



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

TESIS DE GRADO

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS,
UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERIODO 2010-2011”**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniería Comercial

Autores:

Ximena Lucia Lema Curicho

Jaime Vinicio Chilibingua Moreira

Director:

Mgs. Milton Marcelo Merino Zurita

Latacunga – Ecuador
Marzo - 2011



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
Latacunga – Ecuador

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, los postulantes: Ximena Lucia Lema Curicho y Jaime Vinicio Chiliquinga Moreira.

Con el título de tesis: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERIODO 2010-2011”, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, 1 de marzo 2011

Para constancia firman:

.....
Ing. Lorena Chuquilla.
PRESIDENTE

.....
Ing. Danilo Gálvez.
MIEMBRO

.....
Ing. Betty Angulo.
OPOSITOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
Latacunga – Ecuador

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERIODO 2010-2011”, de Ximena Lucia Lema Curicho y Jaime Vinicio Chilibingua Moreira, postulantes de Ingeniería Comercial, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, marzo 2011

El Director

Mgs. Milton Marcelo Merino Zurita

AUTORIA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERIODO 2010-2011”, son exclusiva responsabilidad de los autores.

.....

Ximena Lucia Lema Curicho

C.C. 050284636-3

.....

Jaime Vinicio Chilingua Moreira

C.C. 050231566-6

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento está dirigido ha Dios todo poderoso, por habernos dado la oportunidad de culminar esta etapa tan importante de la vida, a la Universidad Técnica de Cotopaxi, a sus maestros, facilitadores, compañeros y de manera especial al Mgs. Milton Merino, un profesional a carta cabal quién con sus conocimientos, experiencias y sabios consejos, fue un pilar de apoyo fundamental para la consecución del presente trabajo investigativo.

Ximena y Jaime

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo está dedicado a nuestros padres y familiares cercanos, por brindarnos apoyo y motivación constante en todos los momentos difíciles de la vida; ha Angie Pamela quien con su sonrisa angelical ha sido la inspiración para culminar con éxito el presente trabajo.

Ximena y Jaime

TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA. PERIODO 2010-2011”

Autores:

Ximena Lucia Lema Curicho.

Jaime Vinicio Chilibingua Moreira.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo titulado: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS”, está enfocado en realizar un análisis crítico del tratamiento y cuidado físico de la mujer durante el periodo de gestación.

El objetivo general del presente trabajo fue: Diseñar y evaluar un proyecto de factibilidad para la creación de un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, ubicado en la ciudad de Latacunga, con el propósito de rescatar los partos naturales que es la intención de esta investigación, y así poder colaborar con el buen vivir de la sociedad latacungueña y satisfacer este importante segmento de mercado.

Para cumplir con este objetivo, se estimó procedente realizar un estudio de mercado, estudio técnico y financiero, con el propósito de determinar la factibilidad y garantizar la rentabilidad del negocio, los métodos utilizados en el levantamiento de la información fueron: inductivo, analítico, y sintético, mediante los cuales se establecieron juicios y criterios relacionados al objeto de estudio, y por último como metodología de la investigación se utilizó la estadística descriptiva para representar mediante gráficos y tabulaciones numéricas el comportamiento de las variables de los integrantes del mercado.

El presente proyecto de factibilidad busca convertirse en una herramienta que garantice la inversión económica, mediante la aplicación de instrumentos que permiten conocer las necesidades esenciales para la creación de una empresa o negocio.

Para finalizar esta propuesta o idea de negocio, pretende generar fuentes de empleo que contribuyan con el desarrollo y buen vivir de la sociedad y sobre todo generar lucro y ganancia de los mentalizadores del proyecto.

THEAM: “FEASIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A PHYSICAL THERAPY CENTER FOR PREGNANT WOMEN, LOCATED IN THE LATACUNGA OF CITY”. PERIOD 2010-2011.

AUTHORS:

Ximena Lucia Lema Curicho.

Jaime Vinicio Chilingua Moreira.

SUMMARY

This research work is entitled “FEASIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A PHYSICAL THERAPY CENTER FOR PREGNANT WOMEN, it is focused on critical analysis of treatment and physical women’s care during the pregnancy period.

The general objective of this study was: to design and evaluate a feasibility project for the creation of a Physical Therapy Center for Pregnant Women, It is located in Latacunga city, in order to rescue the natural childbirth this is the intention of this research, in that way you can collaborate with the good living in the latacungueños society and satisfy this important market segment.

To accomplish this goal, it was estimated to make a market’s study, technical and financial study, purpose is to determine the feasibility and ensure profitability, the methods used in gathering information were: inductive, analytical, and synthetic, which were established by trial and criteria related to the study’s object, and finally as a research methodology was used to represent descriptive statistics using graphs and numerical tabulations of the variables behavior of market members.

This feasibility project seeks to become a tool to ensure economic investment through the instrument applications to know the essential needs for the business or company creation.

To finish it, this business proposal or idea, aims to generate jobs that contribute to the development the society good living and specially generate profit and gain to the project minded.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	23
CAPITULO I.....	25
MARCO TEÓRICO.....	25
1.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	25
1.1.1 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	26
1.1.2 DEFINICIÓN DE GESTIÓN FINANCIERA.....	27
1.1.3 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA.....	27
1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO.....	27
1.2.1 PLANIFICACIÓN.....	28
1.2.2 ORGANIZACIÓN.....	28
1.2.3 DIRECCIÓN.....	29
1.2.4 CONTROL.....	29
1.3 PROYECTO.....	29
1.3.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	30
1.3.2 ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.....	31
1.3.2.1 LA ETAPA DE LA IDEA.....	31
1.3.2.2 LA ETAPA DE PRE-INVERSIÓN.....	32
PERFIL.....	32
PRE-FACTIBILIDAD.....	32
FACTIBILIDAD.....	33
1.3.2.3 LA ETAPA DE LA INVERSIÓN.....	33
1.3.2.4 LA ETAPA DE OPERACIÓN.....	33
1.3.3 TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	33
1.4 ESTUDIO DE MERCADO.....	35
1.4.1 ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	35
1.4.1.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	36
1.4.1.2 MUESTRA.....	36
1.4.1.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	37
1.4.1.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	37
1.4.1.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	38
1.4.1.6 ANÁLISIS DE PRECIOS.....	38

1.4.1.7 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN.....	39
1.5 ESTUDIO TÉCNICO.....	39
1.5.1 PARTES DE ESTUDIO TÉCNICO.....	40
1.5.1.1 TAMAÑO.....	40
1.5.1.1.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE UN PROYECTO.....	41
1.5.1.2 LOCALIZACIÓN.....	42
1.5.1.2.1 FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN.....	42
1.5.1.2.2 MACRO LOCALIZACIÓN.....	43
1.5.1.2.3 MICRO LOCALIZACIÓN.....	43
1.5.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	44
1.5.2.1 PROCESO PRODUCTIVO.....	44
1.5.2.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	44
1.5.3 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO.....	44
1.6 ESTUDIO FINANCIERO.....	45
1.6.1 INVERSIÓN INICIAL.....	45
1.6.2 COMPONENTES DE LA INVERSIÓN.....	46
1.6.2.1 INVERSIÓN FIJA.....	46
1.6.2.2 INVERSIÓN DIFERIDA.....	46
1.6.2.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	47
1.6.3 FINANCIAMIENTO.....	47
1.6.3.1 FUENTES PROPIAS.....	48
1.6.3.2 FUENTES SECUNDARIAS.....	48
1.6.4 COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	48
1.6.4.1 COSTOS FIJOS.....	49
1.6.4.2 COSTOS VARIABLES.....	49
1.6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	49
1.6.6 ESTADOS FINANCIEROS.....	50
BALANCE GENERAL.....	50
ESTADO DE RESULTADOS.....	50
ESTADO DE FLUJO DE CAJA.....	51
1.7 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	51

1.7.1	TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE (TMAR).....	51
1.7.2	VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	52
1.7.3	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	53
1.7.4	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	54
1.7.5	RELACIÓN COSTO BENEFICIO.....	55
1.8	RATIOS FINANCIERO.....	55
1.8.1	RAZONES DE LIQUIDEZ.....	55
1.8.1.1	LIQUIDES CORRIENTE.....	55
1.8.2	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.....	56
1.8.2.1	RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.....	56
1.8.2.2	APALANCAMIENTO.....	56
1.8.3	RAZONES DE RENTABILIDAD.....	57
1.8.3.1	MARGEN DE UTILIDAD NETA.....	58
1.8.3.2	RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN.....	58
1.9	IMPACTO DEL PROYECTO.....	58
1.9.1	IMPACTO SOCIOECONÓMICO.....	58
	CAPITULO II.....	60
	ESTUDIO DE MERCADO.....	60
	INTRODUCCIÓN.....	60
2.1	OBJETIVO.....	60
2.1.1	OBJETIVO GENERAL.....	60
2.1.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	61
2.2	ANÁLISIS SITUACIONAL.....	61
2.2.1	MACRO AMBIENTE.....	61
2.2.1.1	FACTOR ECONÓMICO.....	62
2.2.1.2	FACTOR DEMOGRÁFICO.....	63
2.2.1.3	FACTOR SOCIOCULTURAL.....	64
2.2.1.4	FACTOR TECNOLÓGICO.....	64
2.2.1.5	FACTOR POLÍTICO-LEGAL.....	65
2.2.2	MICRO AMBIENTE.....	65
2.2.2.1	LA COMPETENCIA.....	65
2.2.2.2	LOS PROVEEDORES.....	66

2.2.2.3	CLIENTES.....	66
2.3	DEFINICIÓN DE PRODUCTOS/SERVICIOS.....	67
2.4	ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN.....	69
2.4.1	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	70
2.4.2	JUSTIFICACIÓN.....	70
2.4.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	71
2.4.3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	71
2.4.3.2	METODOLOGÍA.....	71
2.4.3.3	MÉTODOS.....	72
2.4.3.3.1	MÉTODOS TEÓRICOS.....	72
2.4.3.3.2	MÉTODOS EMPÍRICOS.....	72
2.4.3.3.3	MÉTODOS ESTADÍSTICOS.....	73
2.5	SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	74
2.5.1	MUESTRA.....	75
2.5.1.1	DISTRIBUCIÓN MUESTRAL.....	76
2.6	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	77
2.6.1	DEMANDA ACTUAL.....	77
2.6.2	DEMANDA PROYECTADA.....	78
2.7	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	79
2.7.1	OFERTA ACTUAL.....	79
2.7.2	OFERTA PROYECTADA.....	80
2.8	DEMANDA INSATISFECHA.....	81
2.9	ANÁLISIS DE PRECIOS.....	83
2.9.1	PRECIOS HISTÓRICOS.....	83
2.10	ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN.....	84
2.10.1	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	84
2.10.2	ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN.....	85
2.11	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA.....	85
2.12	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	94

CAPITULO III.....	95
FACTIBILIDAD DEL PROYECTO.....	95
3.1 ESTUDIO TÉCNICO.....	95
3.1.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	95
3.1.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	95
3.1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	95
3.1.3 ANÁLISIS DEL TAMAÑO.....	96
3.1.3.1 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL MERCADO.....	96
3.1.3.2 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL FINANCIAMIENTO.....	96
3.1.3.3 TAMAÑO EN FUNCIÓN DE LA DISPONIBILIDAD DE LA MANO DE OBRA.....	97
3.1.3.4 TAMAÑO PROPUESTO.....	98
3.1.4 PLAN DE PRODUCCIÓN.....	99
3.1.5 LOCALIZACIÓN.....	100
3.1.5.1 MACROLOCALIZACIÓN.....	100
3.1.5.1 MICROLOCALIZACIÓN.....	101
3.1.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	102
3.1.6.1 PROCESO PRODUCTIVO.....	103
3.1.6.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	103
3.1.7 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA.....	109
3.1.8 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO.....	112
3.1.9 DEPRECIACIÓN, VALOR REMANENTE Y AMORTIZACIÓN.....	118
3.1.10 PROPUESTA ADMINISTRATIVA.....	119
3.1.10.1 RAZÓN SOCIAL.....	119
3.1.10.2 CONSTITUCIÓN JURÍDICA.....	120
3.1.10.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	120
3.1.10.3.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	120
3.1.10.3.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	121
3.1.11 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....	123
3.1.11.1 MISIÓN.....	123
3.1.11.2 VISIÓN.....	123
3.1.11.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	123

3.1.11.3.1	OBJETIVOS DE TALENTO HUMANO.....	124
3.1.11.3.2	OBJETIVO DE PRODUCCIÓN.....	124
3.1.11.3.3	OBJETIVOS DE MARKETING.....	124
3.1.11.3.4	OBJETIVOS FINANCIEROS.....	124
3.1.11.4	ESTRATEGIAS.....	125
3.1.11.5	PRINCIPIOS CORPORATIVOS.....	126
3.1.11.6	VALORES CORPORATIVOS.....	126
3.2	ESTUDIO FINANCIERO.....	128
3.2.1	INVERSIÓN INICIAL, FIJA Y DIFERIDA.....	128
3.2.2	CRONOGRAMA DE INVERSIONES.....	129
3.2.3	FINANCIAMIENTO.....	131
3.2.3.1	FUENTES PROPIAS.....	131
3.2.3.2	FUENTES SECUNDARIAS.....	131
3.2.4	COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	133
3.2.5	COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN.....	139
3.2.6	PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	141
3.2.6.1	INGRESOS PROYECTADOS.....	141
3.2.7	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	143
3.2.8	ESTADOS FINANCIEROS.....	146
3.2.8.1	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	146
3.2.8.2	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	147
3.2.8.3	FLUJO DE CAJA O CASH FLOW.....	148
3.3	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	149
3.3.1	VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	149
3.3.2	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	150
3.3.3	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	151
3.3.4	RELACIÓN COSTO BENEFICIO.....	151
3.4	ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	152
3.4.1	RAZONES DE LIQUIDEZ.....	152
3.4.1.1	LIQUIDEZ CORRIENTE.....	152
3.4.2	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.....	153
3.4.2.1	RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.....	153

3.4.2.2 APALANCAMIENTO FINANCIERO.....	153
3.4.3 RAZONES DE RENTABILIDAD.....	154
3.4.3.1 MARGEN DE UTILIDAD NETA.....	154
3.4.3.2 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO.....	154
3.4.3.3 RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN.....	155
3.5 ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO.....	155
3.6 CONCLUSIONES.....	156
3.7 RECOMENDACIONES.....	157
3.8 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	158
3.8.1 BIBLIOGRAFÍA CITADA.....	158
3.8.2 BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	159
3.8.3 BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL.....	159

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 PROCESO ADMINISTRATIVO.....	28
GRÁFICO N° 2 ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN	31
GRÁFICO N° 3 ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	36
GRÁFICO N° 4 PARTES DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	40
GRÁFICO N° 5 CANAL DE DISTRIBUCION	85
GRÁFICO N° 6 CONOCIMIENTO DEL SERVICIO.....	86
GRÁFICO N° 7 CENTROS DE TERAPIA	87
GRÁFICO N° 8 UTILIZACIÓN DEL SERVICIO.....	88
GRÁFICO N° 9 LUGAR DE PREFERENCIA PARA UBICAR EL CENTRO .	89
GRÁFICO N° 10 FRECUENCIA DE USO DE LOS SERVICIOS.....	90
GRÁFICO N° 11 PAGO POR LOS SERVICIOS OFERTADOS	91
GRÁFICO N° 12 SERVICIOS A OFERTAR.....	92
GRÁFICO N° 13 PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN	93
GRÁFICO N° 14 MACROLOCALIZACION	100
GRÁFICO N° 15 MICROLOCALIZACIÓN.....	102
GRÁFICO N° 16 FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA	104
GRÁFICO N° 17 FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN.....	105
GRÁFICO N° 18 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA	106
GRÁFICO N° 19 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE ASISTENCIA POSTPARTO	107
GRÁFICO N° 20 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE MASAJES PRENATALES	108
GRÁFICO N° 21 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	121
GRÁFICO N° 22 ORGANIGRAMA FUNCIONAL	122

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 INFLACIÓN ANUAL.....	62
CUADRO N° 2 TASAS DE INTERÉS EFECTIVAS VIGENTES.....	63
CUADRO N° 3 POBLACIÓN SEGÚN ÁREA Y SEXO.....	64
CUADRO N° 4 PROVEEDORES.....	66
CUADRO N° 5 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA Y DEMOGRÁFICA.....	74
CUADRO N° 6 POBLACIÓN FEMENINA ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN EDAD FÉRTIL DE ACUERDO A LOS PRINCIPALES GRUPOS DE OCUPACIÓN.....	75
CUADRO N° 7 DISTRIBUCIÓN MUESTRAL.....	76
CUADRO N° 8 DEMANDA ACTUAL.....	77
CUADRO N° 9 DEMANDA ACTUAL POR SERVICIOS.....	78
CUADRO N° 10 DEMANDA PROYECTADA POR SERVICIOS A CINCO AÑOS.....	79
CUADRO N° 11 INSTITUCIONES QUE PRESENTAN EL SERVICIO DE TERAPIAS FÍSICAS PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN LATACUNGA.....	80
CUADRO N° 12 OFERTA PROYECTADA.....	81
CUADRO N° 13 DEMANDA INSATISFECHA.....	82
CUADRO N° 14 PRECIOS EN EL MERCADO.....	83
CUADRO N° 15 PROYECCIÓN DE PRECIOS.....	84
CUADRO N° 16 CONOCIMIENTO DE TERAPIAS FÍSICAS PARA MUJERES EMBARAZADAS.....	86
CUADRO N° 17 CONOCIMIENTO DE CENTROS DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS.....	87
CUADRO N° 18 UTILIZACIÓN DEL SERVICIO.....	88
CUADRO N° 19 LUGAR DE PREFERENCIA PARA UBICAR EL CENTRO	89
CUADRO N° 20 FRECUENCIA DE USO DE LOS SERVICIOS.....	90
CUADRO N° 21 PAGO POR LOS SERVICIOS OFERTADOS.....	91
CUADRO N° 22 SERVICIOS A OFERTAR.....	92
CUADRO N° 23 PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN.....	93

CUADRO N° 24 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL MERCADO.....	96
CUADRO N° 25 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	97
CUADRO N° 26 MANO DE OBRA REQUERIDA.....	97
CUADRO N° 27 TAMAÑO PROPUESTO.....	98
CUADRO N° 28 PLAN DE PRODUCCIÓN.....	99
CUADRO N° 29 MATRIZ DE LOCALIZACIÓN.....	101
CUADRO N° 30 TERRENO.....	112
CUADRO N° 31 EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES.....	113
CUADRO N° 32 MAQUINARIA Y EQUIPO.....	113
CUADRO N° 33 MUEBLES Y ENSERES.....	115
CUADRO N° 34 ÚTILES DE ASEO.....	116
CUADRO N° 35 MENAJES Y LENCERÍA.....	116
CUADRO N° 36 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	116
CUADRO N° 37 MANO DE OBRA DIRECTA.....	117
CUADRO N° 38 MANO DE OBRA INDIRECTA.....	117
CUADRO N° 39 MATERIA PRIMA.....	117
CUADRO N° 40 SERVICIOS BÁSICOS.....	117
CUADRO N° 41 GASTOS DIFERIDOS.....	118
CUADRO N° 42 DEPRECIACIÓN.....	118
CUADRO N° 43 VALOR REMANENTE.....	119
CUADRO N° 44 AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN DEFERIDA.....	119
CUADRO N° 45 INVERSIÓN INICIAL.....	128
CUADRO N° 46 CRONOGRAMA DE INVERSIONES.....	130
CUADRO N° 47 APOORTE DE LOS INVERSIONISTAS.....	131
CUADRO N° 48 CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO.....	132
CUADRO N° 49 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA.....	132
CUADRO N° 50 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA.....	133
CUADRO N° 51 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN.....	134
CUADRO N° 52 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA.....	135

CUADRO N° 53 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE ASISTENCIA POSTPARTO	136
CUADRO N° 54 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE MASAJES PRENATALES	137
CUADRO N° 55 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN PARA LOS SERVICIOS DE TERAPIA FÍSICA, NUTRICIÓN, ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA, ASISTENCIA POSTPARTO Y MASAJES PRE NATALES	138
CUADRO N° 56 COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA	139
CUADRO N° 57 COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN	139
CUADRO N° 58 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA	140
CUADRO N° 59 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE ATENCIÓN POST PARTO	140
CUADRO N° 60 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE MASAJES PRENATALES	141
CUADRO N° 61 INGRESOS ANUALES PROYECTADOS	142
CUADRO N° 62 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA	143
CUADRO N° 63 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN.....	143
CUADRO N° 64 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE ESTIMULACIÓN INTRAUTERINA	144
CUADRO N° 65 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE ASISTENCIA POSTPARTO	144
CUADRO N° 66 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE MASAJES PRENATALES	145
CUADRO N° 67 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	146
CUADRO N° 68 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	147
CUADRO N° 69 FLUJO DE CAJA	148

CUADRO N° 70 TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR)....	149
CUADRO N° 71 CÁLCULO DEL VAN	149
CUADRO N° 72 TASA MÍNIMA DE RETORNO 2	150
CUADRO N° 73 CÁLCULO DEL VAN2	150
CUADRO N° 74 RELACIÓN COSTO BENEFICIO	151

INTRODUCCIÓN

En esta era de creciente interdependencia mundial el mundo se ha visto marcado por la competitividad en donde el coraje, la iniciativa y el estilo de vida, motivan a los seres humanos a cuidar apariencia física y mental, por tal razón las organizaciones en la actualidad no solo generan productos y servicios, sino más bien, dedican su tiempo y prestigio empresarial en buscar nuevas ideas de negocios u opciones de inversión que permitan a la empresa lograr una completa satisfacción de los clientes.

Bajo estas consideraciones se decidió realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas ubicado el Cantón Latacunga, tomando como consideración que el presente estudio tiene como objetivo de diseñar, evaluar la creación o no del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, analizando las principales concepciones teóricas sobre proyectos de inversión para establecer un modelo de aplicación y dar sustento científico a la investigación desde el punto de vista social, económico y financiero.

Para el desarrollo de la investigación la unidad de estudio o universo estará compuesto por las mujeres en edad fértil del área urbana de los cantones de Latacunga; Salcedo, Pujilí y Saquisilí; Además, se ha utilizado como metodología de investigación fuentes primarias (encuestas), con la finalidad de conocer el mercado antes de incursionar en el, como también fuentes secundarias considerando que la información requerida tenga relación con el tema de investigación.

El tipo de investigación a utilizar será la cuali-cuantitativa ya que la misma permitirá analizar, medir y cuantificar los diversos elementos del mercado; además, los métodos a utilizar serán el inductivo, analítico y sintético ya que con la utilización de los mismos se establecerán de mejor manera juicios y criterios que permitan determinar la factibilidad del proyecto. Finalmente para una mejor

comprensión el presente estudio consta de tres capítulos como se muestra a continuación:

Capítulo I, contiene las principales concepciones teóricas sobre proyectos de inversión.

Capítulo II, constituye el análisis real del mercado suficientemente respaldada mediante fuentes de información primarias y secundarias.

Capítulo III, se determina de manera técnica, económica y financiera la factibilidad del proyecto.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

La gestión administrativa hoy en día ha ganado gran importancia en la sociedad, ya que la misma consiste en poner en práctica todas las competencias y conocimientos, que incidan positivamente al cumplimiento y establecimiento de metas y objetivos.

Es necesario recalcar que el pensamiento administrativo nace con el hombre mismo, puesto que en todo tiempo ha habido la necesidad de coordinar actividades y tomar decisiones en cada una de las facetas de la vida humana, para adaptarse a los nuevos cambios de la sociedad.

Bajo estas circunstancias la administración representa un intento por crear un futuro deseable proporcionando una perspectiva para dar solución a posibles problema de factor humano, además, se encarga de velar por el mejoramiento del desempeño y funcionalidad del personal dentro de la organización, enfocada en el cumplimiento de metas y objetivo propuestos, mediante la generación de acciones que agreguen valor.

Manifiesta, URIBE, Augusto (2000) “Gestión administrativa se entiende como un conjunto de diligencias que se realizan para desarrollar un proceso o para lograr un producto determinado. Se asume como dirección y gobierno, actividades para hacer que las cosas funcionen, con capacidad para generar procesos de transformación de la realidad” (pag.12)

La gestión administrativa dentro de una organización es muy importante, porque permite encontrar e identificar todas las metodologías, mecanismos y alternativas a utilizar dentro de la empresa, con el objeto de lograr acciones trascendentales que agreguen valor y faciliten el logro de los objetivos con eficiencia, eficacia.

En si la gestión administrativa, significa tomar parte activa de todos los medios necesarios que garanticen la producción mediante el trabajo en equipo, que permita coordinar los esfuerzos y recursos para establecer propósitos, políticas y estrategias y desarrollar planes detallados con el fin de ponerlos en práctica y así lograr los objetivos planteados.

1.1.1 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Según AMARO, Raimundo (1998) “La gestión administrativa tiene entre sus tareas esenciales la adaptabilidad de la organización a los cambios, con el propósito de incrementar las ventajas competitivas y lograr los objetivos de cobertura y calidad. Esta gestión, que es de todos promoverá un ambiente de trabajo agradable donde la ética el trabajo en equipo la disciplina y el compromiso serán sus derroteros para el cumplimiento de los objetivos institucionales” (pag.32-33)

La importancia de la gestión administrativa radica en el apoyo a las funciones administrativas dentro de la organización para el cumplimiento de planes, proyectos y objetivos enmarcados en la calidad e innovación, con el propósito de generar ventaja competitiva en el mercado.

Sin duda alguna la gestión administrativa dentro de la organización es primordial dado que permite coordinar los esfuerzos establecidos desde la planeación hasta la comprobación y seguimiento de los objetivos, con el fin de buscar siempre la mejora continua para de minimizar los riesgos y generar valor dentro de la empresa a corto y largo plazo.

1.1.2 DEFINICIÓN DE GESTIÓN FINANCIERA

La gestión financiera implica la búsqueda de acciones trascendentales que agreguen valor y faciliten el uso óptimo de los recursos económicos que dispone la organización, con el propósito de cumplir con los objetivos y ganar competitividad en el mercado.

Según SAPAG, Nassir (2001) “La gestión financiera de los directivos se caracteriza por la búsqueda permanente de mecanismos que posibiliten la creación y mantenimiento del valor mediante la asignación y uso eficiente de los recursos” (pag.15).

En este contexto se debe entender como un modelo que facilita la búsqueda y comprensión del comportamiento simplificado de la realidad económica de la empresa, siendo útil en el proceso de toma de decisiones para la asignación de recursos.

1.1.3 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA

La gestión financiera es importante porque permite tomar acciones que faciliten el uso y control eficiente de todos los recursos que posee la organización, además, garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

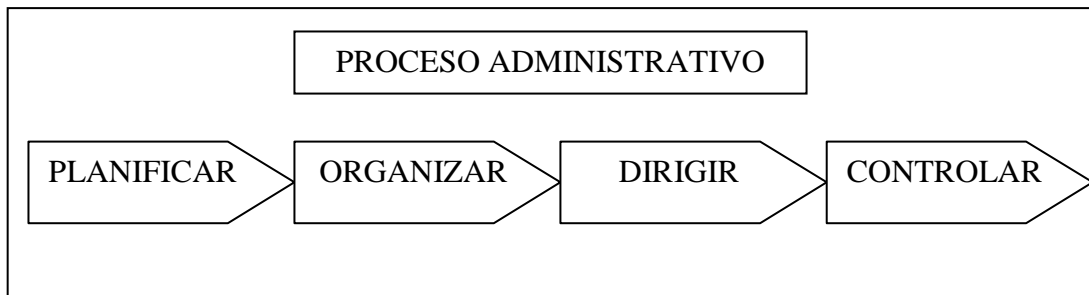
La importancia radica en que no evalúa solamente la disponibilidad o no de dinero, sino que se trata de planificar, de prever una buena gestión a futuro y, las probables faltas o excesos de dinero (déficit o superávit).

1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO

Para CHIAVENATO, Idalberto (2000) “En su concepción mas sencilla se puede definir el proceso administrativo como la administración en acción, o también

como el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, misma que se interrelacionan y forma un proceso integral”. (pág. 225- 2.31)

GRÁFICO N° 1 PROCESO ADMINISTRATIVO.



*Fuente: Introducción a la Teoría General de la Administración. I Chiavenato
Elaborado Por: Los Investigadores*

1.2.1 PLANIFICACIÓN

La planificación es una herramienta que permite a la gestión, diseñar y construir una visión futura de la empresa, para desarrollar acciones encaminadas al cumplimiento de los objetivos con éxito y productividad.

La planificación es muy importante para el desarrollo de la sociedad, ya que la misma permite establecer una imagen de las circunstancias deseadas basándose en un conjunto de experiencias pasadas, para el cumplimiento o no, de metas y objetivos planteados en la vida.

1.2.2 ORGANIZACIÓN

La organización es un proceso útil para poner en orden y distribuir el trabajo dentro de la organización, que permita a las personas tener a disposición los recursos necesarios para desarrollar sus funciones de una manera adecuada, asignando funciones a una autoridad para dar cumplimiento a lo planificado con anterioridad.

Organización significa establecer las directrices para sistematizar las actividades dentro de la organización, tomando en cuenta a todos los integrantes de la misma para lograr un funcionamiento adecuado y ordenado de todas las acciones de la empresa.

1.2.3 DIRECCIÓN

La dirección es un proceso que permite al gerente influenciar e inter relacionarse con cada una de las personas que trabajan con ellos, y a través de la motivación y comunicación enrumbar a todos los miembros de una organización al cumplimiento de sus metas establecidas dentro de la planificación.

La dirección es una herramienta fundamental que permite a los administradores enrumbar por los caminos más adecuados a la organización, con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos establecidos, enfocado en el trabajo en equipo.

1.2.4 CONTROL

Controlar es evaluar, medir y comprobar todas las actividades planteadas al inicio de un periodo dentro de la organización, permitiendo tomar acciones correctivas sobre la marcha que permitan mejorar el desarrollo empresarial.

El control permite verificar cuantitativamente, el cumplimiento de los objetivos organizacionales, humanos y grupales dentro de la empresa, durante un periodo de tiempo establecido.

1.3 PROYECTO

Para BACA URBINA, Gabriel (2006), define que “Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana”. (pág. 2)

De acuerdo con la definición el proyecto es un conjunto de pasos, etapas y actividades sistémicas e interrelacionadas que se deben cumplir para ejecutar una idea encaminada a dar solución a un problema existente en la sociedad.

Además, se puede definir a un proyecto como toda actividad encaminada a concretar y dar solución inteligente una idea de negocio, mediante la utilización de todos recursos los humanos y materiales necesarios que produzcan un grado determinado de desarrollo económico y social.

1.3.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN

El proyecto de inversión, se constituye en una herramienta que provee información específica para ayudar eliminar o reducir varias restricciones al proceso decisorio respecto de donde invertir, ya que permite la medición y comparación de los beneficios y costos que podrían generarse con su eventual materialización.

Según BACA URBINA, Gabriel (2006), define al proyecto de inversión “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 servicio, útil al ser humano o la sociedad en general”.(pág. 2)

Es un instrumento que permite determinar anticipadamente todas las asignaciones necesarias de monto y capital para poner en marcha un negocio, producir un bien o servicio dentro de un periodo determinado de tiempo, útil para satisfacer las necesidades insatisfechas del ser humano en el mercado y obtener beneficios en general.

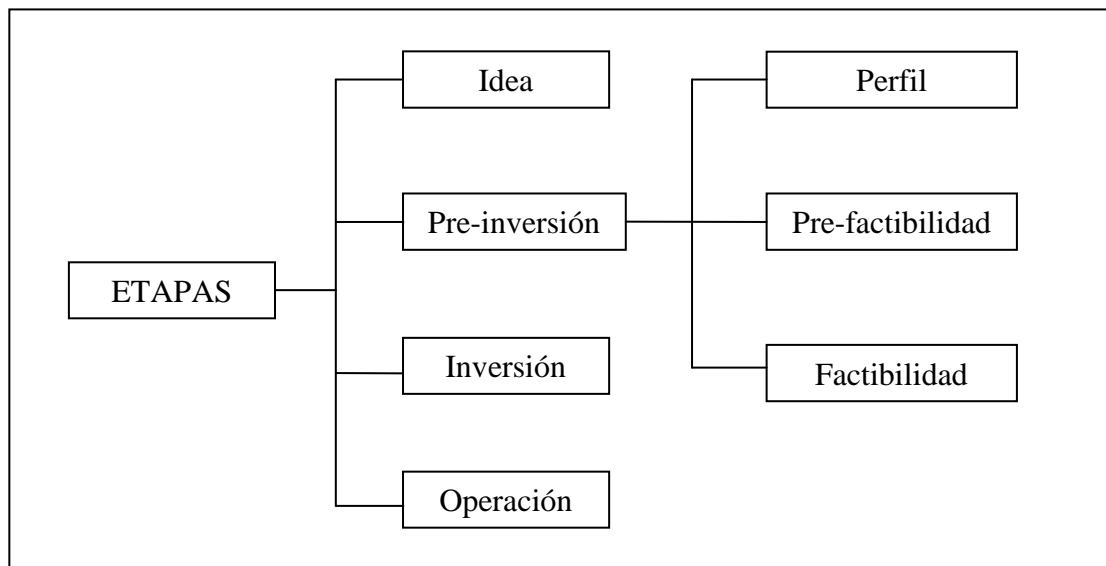
Por último el proyecto de inversión determina la factibilidad o no de un negocio, contribuyendo así con los inversionistas, es decir, permite tener una idea clara y precisa de la situación actual del mercado antes de incursionar en el, considerando un conjunto de elemento de carácter cuali-cuantitativas que pueden

ser importantes para determinar la viabilidad económica del proyecto, esta herramienta permite establecer las características necesarias para la estructuración de la nueva empresa.

1.3.2 ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Para autores como SAPAG, Nassir (2001) “Se entiende cuatro etapas básicas : La generación de la idea, los estudios de pre inversión para medir la convivencia económica de llevar a cabo la idea, la inversión para la implementación del proyecto y la puesta en marcha y operación”.(pag.26-28)

GRÁFICO N° 2 ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN



*Fuente: Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa, SAPAG, Nasir 2001
Elaborado Por: Los Investigadores*

1.3.2.1 LA ETAPA DE LA IDEA

La primera y fundamental etapa de un proyecto es la correspondiente a la generación de la idea. Basado en el concepto de gerencia de beneficios, se postula que la identificación de ideas de negocio se puede gestionar y no sólo dejarla a la ocurrencia inesperada de una genialidad. Para ello, es necesaria la búsqueda permanente tanto de problemas, necesidades insatisfechas e ineficiencias que

podrían ser mejoradas, como de oportunidades de negocios que pueden aprovecharse.

1.3.2.2 LA ETAPA DE PRE-INVERSIÓN

La segunda etapa, la de los estudios de pre-inversión, debe concluir con una propuesta para recomendar el abandono, implementación inmediata, postergación o profundización de una parte o todo el estudio de viabilidad. Para ello, y en consideración de las dificultades para evaluar una gran cantidad de opciones, este estudio se puede hacer en tres niveles el perfil, la prefactibilidad y la factibilidad.

PERFIL

La etapa de perfil es la más preliminar de todas. Su análisis es generalmente estático (compara, por ejemplo, los costos con los beneficios de un período tipo) y se basa en información secundaria, generalmente de tipo cualitativo, en opiniones de expertos o cifras estimativas, buscando fundamentalmente que no existan bases para abandonar inmediatamente el proyecto.

Cabe indicar que lo más importante a nivel del perfil es la determinación de los objetivos del proyecto y la identificación de los posibles sub-proyectos a partir de la idea original, se trata básicamente de un “estudio de escritorio” que no incluye investigaciones de campo y cuando mucho podrá requerir visitas breves al sitio.

PRE-FACTIBILIDAD

La etapa de pre-factibilidad proyecta los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose de información secundaria (elaborada por terceros, como, por ejemplo, tasa de crecimiento de la población revelada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, registros de importación del Banco Central, etcétera).

El estudio de pre-factibilidad consiste en descarte de soluciones y, por otro lado, su propósito final viene a ser la determinación de la existencia de una alternativa factible o rentable a nivel de la solución seleccionada, cabe señalar que el estudio de pre-factibilidad no se pretende elegir la “mejor alternativa” sino hallar una rentabilidad que justifique proseguir los estudios.

FACTIBILIDAD

La factibilidad es la etapa más profunda, completa y demostrativa de la información que se utiliza en la evaluación. Es de carácter demostrativo, por lo que se basa en fuentes de información primaria, o sea, en la que origina los antecedentes

La etapa de la factibilidad es esencialmente dinámica; es decir, proyectan los costos y beneficios del proyecto a lo largo del tiempo y los expresan mediante un flujo de caja estructurado en función de criterios convencionales comúnmente establecidos.

1.3.2.3 LA ETAPA DE LA INVERSIÓN

Corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.

1.3.2.4 LA ETAPA DE OPERACIÓN

Es aquella donde la inversión ya materializada esta en ejecución.

1.3.3 TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Los proyectos de inversión se pueden tipificar de muchas formas distintas: de acuerdo con su dependencia, con la finalidad de la inversión o con la finalidad del estudio del proyecto, entre otras.

De acuerdo con su dependencia, los proyectos se clasifican en dependientes, independientes y excluyentes. Los proyectos dependientes son aquéllos que se realizarán siempre que se haga otra inversión. Los proyectos independientes son aquéllos que se pueden realizar sin depender de otro proyecto ni afectarlo. Los proyectos excluyentes son los que, al realizarse, impiden la ejecución de otro proyecto.

De acuerdo con la finalidad de la inversión, los proyectos se clasifican según el objetivo de la asignación de los recursos: Creación de nuevas empresas, reemplazo de activos, ampliación, abandono, externalización (outsourcing) e internalización.

Los proyectos de creación de nuevas empresas corresponden a inversiones que permitirían implementar o emprender un negocio nuevo. Proyectos de reemplazo son los que buscan medir la conveniencia de una sustitución. Los proyectos de ampliación son aquéllos que generan mayor capacidad de producción o atención, tanto por la expansión de un servicio existente como por la integración de otro nuevo.

Proyectos de abandono son los que se denominan comúnmente como de desinversión y corresponden a la eliminación de áreas de actividad ineficientes (o no rentables) o al cierre de unidades que, siendo eficientes (o rentables), permitan liberar recursos que pueden ser utilizados en otras áreas más eficientes o rentables.

Los proyectos de externalización u outsourcing son similares, en su evaluación, al procedimiento seguido en los proyectos de abandono, con la diferencia de que la actividad que se deja de realizar internamente es sustituida por la prestación del mismo servicio mediante el contrato a un externo.

Los proyectos de internalización son lo opuesto a las inversiones en outsourcing y corresponden a la ejecución interna de tareas o procesos que hasta ahora se contrataban externamente.

De acuerdo con la finalidad del estudio de preinversión, los proyectos se clasifican en aquellos que miden la rentabilidad del proyecto, la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto y la capacidad de pago a las fuentes de financiamiento.

1.4 ESTUDIO DE MERCADO

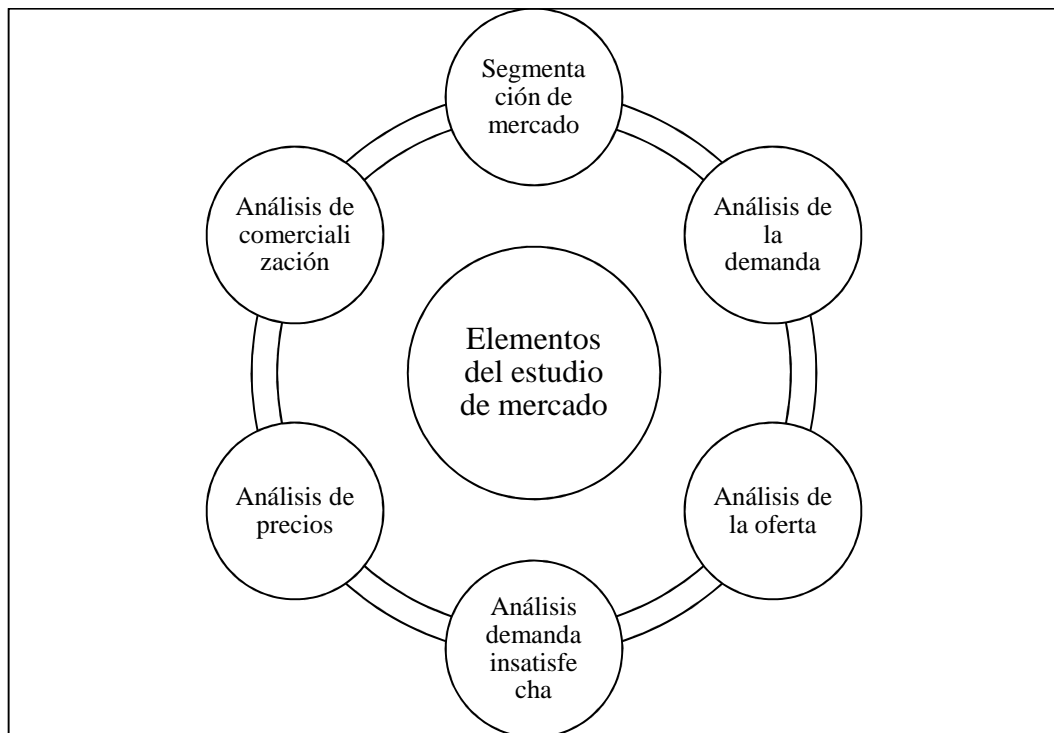
Para BACA URBINA, Gabriel (2006), Al referirse al estudio de mercado dice que “Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta el análisis de los precio y el estudio de comercialización.

El estudio de mercado, es un análisis de todos los requerimientos que tienen los clientes dentro del mercado, permitiendo conocer gustos y preferencias de los consumidores; además, permite determinar la existencia de la demanda insatisfecha y por ende determinar la viabilidad de ejecución del proyecto de factibilidad.

1.4.1 ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para la elaboración de una adecuada investigación de mercados debemos tomar en cuenta una serie de pasos importantes los mismos que detallamos a continuación.

GRÁFICO N° 3 ELEMENTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO



Elaborado Por: Los Investigadores

1.4.1.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Según SAPAG, Nassir (2001), la segmentación de mercado es “Un elemento pertinente para realizar cualquier estudio de los consumidores y corresponde a la forma de agrupación de los usuarios o consumidores: de edad, sexo, nivel de ingresos, educación o lugar de residencia entre otros” (pág. 64)

La segmentación de mercado es un proceso que permite agrupar al mismo en grupos homogéneos de consumidores que se parezcan más entre sí en relación con algunos o algún criterio razonable.

1.4.1.2 MUESTRA

La muestra es una parte representativa de la población que permite conocer varias características de la misma.

El tipo de muestreo que se aplicara en esta investigación será el probabilístico, ya que basa en el principio de probabilidad o procesos al azar y con el criterio que todos y cada uno de los elementos de la población tienen la misma posibilidad de formar parte de la misma, para el cálculo de la muestra se utilizara la siguiente fórmula:

$$n = \frac{PQ * N}{(N - 1) (E/K)^2 + PQ}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo

P = Probabilidad de consumo (0.5)

Q = Probabilidad de no consumo (0.5)

E = Margen de error admisible (0.01 – 0.10 %)

K = Coeficiente de error (2)

1.4.1.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para BACA URBINA, Gabriel (2006), se entiende por “Demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”.

En conclusión se estima que este análisis permite conocer el número de posibles clientes que estarían dispuestos a consumir o adquirir nuestros productos o servicio en el mercado.

1.4.1.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para BACA URBINA, Gabriel (2006), la oferta “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de gerentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado”.

El análisis de la oferta, permite identificar cantidad y condiciones de los productos o servicios que se encuentran en el mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores; además se entiende por oferta como el comportamiento de los empresarios en el mercado, basados en la ley de la oferta y la demanda.

1.4.1.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Para FISHER, Laura y ESPEJO, Jorge (2000), “Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él” (pág. 60).

La demanda insatisfecha, constituye la cantidad de bienes y servicios que los demandantes están dispuestos a consumir en el mercado y que los oferentes no han podido satisfacer. La demanda insatisfecha es el resultado de la diferencia de la demanda proyectada menos la oferta proyectada. Es un punto importante ya que en este se verificara la factibilidad del proyecto.

1.4.1.6 ANÁLISIS DE PRECIOS

Según BACA URBINA, Gabriel (2006) el análisis de precios “Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio” (pág. 53).

El análisis de precios es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos del proyecto. Por último el análisis de precios permite tener una idea monetaria basada en los ingresos históricos y actuales del mercado.

1.4.1.7 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización para BACA URBINA, Gabriel (2006) “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con beneficios de tiempo y lugar” (pág. 53).

La comercialización se refiere a todas las actividades desarrolladas por el empresario para llegar a un segmento de mercado objetivo y unir a la institución con el cliente a través de intermediarios con el fin de facilitar la venta de un determinado producto o servicio.

Además, el análisis de comercialización es una herramienta que considera las cuatro variables del mercado (precio, plaza promoción y producto) enfocados en el marketing, con el objeto de obtener competitividad y un correcto emplazamiento del producto en el mercado.

El análisis de comercialización permite identificar el canal de distribución óptimo a utilizar al momento de ejecutar el proyecto.

1.5 ESTUDIO TÉCNICO

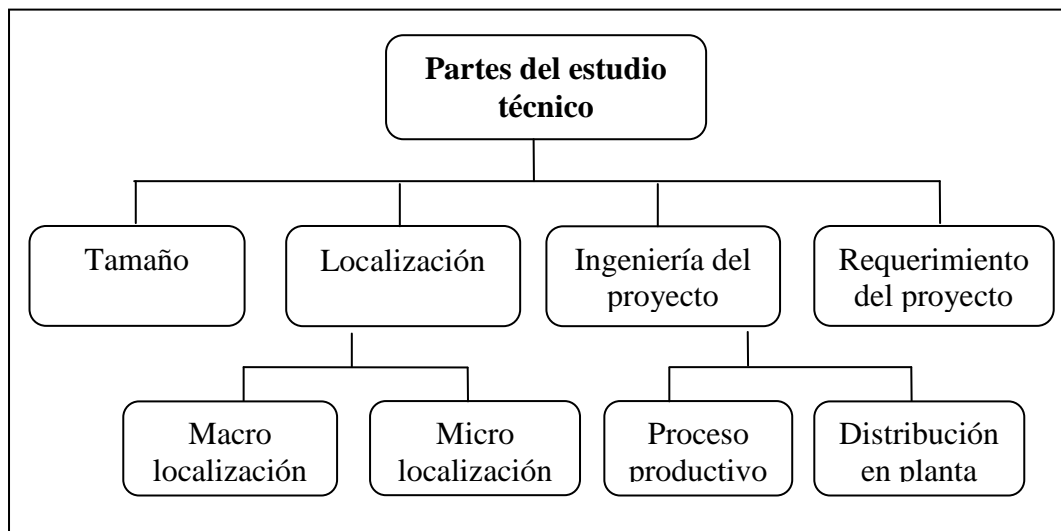
BACA URBINA, Gabriel (2006) menciona que el estudio técnico se lo realiza para “Resolver las preguntas referentes a donde, cuanto, cuando, como y con que producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad de todo el proyecto” (pág. 86).

Se define al estudio técnico como una herramienta dentro de un proyecto de inversión que permite determinar el tamaño y localización óptima para la ejecución futura del proyecto, considerando la capacidad productiva del mismo. Además, permite cuantificar e identificar a los proveedores, materias primas,

mano de obra, tecnología a utilizar y sobre todo el financiamiento necesario para poder ejecutar el proyecto.

1.5.1 PARTES DE ESTUDIO TÉCNICO

GRÁFICO N° 4 PARTES DEL ESTUDIO TÉCNICO



Elaborado Por: Los Investigadores

1.5.1.1 TAMAÑO

BACA URBINA, Gabriel (2006) “El tamaño de un proyecto es la capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se debe realizar el análisis del tamaño del proyecto en función a la demanda, de los recursos tecnológicos, materia prima y mano de obra, financiamiento y costos de producción” (pág. 92).

El tamaño está definido por la capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un periodo de operación normal, teniendo en cuenta los aspectos económicos, técnicos y a las características propias de cada proyecto, es decir, se debe considerar todos los factores estratégicos que permitan identificar adecuadamente el tamaño, los costos de funcionamiento e ingresos proyectados.

Por último se recomienda que el tamaño propuesto para el proyecto solo se podrá aceptar en el caso de que la demanda insatisfecha sea claramente superior a dicho tamaño.

1.5.1.1.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE UN PROYECTO

Factores que determinan el tamaño de una planta, contemplan diferentes horizontes enfocados en satisfacer la demanda del mercado.

EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA DEMANDA

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto, puesto que sólo puede aceptarse el mismo en caso de que la demanda sea claramente superior al tamaño propuesto. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso ejecutar el proyecto.

EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOS SUMINISTROS E INSUMOS

Se refiere a la suficiente provisión en cantidad y calidad de materias primas, es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto durante los años de vida del mismo, en caso de no ser posible asegurar dicho abasto se recomendara abandonar el proyecto.

EL TAMAÑO DEL PROYECTO, LA TECNOLOGÍA Y LOS EQUIPOS

En términos generales se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto al mínimo ya que el mismo depende de la disponibilidad de activos de capital.

EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y EL FINANCIAMIENTO

Si los recursos financieros no son suficientes para atender las necesidades mínimas de la inversión, es claro que la realización del proyecto es imposible, por tal razón, el tamaño del proyecto debe ser aquel que pueda financiarse fácilmente a través, de fuentes propias o secundarias y que en lo posible represente los menores costos financieros.

EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA ORGANIZACIÓN

Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos dentro de la empresa.

1.5.1.2 LOCALIZACIÓN

Según SAPAG, Nassir (2000) “la localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso, por cuanto de ello dependerá la aceptación o rechazo. La selección de localización del proyecto se define en dos ámbitos el de la macro localización y de la micro localización que determinará el lugar específico donde se instalara el proyecto” (pág. 107).

Los investigadores consideran que la localización tiene como propósito encontrar la ubicación óptima para el proyecto la misma que genere ventaja competitiva, basada en menores costos para la generación del nuevo producto o servicio.

1.5.1.2.1 FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN

Los factores a considerar para realizar una localización óptima son:

Factores geográficos: condiciones naturales, clima niveles de contaminación, carreteras, conectividad, comunicaciones.

Factores institucionales o gubernamentales: son los relacionados a planes y estrategias de desarrollo y descentralización.

Factores sociales: elementos relacionados al ambiente humano, seguridad, culturales, servicios como escuelas, hospitales, centros recreativos, de capacitación, etc.

Factores económicos: referidos a costos de los suministro e insumos en esa localidad, tales como impuestos, regulaciones, materias primas, agua, energía eléctrica, combustibles, infraestructura disponible, cercanía de mercado y de las materias primas.

1.5.1.2.2 MACRO LOCALIZACIÓN

Según ROJAS, Miguel (2005) “La Macro localización consiste en la ubicación de la empresa en el país y en espacio rural y urbano de alguna región” (pag.44)

La macro localización consiste en la selección del área o región más adecuada donde se pretenderá ubicar la empresa, considerando la disponibilidad de mano de obra, materia prima, infraestructura y servicios básicos, que contribuyan para generar ventaja competitiva del proyecto dentro del mercado.

1.5.1.2.3 MICRO LOCALIZACIÓN

Según ROJAS, Miguel (2005)” La micro localización es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido” (pag.44).

La micro localización determina el punto preciso donde se ubicara la empresa, considerando las variables geográficas, demográficas y psicográficas del mercado.

1.5.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

1.5.2.1 PROCESO PRODUCTIVO

J.ALEGRE E. (2003). “El proceso productivo es el conjunto de operaciones unitarias que permite transformar los insumos en bienes acabados mediante una tecnología dada” (pág. 198).

Cabe indicar que el proceso productivo permite describir sistemáticamente las secuencias de las operaciones para llevar a cabo la producción de un producto final, mediante la utilización eficiente de mano de obra, materia prima y costos indirectos de fabricación (CIF) que influirán directamente sobre el monto de las inversiones, costos e ingresos del proyecto.

1.5.2.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para GARCÍA, Gary Flor (2006) “La distribución en planta de una empresa, existente o en un proyecto, es colocar las maquinas y de mas equipos de la manera que permita a los materiales avanzar con mayor facilidad, al costo más bajo y con el mínimo de manipulación, desde que se reciben las materias primas hasta que se despachan los producto acabados” (pág. 70).

Distribuir la planta significa diseñar y aprovechar eficientemente todas las características físicas del local o de la infraestructura en donde se van a llevar los procesos de la producción, con la finalidad de facilitar el manejo de las materias primas y productos terminados.

1.5.3 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

A decir de SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo (2000) Se entiende por requerimiento a todas “las inversiones que permitan la operación normal de la

planta de la empresa creada por el proyecto. Por ejemplo Maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario y equipos en general” (pág. 142).

Una vez diseñada la distribución de la planta, se procede a determinar los requerimientos del proyecto, de acuerdo a las necesidades específicas del proceso de producción, considerando una lista de requerimientos para cada actividad, como mano de obra, materia prima, maquinaria, etc.

1.6 ESTUDIO FINANCIERO

Para Según BACA URBINA, Gabriel (2006) “el estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de operaciones de la planta, (que abarque las funciones de administración, producción y ventas), así como otra serie de indicadores que sirva como base para la parte final y definitiva del proyecto” (pág. 168).

Este estudio indica la cantidad de dinero requerida para poner en marcha el negocio, estimando los recursos que se necesitaran tanto para la instalación (Inversión fija y diferida), así como para el funcionamiento de la empresa (capital de trabajo) la misma que corresponde a un desembolso monetario proyectado para tres meses.

1.6.1 INVERSIÓN INICIAL

Manifiesta BACA URBINA, Gabriel (2006) que la Inversión Inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (pág. 173).

La inversión inicial constituye el desembolso monetario destinado a financiar la construcción de obras civiles, adquisición de maquinaria muebles y enceres u

otros, se debe tomar en cuenta que este desembolso cubrirá los tres primeros meses de funcionamiento del proyecto.

1.6.2 COMPONENTES DE LA INVERSIÓN

La inversión inicial se estructura de la siguiente manera:

1.6.2.1 INVERSIÓN FIJA

Es aquella erogación de dinero, que se efectúa en elementos tangibles que no son materia de transacciones corrientes o usuales, durante la vida útil del proyecto, en otras palabras, la Inversión Fija constituye una salida de dinero para solucionar la adquisición de bienes no sujetos de transacción corriente; es decir, destinados a financiar la construcción de obras civiles, adquisición de maquinaria, muebles y enseres u otros. Esta inversión se caracteriza por realizarse en bienes tangibles, o sea, bienes materiales y por lo tanto, financieramente depreciables. Es decir que están sujetos a depreciación en su mayor parte.

La depreciación es sinónimo de desvalorización y consiste en la gradual pérdida de valor de los bienes físicos, a lo largo de su utilización. La depreciación puede deberse a desgaste o a obsolescencia tecnológica.

1.6.2.2 INVERSIÓN DIFERIDA

Está constituida fundamentalmente por bienes intangibles que se caracterizan por ser inmateriales, que incluye: patentes de inversión marcas diseños comerciales o industriales, nombres comerciales asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativos de instalación y puesta en marcha, que al contrario de los bienes físicos. Son servicios o derechos adquiridos y como tales, no están sujetos a desgaste físico.

1.6.2.3 CAPITAL DE TRABAJO

Para SAPAG PEULMA, José Manuel (2007) “La inversión en el capital de trabajo se define como la inversión en recursos líquidos necesarios para la operación normal y eficiente de un ciclo productivo, entendiéndose por este al proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar materias primas o servicios requeridos para la operación de un negocio, y determina cuando el producto o servicio a proporcionar es comercializado y el resultado de la venta es percibido y queda disponible en caja para cancelar nuevos insumos” (pág. 76).

La tercera estructura de la Inversión Total la constituye el Capital Operacional o de Trabajo, que se define como aquel capital en liquidez que se reserva para solucionar problemas de funcionamiento normal de la empresa, financiando sus costos operacionales mientras ella no obtenga utilidades. También, comprende todos los inventarios de materiales en proceso y productos en stock. Es fundamental, calcular adecuadamente el Capital de Trabajo debido a que el mismo permite financiar ciclos de corto plazo, es una inversión de largo plazo, ya que asegura la operación del negocio en el tiempo.

1.6.3 FINANCIAMIENTO

Para BACA URBINA, Gabriel (2006) una empresa está financiada cuando “ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas” (pág. 186).

El financiamiento es el medio a utilizar para la obtención de créditos económico que aceleren la ejecución del proyecto. Existen dos tipos de fuente de financiamiento, propio y secundaria; la primera corresponden a las aportaciones de los inversionistas sean en efectivo o especies y la segunda corresponden a los préstamos bancarios de las instituciones financieras.

1.6.3.1 FUENTES PROPIAS

Según GARCÍA, Gary Flor (2006) “La primera fuente de recursos financieros para iniciar una empresa proviene de sus propios ahorros, es la mejor manera de sentirse tranquilo y sin preocupaciones sobre la urgencia de cubrir los préstamos adquiridos” (pág. 93)

Las fuentes propias corresponden a las aportaciones de los inversionistas sean en efectivo o en especies, considerando todos los aspectos legales.

1.6.3.2 FUENTES SECUNDARIAS

Para GARCÍA, Gary Flor (2006) las fuentes secundarias son “Los préstamos ofrecidos por los bancos y financieras usados por la mayoría de hombres y mujeres para consolidar empresas” (pág. 94).

Las fuentes secundarias son todos los recursos económicos provenientes de préstamos bancarios, arrendamientos mercantiles a los que el inversionista puede acceder con la finalidad de poner en marcha el proyecto.

1.6.4 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Para GARCÍA, Gary Flor (2006) “Los costos deben ser la base para poner precio a los diferentes productos o servicios que la empresa ofrece a sus clientes. Conocer a fondo los costos permite determinar la relación de costos/beneficio de cada producto y la rentabilidad, además de evaluar el rendimiento de cada miembro del personal” (pág. 92).

Los costos de producción son gastos que surgirán al poner en marcha el proyecto para ello es indispensable determinar cuáles son aquellos gastos necesario para el funcionamiento diario y normal de la empresa.

1.6.4.1 COSTOS FIJOS

Según J.ALEGRE E. (2003) "Los costos fijos son aquellos en los que incurre la empresa independientemente del nivel de actividad o del nivel de producción" (pág. 232).

Los investigadores denominan que este tipo de costo permanece constante o invariable frente a cualquier volumen de producción.

1.6.4.2 COSTOS VARIABLES

Según J.ALEGRE E. (2003) "Los costos variables son aquellos que varían proporcionalmente al volumen de ventas es decir varían en función del nivel de producción. Si la producción aumenta estos costos aumentan, por el contrario si disminuye la producción estos costos se reducen también" (pág. 233).

Los costos variables son aquellos que dependen del volumen de la producción, es decir, si esta se incrementa o disminuye, los costos variables también siguen la misma tendencia, como es el caso de materia prima que varia directamente con los cambios en los niveles de producción.

1.6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para GARCÍA, Gary Flor (2006) "El punto de equilibrio es el nivel de ventas que debe realizarse para no obtener ni perdida ni ganancia, es decir, cubrir los costos totales" (pág. 103).

El punto de equilibrio es aquel nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, y por ello no existe utilidad, es una herramienta importante que debe efectuarse en la mayoría de los proyectos de inversión, aunque se debe considerar solo como un elemento complementario a los métodos de evaluación.

1.6.6 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, constituye el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados.

Los estados financieros es una de las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar la situación económica y financiera en que se encuentra la misma, dentro de un periodo de tiempo del año contable.

Los estados financieros usados por las organizaciones son: los balances generales, estados de resultado y los estados de flujo de caja.

BALANCE GENERAL

El balance general o estado de situación financiero muestra a la organización en términos de sus activos, pasivo y valor contable en una fecha determinada. Es un documento que muestra una visión general del patrimonio de la empresa, presentado en una forma clara el valor de sus propiedades, derechos, obligaciones y capital.

ESTADO DE RESULTADOS

Es un documento contable mediante el cual se presenta los resultados financieros obtenidos a partir del desarrollo de la actividad de la empresa, reflejando claramente el valor todos los ingresos, gastos y obligaciones incurridos por la entidad durante el periodo, con el objetivo de conocer si la entidad ha obtenido beneficio o pérdida por la gestión realizada.

ESTADO DE FLUJO DE CAJA

El estado de flujo de efectivo o estado de fuentes de uso de fondo, muestran en resumen las fuentes de donde se obtuvieron el dinero y usos de los fondos durante un periodo específico.

El flujo de caja es una excelente herramienta, que sirve para predecir las fuentes futuras de ingresos, gastos y el saldo de efectivo al final del periodo antes de que surjan.

1.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

Según SAPAG CHAIN, Nassir (2001) “La evaluación del proyecto compara, mediante distintos instrumentos, si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtener la rentabilidad deseada, además recuperar la inversión. Los métodos más comunes corresponden a los denominados valor actual neto, más conocido como VAN, la tasa interna de retorno, o TIR, periodo de recuperación de la inversión, o PRI, y la relación costo beneficio” (pág. 227).

La evaluación financiera es un análisis que muestra al inversionista cuales son los riesgos para la recuperación del capital invertido, además es un referente para la toma de decisiones y determinar si se hace o no la inversión, a fin de estimar la posible rentabilidad que producirá el negocio.

1.7.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE (TMAR)

Establece el rendimiento que desean obtener los accionistas y los prestatarios del crédito bancario por la inversión realizada en el proyecto.

Para los proyectos de inversión a largo plazo cuya rentabilidad está determinada por los rendimientos futuros, es importante determinar una tasa de descuento que

deberá aplicarse a los flujos de fondos futuros que permitirá expresarlos en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial.

Genéricamente se puede aceptar como la Tasa mínima aceptable de rendimiento de un proyecto al porcentaje que se obtiene al sumar el promedio de la tasa activa y pasiva del sistema financiero del país más un porcentaje de riesgo del negocio, La tasa mínima de rendimiento aceptable está dada por la fórmula:

$$T.M.A.R. = (Prom. de Tasa Activa + Prom. de Tasa Pasiva) / 2 + \% Riesgo Negocio$$

$$T.M.A.R. = (11.35 \% + 4.40 \%) / 2 + 6 \%$$

$$T.M.A.R. = 7.88 \% + 6 \%$$

$$T.M.A.R. = 13.88 \%$$

1.7.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Según SAPAG CHAIN, Nassir (2001) “Es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar a toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en momento cero” (pág. 228).

El criterio de evaluación del Valor actual neto VAN, consiste en actualizar los flujos de efectivo proyectados menos la inversión inicial, es decir, es igual a la diferencia entre el valor actualizado de los ingresos esperados y el valor actualizado de los pagos previstos.

Si traemos todos los valores de los años futuros y lo actualizamos a la fecha de hoy podremos determinar diferentes criterios tales como:

VAN > 0 Flujo actualizado positivo. Se recupera el capital invertido más un beneficio. Hay un excedente real a la tasa de interés deseada.

VAN = 0 El flujo actualizado se iguala al desembolso y se recupera la inversión.

VAN < 0 El flujo actualizado es negativo, entonces no se recupera el capital invertido. Hay una pérdida real a la tasa de interés deseada.

Este método expresa que conviene llevar adelante aquellas inversiones cuyo VAN sea positivo, ya que son las únicas que contribuyen a la consecución del objetivo general de la empresa, que consiste en incrementar el valor de la firma o su riqueza.

$$V.A.N. = \frac{\sum IFE_0}{(1+i)^0} + \frac{IFE_1}{(1+i)^1} + \frac{IFE_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{IFE_n}{(1+i)^n}$$

Donde:

FE = Flujos de efectivo desde el año

n = Años de vida útil.

(1+i) = Factor de actualización

i = Tasa de descuento en base a una TMAR (Tasa mínima aceptable de Rendimiento)

1.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

J.ALEGRE E. (2003) “La TIR es el interés máximo que podría pagar un proyecto por los recursos utilizados si se desea que el proyecto recupere su inversión y los costo de operación, con los flujos netos de caja generados. Debe indicarse que la tasa interna de retorno es una medida muy útil del valor del proyecto” (pág. 283).

La tasa interna de retorno TIR, es el interés máximo o de rendimiento financiero que podría ganar un proyecto durante su vida útil frente a la inversión inicial expresado en términos porcentuales.

REGLAS DE DECISIÓN PARA LA TIR

Si **T.I.R** > **i** Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es más conveniente.

Si **T.I.R** < **i** Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada menor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es menos conveniente y su cálculo esta dado por la siguiente fórmula:

$$T.I.R = r^2 + \left\{ (r_2 - r_1) * \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right\}$$

Donde:

r1 = Tasa de descuento 1

r2 = Tasa de descuento 2

VAN1 = Primer valor actual neto.

VAN2 = Segundo valor actual neto.

1.7.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Según SAPAG CHAIN, Nassir (2001) “El periodo de recuperación de la inversión, PRI, es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado” (pág. 230).

El periodo de recuperación de la inversión es igual al último año del flujo de efectivo actualizado acumulado negativo mas el valor del primer flujo acumulado positivo sobre la inversión, este análisis permite determinar el tiempo en que se va a recuperar la inversión mediante los flujos generados, y su formula está dada por:

$$P.R..I = \text{Año del último flujo (negativo)} + \frac{\text{Primer flujo de efectivo act acum positivo}}{\text{Inversión Inicial Total}}$$

1.7.5 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Según SAPAG CHAIN, Nassir (2001) “La relación costo beneficio compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión” (pág. 231).

La relación costo beneficio es la relación que se obtiene al comparar la sumatoria de los ingresos actualizados sobre la sumatoria de los egresos actualizados, su formula está dada por:

$$R\ B/C = \frac{\text{Ingresos Totales Actualizados}}{\text{Costos Totales Actualizados}}$$

1.8 RATIOS FINANCIERO

1.8.1 RAZONES DE LIQUIDEZ

Se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir al vencimiento las deudas de corto plazo y para atender con normalidad sus operaciones, en base a su habilidad para cumplir, sin tropiezos, las etapas y plazos del ciclo de operación.

1.8.1.1 LIQUIDES CORRIENTE

Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo.

1.8.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

1.8.2.1 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada.

Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

1.8.2.2 APALANCAMIENTO

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente. Si bien existen diferentes

formas de calcular el apalancamiento financiero, la fórmula establecida por la Superintendencia de Compañías de Ecuador es:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de Impuestos} / \text{Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de Impuestos e Intereses} / \text{Activo Total}}$$

En la relación, el numerador representa la rentabilidad sobre los recursos propios y el denominador la rentabilidad sobre el activo.

De esta forma, el apalancamiento financiero depende y refleja a la vez, la relación entre los beneficios alcanzados antes de intereses e impuestos, el costo de la deuda y el volumen de ésta. Generalmente, cuando el índice es mayor que 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudaría. Cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.

1.8.3 RAZONES DE RENTABILIDAD

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

1.8.3.1 MARGEN DE UTILIDAD NETA

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\textit{Utilidad Neta} \times 100}{\textit{Ventas}}$$

1.8.3.2 RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

El rendimiento de la inversión, comúnmente conocido como rendimiento de los activos totales, determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles, es mejor mientras más alto sea el rendimiento sobre la inversión.

$$\textit{Rendimiento de la Inversión} = \frac{\textit{Utilidad Neta} \times 100}{\textit{Activo Total}}$$

1.9 IMPACTO DEL PROYECTO

1.9.1 IMPACTO SOCIOECONÓMICO

Para BACA URBINA, Gabriel (2006). “El impacto social del proyecto mide la forma en que la ejecución del proyecto afecta o beneficia a la población. Finalmente el impacto social permite conocer el interés del proyecto, pues todo proyecto a mas de obtener utilidades que irán en beneficio de la empresa, pretende crear fuentes de trabajo, permitiendo sumarse al motor del crecimiento económico

nacional, pues el al única salida al sub desarrollo es el trabajo, basado en el aprovechamiento del recurso máspreciado: su gente” (pág. 185).

El impacto socioeconómico permite conocer los efectos económicos y sociales que inciden en la población positiva o negativamente al momento de implementar un proyecto de inversión, ya que el mismo permitirá conocer la creación o no, de nuevas fuentes de empleo que beneficien al desarrollo económico de la sociedad

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

INTRODUCCIÓN

El estudio de mercado en el proyecto de factibilidad para la creación de un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en la ciudad de Latacunga, permitirá disponer de un conocimiento previo de gran importancia que permita viabilizar la idea de negocio, a través, de un análisis real y eficiente respaldado en la información obtenida en la investigación de mercado, en la oferta y demanda de los productos existentes en el mercado, y así llegar a los potenciales clientes definidos.

Con la realización de este estudio, estaremos en la posibilidad de demostrar la existencia de la necesidad del servicio de terapia física para mujeres embarazadas en el mercado, considerando elementos de juicios como fuentes de información primarias y secundarias, que faciliten la determinación o no de demanda insatisfecha.

2.1 OBJETIVO

2.1.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de mercado que permita determinar la factibilidad que viabilice la ejecución del proyecto, para la creación de un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en el cantón Latacunga, enfocado en rescatar los partos naturales y así contribuir con el buen vivir de la sociedad.

2.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar una segmentación de mercado adecuada, que permita conocer el mercado meta específico al que está enfocado el servicio de terapia física para mujeres embarazadas.
- Determinar la oferta y demanda de los servicios relacionados con el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en el cantón Latacunga.
- Determinar la existencia de demanda insatisfecha en el mercado, para el servicio de terapia física para mujeres embarazadas

2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL

El análisis situacional es una herramienta de información que permitirá tener una visión clara del medio ambiente donde se va desarrollar o ejecutar el negocio, considerando aspectos externos e internos que puedan incidir en el desarrollo normal del mismo.

2.2.1 MACRO AMBIENTE

Este tipo de análisis permitirá identificar las oportunidades y amenazas existentes en el mercado, tomando en cuenta los grandes cambios incontrolables que experimentan los países del mundo y en especial del cantón Latacunga, es por ello que se considera necesario realizar un análisis de las variables o factores externos que influyen directamente en la implantación del presente proyecto.

El presente trabajo investigativo se consideraran los factores económicos, socioculturales, tecnológicos y políticos-legales, con la finalidad de realizar un análisis que permita ejecutar la idea de negocio.

2.2.1.1 FACTOR ECONÓMICO

Este factor incide directamente en el desarrollo del proyecto, ya que el mismo permitirá identificar a las actividades predominantes de la población económicamente activa (PEA) como: ingresos promedio, inflación y las tasas de interés, factores que pueden incidir con la ejecución del proyecto.

Para evaluar este factor se realizara un análisis completo de los componentes antes mencionados con la finalidad de tener una visión clara del impacto que puede tener el negocio en la sociedad.

INGRESO PROMEDIO

De acuerdo a la información publicada en el mes de Junio en el índice de precios al consumidor (IPC), el ingreso promedio de la población económicamente activa es de \$ 448 dólares, indicador que se debe considerar para conocer el nivel de ingresos del segmento de mercado considerado dentro del presente estudio, para la creación del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

INFLACIÓN

Es el alza generalizada de los precios en un período determinado y se lo mide generalmente a través de los índices de precios al consumidor (IPC).

CUADRO N° 1 INFLACIÓN ANUAL

AÑOS	INFLACIÓN
2008	8.83%
2009	4.31%

Fuente: INEC

Elaborado Por: Los Investigadores

Como podemos observar en el cuadro anterior, existe una disminución en la inflación del 4.52 %, fenómeno que ocurrió debido al cambio en la metodología de cálculo de la misma, y a varios factores como la estabilización del dólar en el

mercado internacional, surgiendo así una gran oportunidad de negocio que permita a los clientes adquirir productos y servicios a precios accesibles, capaces de satisfacer sus necesidades insatisfechas.

TASAS DE INTERÉS

Es el precio del dinero en el mercado financiero, en el Ecuador la institución que regula mensualmente esta tasa es el Banco Central de Ecuador.

CUADRO N° 2 TASAS DE INTERÉS EFECTIVAS VIGENTES

TASAS DE INTERÉS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa activa efectiva referencial para el segmento	% Anual	Tasa activa efectiva referencial máxima para el segmento	% Anual
Productivo Corporativo	9,11	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,88	Productivo Empresarial	10,21
Productivo PYMES	11,35	Productivo PYMES	11,83
Consumo	15,95	consumo	16,30
Vivienda	10,77	Vivienda	11,33
Micro crédito acumulación ampliada	22,78	Micro crédito acumulación ampliada	25,50
Micro crédito acumulación simple	27,79	Micro crédito acumulación simple	27,50
Microcrédito minorista	30,76	Microcrédito minorista	30,50

Fuente: Banco Central del Ecuador, Junio 2010

Elaborado Por: Los investigadores

Es necesario considerar este factor económico, ya que permite tener una idea de la tasa de interés que podríamos incurrir al momento de acceder a un crédito u obligación en alguna institución financiera, por último el segmento con el que se identificaría el negocio sería el productivo PYMES.

2.2.1.2 FACTOR DEMOGRÁFICO

Esta variable se tomara en cuenta para identificar a la población de acuerdo a las características como, ubicación, sexo, edad y grupos de ocupación, con la finalidad de desarrollar de mejor manera el presente estudio y la segmentación de mercado, para lo cual se tomara como punto de partida la población de los

cantones de Latacunga, salcedo, Pujilí y Saquisilí debido a la cercanía que existe entre estos.

CUADRO N° 3 POBLACIÓN SEGÚN ÁREA Y SEXO

CANTONES	ÁREA URBANA	
	HOMBRES	MUJERES
Latacunga	24.888	26.801
Salcedo	4.635	5.218
Pujilí	3.264	3.551
Saquisilí	2.499	2.735
TOTAL	35.286	38.305

Fuente: INEC

Elaborado Por: Los Investigadores

2.2.1.3 FACTOR SOCIOCULTURAL

Este factor se debe tomar en cuenta para conocer las diferentes costumbres, tradiciones y actividades culturales, que influyen en los hábitos de consumo de las personas del cantón Latacunga, además identificar el impacto que tendrá dentro de la sociedad la ejecución del proyecto.

El análisis del factor sociocultural es imprescindible ya que este facilita la identificación de los efectos que tendrá una estrategia comercial en el mercado.

2.2.1.4 FACTOR TECNOLÓGICO

El análisis del factor tecnológico puede convertirse en un factor de apoyo de gran importancia dentro de la ejecución del proyecto, ya que el mismo permitirá conocer las constantes y permanentes innovaciones de equipos tecnológicos existentes en el mercado relacionados con el cuidado terapéutico de las mujeres embarazadas, para que al momento de ser utilizadas agreguen valor al servicio en términos de eficiencia y eficacia de atención terapéutica.

2.2.1.5 FACTOR POLÍTICO-LEGAL

Es de vital importancia analizar el factor político-legal, debido a que se deberá considerar elementos como restricciones, permisos, normativas y reglamentos establecidos por el ministerio de Salud Pública (MSP), necesarios para poder poner en funcionamiento el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, y de esta manera determinar si es posible la obtención de los mismos, antes de empezar con la implementación del negocio.

2.2.2 MICRO AMBIENTE

El análisis micro brinda la posibilidad de realizar un estudio interno de todos los factores que influyen dentro de la ejecución del proyecto, como son: la competencia, proveedores y clientes, para de esta manera evaluar y definir una combinación de productos y servicios que maximice la satisfacción del cliente y por ende el éxito del negocio.

2.2.2.1 LA COMPETENCIA

Lamentablemente en la ciudad de Latacunga no existen un centro especializado en brindar el servicio de terapia física para mujeres embarazadas, pero existe una clínica privada (Provida) que brinda este servicio únicamente para pacientes que lo requieran ya que su especialidad es la fecundación.

Además se debe tener en cuenta que actualmente el Ministerio de Salud Pública (MSP) se encuentra desarrollando un proyecto a través de la dirección de salud intercultural el cual consiste en brindar un nuevo modelo de atención comunitaria mediante la medicina natural alternativa enfocada en las mujeres embarazadas y en rescatar los partos normales, haciendo una prueba piloto en el hospital de San Luis de la provincia de Imbabura.

Ante esta circunstancia se pretenderá conocer las características de los productos y servicios de la misma, con el objetivo de relacionarlos para encontrar y plantear una propuesta que agregue valor al servicio ofrecido y por ende obtener ventaja competitiva en el mercado que permita satisfacer las necesidades de los clientes.

2.2.2.2 LOS PROVEEDORES

Otro de las condicionantes que auguran el éxito de un proyecto, está relacionado en gran medida por los proveedores, quienes serán los encargados de proporcionar los recursos y materias primas necesarias para ofrecer un producto con variedad y calidad en el mercado.

Por tal razón, deducimos que por la cercanía de la ciudad de Latacunga con la capital de la República (Quito), se concluye que no habrá inconvenientes con la adquisición de materias primas e insumos necesarios para poder poner en marcha el proyecto, garantizando el abastecimiento necesario para brindar un servicio de calidad. En el siguiente cuadro detallamos a los potenciales proveedores.

CUADRO N° 4 PROVEEDORES

DESCRIPCIÓN	DIRECCIÓN
Orthopractic	Mariana de Jesús y Bélgica (Quito)
Sumedica	Shyris y República del salvador (Quito)
Promedic	Patria y nueve de octubre (Quito)

*Fuente: Lic. Cristina Almache
Elaborado Por: Los Investigadores*

2.2.2.3 CLIENTES

Este proyecto está dirigido a ofrecer su servicio a las mujeres en edad fértil del área urbana de los cantones de Latacunga, Salcedo, Pujilí y Saquisilí debió a la cercanía entre los mismos, haciendo referencia a las mujeres cuyas edades oscilen entre 20 y 40 años de edad, además a la población económicamente activa de acuerdo a la rama de actividad, ya que en este grupo poblacional se encuentran

las personas con posibilidad económica, quienes podrían hacer uso del servicio ofrecido.

2.3 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS/SERVICIOS

CENTRO DE TERAPIA.

Es un lugar en donde habitualmente se reúnen las personas que necesitan de un tratamiento de determinadas enfermedades para mejorar su salud física y mental.

TERAPIA FÍSICA

La Terapia Física es una profesión médica centrada en las necesidades de los pacientes y focalizada en tratar los problemas asociados con la musculatura, los huesos y las coyunturas; así como también los sistemas circulatorio, respiratorio y nervioso. Un terapeuta físico recomienda técnicas de fisioterapia para que los pacientes puedan manejar sus propios síntomas como una forma de mantener un estilo de vida sano y saludable.

TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS (PSICOPROFILÁXIS)

Se define como el método de entrenamiento que se realiza a la mujer, en su etapa de gestación, es un entrenamiento físico y psicológico, para quitarle ese miedo con el fin de conseguir un parto normal y feliz.

Es por esta razón que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se incluirán ejercicios en las tareas más comunes, tales como: respirar, sentarse, caminar y permanecer de pie, actividades aparentemente sencillas, pero que, pueden llegar a ser sumamente dificultosas y provocar malestares musculoesqueléticos, debido a los significativos cambios que van surgiendo en el cuerpo, durante el transcurso del embarazo.

Además en el centro de terapia para mujeres embarazadas, pondremos a consideración de nuestras pacientes los servicios como: nutrición, estimulación temprana intrauterina, atención o asesoría postparto y masajes prenatales.

NUTRICIÓN

La nutrición es el proceso por el cual el organismo absorbe y asimila las sustancias necesarias para el funcionamiento del cuerpo. Este proceso biológico en el embarazo es una etapa delicada desde el punto de vista nutricional, con unas necesidades de nutrientes elevadas y difíciles de cubrir.

Considerando esta razonable necesidad, en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se enfatizara el cuidado alimenticio de la futura madre con la finalidad de precautelar el correcto crecimiento y desarrollo del bebé, además, ayudar a controlar y mantener el peso adecuado de la madre, que le permita a la misma tener un nivel óptimo de energía a lo largo del embarazo, el parto y el post parto.

ESTIMULACION INTRAUTERINA

La estimulación prenatal es el proceso que promueve el aprendizaje en los bebés dentro del útero, optimizando su desarrollo mental y sensorial.

Con la utilización de este servicio se buscara promover el desarrollo visual, auditivo, motor y cerebral del niño antes de nacer. Mediante estímulos como, sonidos suaves y melódicos, el sonido de la voz humana especialmente el de la madre así como las vibraciones y la luz son placenteros para el bebé, para que los mismos al ser estimulados de esta manera tengan mayor capacidad de aprendizaje y superiores coeficientes de inteligencia.

CUIDADOS O ASESORÍA POSTPARTO

El periodo postparto comprende la etapa final del parto hasta la normalización de los cambios fisiológicos, anatómicos y endocrinos producidos durante el embarazo, los cuales desaparecerán poco a poco. Es un periodo largo aproximadamente de seis semanas de duración llamado cuarentena, la cual requiere de cuidados y vigilancia permanente

Considerando la importancia de este periodo, en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se ofrecerá este servicio con el fin de evitar la aparición de futuras enfermedades (el puerperio), que compliquen la fácil recuperación y reintegración de la madre a sus actividades normales, además, se brindara asesoría acerca del cuidado y lactancia del bebé

MASAJE PRENATAL

El masaje durante el embarazo es una terapia corporal, concentrada en las necesidades especiales del cuerpo de la futura madre, que está atravesando por dramáticos cambios para la experiencia del parto.

Debido al alto prestigio del masaje prenatal, el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas brindará el servicio después de las 22 semanas de gestación, con la finalidad de elevar el nivel de bienestar de la futura madre consolidando el crecimiento de una nueva vida dentro de ella, a través de un servicio médico diferente a los tradicionales existentes en el mercado.

2.4 ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Para poder dar cumplimiento a los objetivos planteados en la presente investigación se consideraron los siguientes aspectos:

2.4.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Según el Ministerio de Salud Pública, en el Ecuador la principal causa de muerte materna es la Eclampsia, debido a que la futura madre no dispone de un control adecuado de salud física y mental, poniendo en riesgos su vida y la del vástago que va a nacer.

De hecho, Cotopaxi a pesar del alto índice de natalidad (2.1 %) y de muerte materna (13.1%), no cuenta con un centro especializado en brindar este tipo de servicio enfocado a satisfacer las necesidades de este importante segmento de mercado.

El problema, radica en que actualmente en la ciudad de Latacunga, aun no se crea una cultura de control y preparación física adecuada para mujeres embarazadas durante el periodo de gestación, es decir su cuidado y preparación se lo realiza de manera empírica según experiencias transmitidas de generación en generación, o únicamente se preocupan por recibir el control médico ginecológico, ofrecidos en los diferentes Centros de Salud Pública, mismos que no son suficientes a pesar de los esfuerzos gubernamentales por brindar servicio de calidad.

Con estos antecedentes se plantea la presente investigación que tiene como tema: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS, UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA”, con el fin de disminuir los altos indicadores antes mencionados y sobre todo rescatar los partos naturales que es la intención de este proyecto, para de esta manera colaborar con el buen vivir de la sociedad civil de la Provincia, a través de un servicio alternativo de calidad.

2.4.2 JUSTIFICACIÓN

Los investigadores mediante esta propuesta pretenden disminuir los traumas físicos, psicológicos y lesiones adjuntas a los que se expone la mujer durante el

periodo de gestación y tomar acciones encaminadas a orientar y controlar la recuperación postparto y prevenir la aparición de enfermedades futuras que compliquen el desarrollo normal de su vida diaria, mediante la implementación de un servicio adecuado en términos de eficiencia y eficacia de atención terapéutica a costos razonables en un ambiente personalizado y con profesionales capacitados de nuestra Provincia.

Este proyecto de factibilidad tiene una gran aceptación para su ejecución, ya que el mismo se ajusta a solucionar una realidad social del Cantón Latacunga y cuenta con la novedad de ser una idea innovadora en el mercado local, siendo el mismo el primer trabajo investigativo de esta índole desarrollado en el Cantón.

Además, los investigadores mediante la presente propuesta, han encontrado una gran oportunidad de negocio el cual pretende crear nuevas fuentes de empleo que contribuyan con el desarrollo social y económico del Cantón Latacunga y de los mentalizadores del proyecto.

2.4.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

2.4.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se realizara mediante el tipo de estudio *Cuali-cuantitativa*, ya que esta permitirá a los investigadores determinar cuáles son las características del mercado como gustos y preferencias, además cuantificar la oferta, demanda, demanda insatisfecha y el tiempo de recuperación de la inversión.

2.4.3.2 METODOLOGÍA

En la presente investigación la metodología a utilizar será la no experimental, puesto que se realizara sin manipular las fuentes de información primarias y secundarias, ya que se observaran tal y como se han dado en su contexto natural.

2.4.3.3 MÉTODOS

2.4.3.3.1 MÉTODOS TEÓRICOS

Para el presente trabajo investigativo se hará uso de los siguientes métodos:

Inductivo

Los investigadores harán uso de este método, ya que se partirá de un estudio enfocado a identificar los servicios de terapia física ofrecidos en Latacunga, para luego determinar si es factible incursionar en el mercado con un nuevo servicio.

Analítico

Este método permitirá a los investigadores, analizar por separado las partes que conforman un proyecto de factibilidad, como: el estudio de mercado, estudio técnico y financiero.

Sintético

Los investigadores al utilizar este método, reunirán todos los resultados obtenidos en cada una de las partes del proyecto, estableciendo de esta manera juicios y criterios que permitan determinar la factibilidad del mismo.

2.4.3.3.2 MÉTODOS EMPÍRICOS

El método que se utilizara en esta investigación será la:

Encuesta

Para la toma de información en el presente trabajo investigativo se realizaran encuestas dirigidas a las mujeres en edad fértil de los cantones de Latacunga,

Salcedo, Pujilí y Saquisilí, con el fin obtener información real del segmento de mercado al que está dirigido el servicio.

Observación

En la presente investigación se utilizara este método con la finalidad tener un registro visual del medio donde se desarrollara el proyecto, información útil para la ejecución del mismo.

2.4.3.3.3 MÉTODOS ESTADÍSTICOS

En el desarrollo de la investigación se utilizara estadística descriptiva para representar el comportamiento de las variables mediante gráficos y tabulaciones numéricas de los integrantes del mercado.

Además, en esta investigación se hará uso de la estadística inferencial, puesto que se realizara un estudio sobre un sub conjunto de la población llamado muestra, para posteriormente determinar el comportamiento de los fenómenos e inferenciar los resultados a la población u objeto de estudio.

Para efectos de la investigación, la representación de los resultados se la hará mediante la utilización de la hoja electrónica Excel, misma que facilitara la aplicación de graficas de barras o diagramas de pastel.

2.5 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Para poder realizar de mejor manera esta investigación se tiene que realizar una segmentación de mercado, con la finalidad de analizar e identificar los productos y servicios que se pretenden ofrecer a nuestros posibles clientes.

Tomando en cuenta esta consideración, es necesario segmentar a la población de acuerdo con las variables geográficas y demográficas, como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 5 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA Y DEMOGRÁFICA

VARIABLES	GRUPOS
Provincia	Cotopaxi
Cantones	Latacunga, Salcedo, Pujilí y Saquisilí
Zona	Urbana
Sexo	Femenino
Edad	Comprendida entre 20-40 años
Ocupación	Miembros del poder ejecutivo, científicos e intelectuales profesionales de nivel medio, empleados de oficina, trabajador de los servicios, trabajador de los servicios artesanos, calificados y otros .
Educación	Primario, secundario, pos bachillerato, superior, pos grado
Religión	Católica, cristiana entre otras

Elaborado Por: Los Investigadores

Continuando con la segmentación es necesario cuantificar las variables y características de la población consideradas en el cuadro N° 5, como se muestra a continuación:

CUADRO N° 6 POBLACIÓN FEMENINA ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN EDAD FÉRTIL DE ACUERDO A LOS PRINCIPALES GRUPOS DE OCUPACIÓN

GRUPOS PRINCIPALES DE OCUPACIÓN	TOTAL	MUJERES DE 20 A 40 AÑOS DE EDAD			
		LATACUNGA	SALCEDO	PUJILÍ	SAQUISILÍ
Miembros del poder ejecutivo	309	239	21	14	35
Científicos e intelectuales	1034	899	43	69	23
Profesionales nivel medio y enseñanza	7387	3538	1408	1753	688
Empleados de oficina	4797	4206	285	198	108
Trabajador de los servicios	1675	1159	314	106	96
Trabajador agricultura calificado	1379	924	151	138	166
Artesanos	1486	926	186	253	121
Operadores e instalación de maquinaria	129	92	19	10	8
No declarado	1066	337	171	136	422
Otros	3852	1819	778	571	684
TOTAL	23114	14139	3376	3248	2351

Fuente: INEC. V Censo de Población y VI de Vivienda 2001.

Elaborado Por: Los Investigadores

Como podemos observar en el cuadro N° 6, según fuente de información secundaria, la segmentación de mercado involucra, a todas las mujeres en edad fértil de 20 a 40 años de edad del área urbana, según sus principales grupos de ocupación de los cantones de Latacunga, Salcedo, Pujilí y Saquisilí, cuyo universo de estudio lo constituyen 23,114 personas, quienes serán objeto de esta investigación.

2.5.1 MUESTRA

Considerando que la muestra debe caracterizarse por ser representativa de la población, y que su análisis permitirá inferir conclusiones susceptibles de generalización a la población de estudio con cierto grado de certeza, a continuación detallamos el cálculo de la misma:

$$n = \frac{PQ * N}{(N - 1) (E/K)^2 + PQ}$$

$$n = \frac{0.25 * 23,114}{(23,114 - 1) (0.07/2)^2 + 0.25}$$

$$n = \frac{5,779}{(23,113) (0.0049/4)^2 + 0.25}$$

$$n = \frac{1.979}{28.5634}$$

$$n = 202$$

Una vez aplicada la formula concluimos que, la muestra para el presente trabajo investigativo estará compuesta por 202 personas, considerando un error al momento de tomar la información del 7 %.

2.5.1.1 DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

Luego de haber calculado la muestra, procedemos a realizar la distribución muestral, con la finalidad de obtener información confiable y porcentual de la población o segmento de mercado en función del tamaño de la muestra calculada, para mayor entendimiento se describen detalladamente en el siguiente grafico:

CUADRO N° 7 DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

CANTONES	MUJERES	MUESTRA	%
Latacunga	14139	124	61%
Salcedo	3376	29	15%
Pujilí	3248	28	14%
Saquisilí	2351	21	10%
TOTAL	23114	202	100%

Elaborado Por: Los Investigadores

Realizada la distribución muestral, se obtuvo como resultado que del total de la muestra el 61% de la misma se aplicara en Latacunga, el 15 % en Salcedo, el 14

% en Pujilí y el 10 % en Saquisilí, con el objeto de desarrollar la investigación de mejor manera.

2.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para el desarrollo del proyecto de factibilidad es necesario realizar un análisis de la demanda, que permita cuantificar el número de posibles clientes que harán uso de los servicios en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas. En definitiva se trata de entender cuál es el tamaño, volumen, consumo promedio y tipología de productos o servicios que requieren nuestros clientes objetivos.

2.6.1 DEMANDA ACTUAL

De los datos obtenidos a través de las encuestas, se pudo establecer que en el segmento de mercado considerado, la demanda no está debidamente satisfecha en el servicio de terapias físicas para mujeres embarazadas, por lo que se hace necesario cuantificar la misma para determinar la demanda potencial insatisfecha con respecto a este servicio.

Para poder cuantificar la demanda actual se debe considerar la información obtenida en las encuestas, como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 8 DEMANDA ACTUAL

SERVICIO	MERCADO META	% DE ACEPTACIÓN DE LOS SERVICIOS	POBLACIÓN CONSUMIDORA	FRECUENCIA DE CONSUMO MENSUAL	DEMANDA ACTUAL
Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas	23,114	100%	23,114	4	92,456

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

Como podemos observar en el cuadro anterior, la demanda actual que tendrá el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas estará compuesto de 92,456 servicios, dato obtenido al multiplicar el mercado meta (23,114), por el

porcentaje de aceptación de los servicios (100 %) y por la frecuencia de consumo mensual (4), información obtenida a través de las encuestas.

CUADRO N° 9 DEMANDA ACTUAL POR SERVICIOS

SERVICIOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	POBLACIÓN QUE HARÁ USO DE LOS SERVICIOS SEGÚN FRECUENCIA DE ACEPTACIÓN
Terapias Físicas	54	27%	24716
Nutrición	44	22%	20139
Estimulación Temprana Intrauterina	39	19%	17850
Asistencia Postparto	35	17%	16020
Masajes Prenatales	30	15%	13731
TOTAL	202	100%	92456

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior permite cuantificar la demanda por servicios que tendrá el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, información que se obtuvo a través de las encuestas y multiplicando la frecuencia relativa de cada servicio por el total de la demanda actual.

2.6.2 DEMANDA PROYECTADA

En la presente investigación se proyectara la demanda para 5 años, considerando el tiempo de recuperación de la inversión y tomado como base de cálculo la demanda actual y la tasa de fecundidad (ratio) de la provincia de Cotopaxi (2.6%), información obtenida mediante fuente secundaria proporcionada por el INEC. (Indicador Básico de Salud)

CUADRO N° 10 DEMANDA PROYECTADA POR SERVICIOS A CINCO AÑOS

SERVICIOS	DEMANDA ACTUAL	AÑOS				
		2011	2012	2013	2014	2015
Terapias Físicas	24716	25359	26018	26694	27388	28101
Nutrición	20139	20663	21200	21751	22316	22897
Estimulación Temprana Intrauterina	17850	18315	18791	19279	19781	20295
Asistencia Postparto	1,020	16436	16863	17302	17752	18213
Masajes Prenatales	13731	14088	14454	14830	15216	15611
TOTAL	92456	94860	97326	99857	102453	105117

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

En relación al cuadro anterior el grupo de investigadores ha llegado a determinar la demanda para los próximos cinco años de los servicios que se ofrecerá en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

2.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En esta parte del proyecto se determinaran y cuantificaran los productos o servicios que la competencia quiere o puede poner en consideración del mercado meta, además, aquí se identificara las instituciones que ofrecen el servicio de terapia física para mujeres embarazadas dentro del cantón Latacunga.

2.7.1 OFERTA ACTUAL

De acuerdo con la información recopilada mediante las encuestas, se ha identificado al único establecimiento posible competidor, que es la Clínica Provida, la cual se encarga de ofrecer el servicio de terapia física para mujeres embarazadas de manera esporádica y cuando la paciente lo requiere, ya que su especialidad es la fecundación. Además, se ha considerado varios establecimientos que ofrecen servicios similares a los ofrecidos en el proyecto, como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 11 INSTITUCIONES QUE PRESENTAN EL SERVICIO DE TERAPIAS FÍSICAS PARA MUJERES EMBARAZADAS EN EL CANTÓN LATACUNGA

INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN	SERVICIO	OFERTA DE SERVICIOS MENSUALES	OFERTA DE SERVICIOS ANUALES
Clínica Provida	Barrio Loco, calle Laguna de Colta y Cuyabeno	Terapia física para mujeres embarazadas	32	384
Imagen SPA	Av. Amazonas y Calixto Pino	Nutrición	36	432
Clínica Provida	Barrio Loco, calle Laguna de Colta y Cuyabeno	Estimulación Temprana intrauterina	16	192
		Asistencia post parto	28	336
		Masajes prenatales	12	144
TOTAL			124	1488

*Fuente: INEC. Formularios de la Encuesta de Recursos y Actividades de Salud
Elaborado Por: Los Investigadores*

Para poder calcular el nivel de producción u oferta actual de nuestra posible competencia, acudimos a los formularios de la encuesta de Recursos y Actividades de Salud, Realizada por el INEC, en donde encontramos los datos de la producción anual de los establecimientos considerados.

2.7.2 OFERTA PROYECTADA

Para realizar este cálculo tomaremos como referencia la información de la oferta actual de los establecimientos antes mencionados, considerando el patrón de crecimiento de la empresa privada del sector salud que es el 2.2%, dato obtenido mediante fuente secundaria publicado por el Banco Central del Ecuador, como se muestra a continuación:

CUADRO N° 12 OFERTA PROYECTADA

SERVICIOS	OFERTA ACTUAL	AÑOS				
		2011	2012	2013	2014	2015
Terapias Físicas	384	392	401	410	419	428
Nutrición	432	442	451	461	471	482
Estimulación Temprana Intrauterina	192	196	201	205	209	214
Asistencia Postparto	336	343	351	359	367	375
Masajes Prenatales	144	147	150	154	157	161
TOTAL	1488	1521	1554	1588	1623	1659

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior la proyección de la oferta, muestra la cantidad de servicios a ofrecer dentro de cinco años, considerando la tasa de crecimiento dada por el Banco Central del Ecuador.

2.8 DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha dentro del presente proyecto de factibilidad, es de mucha importancia ya que esta permitirá determinar si el proyecto es factible y si el servicio va a tener aceptación en el mercado. A continuación detallamos el cálculo de la demanda insatisfecha:

CUADRO N° 13 DEMANDA INSATISFECHA

SERVICIOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
Año 2011			
Terapias Físicas	25359	392	24966
Nutrición	20663	442	20221
Estimulación Temprana Intrauterina	18315	196	18118
Asistencia Postparto	16436	343	16093
Masajes Prenatales	14088	147	13941
TOTAL	94860	1521	93339
2012			
Terapias Físicas	26018	401	25617
Nutrición	21200	451	20749
Estimulación Temprana Intrauterina	18791	201	18590
Asistencia Postparto	16863	351	16513
Masajes Prenatales	14454	150	14304
TOTAL	97326	1554	95772
2013			
Terapias Físicas	26694	410	26284
Nutrición	21751	461	21290
Estimulación Temprana Intrauterina	19279	205	19074
Asistencia Postparto	17302	359	16943
Masajes Prenatales	14830	154	14676
TOTAL	99857	1588	98268
2014			
Terapias Físicas	27388	419	26969
Nutrición	22316	471	21845
Estimulación Temprana Intrauterina	19781	209	19571
Asistencia Postparto	17752	367	17385
Masajes Prenatales	15216	157	15059
TOTAL	102453	1623	100830
2015			
Terapias Físicas	28101	428	27672
Nutrición	22897	482	22415
Estimulación Temprana Intrauterina	20295	214	20081
Asistencia Postparto	18213	375	17839
Masajes Prenatales	15611	161	15451
TOTAL	105117	1659	103458

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

Según el cuadro anterior queda demostrada la existencia de demanda insatisfecha en el mercado meta, el cual no es totalmente satisfecho en el servicio de terapias físicas para mujeres embarazadas, lo que motiva a ofrecer el servicio enfocado en satisfacer las necesidades de este importante segmento de mercado y a desarrollar el presente proyecto de factibilidad.

2.9 ANÁLISIS DE PRECIOS

2.9.1 PRECIOS HISTÓRICOS

Dentro de la presente investigación, el análisis de los precios históricos permitirá conocer qué precios o valores manejan los establecimientos con servicios de similares características a los que se plantea ofrecer en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas. El siguiente cuadro muestra los precios que se manejan en el mercado.

CUADRO N° 14 PRECIOS EN EL MERCADO

INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN	SERVICIO	PRECIOS POR SERVICIO
Clínica Provida	Barrio Locos, calle Laguna de Colta y Cuyabeno	Terapia física para mujeres embarazadas	\$ 10
Imagen SPA	Av. Amazonas y Calixto Pino	Nutrición	\$ 10
Clínica Provida	Barrio Loco, calle Laguna de Colta y Cuyabeno	Estimulación Temprana intrauterina	\$ 10
		Asistencia post parto	\$ 10
		Masajes prenatales	\$ 10

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra el precio actual que se cobra por cada servicio en los diferentes establecimientos del cantón Latacunga que tienen relación con el servicio de terapia física para mujeres embarazadas, información obtenida mediante fuente de información primaria a través de las encuestas.

2.9.2 PROYECCIÓN DE PRECIOS

Para poder efectuar el cálculo de la proyección de los precios, se tomara como punto de partida los precios actuales del mercado con respecto a los servicios considerados en este proyecto y su proyección se la realizara para cinco años considerando la tasa inflación actual que es del 4 % de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

CUADRO N° 15 PROYECCIÓN DE PRECIOS

SERVICIOS	Precios actuales	Precios Proyectados (a 5 años)				
		2011	2012	2013	2014	2015
Terapias Físicas	\$ 10	\$ 10,50	\$ 11	\$ 11,50	\$ 12	\$ 12,50
Nutrición	\$ 10	\$ 10,50	\$ 11	\$ 11,50	\$ 12	\$ 12,50
Estimulación Temprana Intrauterina	\$ 10	\$ 10,50	\$ 11	\$ 11,50	\$ 12	\$ 12,50
Asistencia Postparto	\$ 10	\$ 10,50	\$ 11	\$ 11,50	\$ 12	\$ 12,50
Masajes Prenatales	\$ 10	\$ 10,50	\$ 11	\$ 11,50	\$ 12	\$ 12,50
TOTAL	\$ 50	\$ 52,50	\$ 55,00	\$ 57,53	\$ 60,00	\$ 62,50

Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

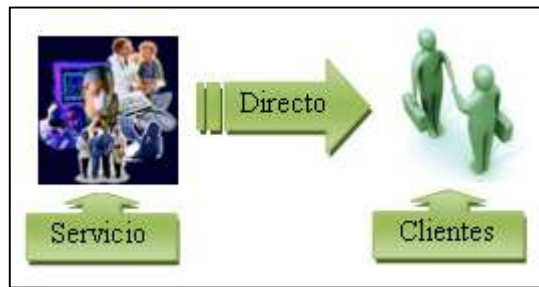
El cuadro N° 15, muestra como se incrementaran los precios de los servicios año a año, calculo que se realizo basándonos en los valores que actualmente cobran los establecimientos que ofrecen servicios de similares características a los considerados a ofrecer en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, encontrándose una variación de \$ 0,50 centavos de dólar por año.

2.10 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

2.10.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En el presente proyecto de factibilidad para la creación del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, el canal de distribución a utilizar cuando se ejecute el proyecto será el directo, ya que el mismo permitirá llegar a los clientes con un servicio personalizado y de calidad.

GRÁFICO N° 5 CANAL DE DISTRIBUCION



Elaborado Por: Los Investigadores

2.10.2 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Considerando la información obtenida a través de las encuestas, se establece que el medio de comunicación a utilizar para llegar al mercado meta estimado es la televisión y la prensa local, ya que los mismos son los más frecuentados o sintonizados por los habitantes del cantón Latacunga para tener información de la ciudad.

2.11 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA

Aplicada la encuesta al segmento de mercado considerado y de acuerdo a la distribución muestral, se procede a tabular, analizar e interpretar los datos obtenidos, mediante la utilización de una hoja electrónica Excel, misma que permitirá su representación a través de gráficos y cuadros, necesarios para comprender la información obtenida en el campo.

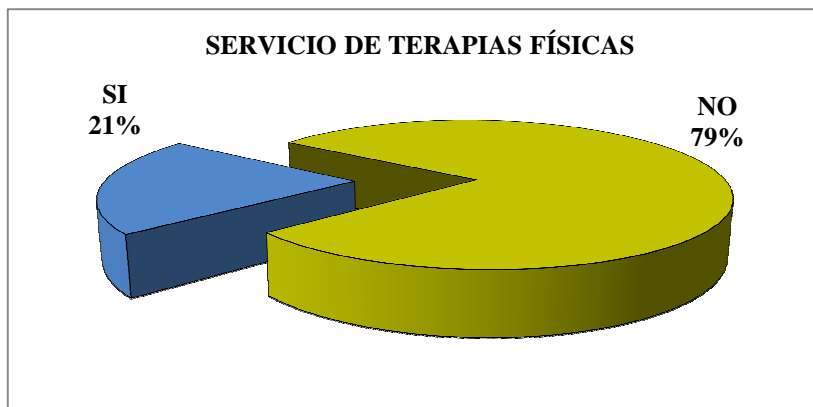
Pregunta # 1

¿Sabía que actualmente existen terapias físicas encargadas del cuidado de la mujer embarazada durante su periodo de gestación, con la finalidad de rescatar los partos normales.

CUADRO N° 16 CONOCIMIENTO DE TERAPIAS FÍSICAS PARA MUJERES EMBARAZADAS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	42	21%
NO	160	79%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 6 CONOCIMIENTO DEL SERVICIO



*Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores*

ANÁLISIS

Del total de la población encuestada, el 21 % respondió que si conoce la existencia del servicio de terapias físicas para mujeres embarazadas, y el 79 % respondió que no lo conoce.

INTERPRETACIÓN

Según los resultado obtenidos una vez levantada la información, deducimos que existe el desconocimiento del servicio en mención en el mercado local, incrementa la posibilidad de que el proyecto sea factible.

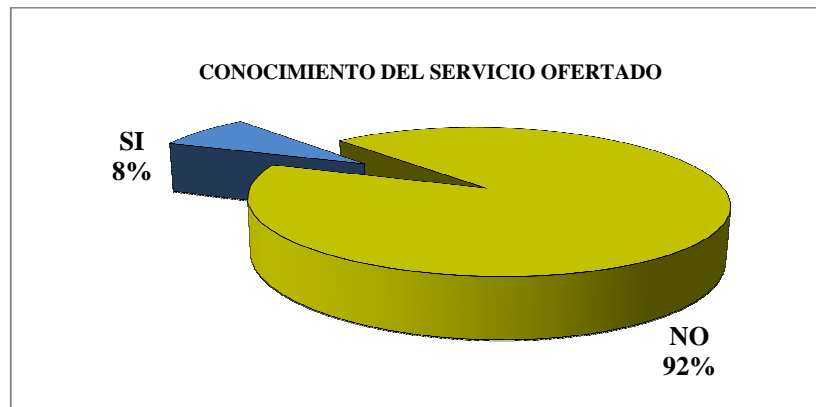
Pregunta # 2

¿Conoce usted de la existencia de algún Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en la ciudad de Latacunga, u otra institución que se encargue de ofrecer este servicio?

CUADRO N° 17 CONOCIMIENTO DE CENTROS DE TERAPIA FÍSICA PARA MUJERES EMBARAZADAS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	16	8%
NO	186	92%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 7 CENTROS DE TERAPIA



*Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores*

ANÁLISIS

Como se puede observar el 8 % de la población encuestada respondió que si conoce la existencia de algún Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, y un 92 % desconoce la existencia de lugares que presten este servicio.

INTERPRETACIÓN.

Este resultado incentiva la creación de un centro que preste este tipo de servicio, lo cual favorece la ejecución del proyecto ya que el 92% respondió que no.

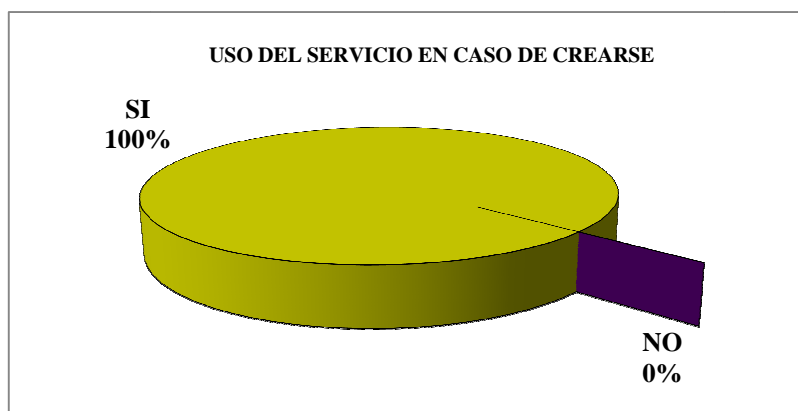
Pregunta # 3

¿De crearse un Centro de Terapia Física para mujeres embarazadas, le gustaría utilizar este servicio?

CUADRO N° 18 UTILIZACIÓN DEL SERVICIO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	202	100%
NO	0	0%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 8 UTILIZACIÓN DEL SERVICIO



Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores

ANÁLISIS

De acuerdo a los datos obtenidos, el 100% de la población respondió que si le gustaría utilizar el servicio de terapia física para mujeres embarazadas en caso de crearse.

INTERPRETACIÓN

El resultado obtenido mediante las encuestas, motiva cada vez más a la ejecución de este proyecto, por lo que se debe aprovechar a la población que pretende utilizar este servicio, deduciendo así, a primera vista la existencia de demanda insatisfecha en el mercado.

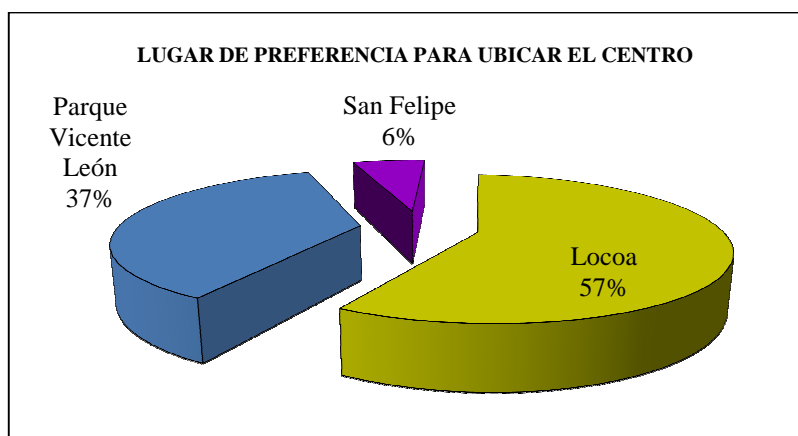
Pregunta # 4

¿En qué sector de la ciudad considera factible o le gustaría que se ubique este centro?

CUADRO N° 19 LUGAR DE PREFERENCIA PARA UBICAR EL CENTRO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PARQUE VICENTE LEÓN	74	37%
SAN FELIPE	12	6%
LOCOA	116	57%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 9 LUGAR DE PREFERENCIA PARA UBICAR EL CENTRO



Fuente: Encuestas

Elaborado Por: Los Investigadores

ANÁLISIS

Una vez aplicado el instrumento la población respondió en un 37 % que le gustaría que el centro se ubique en el sector del Parque Vicente león, un 6 % respondió en San Felipe y un 57 % en el sector de Locoá.

INTERPRETACIÓN

Una vez conocida la información se concluye que el centro de terapia física debe estar ubicado en sector de Locoá al momento de ejecutar el proyecto, con el objeto de brindar facilidad y accesibilidad a los potenciales clientes.

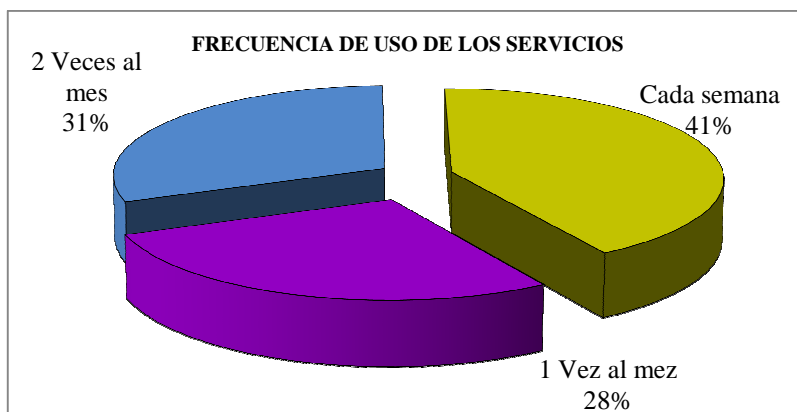
Pregunta # 5

¿Con que frecuencia usted utilizaría el servicio en este centro?

CUADRO N° 20 FRECUENCIA DE USO DE LOS SERVICIOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CADA SEMANA	84	41%
1 VEZ AL MES	56	28%
2 VECES AL MES	62	31%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 10 FRECUENCIA DE USO DE LOS SERVICIOS



Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores

ANÁLISIS

De los resultados obtenidos, la población respondió en un 41 % cada semana le gustaría utilizar el servicio en el centro de terapia física, un 28 % respondió una vez al mes y un 31% respondió dos veces al mes.

INTERPRETACIÓN

De la información anterior concluimos que existe la tendencia de un alto nivel de consumo del servicio en mención por parte de la población, por lo que se deberá realizar una buena planificación de infraestructura física para cumplir con las necesidades de todas las clientas.

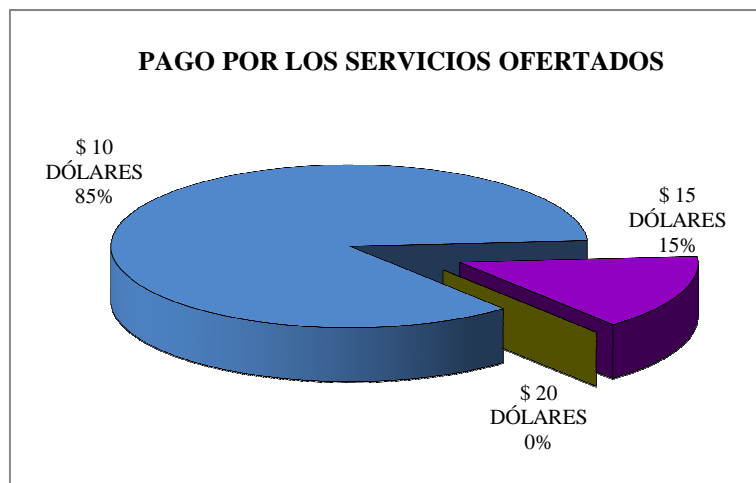
Pregunta # 6

¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por las cesiones en el Centro de Terapia Física para mujeres embarazadas?

CUADRO N° 21 PAGO POR LOS SERVICIOS OFERTADOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 10 DOLARES	171	85%
\$ 15 DOLARES	31	15%
\$ 20 DOLARES	0	0%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 11 PAGO POR LOS SERVICIOS OFERTADOS



*Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores*

ANÁLISIS

Según la información obtenida el 85 % de la población respondió que estaría dispuesto a pagar \$ 10 por la utilización del servicio en el centro de terapia física, un 15 % respondió que \$ 15 y nadie respondió \$ 20.

INTERPRETACIÓN

En base a los datos obtenidos concluimos que el valor monetario a cobrar en el centro de terapia física será de \$ 10, cantidad que se debe considerar guardando relación con la inversión requerida para ejecutar el proyecto.

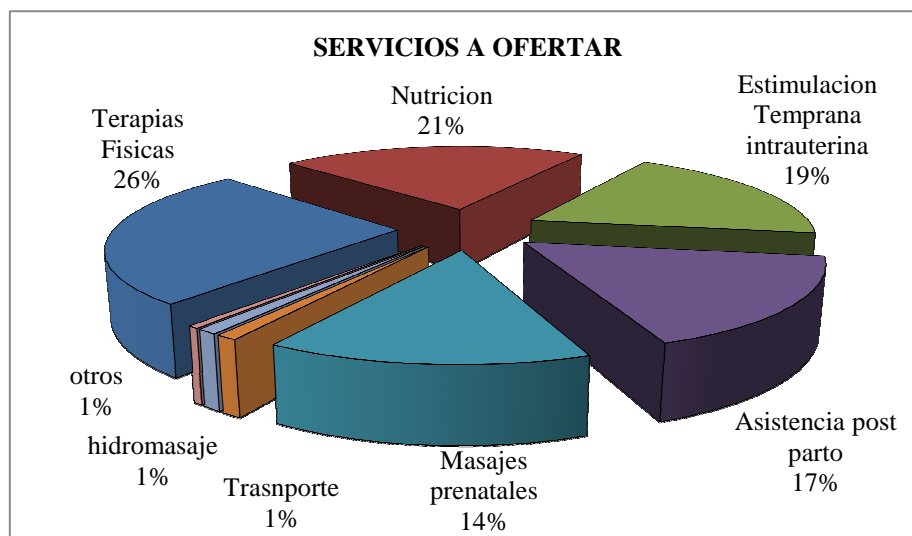
Pregunta # 7

Cuál de los siguientes servicios como extras, le gustaría que ofrezca el Centro de Terapia Física para mujeres embarazadas

CUADRO N° 22 SERVICIOS A OFERTAR

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Terapias Físicas	53	26%
Nutrición	43	21%
Estimulación Temprana Intrauterina	38	19%
Asistencia Postparto	34	17%
Masajes Prenatales	29	14%
Transporte	2	1%
hidromasaje	2	1%
otros	1	0%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 12 SERVICIOS A OFERTAR



Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores

ANÁLISIS

Tabulada la encuesta población respondió, que los servicios que le gustaría recibir como extras son nutrición, estimulación temprana intrauterina, masajes prenatales y asistencia post parto.

INTERPRETACIÓN

Conocida esta información se debe considerar a los servicios más relevantes con la finalidad de satisfacer todas las necesidades de los clientes en el mercado.

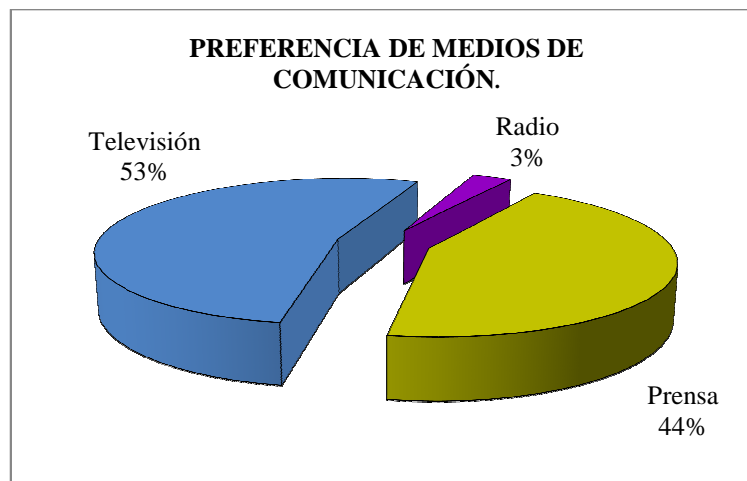
Pregunta # 8

¿Cuál es el medio de comunicación que usted escucha o ve, para enterarse de las noticias de la ciudad Latacunga?

CUADRO N° 23 PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	107	53%
Radio	6	3%
Prensa	89	44%
TOTAL	202	100%

GRÁFICO N° 13 PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN



*Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Los Investigadores*

ANÁLISIS

De los resultados obtenidos, la población encuestada respondió en un 53% que la televisión es el medio que utiliza para enterarse de las noticias del cantón, un 44% respondió la prensa y un 3% respondió la radio.

INTERPRETACIÓN

De la información anterior concluimos que la televisión y la prensa escrita son los medios de comunicación a utilizar para promocionar el funcionamiento de Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, cuando se ponga en marcha el proyecto

2.12 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Una vez levantada tabulada y analizada toda la información del estudio de mercado, concluimos que mediante la segmentación de mercado se logro identificar el mercado meta al que está dirigido el servicio de terapia física para mujeres embarazadas, mismo que dio a conocer varios factores como, precios, ubicación, frecuencias de usos y requerimientos extras, los cuales deben ser considerados al momento de poner en marcha el proyecto, con la finalidad de ofrecer un servicio enfocado en mejorar la salud física y mental de la mujer durante su periodo de gestación

Además en esta investigación se determino la oferta y demanda de los servicios que actualmente existen en el mercado, concluyendo que en la actualidad en la ciudad de Latacunga no existe un centro especializado de terapia física para mujeres embarazadas, originándose así la presencia de demanda insatisfecha y por ende una gran oportunidad de negocio

Los datos obtenidos en esta investigación son determinantes dentro de la ejecución del proyecto, debido a que en el mercado meta existe desconocimiento en gran medida de la existencia del servicio ofrecido teniendo gran acogida en caso de ejecutarse el mismo, por lo que los investigadores concluyen que Latacunga es un mercado no explotado en ofrecer este tipo de servicio, lo que incentiva la puesta en marcha de este proyecto.

CAPITULO III

FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

3.1 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico dentro del estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en la ciudad de Latacunga, permitirá definir claramente los procesos y características de servicio que prestara la empresa en le mercado, además, dentro de esta parte de la investigación se demostrará la factibilidad técnica mediante una correcta determinación del tamaño de las instalaciones, determinación de la localización optima, financiamiento, mano de obra e ingeniería del proyecto que viabilice una adecuada ejecución del proyecto.

3.1.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

3.1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la capacidad de producción, localización y proceso productivo óptimo que se requiere para la puesta en marcha del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas ubicado en la ciudad de Latacunga.

3.1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar el tamaño óptimo considerando la demanda insatisfecha del servicio en el mercado.
- Identificar el lugar específico donde se va a ubicar el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas
- Diseñar una correcta distribución de planta con la finalidad de utilizar de mejor manera el espacio físico

3.1.3 ANÁLISIS DEL TAMAÑO

Para poder realizar este análisis para el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas se consideraran factores que inciden directamente en la ejecución del proyecto y la información obtenida en el estudio de mercado.

3.1.3.1 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL MERCADO

Considerando que el tamaño propuesto para el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, solo podrá aceptarse en el caso de que la demanda insatisfecha sea claramente superior ha dicho tamaño, debemos analizar el siguiente cuadro:

CUADRO N° 24 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL MERCADO

AÑOS	TERAPIAS FÍSICAS	NUTRICIÓN	ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA	ASISTENCIA POSTPARTO	MASAJES PRENATALES
2011	24966	20221	18118	16093	13941
2012	25617	20749	18590	16513	14304
2013	26284	21290	19074	16943	14676
2014	26969	21845	19571	17385	15059
2015	27672	22415	20081	17839	15451

Fuente: Estudio Mercdao

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior, hace referencia demanda insatisfecha existente en el mercado para el servicio de terapia física para mujeres embarazadas en la ciudad de Latacunga, información necesaria para poder determinar la capacidad de producción prevista considerar en el proyecto.

3.1.3.2 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL FINANCIAMIENTO

Para la realización del proyecto es importante destinar la asignación de los recursos de manera adecuada, por lo cual el financiamiento del proyecto se lo realizara a través de fuentes propias, es decir a las aportaciones de los inversionistas sean en efectivo o en activos y fuentes secundarias, correspondientes a préstamos bancarios de instituciones públicas y privadas, para

lo cual se buscara las tasas de interés más accesibles del mercado financiero que facilite el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y garantice la ejecución del proyecto; el financiamiento estará compuesto de la siguiente manera:

CUADRO N° 25 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

FUENTES	PORCENTAJES
Propias	51%
Secundarias (Prestamos)	49%
Instituciones Públicas	
Instituciones Privadas	

Elaborado Por: Los Investigadores

3.1.3.3 TAMAÑO EN FUNCIÓN DE LA DISPONIBILIDAD DE LA MANO DE OBRA

Para contratar e identificar la mano de obra calificada que se va a requerir en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, recurriremos a los profesionales de las universidades (Cotopaxi, Ambato, Central y Católica), ya que por la cercanía que existe entre las ciudades de la región centro no será difícil conseguir personal idóneo para satisfacer las necesidades y expectativas de los futuros clientes y considerando el tamaño o el numero de servicios ofrecidos.

CUADRO N° 26 MANO DE OBRA REQUERIDA

PROFESIÓN	N° PERSONAS
Mano de Obra Directa	
Medico	2
Fisioterapeuta	2
Terapeuta	2
Nutricionista	2
Mano de Obra Indirecta	
Administrador	1
Contadora	1
Secretaria	1
Mensajero	1
Guardia	1
TOTAL	13

Elaborado Por: Los Investigadores

Se estima que para ejecutar el proyecto se requiere de 13 personas distribuidas entre mano de obra directa y mano de obra indirecta, necesarias para poder cubrir

con la demanda insatisfecha existente en el mercado para el servicio de terapia física para mujeres embarazadas.

3.1.3.4 TAMAÑO PROPUESTO

Una vez analizado el tamaño en función del mercado, disponibilidad de mano de obra requerida y capacidad de inversión, se propone el siguiente tamaño como se explica a continuación:

CUADRO N° 27 TAMAÑO PROPUESTO

SERVICIOS	DEMANDA INSATISFECHA	COBERTURA	TAMAÑO PROPUESTO
Año 2011			
Terapias Físicas	24966	30%	7490
Nutrición	20221	30%	6066
Estimulación Temprana Intrauterina	18118	30%	5435
Asistencia Postparto	16093	30%	4828
Masajes Prenatales	13941	30%	4182
TOTAL	93339	30%	28002
2012			
Terapias Físicas	25617	30%	7685
Nutrición	20749	30%	6225
Estimulación Temprana Intrauterina	18590	30%	5577
Asistencia Postparto	16513	30%	4954
Masajes Prenatales	14304	30%	4291
TOTAL	95772	30%	28732
2013			
Terapias Físicas	26284	30%	7885
Nutrición	21290	30%	6387
Estimulación Temprana Intrauterina	19074	30%	5722
Asistencia Postparto	16943	30%	5083
Masajes Prenatales	14676	30%	4403
TOTAL	98268	30%	29480
2014			
Terapias Físicas	26969	30%	8091
Nutrición	21845	30%	6554
Estimulación Temprana Intrauterina	19571	30%	5871
Asistencia Postparto	17385	30%	5216
Masajes Prenatales	15059	30%	4518
TOTAL	100830	30%	30249
2015			
Terapias Físicas	27672	30%	8302
Nutrición	22415	30%	6725
Estimulación Temprana Intrauterina	20081	30%	6024
Asistencia Postparto	17839	30%	5352
Masajes Prenatales	15451	30%	4635
TOTAL	103458	30%	31037

Elaborado Por: Los Investigadores

Para poder cuantificar el tamaño propuesto se estableció que se captara el 30% de la demanda insatisfecha existente en el mercado para el servicio de terapia física para mujeres embarazadas, tomando en cuenta el número de partos incurridos anualmente en los cantones considerados dentro del proyecto.

3.1.4 PLAN DE PRODUCCIÓN

Para poder cumplir con el tamaño propuesto del proyecto, establecemos el siguiente plan de producción:

CUADRO N° 28 PLAN DE PRODUCCIÓN

SERVICIOS	PRODUCCIÓN ESTIMADA			
	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
2011				
Terapias Físicas	26	156	624	7490
Nutrición	21	126	506	6066
Estimulación Temprana Intrauterina	19	113	453	5435
Asistencia Postparto	17	101	402	4828
Masajes Prenatales	15	87	349	4182
2012				
Terapias Físicas	27	160	640	7685
Nutrición	22	130	519	6225
Estimulación Temprana Intrauterina	19	116	465	5577
Asistencia Postparto	17	103	413	4954
Masajes Prenatales	15	89	358	4291
2013				
Terapias Físicas	27	164	657	7885
Nutrición	22	133	532	6387
Estimulación Temprana Intrauterina	20	119	477	5722
Asistencia Postparto	18	106	424	5083
Masajes Prenatales	15	92	367	4403
2014				
Terapias Físicas	28	169	674	8091
Nutrición	23	137	546	6554
Estimulación Temprana Intrauterina	20	122	489	5871
Asistencia Postparto	18	109	435	5216
Masajes Prenatales	16	94	376	4518
2015				
Terapias Físicas	29	173	692	8302
Nutrición	23	140	560	6725
Estimulación Temprana Intrauterina	21	126	502	6024
Asistencia Postparto	19	111	446	5352
Masajes Prenatales	16	97	386	4635

Elaborado Por: Los Investigadores

3.1.5 LOCALIZACIÓN

3.1.5.1 MACROLOCALIZACIÓN

Con el propósito de encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto se concluye que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas estará ubicado en el Ecuador, provincia de Cotopaxi, específicamente en el cantón Latacunga, fundamentando la macro localización en la siguiente información:

Latacunga ciudad del Ecuador situada en la región centro del país, y capital de la provincia de Cotopaxi, considerada eje de comunicación de norte a sur por la carretera panamericana y el ferrocarril, es una ciudad con afluencia de cantones o pueblos aledaños debido a que durante la semana se realizan tres ferias en las distintas plazas y mercados, lo que provoca un gran movimiento comercial que contribuye con el desarrollo económico del cantón

GRÁFICO N° 14 MACROLOCALIZACION



Fuente: Biblioteca Encarta Premium2009

3.1.5.1 MICROLOCALIZACIÓN

Una vez definida la macrolocalización, es necesario determinar el punto preciso dentro de la zona macro donde se ubicara el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, para lo cual es necesario realizar la siguiente matriz de localización.

CUADRO N° 29 MATRIZ DE LOCALIZACIÓN

FACTORES	PESO ASIGNADO	LOCOA		SAN FELIPE		PARQUE VICENTE LEÓN	
		CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Disponibilidad de mano de obra	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Disponibilidad de materia prima	15%	4	0.6	4	0.6	4	0.6
Disponibilidad de terrenos	30%	4	1.2	3	0.9	1	0.3
Accesibilidad	25%	5	1.3	4	1.0	2	0.5
Servicios básicos	20%	5	1.0	4	0.8	4	0.8
TOTAL	100%		4.5		3.7		2.6

Elaborado Por: Los Investigadores

Según el cuadro anterior, se determino mediante la matriz de ponderación cualitativo por puntos, que la localización optima para el funcionamiento del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, es el sector de Locoza de acuerdo a la mayor puntuación ponderada (4.5), considerando factores como la disponibilidad de mano de obra, materia prima y terrenos como también accesibilidad y servicios básicos, que permitan dar facilidades a las mujeres embarazadas del cantón Latacunga.

Por último se llega a la conclusión que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas estará ubicado en:

País: Ecuador
Región: Sierra
Provincia: Cotopaxi
Cantón: Latacunga
Parroquia: Ignacio Flores
Sector: Locoza

El siguiente grafico hace referencia al punto exacto donde se localizara el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

GRÁFICO N° 15 MICROLOCALIZACIÓN



Fuente: www.google.Eart.com

3.1.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En esta parte de la investigación el estudio de ingeniería, abarcara aspectos relacionados con el proceso productivo, la distribución en planta y requerimientos de maquinaria, equipos, edificios e inversión requerida para facilitar las estimaciones de los costos de producción, finalizando con la estructura orgánica y constitución jurídica del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

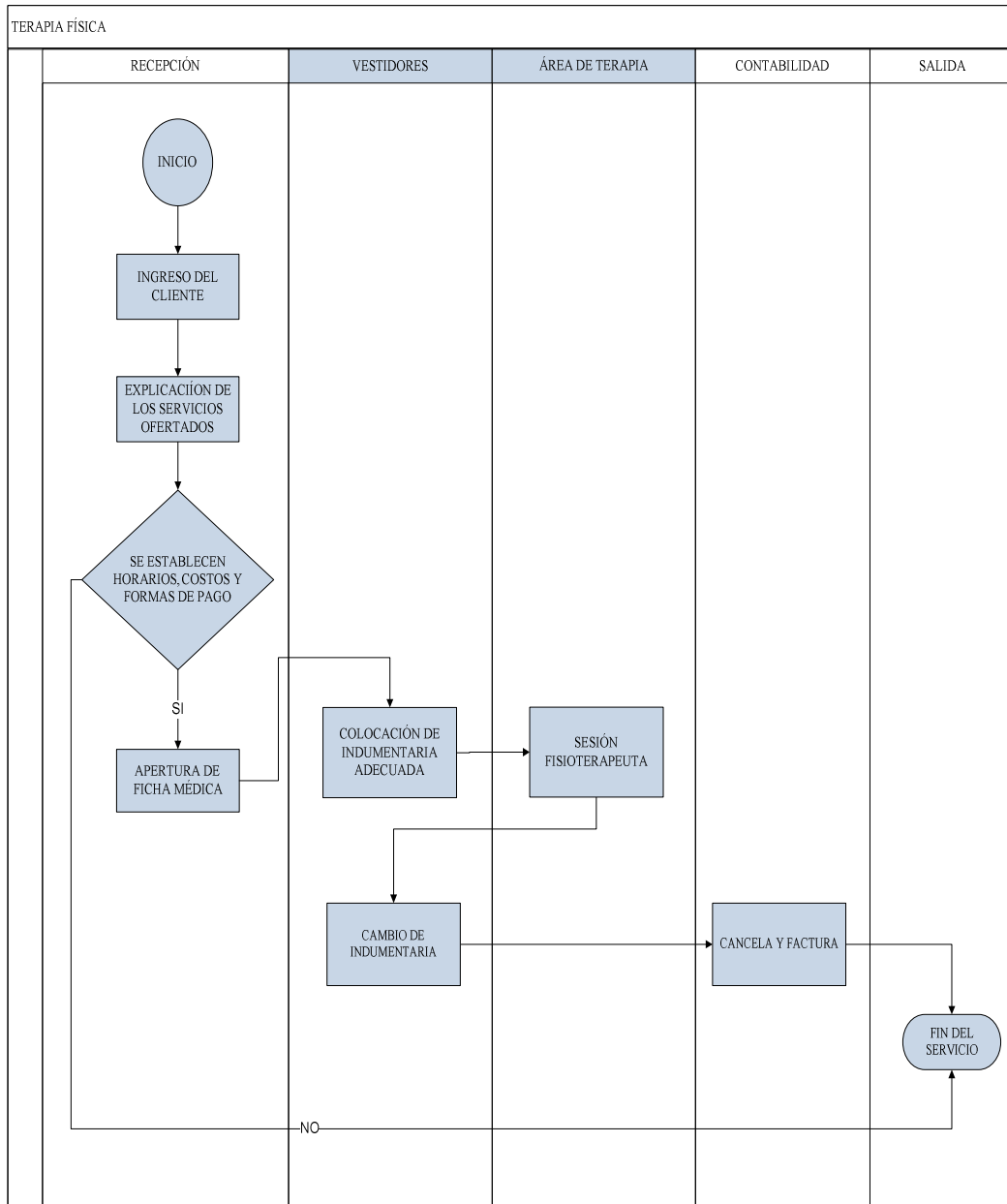
3.1.6.1 PROCESO PRODUCTIVO

El proceso productivo es de gran trascendencia dentro de la ejecución del proyecto, ya que el mismo permite describir técnica y sistemáticamente los métodos y secuencias de operaciones que se deben considerar para cumplir con los requerimientos y necesidades de los clientes que favorezcan para brindar un servicio de calidad.

3.1.6.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

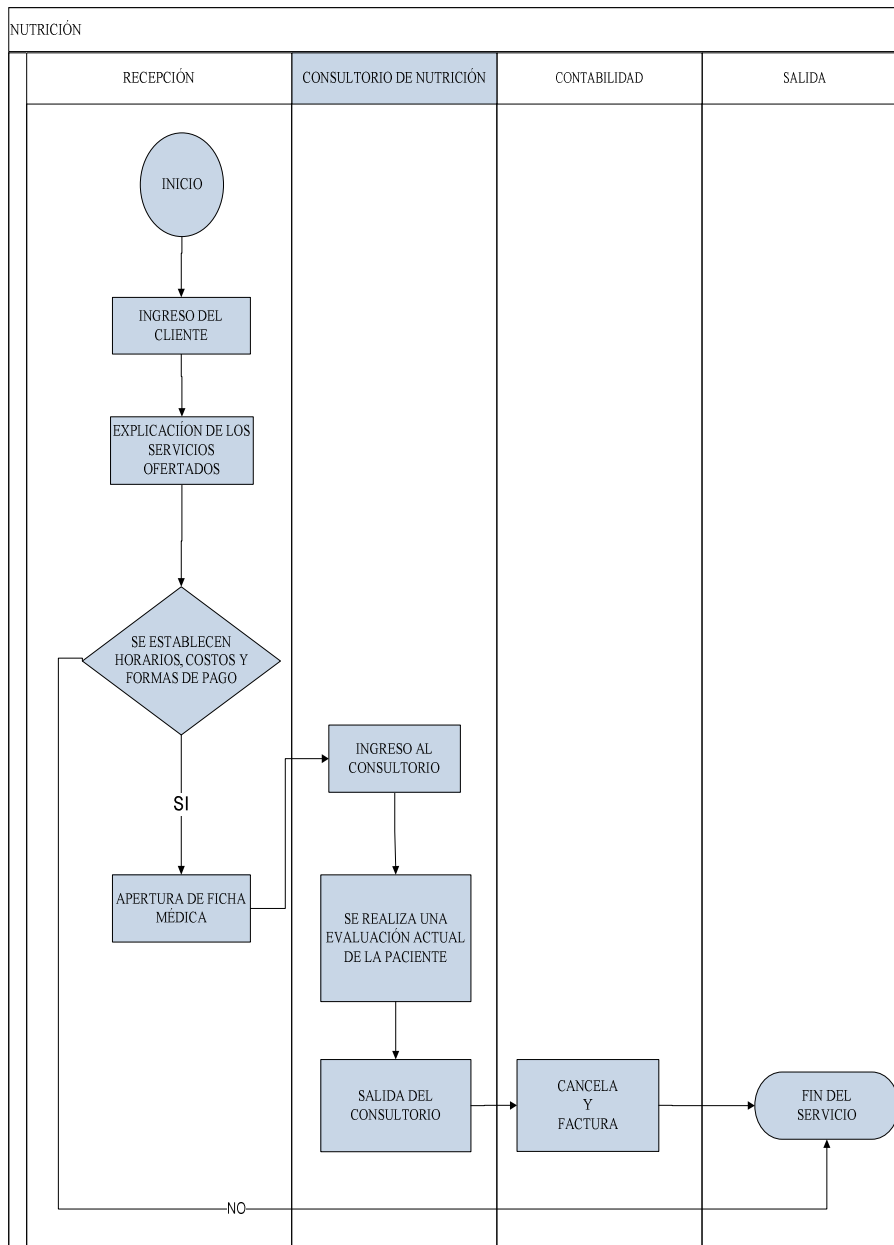
Para poder describir el proceso productivo se utilizará el flujograma de procesos el cual detallara las actividades que se realizaran en cada uno de los servicios considerados en presente proyecto, como se muestra a continuación:

GRÁFICO N° 16 FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA



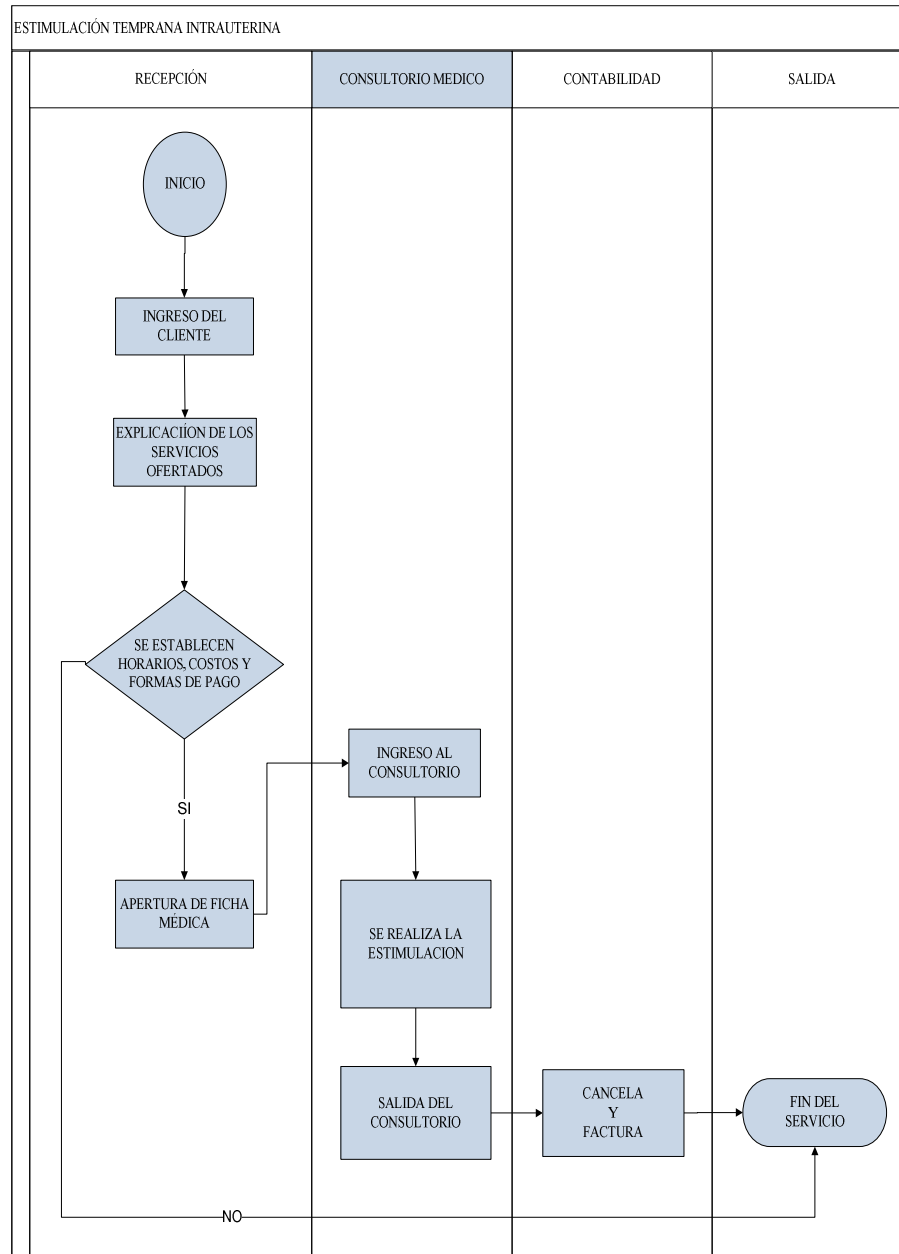
Elaborado Por: Los Investigadores

GRÁFICO N° 17 FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN



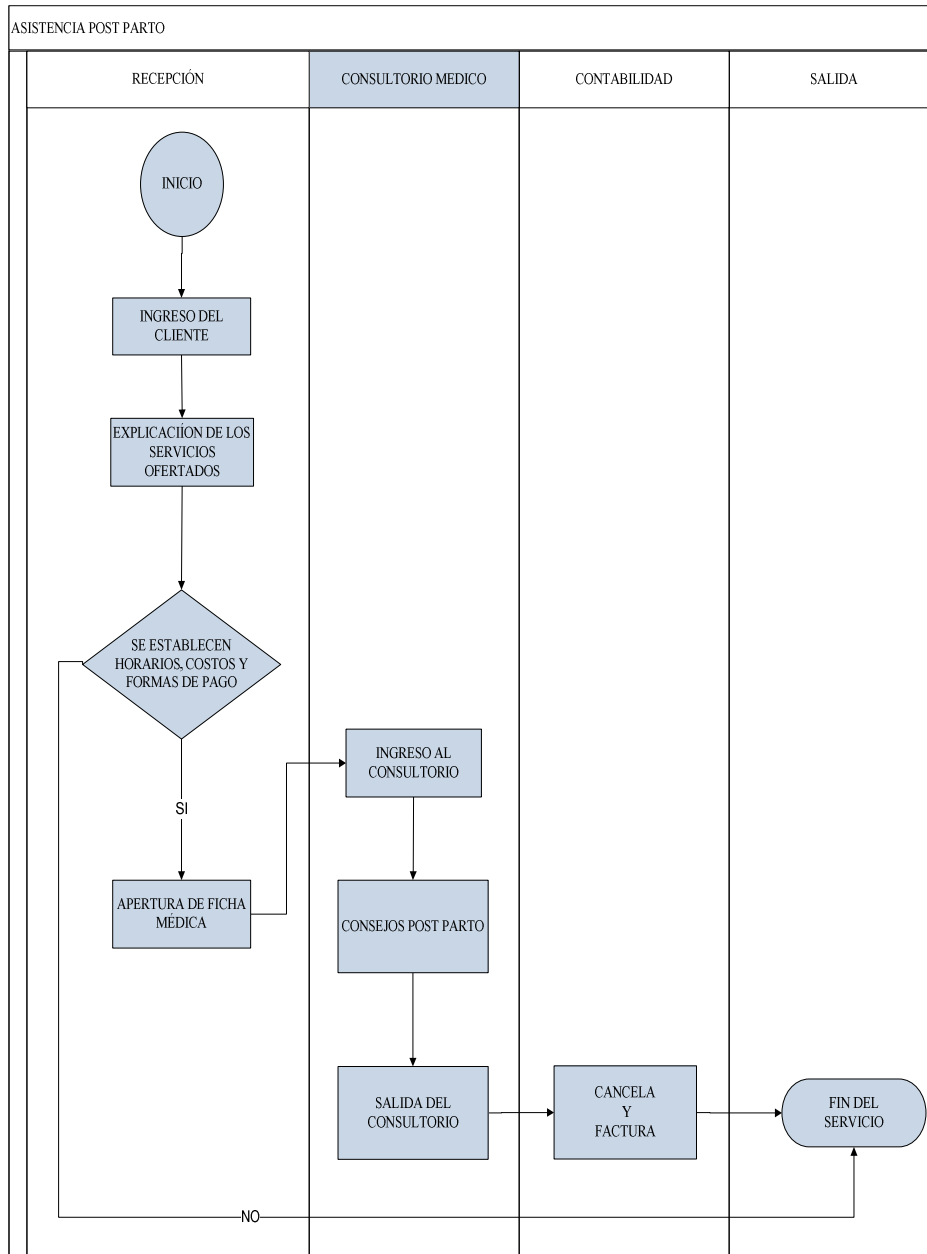
Elaborado Por: Los Investigadores

GRÁFICO N° 18 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA



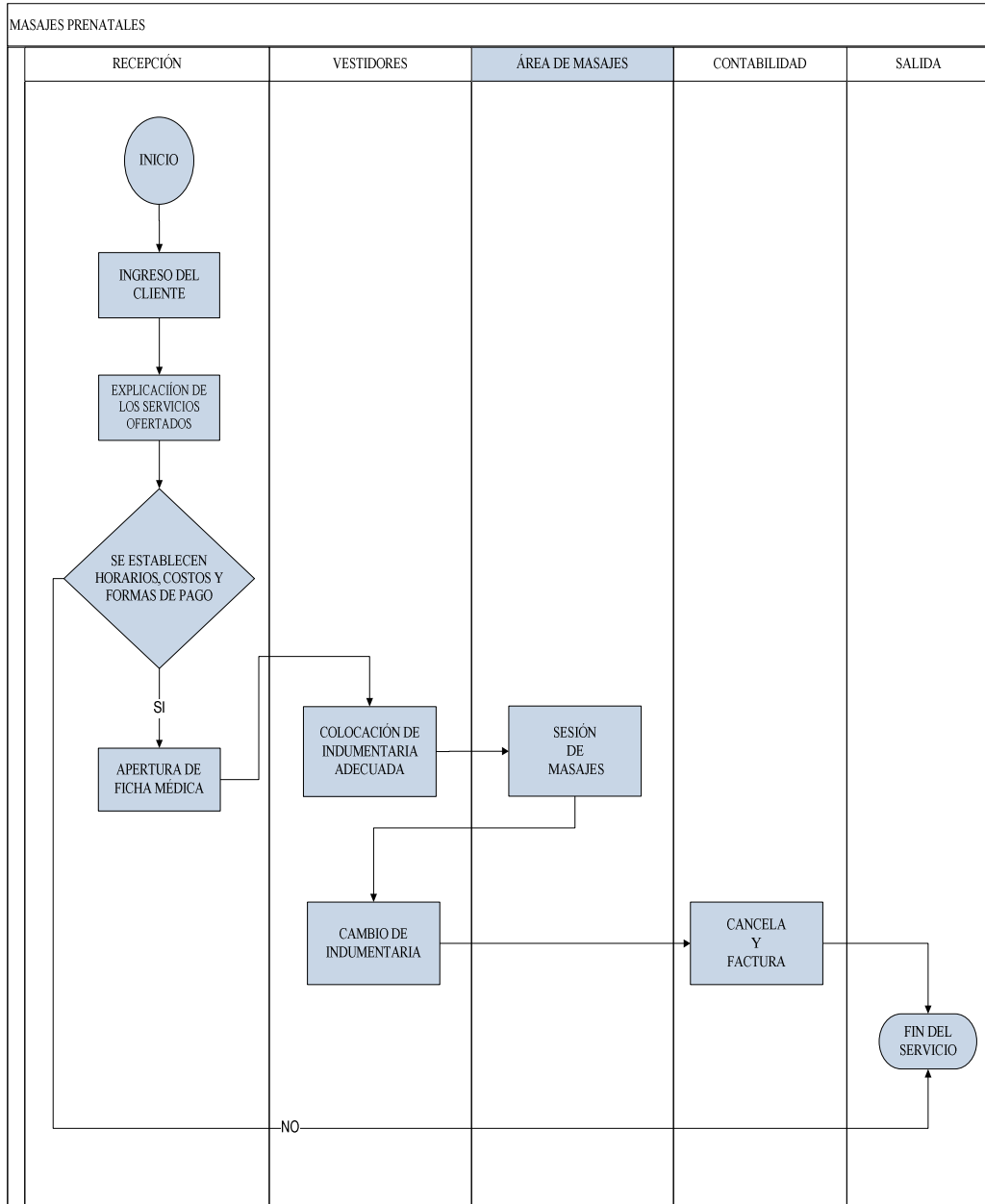
Elaborado Por: Los Investigadores

GRÁFICO N° 19 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE ASISTENCIA POSTPARTO



Elaborado Por: Los Investigadores

GRÁFICO N° 20 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE MASAJES PRENATALES



Elaborado Por: Los Investigadores

3.1.7 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

Para el presente proyecto de factibilidad se ha considerado la necesidad de adquirir un lote de terreno, con la finalidad de ofrecer en el mercado un servicio estable y de calidad, mismo que será adecuado e instalado, de acuerdo a las necesidades del nuevo negocio, de forma que se minimicen los recorridos para que exista seguridad y bienestar para los trabajadores y sobre todo para los clientes que hagan uso de los servicios en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

Con la finalidad de aprovechar al máximo la disponibilidad del espacio físico, se ha considerado una distribución por bloques, misma que permita una correcta y eficiente distribución, como se detalla a continuación:

BLOQUE ADMINISTRATIVO

Área total de construcción 44m²

Este bloque estará conformado por las siguientes áreas:

ÁREA 1: recepción y sala de espera.- comprende una oficina de 4x5 m² (20 m²), lugar donde se recibirán a las futuras clientes, el espacio estará equipado con un completo equipo de computo y con muebles adecuados para dar confort a los clientes.

ÁREA 2: Administración.- Comprende una oficina de 4 x 3 m², (12 m²) En este espacio se ubicara el administrador el cual estará encargado de la gestión administrativa de la empresa, de igual manera dispondrá de un equipo de cómputo y muebles de oficina.

ÁREA 3: Contabilidad.- Comprende una oficina de 4 x 3 m², (12 m²) Esta área será ocupada por la contadora, la cual se encargara de llevar todas las cuentas

contables de la empresa, de igual manera dispondrá de un equipo de cómputo y muebles de oficina.

BLOQUE DE TERAPIA FÍSICA

Área de construcción 120 m².

ÁREA 4.- Comprende un área 10 x 12 m², lugar destinado específicamente para realizar ejercicios físicos a mujeres embarazadas, estará dirigido por un fisioterapeuta con amplia experiencia de la provincia.

BLOQUE DE NUTRICIÓN

Área de construcción 12 m²

ÁREA 5.- Comprende un área de 3 x 4 m², en este lugar se ubicara un consultorio de nutrición enfocado en el cuidado y atención relacionada con la alimentación y el control de peso adecuado de la madre durante el periodo de gestación, y será atendido por un profesional de la salud.

BLOQUE DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA

Área de construcción 12 m².

ÁREA 6.- Comprende un área de 3 x 4 m², en este lugar se ubicara un consultorio donde se brindara el servicio de estimulación temprana intrauterina.

BLOQUE MÉDICO

Área de construcción 12 m²

ÁREA 7.- Comprende un área de 3 x 4 m², en este lugar se ubicara un consultorio donde se brindara el servicio de atención postparto.

BLOQUE DE MASAJES

Área de construcción 12 m²

ÁREA 8.- Comprende un área de 3 x 4 m², en este lugar se ubicara un consultorio para el servicio de masajes prenatales.

BLOQUE COMPLEMENTARIO

Área de construcción 34 m²

ÁREA 9: Vestidores.- Comprende un área de 5 x 3 m², lugar destinado al cambio de vestimenta de los clientes.

ÁREA 10: Bodega.- Comprende un área de 3 x 3 m², lugar destinado al almacenamiento de equipo y materia prima.

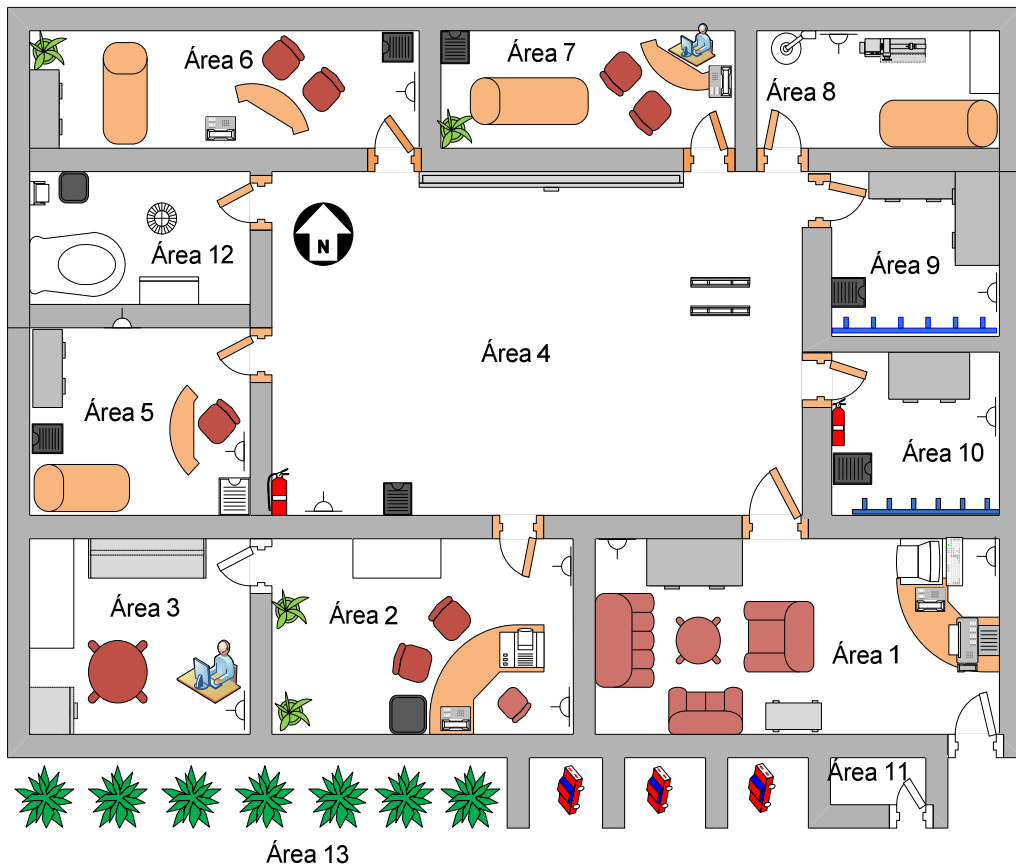
ÁREA 11: Guardianía.- Comprende un área de 2 x 2 m², lugar donde se ubicara un guardia de seguridad el cual velara por el cuidado de las instalaciones y clientes.

ÁREA 12: Baños.- Comprende un área de 6 m², destinada para la construcción de dos baños enfocado en el cuidado de la salud e higiene de los clientes.

BLOQUE DE ÁREA VERDE

ÁREA 13: Espacios verdes.- Comprende un área de 336 m².

A continuación detallamos la distribución en planta propuesta para el presente proyecto:



Elaborado Por: Los Investigadores

3.1.8 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

En esta parte del proyecto es necesario realizar un listado detallado y claro de cada una de las maquinarias y herramientas necesarias para la operación del negocio, cuyos valores corresponden a cotizaciones de precios para el año 2010.

CUADRO N° 30 TERRENO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno ubicado en el sector de Loco	m ²	506	\$ 100	\$ 50,600

Fuente: Urbanización "La Hacienda"

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 31 EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Bloque Administrativo	m ²	44	\$ 250	\$ 11,000
Bloque de terapia Física	m ²	120	\$ 250	\$ 30,000
Bloque de Nutrición	m ²	12	\$ 250	\$ 3,000
Bloque de Estimulación Temprana	m ²	12	\$ 250	\$ 3,000
Bloque de Médico	m ²	12	\$ 250	\$ 3,000
Bloque complementario	m ²	34	\$ 200	\$ 6,800
Bloque de espacios verdes	m ²	272	\$ 25	\$ 6,800
TOTAL		506		\$ 63,600

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 32 MAQUINARIA Y EQUIPO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Administración				
Computadora	Unidad	3	\$ 700	\$ 2,100
Fax Panasonic	Unidad	1	\$ 130	\$ 130
Impresora	Unidad	2	\$ 120	\$ 240
Teléfono Inalámbrico	Unidad	3	\$ 50	\$ 150
SUB TOTAL				\$ 2,620
Servicio de Terapia Física				
Almohadas	Unidad	12	\$ 5	\$ 60
Balones de theraband	Unidad	12	\$ 30	\$ 360
Banda de ejercicio semi dura	Metros	20	\$ 4	\$ 80
Banda de ejercicio blanda	Metros	20	\$ 3	\$ 60
Bandas de ejercicio dura	Metros	20	\$ 5	\$ 100
Barras Paralelas	Unidad	2	\$ 75	\$ 150
Bazú	Unidad	2	\$ 35	\$ 70
Camillas	Unidad	1	\$ 400	\$ 400
Cojinetes o disco vestibular	Unidad	12	\$ 15	\$ 180
Colchonetas	Unidad	12	\$ 15	\$ 180
cubre camillas	Unidad	12	\$ 1	\$ 12
DVD	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Electro estimulador 2 Canales	Unidad	1	\$ 800	\$ 800
Equipo de Sonido	Unidad	1	\$ 550	\$ 550
Palos de escoba	Unidad	12	\$ 1	\$ 12
Pelotas Peq de playa	Unidad	12	\$ 2	\$ 24
Televisor	Unidad	1	\$ 500	\$ 500
Ultrasonido Chattanooga (Portatil)	Unidad	1	\$ 750	\$ 750
SUB TOTAL				\$ 4,408

Servicio de Nutrición				
Balanza de alta precisión	Unidad	1	\$ 125	\$ 125
Camillas con orificio	Unidad	1	\$ 400	\$ 400
Computadora	Unidad	1	\$ 700	\$ 700
Colchonetas	Unidad	1	\$ 15	\$ 15
Teléfono	Unidad	1	\$ 25	\$ 25
SUB TOTAL				\$ 1,265
Servicio de Estimulación Temprana				
Camilla	Unidad	1	\$ 400	\$ 400
Campana pequeña	Unidad	1	\$ 15	\$ 15
Colchoneta	Unidad	1	\$ 15	\$ 15
Grabadora	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Lámpara de leps Colores	Unidad	6	\$ 12	\$ 72
SUB TOTAL				\$ 622
Servicio de Atención Post Parto				
Camilla	Unidad	1	\$ 400	\$ 400
Colchoneta	Unidad	1	\$ 15	\$ 15
Computadora	Unidad	1	\$ 700	\$ 700
Ultrasonido Chattanooga (Portatil)	Unidad	1	\$ 750	\$ 750
SUB TOTAL				\$ 1,865
Servicio de Masajes Prenatales				
Camillas	Unidad	1	\$ 400	\$ 400
Colchonetas	Unidad	1	\$ 15	\$ 15
Cold pac	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Compresas dorsales	Unidad	6	\$ 20	\$ 120
Compresas estándar	Unidad	6	\$ 20	\$ 120
Compresas lumbares	Unidad	6	\$ 20	\$ 120
Compresas cervicales	Unidad	6	\$ 12	\$ 72
Microondas	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Refrigerador	Unidad	1	\$ 600	\$ 600
Teléfono	Unidad	1	\$ 25	\$ 25
SUB TOTAL				\$ 1,712
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO				\$ 12,492

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 33 MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Administración.				
Archivador	Unidad	3	\$ 120	\$ 360
Escritorio	Unidad	3	\$ 200	\$ 600
juego de Sala	Unidad	1	\$ 800	\$ 800
Pizarra de tiza liquida	Unidad	1	\$ 100	\$ 100
Silla giratoria	Unidad	3	\$ 100	\$ 300
Sillas cromadas	Unidad	6	\$ 20	\$ 120
SUB TOTAL				\$ 2,280
Servicio de Terapia Física				
Pizarra de tiza liquida	Unidad	1	\$ 100	\$ 100
Sillas metálicas	Unidad	24	\$ 20	\$ 480
SUB TOTAL				\$ 580
Servicio de Nutrición				
Archivador	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Escritorio	Unidad	1	\$ 200	\$ 200
Pizarra de tiza liquida	Unidad	1	\$ 100	\$ 100
Silla giratoria	Unidad	1	\$ 100	\$ 52
Sillas cromadas	Unidad	2	\$ 20	\$ 40
SUB TOTAL				\$ 512
Servicio de Estimulación Temprana				
Archivador	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Escritorio	Unidad	1	\$ 200	\$ 200
Pizarra de tiza liquida	Unidad	1	\$ 100	\$ 100
Silla giratoria	Unidad	1	\$ 100	\$ 52
Sillas cromadas	Unidad	2	\$ 20	\$ 40
SUB TOTAL				\$ 512
Servicio de Atención Post Parto				
Archivador	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Escritorio	Unidad	1	\$ 200	\$ 200
Pizarra de tiza liquida	Unidad	1	\$ 100	\$ 100
Silla giratoria	Unidad	1	\$ 100	\$ 52
Sillas cromadas	Unidad	2	\$ 20	\$ 40
SUB TOTAL				\$ 512
Servicio de Masajes Prenatales				
Archivador	Unidad	1	\$ 120	\$ 120
Escritorio	Unidad	1	\$ 200	\$ 200
Pizarra de tiza liquida	Unidad	1	\$ 100	\$ 100
Silla giratoria	Unidad	1	\$ 100	\$ 52
Sillas cromadas	Unidad	2	\$ 20	\$ 40
SUB TOTAL				\$ 512
TOTAL				\$ 4,908

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones
Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 34 ÚTILES DE ASEO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Desinfectante	Galón	12	\$ 8	\$ 96
Detergente	kilos	5	\$ 4	\$ 20
Escobas	Unidad	10	\$ 2	\$ 15
Palas plásticas	kilos	4	\$ 3	\$ 12
Trapeadores	Unidad	10	\$ 3	\$ 25
TOTAL				\$ 168

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 35 MENAJES Y LENCERÍA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alfombras	Unidad	8	\$ 10	\$ 80
Basureros	Unidad	8	\$ 5	\$ 40
Botellón de agua	Unidad	6	\$ 20	\$ 120
Floreros	Unidad	4	\$ 10	\$ 40
Plantas artificiales	Unidad	4	\$ 12	\$ 48
Vajilla de 20 piezas	Unidad	1	\$ 20	\$ 20
vasos de cristal	Unidad	12	\$ 1	\$ 12
TOTAL				\$ 360

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 36 GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
ADMINISTRACIÓN				
Administrador	Unidad	12	\$ 550	\$ 6,600
Contador	Unidad	12	\$ 400	\$ 4,800
Secretaria	Unidad	12	\$ 300	\$ 3,600
SUB TOTAL				\$ 15,000
VENTAS				
Publicidad y promoción				\$ 2,000
Creación de pagina WEB				\$ 1,000
Elaboración de trípticos				\$ 250
SUB TOTAL				\$ 3,250
TOTAL				\$ 18,250

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 37 MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TIEMPO (MESES)	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA				
Fisioterapeuta (Servicio Terapia Física)	2	12	\$ 500	\$ 12,000
Nutricionista (Servicio Nutrición)	2	12	\$ 500	\$ 12,000
Medico (Servicio Estim. Temp. Y Asist. Postparto)	2	12	\$ 500	\$ 12,000
Terapeuta (Servicio Masajes Prenatales)	2	12	\$ 500	\$ 12,000
TOTAL				\$ 48,000

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 38 MANO DE OBRA INDIRECTA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Guardia	Unidad	12	\$ 300	\$ 3,600
Personal de limpieza	Unidad	12	\$ 240	\$ 2,880
TOTAL				\$ 6,480

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 39 MATERIA PRIMA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Aceite de Vaselina	Galón	5	\$ 20	\$ 100
Aceite esenciales	Unidad	144	\$ 15	\$ 2,160
Gel ultra Sonido	Galón	5	\$ 50	\$ 250
TOTAL				\$ 2,510

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 40 SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Agua	m3	25	\$ 0.32	\$ 12	\$ 144
Internet	1GB	1	\$ 28	\$ 30	\$ 360
Luz	Kv	210	\$ 0.08	\$ 45	\$ 540
Teléfono	minutos	350	\$ 0.06	\$ 50	\$ 600
SUB TOTAL				\$ 137	
TOTAL					\$ 1,644

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 41 GASTOS DIFERIDOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GASTO DE CONSTITUCIÓN				
Software Contable	Unidad	1	\$ 800	\$ 800
Gastos Legales	Unidad	1	\$ 500	\$ 500
Honorarios abogado	Unidad	1	\$ 700	\$ 700
RUC	Unidad	1	\$ -	\$ -
SUB TOTAL				\$ 2,000
GASTOS INSTALACIÓN				
Instalación de equipos			\$ 1,200	\$ 1,200
SUB TOTAL				\$ 1,200
TOTAL				\$ 3,200

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado Por: Los Investigadores

En los cuadros anteriores se ha llegado a determinar los requerimientos y costos necesarios para el funcionamiento del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, considerando cotizaciones reales del mercado que permitan realizar estados financieros sujetos a la realidad.

3.1.9 DEPRECIACIÓN, VALOR REMANENTE Y AMORTIZACIÓN

CUADRO N° 42 DEPRECIACIÓN

a) Inversión Fija	VALOR INV. INICIAL	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	AÑOS	TOTAL DEPRECIACIÓN
Terrenos	\$ 50,600			
Edificios y construcciones	\$ 63,600	5%	20	\$ 3,021
Maquinaria y equipo	\$ 7,732	10%	10	\$ 696
Equipo de computo	\$ 3,260	33.3%	3	\$ 724
Equipo de oficina	\$ 1,500	10%	10	\$ 135
Muebles y Enceres	\$ 4,908	10%	10	\$ 442
TOTAL	\$ 131,600			\$ 5,018

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 43 VALOR REMANENTE

a) Inversión Fija	AÑOS	VALOR INV. INICIAL	TOTAL DEPRECIACIÓN	VALOR REMANENTE
Terrenos		\$ 50,600	\$ -	
Edificios y construcciones	5	\$ 63,600	\$ 3,021	\$ 48,495
Maquinaria y equipo	5	\$ 7,732	\$ 696	\$ 4,253
Equipo de computo	3	\$ 3,260	\$ 724	\$ 1,087
Equipo de oficina	5	\$ 1,500	\$ 135	\$ 825
Muebles y Enceres	5	\$ 4,908	\$ 442	\$ 2,699
TOTAL				\$ 57,359

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 44 AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN DEFERIDA

b) Inversión Diferida	VALOR INV. INICIAL	PORCENTAJE DE AMORTIZACIÓN	TOTAL AMORTIZACIÓN
Gasto de constitución	\$ 2,000	20 %	\$ 400
Gasto instalación.	\$ 1,200	20 %	\$ 240
Gasto pre-operación	\$ 9,451	20 %	\$ 1,890
Imprevistos 5%	\$ 6,580	20 %	\$ 1,316
	\$ 19,231	TOTAL	\$ 3,846

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

3.1.10 PROPUESTA ADMINISTRATIVA

La propuesta administrativa permite identificar las exigencias, normas y reglamentos que condicionaran el funcionamiento del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, y la vez ayudara a la organización a tomar acciones anticipadas, con la finalidad de obtener ventaja competitiva en el mercado.

3.1.10.1 RAZÓN SOCIAL

Teniendo en cuenta que la razón social no pueda coincidir con alguna otra sociedad inscrita en la Superintendencia de Compañías, el nombre bajo el cual la empresa pondrá sus servicios a consideración del mercado será:

“Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas Kinemujer. C.A.”

3.1.10.2 CONSTITUCIÓN JURÍDICA

Para que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas se constituya como empresa societaria y entre a funcionar en el mercado, es necesario constituirla legalmente como una Compañía Anónima, con un capital propio que se integrara por las aportaciones de los accionistas divididos en acciones, esta aportación ha de consistir en dinero o en otra clase de bienes apreciados de dinero.

Para la constitución de dicha empresa, se tendrá que considerar y cumplir con el marco legal, normas y procedimientos prescritos por la Ley de la Superintendencia de Compañías, para crear sociedades.

Adicionalmente, como va a ser un Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, debe contar con todos los permisos municipales de funcionamiento, además de los permisos otorgados por el Ministerio de Salud Pública.

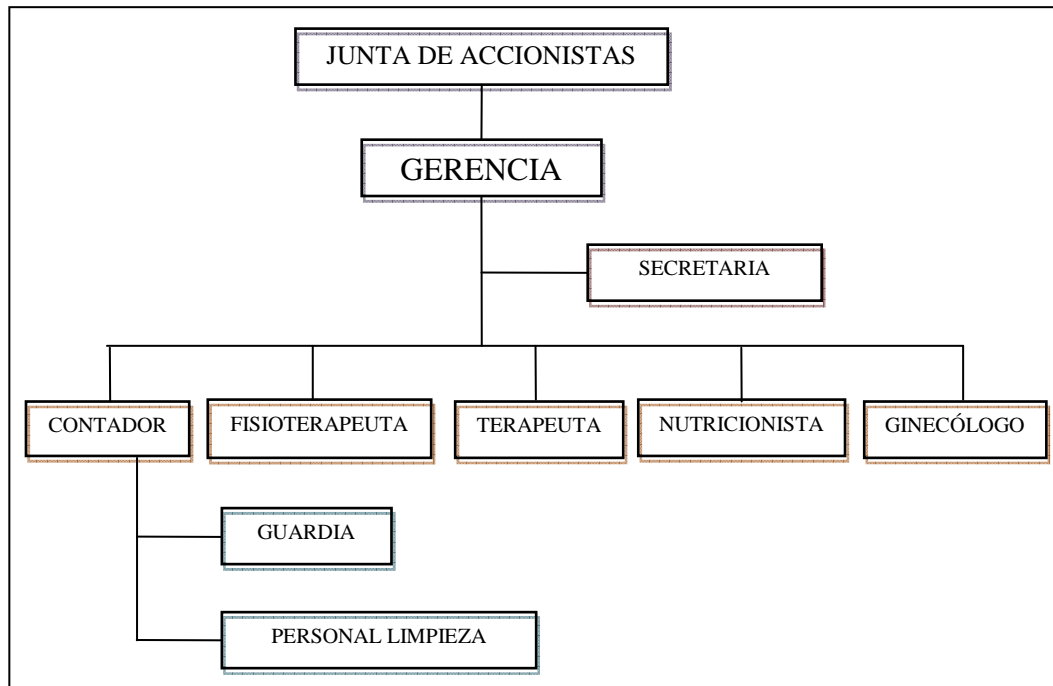
3.1.10.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional para el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, se caracteriza por ser de tipo vertical, donde el nivel de la autoridad será descendente o tipo cascada, es decir, de arriba hacia abajo en donde los lineamientos están en función del nivel directivo y la gerencia.

3.1.10.3.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Permitirá identificar gráficamente como se encuentra estructurado el negocio, de acuerdo a su nivel jerárquico y a sus diferentes áreas de trabajo, como se muestra a continuación:

GRÁFICO N° 21 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



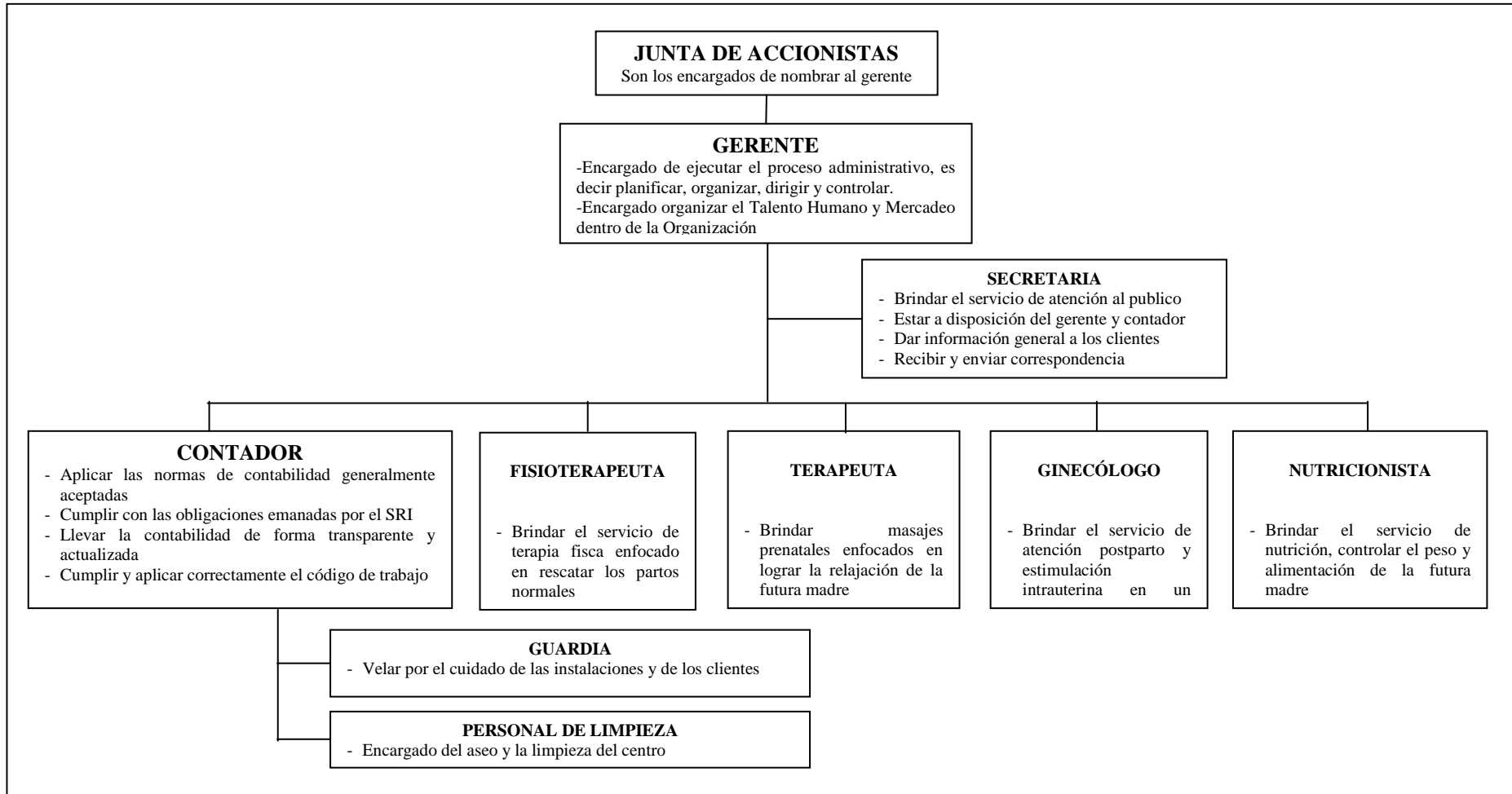
Elaborado Por: Los Investigadores

El gráfico anterior muestra como va estar compuesta la organización administrativa del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, dicha estructura es el reflejo lógico de las funciones que permiten el control desde el nivel del gerente general.

3.1.10.3.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

El organigrama funcional del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, mostrará específicamente las actividades o funciones que realizarán cada uno de los integrantes de la organización, mismos que deberán cumplirse para brindar un servicio de calidad.

GRÁFICO N° 22 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado Por: Los Investigadores

3.1.11 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

3.1.11.1 MISIÓN

“Brindar un servicio alternativo de calidad en atención terapéutica para mujeres embarazadas, mediante la utilización de tecnología e infraestructura adecuada, en un ambiente de respeto e inspirado en la filosofía de rescatar los partos naturales, a través de: recurso humano calificado y comprometido en generar valor que le permita a la organización obtener rentabilidad y sobre todo satisfacer las necesidades de los clientes”.

3.1.11.2 VISIÓN

“Constituirnos para el año 2014, como una empresa líder y referente del mercado local y nacional en brindar terapias físicas para mujeres embarazadas, ofreciendo un servicio de calidad y con alternativas diferentes, a través, del mejoramiento continuo que permita alcanzar altos niveles de rentabilidad y mantenernos sostenidamente en el mercado”.

3.1.11.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Constituyen logros o resultados que la organización desea alcanzar en un periodo de tiempo determinado, enfocados en el cumplimiento de la misión y visión establecida, para lo cual, se debe involucrar todas las áreas que integran la organización.

En el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas se plantearan los siguientes objetivos estratégicos:

3.1.11.3.1 OBJETIVOS DE TALENTO HUMANO

- Lograr que el talento humano contribuya con el cumplimiento de la misión y visión de la empresarial.
- Disponer de una buena estrategia administrativa, en la que los miembros de la organización participen activamente en la toma de decisiones.

3.1.11.3.2 OBJETIVO DE PRODUCCIÓN

- Brindar un servicio de calidad, en términos de eficiencia y eficacia en atención terapéutica, que permita satisfacer todas las necesidades de la mujer durante el periodo de gestación.
- Dar mantenimiento permanente y correctivo a los equipos y maquinaria, con la finalidad de brindar un servicio adecuado.

3.1.11.3.3 OBJETIVOS DE MARKETING

- Establecer métodos para promocionar a la empresa en el mercado, dando a conocer los servicios a ofrecer, estableciendo diferencias frente a la competencia.
- Penetrar en el mercado cotopaxense, tener participación y posicionamiento en el mismo, de al menos el 25% del mercado meta.

3.1.11.3.4 OBJETIVOS FINANCIEROS

- Recuperar la inversión en el periodo de tiempo establecido, en la evaluación financiera.

- Cumplir con los presupuestos establecidos dentro de los requerimientos del proyecto, con la finalidad de no alterar los estados financieros.

3.1.11.4 ESTRATEGIAS

- Capacitar y motivar constantemente al personal con el propósito de lograr la mejora continua, que permita a la organización convertirse en una empresa líder en el mercado local y provincial.
- Permitir que todos los involucrados con la empresa participen en las actividades relacionadas con la organización, creando así oportunidades para que cada uno de los miembros de la empresa se expresen a través de opiniones, comentarios y sugerencias que contribuyan con la consecución de las metas trazadas.
- Realizar un correcto proceso de selección del talento humano, que permita a la organización poner en consideración de los clientes un servicio de calidad, confianza y seguridad, con el objeto de satisfacer las necesidades del segmento de mercado considerado.
- Establecer una planificación de mantenimiento, y así evitar daños e insatisfacción en los clientes
- Organizar campañas publicitarias que llamen la atención del cliente, a través de propagandas televisivas y cuñas comerciales en prensa escrita, dando a conocer los servicios que se ofrecen en el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.
- Participar en eventos masivos y de gran acogida, dando a conocer el servicio para que el cliente pueda acceder a él, en forma rápida y sencilla.
- Revisar y analizar permanentemente los indicadores financieros, para saber cuál es la situación real de la empresa.

- Armar una base de datos de proveedores, que permita cotizar y adquirir materias primas y materiales adecuados, sin desperdiciar recursos económicos y materiales.

3.1.11.5 PRINCIPIOS CORPORATIVOS

- **Tradición.** Rescatar los partos naturales, disminuir traumas psicológicos y lesiones adjuntas a los que se expone la mujer durante el periodo de gestación, que es la verdadera intención del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.
- **Cuidado.** Velar por el control y orientación de la mujer durante su periodo de gestación, a través, de un servicio personalizado y de calidad mediante la utilización de todos los recursos humanos y materiales con los que dispone la organización.
- **Satisfacción.** Garantizar que los servicios brindados cumplan con las expectativas de los clientes, a través, de la atención oportuna con calidad humana y técnica, que se reflejara en la satisfacción del cliente.
- **Apoyo** Atender a todas las mujeres embarazadas durante el periodo de gestación sin ningún tipo de discriminación de conformidad con las disposiciones legales que rigen en nuestro país.

3.1.11.6 VALORES CORPORATIVOS

- **Respeto.** Ofrecer un servicio basado en el respeto como la base de toda relación dentro y fuera de la empresa.
- **Responsabilidad.** Asumir con seriedad, dedicación y cuidado todas las actividades que se realizan dentro la empresa; mismas que deben satisfacer

todas expectativas de los clientes, demostrando ética profesional haciendo bien el trabajo.

- **Justicia.** Establecer precios justos y apegados a la realidad de acuerdo a los servicios brindados.
- **Trabajo en equipo.** Cultivar en cada una de las personas que integran la organización la importancia del trabajo en forma conjunta, orientado al mejoramiento continuo y al cumplimiento de los objetivos organizacionales.
- **Efectividad.** Manejar en forma adecuada y transparente los medios y recursos con los que dispone la empresa, con la finalidad de llegar a visión propuesta.
- **Cortesía.** Considerar que los clientes son la clave del éxito para toda organización, y que los mismos siempre tienen la razón, por lo que se trata de satisfacer todas sus exigencias y expectativas con amabilidad y cortesía.

3.2 ESTUDIO FINANCIERO

Esta etapa del proyecto permitirá determinar la cantidad de dinero requerida para poner en marcha el negocio, estimando los recursos necesarios tanto para la instalación (inversión fija y diferida), así como para el funcionamiento de la empresa (capital de trabajo), mismos que permitirán analizar los costos y elaborar estados financieros que afirmen la factibilidad del proyecto.

3.2.1 INVERSIÓN INICIAL, FIJA Y DIFERIDA

CUADRO N° 45 INVERSIÓN INICIAL

RUBRO	VALOR
Inversión	
a) Inversión Fija	
Terrenos <i>(Ver cuadro N° 30)</i>	\$ 50,600
Edificios y construcciones <i>(Ver cuadro N° 31)</i>	\$ 63,600
Maquinaria y equipo <i>(Ver cuadro N° 32)</i>	\$ 12,492
Muebles y Enceres <i>(Ver cuadro N° 33)</i>	\$ 4,908
SUBTOTAL	\$ 131,600
b) Inversión Diferida	
Gasto de constitución <i>(Ver cuadro N° 41)</i>	\$ 2,000
Gasto instalación. <i>(Ver cuadro N° 41)</i>	\$ 1,200
Gasto pre-operación <i>(Ver cuadro N° 49)</i>	\$ 9,451
Imprevistos 5%	\$ 6,580
SUBTOTAL	\$ 19,231
C) Capital de trabajo <i>(Calculado para 3 meses)</i>	
Materia Prima <i>(Ver cuadro N° 39)</i>	\$ 628
Mano de obra <i>(Ver cuadro N° 37)</i>	\$ 12,000
CIF <i>(Ver cuadro N° 34+35+38+40)</i>	\$ 2,163
Gasto Administrativo <i>(Ver cuadro N° 36)</i>	\$ 4,563
SUBTOTAL	\$ 19,353
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 170,184

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra los requerimientos esenciales para poner en marcha la ejecución del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, considerando

la inversión fija, diferida y capital de trabajo proyectado para los tres primeros meses de funcionamiento del proyecto.

3.2.2 CRONOGRAMA DE INVERSIONES

El cronograma de inversiones dentro de la ejecución del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, permitirá establecer una planificación de todas las actividades a realizarse dentro de un periodo de tiempo establecido, para la ejecución y puesta en marcha del proyecto, mismo que se elaborara con el objetivo de evitar retrasos en la construcción civil, disminuir pérdidas económicas y de tiempo que condicionen la iniciación del proyecto.

CUADRO N° 46 CRONOGRAMA DE INVERSIONES

TAREAS	JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Constitución jurídica	■	■	■	■																																
Trámites para la obtención del préstamo					■	■	■	■																												
Compra del terreno									■	■																										
Obra civil										■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																
Terminados de cada una de las aéreas																	■	■																		
Compra de equipos y mobiliario																	■	■	■	■																
Instalación de equipos y mobiliarios																					■	■	■	■												
Prueba de equipos																									■	■										
Selección y contratación de personal																													■	■	■	■				
Publicidad y promoción																													■	■	■	■				
Puesta en marcha del proyecto																																	■	■	■	■

Elaborado Por: Los Investigadores

3.2.3 FINANCIAMIENTO

3.2.3.1 FUENTES PROPIAS

Para poder poner en marcha el proyecto se requerirá de una inversión aproximada de \$ 170,184; de los cuales el 51 % es con capital propio de los mentalizadores del negocio y de un accionista adicional, es decir \$ 86,917 como se muestra a continuación:

CUADRO N° 47 APOORTE DE LOS INVERSIONISTAS

INVERSIONISTAS	MONTO	PORCENTAJES
Jaime Vinicio Chilibuina Moreira	\$ 28,972	17%
Ximena Lucia Lema Curicho	\$ 28,972	17%
Diana Cristina Almache Chilibuina	\$ 28,973	17%
TOTAL	\$ 86,917	51%

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra la cantidad de dinero en dólares (\$ 28,972) que cada una de los inversionistas debe aportar para ejecutar el proyecto.

3.2.3.2 FUENTES SECUNDARIAS

Además, este proyecto será financiado por un crédito otorgado por la corporación financiera ecuatoriana, a través de un préstamo de \$ 83,267 que equivale al 49 % de la inversión inicial necesarios para poner en marcha el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, en el siguiente cuadro se muestra como estará estructurado el financiamiento del negocio:

CUADRO N° 48 CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCIÓN
Institución	Corporación Financiera Ecuatoriana
Línea de crédito	Productivo PYMES
Monto	\$ 83,267
Plazo del crédito	5 años
Tasa de interés	11.35%
Periodo de gracia	1 año

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 49 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

AÑO	CAPITAL	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0			\$ 9,451	\$ 9,451	\$ 102,169
1	\$ 83,267	\$ 16,653	\$ 7,561	\$ 24,214	\$ 77,955
2	\$ 66,614	\$ 16,653	\$ 5,670	\$ 22,324	\$ 55,631
3	\$ 49,960	\$ 16,653	\$ 3,780	\$ 20,434	\$ 35,197
4	\$ 33,307	\$ 16,653	\$ 1,890	\$ 18,544	\$ 16,653
5	\$ 16,653	\$ 16,653	\$ -	\$ 16,653	\$ -
		\$ 83,267	\$ 28,352	\$ 111,619	

Elaborado Por: Los Investigadores

En el cuadro anterior se muestra el monto total de la deuda y como está estructurada la misma, la cual proviene de fuente secundaria a un plazo de 5 años y a una tasa de interés del 11.35 % y con un año de periodo de gracia.

3.2.4 COSTOS DE PRODUCCIÓN

En el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, los costos de producción para cada servicio, serán los rubros necesarios que la empresa debe incurrir para poder ofertar en el mercado los servicios considerados, mismos que servirán como base para fijar el precio de cada uno de ellos y determinar la relación costo beneficio.

En los siguientes cuadros se detalla los respectivos costos de producción considerados por servicio dentro del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.

**CUADRO N° 50 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
TERAPIA FÍSICA**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Detalle de costos					
1 Costos fijos	\$ 21,440	\$ 22,452	\$ 23,577	\$ 24,822	\$ 26,198
<i>Mano de Obra Directa</i>	\$ 12,000	\$ 12,966	\$ 14,010	\$ 15,138	\$ 16,356
<i>Costos Generales de Fabricación:</i>					
Mano de Obra Indirecta	\$ 1,296	\$ 1,400	\$ 1,513	\$ 1,635	\$ 1,766
Servicios Básicos	\$ 329	\$ 355	\$ 384	\$ 415	\$ 448
Depreciaciones	\$ 1,505	\$ 1,505	\$ 1,505	\$ 1,505	\$ 1,505
Amortización Inversión Deferida	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769
SUB TOTAL	\$ 3,899	\$ 4,030	\$ 4,172	\$ 4,324	\$ 4,489
<i>Gastos Administrativos y de Ventas:</i>					
Sueldos y salarios	\$ 3,000	\$ 3,242	\$ 3,502	\$ 3,784	\$ 4,089
Publicidad y promoción	\$ 650	\$ 702	\$ 759	\$ 820	\$ 886
SUB TOTAL	\$ 3,650	\$ 3,944	\$ 4,261	\$ 4,604	\$ 4,975
<i>Gastos Financieros:</i>					
Intereses	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
SUB TOTAL	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
2. Costos Variables					
Materia prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUB TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 21,440	\$ 22,452	\$ 23,577	\$ 24,822	\$ 26,198

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

**CUADRO N° 51 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
NUTRICIÓN**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Detalle de costos					
1 Costos fijos	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 24,195	\$ 25,571
<i>Mano de Obra Directa</i>	\$ 12,000	\$ 12,966	\$ 14,010	\$ 15,138	\$ 16,356
Costos Generales de Fabricación:					
Mano de Obra Indirecta	\$ 1,296	\$ 1,400	\$ 1,513	\$ 1,635	\$ 1,766
Servicios Básicos	\$ 329	\$ 355	\$ 384	\$ 415	\$ 448
Depreciaciones	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878
Amortización inversión diferida	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769
SUB TOTAL	\$ 3,272	\$ 3,403	\$ 3,544	\$ 3,697	\$ 3,862
Gastos Administrativos y de Ventas:					
Sueldos y salarios	\$ 3,000	\$ 3,242	\$ 3,502	\$ 3,784	\$ 4,089
Publicidad y promoción	\$ 650	\$ 702	\$ 759	\$ 820	\$ 886
SUB TOTAL	\$ 3,650	\$ 3,944	\$ 4,261	\$ 4,604	\$ 4,975
Gastos Financieros:					
Intereses	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
SUB TOTAL	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
2. Costos Variables					
Materia prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUB TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 24,195	\$ 25,571

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

**CUADRO N° 52 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA.**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Detalle de costos					
1 Costos fijos	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 5,945	\$ 6,626	\$ 17,393
<i>Mano de Obra Directa</i>	\$ 6,000	\$ 6,483	\$ 7,005	\$ 7,569	\$ 8,178
<i>Costos Generales de Fabricación:</i>					
Mano de Obra Indirecta	\$ 1,296	\$ 1,400	\$ 1,513	\$ 1,635	\$ 1,766
Servicios Básicos	\$ 329	\$ 355	\$ 384	\$ 415	\$ 448
Depreciaciones	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878
Amortizaciones de la Inversión Deferida	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769
SUB TOTAL	\$ 3,272	\$ 3,403	\$ 3,544	\$ 3,697	\$ 3,862
<i>Gastos Administrativos y de Ventas:</i>					
Sueldos y salarios	\$ 3,000	\$ 3,242	\$ 3,502	\$ 3,784	\$ 4,089
Publicidad y promoción	\$ 650	\$ 702	\$ 759	\$ 820	\$ 886
SUB TOTAL	\$ 3,650	\$ 3,944	\$ 4,261	\$ 4,604	\$ 4,975
<i>Gastos Financieros:</i>					
Intereses	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
SUB TOTAL	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
2. Costos Variables					
Materia prima	\$ 628	\$ 678	\$ 733	\$ 792	\$ 855
SUB TOTAL	\$ 628	\$ 678	\$ 733	\$ 792	\$ 855
TOTAL	\$ 15,440	\$ 16,020	\$ 16,677	\$ 17,418	\$ 18,248

*Fuente: Cuadros Anteriores
Elaborado Por: Los Investigadores*

**CUADRO N° 53 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
ASISTENCIA POSTPARTO**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Detalle de costos					
1 Costos fijos	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 15,945	\$ 16,626	\$ 17,393
<i>Mano de Obra Directa</i>	\$ 6,000	\$ 6,483	\$ 7,005	\$ 7,569	\$ 8,178
Costos Generales de Fabricación:					
Mano de Obra Indirecta	\$ 1,296	\$ 1,400	\$ 1,513	\$ 1,635	\$ 1,766
Servicios Básicos	\$ 329	\$ 355	\$ 384	\$ 415	\$ 448
Depreciaciones	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878
Amortización de la Inversión Deferida	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769
SUB TOTAL	\$ 3,272	\$ 3,403	\$ 3,544	\$ 3,697	\$ 3,862
Gastos Administrativos y de Ventas:					
Sueldos y salarios	\$ 3,000	\$ 3,242	\$ 3,502	\$ 3,784	\$ 4,089
Publicidad y promoción	\$ 650	\$ 702	\$ 759	\$ 820	\$ 886
SUB TOTAL	\$ 3,650	\$ 3,944	\$ 4,261	\$ 4,604	\$ 4,975
Gastos Financieros:					
Intereses	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
SUB TOTAL	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
2. Costos Variables					
Materia prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUB TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 15,945	\$ 16,626	\$ 17,393

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

**CUADRO N° 54 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
MASAJES PRENATALES**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Detalle de costos					
1 Costos fijos	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 4,195	\$ 25,571
<i>Mano de Obra Directa</i>	\$ 12,000	\$ 12,966	\$ 4,010	\$ 5,138	\$ 6,356
Costos Generales de Fabricación:					
Mano de Obra Indirecta	\$ 1,296	\$ 1,400	\$ 1,513	\$ 1,635	\$ 1,766
Servicios Básicos	\$ 329	\$ 355	\$ 384	\$ 415	\$ 448
Depreciaciones	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878	\$ 878
Amortizaciones de la Inversión Deferida	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769	\$ 769
SUB TOTAL	\$ 3,272	\$ 3,403	\$ 3,544	\$ 3,697	\$ 3,862
Gastos Administrativos y de Ventas:					
Sueldos y salarios	\$ 3,000	\$ 3,242	\$ 3,502	\$ 3,784	\$ 4,089
Publicidad y promoción	\$ 650	\$ 702	\$ 759	\$ 820	\$ 886
SUB TOTAL	\$ 3,650	\$ 3,944	\$ 4,261	\$ 4,604	\$ 4,975
Gastos Financieros:					
Intereses	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
SUB TOTAL	\$ 1,890	\$ 1,512	\$ 1,134	\$ 756	\$ 378
2. Costos Variables					
Materia prima	\$ 1,883	\$ 2,034	\$ 2,198	\$ 2,375	\$ 2,566
SUB TOTAL	\$ 1,883	\$ 2,034	\$ 2,198	\$ 2,375	\$ 2,566
TOTAL	\$ 22,695	\$ 3,859	\$ 25,147	\$ 26,570	\$ 28,137

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 55 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN PARA LOS SERVICIOS DE TERAPIA FÍSICA, NUTRICIÓN, ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA, ASISTENCIA POSTPARTO Y MASAJES PRE NATALES

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Detalle de costos					
1 Costos fijos	\$ 92,689	\$ 97,190	\$102,205	\$107,777	\$113,949
<i>Mano de Obra Directa</i>	\$ 48,000	\$ 51,864	\$ 56,039	\$ 60,550	\$ 65,424
<i>Costos Generales de Fabricación:</i>					
Mano de Obra Indirecta	\$ 6,480	\$ 7,002	\$ 7,565	\$ 8,174	\$ 8,832
Servicios Básicos	\$ 1,644	\$ 1,776	\$ 1,919	\$ 2,074	\$ 2,241
Depreciaciones	\$ 5,018	\$ 5,422	\$ 5,859	\$ 6,330	\$ 6,840
Amortización de la Inversión Deferida	\$ 3,846	\$ 3,846	\$ 3,846	\$ 3,846	\$ 3,846
SUB TOTAL	\$ 16,988	\$ 18,046	\$ 19,189	\$ 20,424	\$ 21,759
<i>Gastos Administrativos y de Ventas:</i>					
Sueldos y salarios	\$ 15,000	\$ 16,208	\$ 17,512	\$ 8,922	\$ 20,445
Publicidad y promoción	\$ 3,250	\$ 3,512	\$ 3,794	\$ 4,100	\$ 4,430
SUB TOTAL	\$ 18,250	\$ 19,719	\$ 21,307	\$ 23,022	\$ 4,875
<i>Gastos Financieros:</i>					
Intereses	\$ 9,451	\$ 7,561	\$ 5,670	\$ 3,780	\$ 1,890
SUB TOTAL	\$ 9,451	\$ 7,561	\$ 5,670	\$ 3,780	\$ 1,890
2. Costos Variables					
Materia prima	\$ 2,510	\$ 2,761	\$ 3,037	\$ 3,341	\$ 3,675
SUB TOTAL	\$ 2,510	\$ 2,761	\$ 3,037	\$ 3,341	\$ 3,675
TOTAL	\$ 95,199	\$ 99,951	\$105,242	\$111,117	\$117,623

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

En los cuadros anteriormente detallados, se muestran claramente los costos y gastos que se incurrirán para el funcionamiento del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, mismos que están proyectados a cinco años considerando la inflación anual para este periodo que será del 4 % según el Banco Central del Ecuador.

3.2.5 COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 56 COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO TOTAL	\$ 21,440	\$ 22,452	\$ 23,577	\$ 24,822	\$ 26,198
CONSUMO SERVICIO	7,490	7,685	7,885	8,091	8,302
COSTO UNITARIO	\$ 2.86	\$ 2.92	\$ 2.99	\$ 3.07	\$ 3.16
PRECIO DE VENTA	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
POSIBLE UTILIDAD	\$ 6.14	\$ 6.80	\$ 7.52	\$ 8.28	\$ 9.11

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

En el cuadro anterior se detalla el costo unitario de producción para el servicio de terapia física para mujeres embarazadas, que incluye los valores por el uso de los equipos y el asesoramiento de un fisioterapeuta.

CUADRO N° 57 COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO TOTAL	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 24,195	\$ 25,571
CONSUMO SERVICIO	6,066	6,225	6,387	6,554	6,725
COSTO UNITARIO	\$ 3.43	\$ 3.51	\$ 3.59	\$ 3.69	\$ 3.80
PRECIO DE VENTA	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
POSILBE UTILIDAD	\$ 5.57	\$ 6.21	\$ 6.92	\$ 7.66	\$ 8.47

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro N° 57 muestra el costo unitario de producción para el servicio de Nutrición; mismo que incluye los valores de la cita médica y uso de las instalaciones.

**CUADRO N° 58 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO
ESTIMULACIÓN TEMPRANA INTRAUTERINA**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO TOTAL	\$ 15,440	\$ 16,020	\$ 16,677	\$ 17,418	\$ 18,248
CONSUMO SERVICIO	5,435	5,577	5,722	5,871	6,024
COSTO UNITARIO	\$ 2.84	\$ 2.87	\$ 2.91	\$ 2.97	\$ 3.03
PRECIO DE VENTA	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
POSIBLE UTILIDAD	\$ 6.16	\$ 6.85	\$ 7.60	\$ 8.38	\$ 9.24

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior detalla el costo unitario de producción para el servicio de Estimulación Temprana Intrauterina, valor que incluye el uso de los equipos y la cita con un profesional de la salud.

**CUADRO N° 59 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
ATENCIÓN POST PARTO**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO TOTAL	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 15,945	\$ 16,626	\$ 17,393
CONSUMO SERVICIO	4,828	4,954	5,083	5,216	5,352
COSTO UNITARIO	\$ 3.07	\$ 3.10	\$ 3.14	\$ 3.19	\$ 3.25
PRECIO DE VENTA	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
POSIBLE UTILIDAD	\$ 5.93	\$ 6.62	\$ 7.37	\$ 8.16	\$ 9.02

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

Como se puede apreciar en el cuadro anterior se detalla el costo unitario de producción para el servicio de Atención Post Parto, valor que incluye el uso de los equipos y la cita médica con un profesional de la salud.

**CUADRO N° 60 COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EL SERVICIO DE
MASAJES PRENATALES**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO TOTAL	\$ 22,695	\$ 23,859	\$ 25,147	\$ 26,570	\$ 28,137
CONSUMO SERVICIO	4,182	4,291	4,403	4,518	4,635
COSTO UNITARIO	\$ 5.43	\$ 5.56	\$ 5.71	\$ 5.88	\$ 6.07
PRECIO DE VENTA	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
POSIBLE UTILIDAD	\$ 3.57	\$ 4.16	\$ 4.80	\$ 5.47	\$ 6.20

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra el costo unitario de producción para el servicio de Masajes Prenatales, valor que incluye la utilización de aceites naturales y servicio de una fisioterapeuta.

3.2.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

3.2.6.1 INGRESOS PROYECTADOS

Una vez conocidos los servicios a ofertar en el mercado, es necesario establecer el precio unitario del mismo y las cantidades proyectadas a vender, con la finalidad conocer el nivel de ingreso que tendrá el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en los próximos cinco años, como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 61 INGRESOS ANUALES PROYECTADOS

AÑOS	SERVICIOS	NÚMERO DE SERVICIOS	PRECIOS	TOTAL INGRESOS
2011	Terapias Físicas	7.490	\$ 9,00	\$ 67.409
	Nutrición	6.066	\$ 9,00	\$ 54.597
	Estimulación Temprana Intrauterina	5.435	\$ 9,00	\$ 48.919
	Asistencia Postparto	4.828	\$ 9,00	\$ 43.450
	Masajes Prenatales	4.182	\$ 9,00	\$ 37.641
2012	TOTAL			\$ 252.016
	Terapias Físicas	7.685	\$ 9,72	\$ 74.733
	Nutrición	6.225	\$ 9,72	\$ 60.531
	Estimulación Temprana Intrauterina	5.577	\$ 9,72	\$ 54.234
	Asistencia Postparto	4.954	\$ 9,72	\$ 48.173
	Masajes Prenatales	4.291	\$ 9,72	\$ 41.730
2013	TOTAL			\$ 279.401
	Terapias Físicas	7.885	\$ 10,51	\$ 82.854
	Nutrición	6.387	\$ 10,51	\$ 67.110
	Estimulación Temprana Intrauterina	5.722	\$ 10,51	\$ 60.126
	Asistencia Postparto	5.083	\$ 10,51	\$ 53.408
	Masajes Prenatales	4.403	\$ 10,51	\$ 46.263
2014	TOTAL			\$ 309.761
	Terapias Físicas	8.091	\$ 11,35	\$ 91.857
	Nutrición	6.554	\$ 11,35	\$ 74.404
	Estimulación Temprana Intrauterina	5.871	\$ 11,35	\$ 66.658
	Asistencia Postparto	5.216	\$ 11,35	\$ 59.213
	Masajes Prenatales	4.518	\$ 11,35	\$ 51.289
2015	TOTAL			\$ 343.421
	Terapias Físicas	8.302	\$ 12,27	\$ 101.838
	Nutrición	6.725	\$ 12,27	\$ 82.490
	Estimulación Temprana Intrauterina	6.024	\$ 12,27	\$ 73.900
	Asistencia Postparto	5.352	\$ 12,27	\$ 65.649
	Masajes Prenatales	4.635	\$ 12,27	\$ 56.861
	TOTAL INGRESOS			\$ 380.738

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

En el cuadro anterior se puede apreciar los ingresos proyectados a obtener fruto de los servicios considerados dentro del presente proyecto, cálculo realizado al multiplicar el número total de servicios por los precios proyectados de cada uno de ellos.

3.2.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio permitirá al Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas conocer el nivel o volumen de ventas óptimo para que el proyecto no reporte ni pérdidas ni ganancias, es decir, pueda cubrir con los costos totales de producción.

CUADRO N° 62 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE TERAPIA FÍSICA

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por Ventas	\$ 67,409	\$ 74,733	\$ 82,854	\$ 91,857	\$ 101,838
Costo Total	\$ 21,440	\$ 22,452	\$ 23,577	\$ 24,822	\$ 26,198
Costos Fijos	\$ 21,440	\$ 22,452	\$ 23,577	\$ 24,822	\$ 26,198
Costos Variables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Precio de Venta	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
P.E. Monetario	\$ 21.440	\$ 22.452	\$ 23.577	\$ 24.822	\$ 26.198
P.E. Físico	2382	2309	2244	2186	2136

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra que el punto de equilibrio para el servicio de Terapia Física, mismo que debe tener un volumen de ventas de \$ 21,440 dólares al año, con un total de 2,382 servicios, a un precio unitario de \$ 9 dólares para que el proyecto pueda sustentar sus costos fijos y variables, considerando que con estas cifras el negocio genere ni pérdidas ni ganancias.

CUADRO N° 63 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE NUTRICIÓN

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por Ventas	\$ 54,445	\$ 60,363	\$ 66,923	\$ 74,197	\$ 82,261
Costo Total	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 24,195	\$ 25,571
Costos Fijos	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 24,195	\$ 25,571
Costos Variables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Precio de Venta	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
P.E. Monetario	\$ 20.812	\$ 21.825	\$ 22.949	\$ 24.195	\$ 25.571
P.E. Físico	2.312	2.244	2.184	2.131	2.085

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra que el punto de equilibrio para el servicio de Nutrición, debe tener un volumen de ventas de \$ 20,812 dólares al año, con un total de 2,312 servicios a un precio unitario de \$ 9 dólares para que el proyecto pueda sustentar sus costos fijos y variables, considerando que con estas cifras el negocio genere ni pérdidas ni ganancias.

CUADRO N° 64 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE ESTIMULACIÓN INTRAUTERINA

Detalle	Años				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por Ventas	\$ 48,944	\$ 54,262	\$ 60,157	\$ 66,692	\$ 73,937
Costo Total	\$ 15,440	\$ 16,020	\$ 16,677	\$ 17,418	\$ 18,248
Costos Fijos	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 15,945	\$ 16,626	\$ 17,393
Costos Variables	\$ 628	\$ 678	\$ 733	\$ 792	\$ 855
Precio de Venta	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
P.E. Monetario	\$ 15.005	\$ 15.536	\$ 16.141	\$ 16.826	\$ 17.597
P.E. Físico	1667	1598	1536	1482	1434

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra que el punto de equilibrio para el servicio de Estimulación Intrauterina, debe tener un volumen de ventas de \$ 15,005 dólares al año, con un total de 1,667 servicios, a un precio unitario de \$ 9 dólares para que el proyecto pueda sustentar sus costos fijos y variables, considerando que con estas cifras el negocio genere ni pérdidas ni ganancias.

CUADRO N° 65 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE ASISTENCIA POSTPARTO

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por Ventas	\$ 43,474	\$ 48,199	\$ 53,438	\$ 59,246	\$ 65,685
Costo Total	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 15,945	\$ 16,626	\$ 17,393
Costos Fijos	\$ 14,812	\$ 15,342	\$ 15,945	\$ 16,626	\$ 17,393
Costos Variables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Precio de Venta	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
P.E. Monetario	\$ 14.812	\$ 15.342	\$ 15.945	\$ 16.626	\$ 17.393
P.E. Físico	1646	1578	1517	1464	1418

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra que el punto de equilibrio para el servicio de Asistencia Postparto, debe tener un volumen de ventas de \$ 14,812 dólares al año, con un total de 1,646 servicios, a un precio unitario de \$ 9 dólares para que el proyecto pueda sustentar sus costos fijos y variables, considerando que con estas cifras el negocio genere ni perdidas ni ganancias.

**CUADRO N° 66 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SERVICIO DE
MASAJES PRENATALES**

DETALLE	AÑOS				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por Ventas	\$ 37,673	\$ 41,766	\$ 46,304	\$ 51,334	\$ 56,911
Costo Total	\$ 22,695	\$ 23,859	\$ 25,147	\$ 26,570	\$ 28,137
Costos Fijos	\$ 20,812	\$ 21,825	\$ 22,949	\$ 24,195	\$ 25,571
Costos Variables	\$ 1,883	\$ 2,034	\$ 2,198	\$ 2,375	\$ 2,566
Precio de Venta	\$ 9	\$ 9.72	\$ 10.51	\$ 11.35	\$ 12.27
P.E. Monetario	\$ 21.908	\$ 22.943	\$ 24.094	\$ 25.370	\$ 26.780
P.E. Físico	2.434	2.359	2.293	2.235	2.183

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

El cuadro anterior muestra que el punto de equilibrio para el servicio de Masajes Prenatales, debe tener un volumen de ventas de \$ 21,908 dólares al año, con un total de 2,434 servicios a un precio unitario de \$ 9 dólares para que el proyecto pueda sustentar sus costos fijos y variables, considerando que con estas cifras el negocio genere ni perdidas ni ganancias.

3.2.8 ESTADOS FINANCIEROS

3.2.8.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CUADRO N° 67 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuentas	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	\$ 252.016	\$ 279.401	\$ 309.761	\$ 343.421	\$ 380.738
EGRESOS					
Costo de Producción	\$ 67.498	\$ 72.671	\$ 78.265	\$ 84.315	\$ 90.858
Materia Prima	\$ 2.510	\$ 2.761	\$ 3.037	\$ 3.341	\$ 3.675
Mano de Obra Directa	\$ 48.000	\$ 51.864	\$ 56.039	\$ 60.550	\$ 65.424
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 16.988	\$ 18.046	\$ 19.189	\$ 20.424	\$ 21.759
UTILIDAD BRUTA	\$ 184.517	\$ 206.729	\$ 231.496	\$ 259.105	\$ 289.879
Gastos de Operación	\$ 18.250	\$ 19.719	\$ 21.307	\$ 23.022	\$ 24.875
Gastos Administrativos y Ventas	\$ 18.250	\$ 19.719	\$ 21.307	\$ 23.022	24.875
UTILIDAD OPERACIONAL.	\$ 166.267	\$ 187.010	\$ 210.189	\$ 236.083	\$ 265.004
Gastos Financieros					
Intereses	\$ 9.451	\$ 7.561	\$ 5.670	\$ 3.780	\$ 1.890
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP.	\$ 156.817	\$ 179.450	\$ 204.519	\$ 232.303	\$ 263.114
15% Participación Trabajadores	\$ 23.522	\$ 26.917	\$ 30.678	\$ 34.845	\$ 39.467
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 133.294	\$ 152.532	\$ 173.841	\$ 197.458	\$ 223.647
Impuesto a la Renta 25 %	\$ 33.324	\$ 38.133	\$ 43.460	\$ 49.364	\$ 55.912
UTILIDAD ANTES DE RESERVA	\$ 99.971	\$ 114.399	\$ 130.381	\$ 148.093	\$ 167.735
5% Reserva Legal	\$ 4.999	\$ 5.720	\$ 6.519	\$ 7.405	\$ 8.387
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 94.972	\$ 108.679	\$ 123.862	\$ 140.689	\$ 159.348

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

3.2.8.2 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CUADRO N° 68 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Cuentas	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
CORRIENTE	\$ 19.353	\$ 145.852	\$ 249.278	\$ 368.251	\$ 504.459	\$ 659.780
Disponibles						
Caja-Bancos	\$ 19.353	\$ 111.534	\$ 217.835	\$ 339.782	\$ 479.081	\$ 653.780
Inversiones		\$ 34.318	\$ 31.443	\$ 28.469	\$ 25.378	\$ 6.000
ACTIVO FIJO	\$ 131.600	\$ 127.441	\$ 123.283	\$ 119.124	\$ 114.966	\$ 110.807
No depreciable						
Terrenos	\$ 50.600	\$ 50.600	\$ 50.600	\$ 50.600	\$ 50.600	\$ 50.600
Depreciable						
Edificios	\$ 63.600	\$ 60.579	\$ 57.558	\$ 54.537	\$ 51.516	\$ 48.495
Maquinaria y equipos	\$ 12.492	\$ 11.796	\$ 11.100	\$ 10.404	\$ 9.708	\$ 9.013
Muebles y enseres	\$ 4.908	\$ 4.466	\$ 4.025	\$ 3.583	\$ 3.141	\$ 2.699
OTROS ACTIVOS	\$ 19.231	\$ 15.385	\$ 11.539	\$ 7.692	\$ 3.846	\$ -
Diferidos						
Gastos de instalación	\$ 1.200	\$ 960	\$ 720	\$ 480	\$ 240	\$ -
Gastos de constitución	\$ 2.000	\$ 1.600	\$ 1.200	\$ 800	\$ 400	\$ -
Fondos	\$ 6.580	\$ 5.264	\$ 3.948	\$ 2.632	\$ 1.316	\$ -
Gastos de pre operación	\$ 9.451	\$ 7.561	\$ 5.671	\$ 3.780	\$ 1.890	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 70.184	\$ 288.678	\$ 384.099	\$ 495.068	\$ 623.271	\$ 770.587
PASIVO						
A corto plazo						
15% participación Trabajad.		\$ 23.522	\$ 26.917	\$ 30.678	\$ 34.845	\$ 39.467
A largo plazo						
Documentos por pagar	\$ 83.267	\$ 83.267	\$ 66.614	\$ 49.960	\$ 33.307	\$ 16.653
TOTAL PASIVO	\$ 83.267	\$ 106.789	\$ 93.531	\$ 80.638	\$ 68.152	\$ 56.121
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 86.917	\$ 86.917	\$ 86.917	\$ 86.917	\$ 86.917	\$ 86.917
Utilidad acumulada		\$ -	\$ 94.972	\$ 203.651	\$ 327.513	\$ 468.201
Utilidad del ejercicio		\$ 94.972	\$ 108.679	\$ 123.862	\$ 140.689	\$ 159.348
TOTAL PATRIMONIO	\$ 86.917	\$ 181.889	\$ 290.568	\$ 414.430	\$ 555.118	\$ 714.467
TOTAL PASIVO Y PATR.	\$ 170.184	\$ 288.678	\$ 384.099	\$ 495.068	\$ 623.271	\$ 770.587

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

3.2.8.3 FLUJO DE CAJA O CASH FLOW

CUADRO N° 69 FLUJO DE CAJA

DETALLE	Años					
	0	1	2	3	4	5
A. INGRESOS OPERACIONALES		\$ 252.016	\$ 279.401	\$ 309.761	\$ 343.421	\$ 380.738
Ingresos por Ventas	\$ -	\$ 252.016	\$ 279.401	\$ 309.761	\$ 343.421	\$ 380.738
B. EGRESOS OPERACIONALES		\$ 85.748	\$ 92.700	\$ 100.216	\$ 108.343	\$ 117.130
Materia Prima	\$ -	\$ 2.510	\$ 2.761	\$ 3.037	\$ 3.341	\$ 3.675
Mano de Obra Directa	\$ -	\$ 48.000	\$ 51.864	\$ 56.039	\$ 60.550	\$ 65.424
Mano de Obra Indirecta		\$ 6.480	\$ 7.002	\$ 7.565	\$ 8.174	\$ 8.832
Costos Indirectos de fabricación		\$ 10.508	\$ 11.354	\$ 12.268	\$ 13.256	\$ 14.323
Gastos Administrativos		\$ 15.000	\$ 16.208	\$ 17.512	\$ 18.922	\$ 20.445
Gastos de Ventas		\$ 3.250	\$ 3.512	\$ 3.794	\$ 4.100	\$ 4.430
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)		\$ 166.267	\$ 186.701	\$ 209.545	\$ 235.078	\$ 263.608
D. INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 170.184	\$ 8.864	\$ 8.864	\$ 8.864	\$ 8.864	\$ 66.223
Créditos a corto plazo						
Créditos a largo plazo	\$ 83.267					
Futuras capitalizaciones						
Aportes de capital	\$ 86.917					
Depreciación		\$ 5.018	\$ 5.018	\$ 5.018	\$ 5.018	\$ 5.018
Amortización		\$ 3.846	\$ 3.846	\$ 3.846	\$ 3.846	\$ 3.846
Saldo Remanente						\$ 57.359
E. EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 170.184	\$ 82.950	\$ 89.264	\$ 96.462	\$ 104.644	\$ 113.922
Pago de intereses		\$ 9.451	\$ 7.561	\$ 5.670	\$ 3.780	\$ 1.890
Pago de créditos a corto plazo						
Pago de créditos a largo plazo		\$ 16.653	\$ 16.653	\$ 16.653	\$ 16.653	\$ 16.653
Pago participación de utilidades		\$ 23.522	\$ 26.917	\$ 30.678	\$ 34.845	\$ 39.467
Pago de impuestos		\$ 33.324	\$ 38.133	\$ 43.460	\$ 49.364	\$ 55.912
Inversión fija	\$ 131.600					
inversión diferida	\$ 19.231					
Capital de trabajo	\$ 19.353					
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	\$ -	\$ (74.086)	\$ (80.400)	\$ (87.598)	\$ (95.779)	\$ (47.700)
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	\$ -	\$ 92.181	\$ 106.300	\$ 121.947	\$ 139.298	\$ 215.908
H. SALDO INICIAL DE CAJA		\$ 19.353	\$ 111.534	\$ 217.835	\$ 339.782	\$ 479.081
I. SALDO FINAL DE CAJA		\$ 111.534	\$ 217.835	\$ 339.782	\$ 479.081	\$ 694.989

*Fuente: Cuadros Anteriores
Elaborado Por: Los Investigadores*

3.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

3.3.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

CUADRO N° 70 TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR)

VARIABLES	PORCENTAJES
Tasa de interés Activa	11.35%
Tasa de interés Pasiva	4.40%
Porcentaje de riesgo	6.00%
TMAR	13.88%

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 71 CÁLCULO DEL VAN

AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO 1°	CALCULO FACTOR ACTUALIZACIÓN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO ACUMULADO
0	(\$ 170.184)	$1/(1+0.1388)^0$	1,00	(\$ 170.184)	(\$ 170.184)
1	\$ 92.181	$1/(1+0.1388)^1$	0,88	\$ 80.950	(\$ 89.234)
2	\$ 106.300	$1/(1+0.1388)^2$	0,77	\$ 81.974	(\$ 7.260)
3	\$ 121.947	$1/(1+0.1388)^3$	0,68	\$ 82.582	\$ 75.322
4	\$ 139.298	$1/(1+0.1388)^4$	0,59	\$ 82.839	\$ 158.161
5	\$ 215.908	$1/(1+0.1388)^5$	0,52	\$ 112.753	\$ 270.914
VAN				\$ 270.914	

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

Como se puede observar en el cuadro anterior, el cálculo del VAN obtenido da como resultado un valor mayor a cero, lo que comprueba la factibilidad del proyecto.

3.3.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

CUADRO N° 72 TASA MÍNIMA DE RETORNO 2

VARIABLES	PORCENTAJES
Tasa de interés Activa	11.35%
Tasa de interés Pasiva	4.40%
Porcentaje de Riesgo	10.00%
r1	13.88%
r2	17.88%

Elaborado Por: Los Investigadores

CUADRO N° 73 CÁLCULO DEL VAN₂

AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO 1°	CALCULO FACTOR ACTUALIZACIÓN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
0	(\$ 170.184)	$1/(1+0.1788)^0$	1,00	(\$ 170.184)
1	\$ 92.181	$1/(1+0.1788)^1$	0,85	\$ 78.203
2	\$ 106.300	$1/(1+0.1788)^2$	0,72	\$ 76.505
3	\$ 121.947	$1/(1+0.1788)^3$	0,61	\$ 74.457
4	\$ 139.298	$1/(1+0.1788)^4$	0,52	\$ 72.154
5	\$ 215.908	$1/(1+0.1788)^5$	0,44	\$ 94.877
VAN 2				226.012

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado Por: Los Investigadores

$$T.I.R = r_2 + \left\{ (r_2 - r_1) * \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right\}$$

$$T.I.R = 0,1788 + \left\{ (0,1788 - 0,1388) * \frac{270,914}{270,914 - 2256,012} \right\}$$

$$T.I.R = 0,1788 + (0,04 * 6,03)$$

$$T.I.R = 0,1788 + 0,2412$$

$$T.I.R = 0,42 * 100\%$$

$$T.I.R = 42.\%$$

El resultado de la TIR obtenido es igual a 42 %, misma que por ser mayor al costo de la tasa de oportunidad 17.88 %, lo cual indica que el proyecto es favorable

3.3.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

$$P.R.I = \text{Año del último flujo (negativo)} + \frac{\text{Primer flujo de efectivo act acum positivo}}{\text{Inversión Inicial Total}}$$

$$P.R.I = 1 + \frac{75,322}{170,184}$$

$$P.R.I = 1 + 0,44$$

$$P.R.I = 1.44$$

$$P.R.I = 1 \text{ año, } 5 \text{ mes, } 8 \text{ días}$$

De acuerdo al cálculo anterior el período de recuperación de la inversión se obtendrá en el lapso de un año un mes.

3.3.4 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

CUADRO N° 74 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

AÑOS	INGRESO VENTAS	COSTOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
1	\$ 252.016	\$ 95.199	0,8782	\$ 221.309	\$ 83.600
2	\$ 279.401	\$ 99.951	0,7712	\$ 215.462	\$ 77.078
3	\$ 309.761	\$ 105.242	0,6772	\$ 209.769	\$ 71.270
4	\$ 343.421	\$ 111.117	0,5947	\$ 204.227	\$ 66.080
5	\$ 380.738	\$ 117.623	0,5222	\$ 198.831	\$ 61.426
TOTAL				\$ 1.049.598	\$ 359.453

Fuente: Cuadros Anteriores
Elaborado Por: Los Investigadores

$$R B/C = \frac{\text{Ingresos Totales Actualizados}}{\text{Costos Totales Actualizados}}$$

$$R B/C = \frac{1,049.598}{359,453}$$

$$R B/C = 2,92$$

La relación Costo Beneficio indica que por cada dólar invertido en Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, la empresa ganara un dólar con noventa y dos centavos durante el periodo de análisis.

3.4 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

3.4.1 RAZONES DE LIQUIDEZ

3.4.1.1 LIQUIDEZ CORRIENTE

El índice de liquidez corriente permitirá medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{170,184}{83,267}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = 2.04$$

Significa que la empresa por cada dólar de deuda a corto plazo cuenta con 2.04, por lo que se llega a la conclusión que el proyecto es lo suficientemente liquido para cumplir con sus obligaciones.

3.4.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

3.4.2.1 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

Con el cálculo de este indicador se pretende medir el grado en el que la empresa se ha financiado por medio de la deuda, además, determinar el porcentaje de la empresa que pertenece a terceros.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total} \times 100}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{56,121 \times 100}{770,587}$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = 7.28 \%$$

La razón de endeudamiento para el quinto año de análisis será del 7.28 %, por lo que se concluye que el porcentaje de la empresa que pertenecerá a terceros al final del periodo será mínimo, quedando demostrado la eficacia del proyecto y el éxito de la inversión.

3.4.2.2 APALANCAMIENTO FINANCIERO

El efecto que produce los intereses de la deuda y las obligaciones, en relación al conjunto de recursos propios con los que cuenta la empresa.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de Impuestos} / \text{Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de Impuestos e Intereses} / \text{Activo Total}}$$

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{133,294 / 86,917}{166,267 / 170,184}$$

$$\text{Apalancamiento Financiero} = 1.57$$

Mediante este indicador concluimos que la deuda contribuye a la generación de rentabilidad para la empresa, es decir, el financiamiento es viable.

3.4.3 RAZONES DE RENTABILIDAD

3.4.3.1 MARGEN DE UTILIDAD NETA

Muestra el monto unitario de utilidades que se obtienen por cada dólar vendido en la empresa

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\textit{Utilidad Neta} \times 100}{\textit{Ventas}}$$

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{94,972 \times 100}{252,016}$$

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = 37.68 \%$$

El resultado obtenido muestra que para el primer año de operación, la empresa generara un margen de rentabilidad del 37.68 % por cada dólar invertido, es decir existirá un muy buen porcentaje de utilidad neta sobre la inversión realizada.

3.4.3.2 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

Muestra la relación de la ganancia que la empresa va obtener en el ejercicio, frente al patrimonio, es decir, mide la rentabilidad de la propiedad del accionista.

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\textit{Utilidad Neta} \times 100}{\textit{Patrimonio}}$$

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = \frac{94,972 \times 100}{86,917}$$

$$\textit{Margen de Utilidad Neta} = 109.26 \%$$

Este porcentaje obtenido 109.26% en el primer año de operación de la empresa, indica la rentabilidad que produce la empresa en relación al patrimonio, índice que comprueba la rentabilidad de la empresa a favor de los accionistas.

3.4.3.3 RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

Mide la efectividad de la administración para producir utilidades

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = \frac{94,972 \times 100}{170,184}$$

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = 55.80 \%$$

Este resultado indica una efectividad de la administración del 55.80 %, para producir utilidades con los activos disponibles, porcentaje que es considerado muy bueno y comprueba la rentabilidad de la inversión realizada.

3.5 ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO

La creación del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, permitirá brindar un servicio alternativo enfocado en disminuir el tiempo de recuperación postparto y prevenir la aparición de enfermedades futuras que compliquen la reintegración normal de la madre en la sociedad.

La sociedad frente a la ejecución de este proyecto se verá beneficiada, ya que este nuevo servicio brindará a los padres la posibilidad de tener información especializada de todos los aspectos relacionados con el embarazo, a costos bajos en un ambiente personalizado y con profesionales capacitados de nuestra Provincia. Además, con la creación de este servicio se pretende ser un aporte adicional enfocado en mejorar el estilo de vida de las futuras Provincia de Cotopaxi.

Finalmente los investigadores han considerado esta propuesta, tomado en cuenta que se ha encontrado una gran oportunidad de negocio el cual pretende crear nuevas fuentes de empleo que contribuyan con el desarrollo social y económico del Cantón Latacunga.

3.6 CONCLUSIONES

- En base al estudio de mercado realizado en los Cantones considerados, y mediante la utilización y aplicación de encuestas se pudo obtener información relevante y real que permitió concluir que existe demanda insatisfecha en el mercado, debido a la ausencia de centros de terapia lo que incentiva a poner en marcha la idea del negocio.
- Mediante el estudio técnico se estableció que el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas deberá estar localizado en la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi, sector Locoá. Además, se diseñó una adecuada distribución física de las instalaciones considerando que se captara el 30% de la demanda insatisfecha existente en el mercado
- En la propuesta administrativa se da a conocer los diferentes lineamientos que debe cumplir el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas en su funcionamiento, se diseñó misión, visión, objetivos a perseguir y las estrategias a tomar, que tipo de políticas, principios y normas que regirá el mismo.
- En el estudio financiero se determinó la inversión que se va a requerir para la puesta en marcha del negocio en los cuales están considerados los activos fijos maquinaria, suministros, implementos, terreno, etc.; capital de trabajo y demás gastos para la iniciación de las operaciones, en los estados financieros se puede apreciar de forma ordenada los resultados obtenidos por la organización.
- En la evaluación financiera se determinó si existirá la viabilidad necesaria para la puesta en marcha del proyecto si es rentable invertir, si se ganara después de cubrir los costos y la inversión, mediante la utilización de los indicadores financieros se ha demostrado que el proyecto es factible por lo que se culminó con esta investigación.

3.7 RECOMENDACIONES

- De acuerdo a la información obtenida en el estudio de mercado se recomienda poner en marcha el proyecto para la creación del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas, ya que a través de este estudio de determinó la existencia de demanda insatisfecha en el mercado.
- Considerar seriamente la información obtenida en el estudio técnico; ya que la misma permitió definir, la ubicación y distribución optima que deberá tener el Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas.
- Cumplir estrictamente con el cronograma de inversiones y adquisiciones futuras en cuanto a activos fijos y suministros en general, para prever cualquier tipo de inconvenientes, imprevistos y sobre todo saber cuáles son las necesidades a corto y mediano plazo.
- Realizar evaluaciones constantes a los estados financieros del Centro de Terapia Física para Mujeres Embarazadas que garantice su seriedad, solvencia y rentabilidad y que la imagen del Centro vaya en crecimiento a nivel Provincial.
- Por último, se recomienda presentar este trabajo investigativo, ha diferentes instituciones públicas y privadas, con la finalidad de obtener el financiamiento establecido y así poder empezar los trámites a la brevedad posible para ejecutar el proyecto.

3.8 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

3.8.1 BIBLIOGRAFÍA CITADA

- AMARO, Raymundo. “Administración de Empresas I”, Editora Tiempo S:A 1998 Pág. (32-33)
- BACA URBINA, Gabriel. “Evaluación de Proyectos”, 6ta. Edición, Mac Graw Hill, Bogotá Colombia 2006, Pág. (2 a 186)
- CHIAVENATO, Idalberto. “Introducción a la Teoría General de la Administración”. Quinta edición 2000. Pág.(225 a 231)
- FISHER, Laura, ESPEJO, Jorge. “Mercadotecnia”, Sexta Edición, Mac Graw-Interamericana 2000, Pág.(60)
- GARCÍA, Gary flor. “Guía para Elaborar Planes De Negocios” Primera edición, Graficas Paola 2006, Pág. (70 a 103)
- J. ALEGRE E. “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, Quinta edición, Ediciones e impresiones Graficas América S.R.L 2003, Pág. (198-232-233-283)
- ROJAS L, Miguel. “Evaluación de Proyectos para Ingenieros” Segunda Edición (2005), Pág.(44)
- SAPAG PEULMA, José. “Evaluación de Proyectos Guía de Ejercicios Problemas Y Soluciones”, Tercera edición, Mac Graw Hill, Bogotá Colombia 2007, Pág. (76)
- SAPAG, Chaín Nassir. “Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación” Mac Graw Hill Bogotá 2001 Pág. (15 a 241)

- SAPAG, Nassir y SAPAG, Reinaldo “Preparación y Evaluación de proyectos” Mac Graw Hill ineteramenricana,2000 Pág. (142)
- URIBE, Augusto. “Introducción al Proyecto”. Edit. Herrero Hnos, 2º Edición 2000, Pág. (12)

3.8.2 BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- CERRON COLLAZOS Jesús, “inversión y financiamiento de Proyectos”, segunda edición, San Marcos, Perú 2004
- DE BEAS FERRERO Antonio Manuel “Organización y Administración de Empresas”, 1era. Edición, Mac Graw Hill Santa Fe de Bogotá 1993
- FINNERTY John D. “Financiamiento de Proyectos”, primera edición, Prentice Holl, México 1996
- FRED R. David “Coceptos de Administración Estratégica”, Novena Edición, Pearson education, México 2003.
- HITT A. Michael, “Administración Estratégica”, Tercera Edición, Thomson Editores, México 1999
- OCAMPO José Eliseo, “Costos y Evaluación de Proyectos”, Primera Edición, Continental, México 2002
- VÁSCONES, José Vicente. “Contabilidad General”. Editorial Voluntad Edición Primera. Quito-Ecuador.2001

3.8.3 BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL

- <http://www.nassirsapag.cl/sapagc.htm> (consultado: -12-07-10, 09:00 AM).

- SERRANI Emilce Graciela, “Herramientas para emprendedores” (<http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/la-mujer-emprendedora.htm>) (Consultado: 15-09-10, 10:50AM).
- <http://espanol.pregnancy-info.net/fisioterapia.html> (consultado: 8-06-10, 15h30min).
- <http://www.google.es/earth/download/ge/agree.html>(Consultado:20-12-10, 17:10AM).
- Enciclopedia. Microsoft. Encarta 2009.