Activos fijos	60.347,75					
Activos diferidos	1.130,00					
Activos circulantes	8.704,65					
<b>( - ) Costo Total</b>	<b>70.182,40</b>	<b>116.159,04</b>	<b>122.208,33</b>	<b>128.590,34</b>	<b>133.098,20</b>	<b>140.201,53</b>
( = ) Utilidad Bruta en Ventas		<b>92.927,23</b>	<b>97.766,67</b>	<b>103.402,02</b>	<b>113.133,47</b>	<b>119.181,80</b>
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores		13.939,08	14.665,00	15.510,30	16.970,02	17.877,27
( = ) Utilidad antes de IR.		78.988,15	83.101,67	87.891,72	96.163,45	101.304,53
( - ) 22% Impuesto a la Renta		17.377,39	18.282,37	19.336,18	21.155,96	22.287,00
<b>Utilidad líquida</b>		<b>61.610,75</b>	<b>64.819,30</b>	<b>68.555,54</b>	<b>75.007,49</b>	<b>79.017,53</b>
Reinversión de activos fijos				2.537,50		105,00
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-</b>	<b>61.610,75</b>	<b>64.819,30</b>	<b>66.018,04</b>	<b>75.007,49</b>	<b>78.912,53</b>

### ***EVALUACIÓN FINANCIERA.***

Para definir finalmente si se opta ejecutar el proyecto e implementar el centro de masajes para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo, es necesario contar además del estudio económico con una base sólida y técnica que permita con certeza tomar una u otra decisión; para ello se efectúa la evaluación financiera del proyecto con al menos cinco indicadores: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio – costo, periodo de recuperación de capital y análisis de sensibilidad del proyecto.

### ***VALOR ACTUAL NETO.***

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de

los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica 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.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

Se tomó como base el 12% porque es el porcentaje del interés del costo del préstamo realizado.

**CUADRO 56**  
**VALOR ACTUAL NETO**

PERÍODO	FLUJO NETO	FACTOR	VALOR
		ACTUALIZ. 12,00%	ACTUALIZADO
0	70.182,40		
1	61.610,75	0,8929	55.009,60
2	64.819,30	0,7972	51.673,55
3	66.018,04	0,7118	46.990,34
4	75.007,49	0,6355	47.668,62
5	78.912,53	0,5674	44.777,09
			246.119,19
			70.182,40
			175.936,80

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

$$VAN = \sum SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 246.119,19 - 70.182,40$$

$$VAN = 175.936,80$$

**Análisis:** Si el VAN es mayor a uno el proyecto se acepta  
Si el VAN es igual a uno el proyecto es indiferente  
Si el VAN es menor a uno el proyecto se rechaza

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



***RELACIÓN BENEFICIO COSTO.***

Es otro indicador financiero que permite medir cuando se conseguiría en dólares por cada dólar invertido, se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro lado los egresos por lo que se considera el valor de actualización.

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.

**CUADRO 57  
RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

PERIODO	ACTUALIZ. COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	116.159,04	0,89286	103.713,43	209.086,27	0,89286	186.684,17
2	122.208,33	0,79719	97.423,73	231.992,36	0,79719	184.942,89
3	128.590,34	0,71178	91.528,06	231.992,36	0,71178	165.127,58
4	133.098,20	0,63552	84.586,31	246.231,67	0,63552	156.484,68
5	140.201,53	0,56743	79.554,11	259.383,33	0,56743	147.181,07
			456.805,65			840.420,38

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{840.420,38}{456.805,65}$$

$$R (B/C) = 1,84 \quad \text{Dólares}$$

**Análisis :** Si R (B/C) es mayor a uno se acepta el proyecto  
 Si R (B/C) es igual a uno el proyecto es indiferente  
 Si R (B/C) es menor a uno no se acepta el proyecto

**El proyecto nos dara una rentabilidad por cada dólar invertido de 0,84**

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su R (B/C) es mayor a uno.

### **PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.**

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial de capital.

**CUADRO 58**  
**PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	70.182,40		
1		61.610,75	
2		64.819,30	126.430,05
3		66.018,04	192.448,09
4		75.007,49	267.455,58
5		78.912,53	346.368,12
		<b>346.368,12</b>	

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{? \text{ Primeros flujos actualizados-Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

$$\text{PRC} = 1 \frac{192448,09 - 70182,40}{66018,04}$$

$$\text{PRC} = 1,85$$

		<b>1</b>	<b>Años</b>
0,85 * 12 =	10,20	<b>10</b>	<b>Meses</b>
0,2*30 =	6	<b>6</b>	<b>Días</b>

**Análisis :** El capital se recupera en 1 años, 10 meses y 6 días

### TASA INTERNA DE RETORNO.

La tasa interna de retorno (TIR) constituye un segundo criterio y muy importante de evaluación de los proyectos de inversión. Para calcular la tasa interna de retorno se debe realizar una interpolación de la tasa de descuento cuyo proceso consiste en hallar un valor deseado entre otros dos valores. La TIR es la tasa de descuento (de interés) con la que el valor presente de los egresos (incluida la inversión inicial) es igual al valor presente de los ingresos netos. Representa la rentabilidad media del dinero invertido durante la vida útil de la empresa.

**CUADRO 59**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 87,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 88,00%	VAN MAYOR
0			- 70.841,40		- 70.841,40
1	61.610,75	0,53476	32.946,93	0,53191	32.771,68
2	64.819,30	0,28597	18.536,22	0,28293	18.339,55
3	66.018,04	0,15292	10.095,73	0,15050	9.935,48
4	75.007,49	0,08178	6.133,92	0,08005	6.004,45
5	78.912,53	0,04373	3.450,94	0,04258	3.360,14
			322,34		- 430,10

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

$$| \quad 87 \quad + \quad 1,00 \quad \left( \frac{322,34}{752,45} \right)$$

$$TIR = 87,43 \quad \%$$

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

Por tanto, el proyecto se acepta por cuanto la TIR es mayor que el costo de oportunidad del dinero.

***ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.***

En el proyecto se ha estimado que las variaciones con mayor incertidumbre, son los costos y los ingresos, por lo tanto se ha considerado determinar hasta qué punto la empresa soporta un incremento en los costos, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno.
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno es proyecto no es sensible.

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS 52,20%**

**CUADRO 60**

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 52,20%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 46,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 47,00%	VAN MAYOR
0						-70841,40		-70841,40
1	116.159,04	176.794,06	209.086,27	32292,21	0,6849315068	22117,95	0,6802721088	21967,49
2	122.208,33	186.001,08	231.992,36	45991,27	0,4691311691	21575,94	0,4627701421	21283,39
3	128.590,34	195.714,49	231.992,36	36277,86	0,3213227185	11656,90	0,3148096205	11420,62
4	133.098,20	202.575,46	246.231,67	43656,21	0,2200840538	9608,04	0,2141562044	9349,25
5	140.201,53	213.386,73	259.383,33	45996,60	0,1507425026	6933,64	0,1456844928	6700,99
						1051,07		-119,66

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 46,00 + 1,00 \left( \frac{1051,07}{1170,73} \right) = \mathbf{46,90 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 87,43 - 46,90 = 40,53 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 40,53 / 87,43 = 46,36\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 46,36 / 46,90 = \mathbf{0,99}$$

**Análisis :** Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un incremento en los c 52,20%

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE INGRESOS DEL 28,45%**

**CUADRO 61**

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 28,45%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 46,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 47,00%	VAN MAYOR
0						70841,40		70841,40
1	116.159,04	209.086,27	149601,23	33442,19	0,6849315068	22905,61	0,6802721088	22749,79
2	122.208,33	231.992,36	165990,53	43782,20	0,4691311691	20539,59	0,4627701421	20261,09
3	128.590,34	231.992,36	165990,53	37400,19	0,3213227185	12017,53	0,3148096205	11773,94
4	133.098,20	246.231,67	176178,76	43080,56	0,2200840538	9481,34	0,2141562044	9225,97
5	140.201,53	259.383,33	185588,77	45387,24	0,1507425026	6841,79	0,1456844928	6612,22
						944,46		-218,39

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 46,00 + 1,00 \left( \frac{944,46}{1162,86} \right) = \mathbf{46,81 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 87,43 - 46,81 = 40,62 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 40,62 / 87,43 = 46,46\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 46,46 / 46,81 = \mathbf{0,99}$$

**Análisis :** Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un decremento en los ingresos del 28,45%

#### **h. CONCLUSIONES.**

De acuerdo a los objetivos específicos, se concluye de la siguiente manera:

1.- En el Estudio de Mercado se realizó una encuesta que fue aplicada a una muestra representativa de la población de la ciudad de Catamayo que se tomó la información del Municipio del Cantón Catamayo y del INEC del año 2010, que indica que existieron en el Cantón 2.452 mujeres embarazadas, con una proyección del 3.12%, dando una población de mujeres embarazadas para el año 2014 de 2.770, para determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo en relación al servicio ofrecido, información vital para el establecimiento de la demanda, oferta y demanda insatisfecha de 146.848 servicios en el año.

2.- En el estudio técnico determino que la capacidad instalada del centro según los resultados indican que, si la empresa trabajara con el 100% de su capacidad instalada podría ofrecer hasta 36.200 servicios al año, lo que demuestra que la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas en la ciudad de Catamayo podría cubrir el 26.38% de la demanda insatisfecha que es de 146.848 servicios en el año. Y una capacidad utilizada de la empresa "Catamayo Spa" utilizará el primer año el 80% de su capacidad instalada e irá incrementando un 5% de su capacidad cada año.

3.- Dentro del estudio organizacional se determinó que será una compañía de Responsabilidad Limitada cuya razón social será "CATAMAYO SPA CÍA. LTDA." la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus



reglamentos y los siguientes estatutos. También se realizó un organigrama estructura, un organigrama funcional y un organigrama posicional del cual se pudo definir las funciones de cada uno de los empleados que trabajaran en la empresa.

4.- El estudio financiero en el cual se pudo determinar que la inversión alcanzará un monto de 70.182,40, del cual se estima un Capital propio \$40.182,40, que representa el 57,25% y un Capital ajeno de 30.000,00, que representa el 42,75%, mediante crédito al Banco Nacional de Fomento, al 12% de interés.

5.- Dentro de la evaluación financiera se pudo determinar que el VAN es de 175.936,80 dólares, la TIR fue del 87,43%, el Periodo de recuperación de capital es de 1 año, 10 meses y 6 días, la Relación beneficio Costo es de 1.84 lo que genera que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 0.84 centavos y un Análisis de sensibilidad del 52,20% en el incremento en los costos y un 28,45% en la disminución de los ingresos, determinando así que el proyecto de la creación del nuevo centro es factible de realizarlo.

## **i. RECOMENDACIONES.**

De acuerdo a las conclusiones, se recomienda lo siguiente:

1.- Poner en marcha el siguiente estudio para que sea tomado por los inversionistas que quieran crear una empresa, por cuanto este proyecto es factible de realizarlo.

2.- Tomar en cuenta todos los estudios realizados para tener una idea clara como se realizan y que sirva de aporte importante a los demás estudiantes de la carrera de Administración de Empresas para futuros proyectos que se piensen estudiar.

3.- Incentivar a los inversionistas hacer uso de este estudio para que se incentiven a poner este tipo de empresas que sería de gran ayuda a la economía de la ciudad de Catamayo.

**j. BIBLIOGRAFÍA.**

- ARIAS, Fernando. Administración de Recursos Humanos. Editorial Trillas. México 1980.
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial Interamericana Editores S. A. Quinta Edición. México 2007.
- Ciudadaníainformada.com. INEC 2010.
- FRED, David. Conceptos de Administración estratégica. Editorial. Prentice Hall. Novena Edición. 2007.
- INFANTE, Arturo. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión Editorial Norma, 1992.
- LAWRENCE, J, Gitman, “FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”, Editorial Harla.
- QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 22 Pág. 25.
- [Universobelleza.com/el-tratamiento-en-spa-y-sus-beneficios/](http://Universobelleza.com/el-tratamiento-en-spa-y-sus-beneficios/)
- [enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=549](http://enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=549)

**k. anexos.****Anexo 1: FICHA RESUMEN DEL PROYECTO DE TESIS****a. TEMA.**

***" PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"***

**b. PROBLEMÁTICA.**

Muchas mujeres en el mundo realizan a diario actividades rutinarias en su hogar, las cuales debe combinar con trabajo y ejercicio cumpliendo con eventos sociales propios de la época actual, situaciones que a la larga le provocan mucho estrés.

En los últimos años las mujeres comenzaron a sobre exigirse como nunca lo habían hecho desarrollándose en lo profesional y laboral, sobrellevando una mayor carga de responsabilidades simultáneas como el hogar, los hijos.

También en la mujer se añaden otros cambios fisiológicos que afectan a las emociones y se encuentran fuera de su control, entre estos tenemos: La amenorrea(desaparición de la menstruación) melancolía menopaúsica, embarazo, tensión premenstrual, menstruación, depresión postparto.

En la ciudad de Catamayo más de la mitad de la población son mujeres, que también llevan un ritmo de vida acelerado, ya que participan de forma

masiva en trabajos dedicados al comercio y otras actividades, exponiéndose a situaciones de estrés y las dolencias que este provoca.

Además hay un porcentaje muy alto de mujeres, que sufren estrés intenso durante el embarazo debido a diversas situaciones y al no poder enfrentarlo con facilidad, requieren de ayuda especializada y algún tipo de tratamiento para poder superar estas dolorosas molestias.

Como es conocido por todos en la ciudad de Catamayo no existe ningún tipo de ayuda o un centro especializado a donde pueda acudir la mujer embarazada para superar el estrés de una forma profesional y rápida, para que puedan llevar sus actividades con normalidad y que lleven un embarazo tranquilo.

Por esta razón la problemática es que en la ciudad de Catamayo **“La falta de un Spa para mujeres embarazadas da origen a la necesidad de crear un centro de relajación para cambiar el ciclo de vida de las mujeres en estado de gestación y mejorar sustancialmente su estilo de vida en los meses de embarazo”**

### **c. JUSTIFICACIÓN.**

Mediante el presente proyecto se busca propiciar el apoyo y la asesoría y al emprendimiento, para con el apoyo de estudios de nivel superior a las iniciativas ciudadanas apoyar al desarrollo económico del Cantón Catamayo y su ciudad. Así pues el proyecto se justifica en los siguientes aspectos:

**Justificación académica.**

En nuestra Universidad Nacional de Loja, se fomenta la vinculación de la teoría con la práctica; es así que al desarrollar el presente proyecto como trabajo de tesis para la obtención del Título de Ingeniero Comercial, se debe poner en práctica los conocimientos adquiridos durante los módulos de estudio para así poder crear y dirigir empresas con calidad y excelencia, demostrando dominio de las competencias en el campo científico. De igual forma se aspira que el presente trabajo sirva como fuente de consulta para futuras generaciones de profesionales en Administración de Empresas.

**Justificación social.**

Es deber como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, aportar a la sociedad conocimientos, pues el presente estudio será un aporte de ayuda al desarrollo del Cantón Catamayo y su ciudad, mediante la aplicación y puesta en marcha de un proyecto de factibilidad para la implementación de un Spa para Mujeres Embarazadas en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja.

**Justificación económica.**

La finalidad de la justificación económica es la de suministrar suficientes elementos de juicio sobre los costos y beneficios del proyecto y se fomentara la creación de nuevas fuentes de trabajo, particularmente se estará aportando con conocimientos valaderos y en lo que tiene que ver a proyectos de factibilidad, con lo que se incentiva al crecimiento empresarial del Cantón Catamayo, para que se puedan establecer la

conveniencia al uso propuesto de los recursos económicos que se solicitan para incentivar el empleo y la generación de ingresos para minimizar el impacto de las crisis en el Cantón Catamayo, mediante la asesoría para el desarrollo del Spa.

#### **d. OBJETIVOS**

##### **OBJETIVO GENERAL.**

*REALIZAR UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA.*

##### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda que tiene la ciudad de Catamayo para la creación de un Spa para mujeres embarazadas.
- Diseñar un estudio técnico que permitirá conocer la capacidad que va a tener en centro de Spa para mujeres embarazadas y el flujograma de procesos.
- Realizar un estudio organizacional administrativo para saber qué tipo de compañía se va a fomentar.
- Realizar un estudio económico para conocer costos y presupuestos
- Elaborar la evaluación financiera, mediante el VAN, TIR, R/BC, PRC y Análisis de sensibilidad.
- Conclusiones y recomendaciones.

**Anexo 2: ENCUESTAS A DEMANDANTES.**

1.- ¿Cuáles son sus ingresos promedios mensuales?

De 1 – 300 ( )

De 301 – 600 ( )

De 601 – 900 ( )

De 901 – 1200 ( )

De 1201 –1400 ( )

2.- ¿Tiene usted conocimiento para qué sirven los Spa para mujeres embarazadas? Demanda Potencial.

SI ( )

NO ( )

3.- ¿Ha requerido usted de los servicios de los Spa para mujeres embarazadas? Demanda Real.

SI ( )

NO ( )

4.- ¿Por qué cree usted que las mujeres embarazadas deberían utilizar los servicios de un Spa?

Relajación ( )

Estética ( )

Salud ( )

Otras ( )



5.- ¿Con que frecuencia a utilizado usted los servicios de un Spa para mujeres embarazadas?

1 – 2 por semana (      )

3 – 4 por semana (      )

5 – 6 por semana (      )

7 – 8 por semana (      )

6.- ¿Cuál es el precio aproximado que usted pagó por el servicio que le brindó el Spa para mujeres embarazadas?

\$ 10 a 20 dólares semanales (      )

\$ 21 a 30 dólares semanales (      )

\$ 31 a 40 dólares semanales (      )

7.- ¿Por qué medio de publicidad se informó usted para poder utilizar los servicios del Spa para mujeres embarazadas?

Televisión (      )

Radio (      )

Prensa Escrita (      )

Hojas Volantes (      )

8.-Conoce usted algún Spa o centro de relajación para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo?

SI (      )

NO (      )

9.- Si se implementara en la ciudad de Catamayo una nueva empresa de servicios de Spa para mujeres embarazadas, estaría usted dispuesta a utilizar los servicios que esta brinde? Demanda Efectiva.

SI ( )

NO ( )

10.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrezca la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas?

Piscina ( )

Gimnasio ( )

Otros ( )

11.- ¿Por quién le gustaría ser atendido en la nueva empresa de servicios de Spa para mujeres embarazadas?

Fisioterapeuta Hombre ( )

Fisioterapeuta Mujer ( )

12.- Indique en que sector de la ciudad de Catamayo le gustaría que esté ubicado el nuevo Centro de Spa para mujeres embarazadas.

Centro de Catamayo ( )

Sector San José ( )

Barrio La Vega ( )

Barrio Trapichillo ( )

Sector Buena esperanza ( )

13.- ¿Cuál de estas promociones le gustaría que la nueva empresa de Spa para mujeres embarazadas ofrezca a sus clientes?

Servicio gratis por inauguración (    )

Descuento en los precios (    )

Promociones permanentes (    )

Otros (    )

**Anexo 3: ENCUESTAS A OFERENTES**

Al no existir ningún Spa ni centros de relajación para mujeres embarazadas en el Cantón Catamayo, se consideran no existentes los oferentes.

## ÍNDICE

<b>PORTADA</b> .....	i
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	ii
<b>AUTORÍA</b> .....	iii
<b>CARTA DE AUTORIZACIÓN</b> .....	iv
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	v
<b>DEDICATORIA</b> .....	vi
<b>a. TÍTULO</b> .....	1
<b>b. RESUMEN</b> .....	2
<b>ABSTRACT</b> .....	5
<b>c. INTRODUCCIÓN</b> .....	8
<b>d. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	11
<b>e. MATERIALES Y MÉTODOS</b> .....	39
<b>f. RESULTADOS</b> .....	44
<b>g. DISCUSIÓN</b> .....	57
<b>h. CONCLUSIONES</b> .....	130
<b>i. RECOMENDACIONES</b> .....	132
<b>j. BIBLIOGRAFÍA</b> .....	133
<b>k. ANEXOS</b> .....	134
<b>ÍNDICE</b> .....	143