



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERIA EN MARKETING
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “FRESCA NATURALEZA”, PARA BRINDAR LOS SERVICIOS DE TERAPIAS ALTERNATIVAS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA PERÍODO 2016 – 2017.

AUTORA:

LEYLA JACQUELINE ENRÍQUEZ IMBAQUINGO

RIOBAMBA - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Srta. Leyla Jacqueline Enríquez Imbaquingo, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán

DIRECTOR

Ing. Edwin Patricio Pombosa Junez

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Leyla Jacqueline Enríquez Imbaquingo, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 03 de Abril del 2017

Leyla Jacqueline Enríquez Imbaquingo

ASPIRANTE

CC: 060393772-3

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación lo dedico, a mi familia, mi madre Germania Imbaquingo, quien con paciencia supo guiar mi camino, al Sr. Juan Revelo que es como mi padre, con sus consejos y valores me ha enseñado que la humildad es lo más importante en la vida y mi hermana Kerlly Revelo quien con su cariño me ha dado fuerzas para no rendirme, son quienes me han apoyado en todo momento de mi vida.

Leyla Enríquez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haber bendecido mi vida para poder terminar mis estudios universitarios y a mis tutores de trabajo de titulación quienes con su paciencia me han brindado su apoyo y conocimientos para poder finalizar mis estudios con éxito.

Leyla Enríquez

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos.....	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.1.3 Delimitación Espacial	3
1.2 JUSTIFICACIÓN	4
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 Objetivo General.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	5
2.1.1 Antecedentes Históricos	5
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7
2.2.1 Proyecto de Inversión	7
2.2.2 Estudio de mercado.....	12
2.2.3 Estudio técnico.....	19
2.2.4 Estudio económico-financiero	26
2.2.5 Evaluación financiera	31
2.2.6 Terapias alternativas	34

2.3	HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER	49
2.3.1	Idea a Defender	49
2.4	VARIABLES	49
2.4.1	Variable Independiente	49
2.4.2	Variable Dependiente	49
CAPÍTULO III: MÁRCO METODOLÓGICO.....		50
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	50
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	50
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	51
3.5	RESULTADOS	52
3.6	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER	62
CAPÍTULO IV: MÁRCO PROPOSITIVO.....		63
4.1	ESTUDIO DE MERCADO	63
4.1.1	Análisis de la Demanda	63
4.1.2	Análisis de la Oferta	64
4.1.3	Demanda Insatisfecha	66
4.1.4	Análisis de Distribución.....	66
4.2	ESTUDIO TÉCNICO	67
4.2.1	Macro localización.....	67
4.2.2	Micro localización	67
4.2.3	Localización Óptima.....	68
4.3	ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO.....	80
4.3.1	Estudio Legal	80
4.3.2	Estudio Administrativo	81
4.4	ESTUDIO DE MARKETING O PUBLICIDAD.....	88
4.4.1	Análisis del Servicio	88
4.4.2	Análisis de Precios.....	88
4.4.3	Análisis de Publicidad	89
4.5	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	91
4.5.1	Presupuesto de inversiones	91
4.5.2	Costos de Producción.....	95
4.5.3	Gastos Administrativos.....	99
4.5.4	Gastos de Ventas.....	100

4.5.5	Gastos Financieros	100
4.5.6	Ingresos del Proyecto.....	102
4.5.7	Evaluación Financiera del Proyecto	104
4.5.8	Análisis Financiero	111
	CONCLUSIONES	115
	RECOMENDACIONES.....	116
	BIBLIOGRAFÍA	117
	ANEXOS	119

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Interpretación (VPN)	32
Tabla 2: Conocimiento sobre las Terapias Alternativas	52
Tabla 3: Servicio de alguna Terapia Alternativa	53
Tabla 4: Beneficio al recibir una Terapia Alternativa	54
Tabla 5: Conocimiento de centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas .	55
Tabla 6: Horario de atención para recibir los servicios de la Terapia	56
Tabla 7: Frecuencia del servicio de Terapia Alternativa	57
Tabla 8: Importancia al momento de utilizar los servicios de Terapias Alternativas	58
Tabla 9: Más de una opción	58
Tabla 10: Utilización de los servicios de Terapias Alternativas	60
Tabla 11: Precio por el servicio de Terapias Alternativas	61
Tabla 12: Cuantificación de la Demanda	63
Tabla 13: Proyección de la Demanda	64
Tabla 14: Cuantificación de la Oferta	64
Tabla 15: Proyección de la Oferta	65
Tabla 16: Demanda Insatisfecha	66
Tabla 17: Flujo de Producción	74
Tabla 18: Materia Prima (Mensual)	75
Tabla 19: Insumos (Mensual)	76
Tabla 20: Muebles y Enseres (Anual)	77
Tabla 21: Herramientas (Anual)	78
Tabla 22: Equipo (Anual)	78
Tabla 23: Maquinaria (Anual)	78
Tabla 24: Útiles de Oficina (Mensual)	79
Tabla 25: Mano de Obra	79
Tabla 26: Gastos Indirectos de Fabricación	79
Tabla 27: Organigrama Funcional	82
Tabla 28: Análisis de precios	89
Tabla 29: Inversiones Fijas Tangibles	91
Tabla 30: Depreciación	91
Tabla 31: Gastos de Constitución	92

Tabla 32: Amortización de la Inversión Diferida	92
Tabla 33: Capital de Trabajo	92
Tabla 34: Resumen de Inversiones y Financiamiento	93
Tabla 35: Estructura del Financiamiento	93
Tabla 36: Amortización Crédito Bancario	93
Tabla 37: Materia Prima (Mensual).....	95
Tabla 38: Insumos (Mensual)	96
Tabla 39: Mano de Obra Directa	97
Tabla 40: Herramientas (Anaul)	97
Tabla 41: Maquinaria (Anaul)	97
Tabla 42: Muebles y Enseres (Anual).....	98
Tabla 43: Gastos Indirectos de Fabricación.....	98
Tabla 44: Equipo (Anual)	99
Tabla 45: Útiles de Oficina (Mensual)	99
Tabla 46. Gasto de Publicidad	100
Tabla 47: Gastos Financieros.....	100
Tabla 48: Costo de Producción Anual del Servicio	101
Tabla 49: Ingreso Anual por el Servicio Brindado	103
Tabla 50: Punto de Equilibrio	105
Tabla 51: Estado de Resultados	107
Tabla 52: Balance General.....	108
Tabla 53: Flujo de Efectivo	110

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Pasos de un Proyecto	8
Gráfico 2: Partes que conforman un Estudio Técnico	21
Gráfico 3: Estructuración del Análisis Económico.....	27
Gráfico 4: Conocimiento sobre las Terapias Alternativas	52
Gráfico 5: Servicio de alguna Terapia Alternativa	53
Gráfico 6: : Conocimiento de centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas	54

Gráfico 7: Conocimiento de centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas	55
Gráfico 8: Horario de atención para recibir los servicios de la Terapia	56
Gráfico 9: Frecuencia del servicio de Terapia Alternativa	57
Gráfico 10: Importancia al momento de utilizar los servicios de Terapias Alternativas	59
Gráfico 11: Utilización de los servicios de Terapias Alternativas.....	60
Gráfico 12: Precio por el servicio de Terapias Alternativas	61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Encuesta	119
Anexo 2: Aplicación de la Encuesta	122
Anexo 3: Requerimiento de Materiales Necesarios para la Aplicación de la Propuesta	123

RESUMEN

El estudio de factibilidad para la creación de la empresa “Fresca Naturaleza”, para brindar los servicios de Terapias Alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba durante el período 2016 – 2017, donde se ha analizado la situación de las personas su estado de salud y calidad de vida que todos los días incide en las actividades que realizan, por esta razón se elaboró la propuesta que es una guía para mejorar el bienestar del ser humano y prolongar la continuidad del negocio, es necesario precisar que una de las etapas más determinantes fue el estudio de mercado, se calculó la demanda insatisfecha y el porcentaje de tamaño a cubrir, también nos permitió delimitar tanto costos como precios referenciales, el estudio técnico, estudio legal administrativo, estudio de marketing o publicidad que al final influyan en la utilidad y aplicabilidad de esta propuesta, finalmente la aplicación de técnicas contables y financieras en la etapa de estudio económico permitió corroborar y determinar mediante indicadores el VAN, la TIR, Relación Beneficio Costo la tendencia económica y comercial del estudio de factibilidad en el análisis se llegó a la conclusión que el proyecto es viable y sustentable, además se recomienda que la población implemente un tratamiento terapéutico alternativo que le ayude aumentar su condición física y mental.

Palabras Claves: PROYECTO. INVESTIGACIÓN. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD. ESTUDIO DE MERCADO. TERAPIAS ALTERNATIVAS. CALIDAD DE VIDA. TRATAMIENTO TERAPEUTICO.

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The feasibility study for the creation of the company "Fresh Nature", in order to provide the services of Alternative Therapies at home in the City of Riobamba during the period 2016-2017, where has been analyzed the situation of people their health status and quality of life that affects every day in the activities that they carried out, for this reason, the proposal was elaborated as a guide in order to improve human well-being and to prolong business continuity, it is necessary to precise that one of the stages more determinants was the market study, we calculated the unsatisfied demand and the percentage of size to cover, and also allowed us to delimit both costs and referential prices, the technical study, administrative legal study, marketing study or advertising that at the end they influence in the utility and applicability of this proposal, finally the application of accounting and financial techniques in the economic study stage allowed to corroborate and determine through indicators the VAN, the TIR, benefit-cost relation the economic and commercial trend of the feasibility study in the analysis, it was concluded that the project is viable and sustainable, besides it is recommended that the population implement an alternative therapeutic treatment that will help to increase their physical and mental condition.

Keywords: PROJECT. INVESTIGATION. FEASIBILITY STUDY. MARKET STUDY. ALTERNATIVE THERAPIES. QUALITY OF LIFE. THERAPEUTIC TREATMENT.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación y su respectivo análisis financiero, económico y social de una inversión se basa en el estudio de factibilidad para la creación de la empresa “FRESCA NATURALEZA”, para brindar los servicios de Terapias Alternativas a domicilio en la ciudad de Riobamba mejorando el bienestar y la salud de las personas que deseen adquirir el servicio sin que afecte su economía.

La razón principal para indagar en este tema fue el que se ha observado continuamente el estado de salud de muchas personas y los problemas que esto conlleva en las actividades que realizan en su vida diaria, no todas las personas tienen la capacidad de controlar y relajar su cuerpo y mente, el ser humano necesita ayuda de una persona capaz de mejorar su calidad de vida con trabajo en equipo tanto Naturopata con sus conocimientos y el paciente poniendo de parte para mejorar cualquier inconveniente que esté pasando.

En el Capítulo I se desarrolla el planteamiento, formulación y delimitación del problema, así como también la delimitación espacial, la justificación y objetivos de acuerdo al tema planteado con el fin de definir la parte del trabajo de investigación.

En el Capítulo II se encuentran los antecedentes investigativos que ayudarán a la fundamentación teórica del trabajo y los estudios necesarios para el desarrollo del análisis económico financiero del proyecto.

En el Capítulo III se especifica la modalidad de la investigación, los tipos de investigación que fueron de campo y la entrevista, la forma de cómo se obtuvo la muestra a partir de la población, los métodos, técnicas e instrumentos utilizados en la investigación, la tabulación de la encuesta realizada al mercado meta y la verificación de la idea a defender.

El Capítulo IV contiene el marco propositivo que es la parte más importante del proyecto de investigación, en donde se especifica los diferentes planes de acción que se intenta realizar de acuerdo a lo que se descubrió en la exploración de campo. En la parte final que es el Capítulo V se detallan las conclusiones y recomendaciones del proyecto

enfatisando el análisis de la empresa y definiendo sugerencias que pueden ser aceptadas para alcanzar el objetivo general del proyecto de investigación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la ciudad de Riobamba no cuenta con un servicio a domicilio de terapias alternativas para las personas que necesitan encontrar un equilibrio entre cuerpo y mente o que tienen problemas de tipo emocional como ansiedad, depresión e incluso insomnio, requieren una persona que les pueda ayudar desde la comodidad de su hogar ya que muchas veces los clientes prefieren no ir a un consultorio.

A través del tiempo la salud ha cobrado mucha importancia en la vida de las personas que constituyen un eje primordial para el desarrollo de la ciudad por esta razón existen terapias alternativas para mejorar diversos aspectos, ya sea para curar una enfermedad, mejorar la alimentación, prevenir cualquier tipo de dolencia. En algunos casos curan enfermedades y en otros alivian los dolores o ayudan a prevenir que determinadas patologías aparezcan de nuevo.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo influye el estudio de factibilidad para la creación de la Empresa “Fresca Naturaleza”, para brindar los servicios de Terapias Alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba período 2016 – 2017?

1.1.2 Delimitación del Problema

El presente trabajo de titulación se enfoca a un estudio de factibilidad para la creación de la Empresa “Fresca Naturaleza”, para brindar los servicios de Terapias Alternativas a domicilio, este proyecto se efectuará en la Ciudad de Riobamba dentro del período 2016 – 2017.

1.1.3 Delimitación Espacial

El presente trabajo de investigación se enfocará en mejorar la calidad de vida de las personas a través de la creación de una empresa de terapias alternativas en la Ciudad de Riobamba.

1.2 JUSTIFICACIÓN

En los últimos años se ha impulsado el interés en terapias alternativas y el uso terapéutico de productos naturales, debido a que existe el uso incorrecto de fármacos sintéticos teniendo como consecuencia efectos secundarios lo que se quiere es que los clientes se encuentren seguros y cómodos ya que si el cliente conoce perfectamente el lugar donde se realiza la terapia no existe ningún elemento distractor que impida que pueda relajarse.

Cuando las terapias son a domicilio el clima terapéutico necesario para generar una situación adecuada sucede de una forma más natural para el cliente y esto le hace sentirse menos vulnerable que cuando acuden ellos a un centro, principalmente la primera vez, porque todo lo nuevo supone una fuente de estrés.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Realizar el Estudio de Factibilidad con el fin de crear la empresa “FRESCA NATURALEZA”, para brindar los servicios de Terapias Alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba período 2016 – 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Elaborar el Estudio de Mercado de la Oferta y Demanda, y el Estudio Técnico que servirá de fundamento numérico e investigativo.
- Determinar el Tamaño y Localización del Proyecto de Factibilidad.
- Realizar un estudio financiero para determinar la inversión necesaria para elaborar la propuesta del proyecto y VAN, TIR, PE, RB/C
- Establecer las bases para mejorar la calidad de vida de las personas que quieren experimentar sensaciones nuevas y gratificantes en la ciudad de Riobamba.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

En la Grecia clásica nacen dos escuelas principales en cierto modo antagónicas.

En la escuela de COS su representante máximo es HIPÓCRATES (460 a 350 a.C.). Uno de sus postulados básicos es “No hay enfermedades sino enfermos” con lo cual nos dice que cada enfermo tiene su peculiar forma de reaccionar a la enfermedad, de acuerdo a su temperamento y el equilibrio de sus humores (sanguíneo, bilioso, flemático y linfático) cuya teoría expone.

“Su creado para entender la concepción del universo emana directamente de las doctrinas de PITÁGORAS. Como el filósofo de Samos admite el concepto de la armonía universal preconcebida, principio único y cósmico que se halla latente en toda la vida y en cada cosa. De esta tesis arranca su concepto de unidad vital en todos los aspectos de la persona, motivo que obliga a estudiar al enfermo en su totalidad. Constitución temperamento y carácter.

Para la escuela de COS, por métodos empíricos se llega a una síntesis de la medicina que conceptúa al hombre como una unidad clínica y terapéutica.

No se puede separar al enfermo de su medio fisiológico y cósmico puesto que sufre influencias meteorológicas, climáticas, raciales, sociales, etc. La enfermedad no es solo un conjunto aislado de síntomas que el paciente soporta sino un movimiento fisiológico total del organismo.

La escuela de CNIDO inicia por el contrario una corriente médica que presta la máxima atención al trastorno o enfermedad local y no al estado general del paciente, concepción que se mantendrá con GALENO durante los siglos hasta nuestros días.

Estas dos escuelas, Cos y Cnido, tendrán desde entonces defensores y detractores sin que haya terminado aún la polémica.

GALENO, médico griego de Pérgamo (138 a 201 d.C.) vivió en Roma bajo el reinado de Marco Aurelio seis siglos después de Hipócrates. Para Galeno, la salud depende del equilibrio normal existente entre las fuerzas elementales llamadas a dominar y purificar los humores circulares (concepción hipocrática). Pero pronto su pensamiento lo aleja del sintetismo de Cos y para explicar las enfermedades se ve obligado a usar métodos analíticos y a reducir las enfermedades a fenómenos locales, fragmentando de este modo al ser humano en sus sistemas fisiológicos.

Mientras Hipócrates impone el concepto totalizador de la medicina al considerar todo estado patológico como un fenómeno general y los síntomas locales como manifestación secundaria, Galeno propugna la tesis contraria al admitir la perturbación de un órgano como un hecho particular y local. Para él. La lesión anatómica y su causa son los determinantes de la terapéutica. Su doctrina tiene amplia difusión en toda la antigüedad clásica y se expande durante la edad media e inclusive perdura hasta nuestros días y cuenta con muchos seguidores.

La filosofía, que etimológicamente es “amor a la sabiduría” en la práctica es inteligencia en acción, y trascendentemente es un instrumento para descubrir las potencias de nuestro espíritu. Es por tanto indispensable para levantar el edificio de toda la ciencia.

La filosofía naturópata lleva implícita una idea de evolución o progreso, tanto en el orden físico como en el intelectual y el espiritual. Toda idea o acto en sentido o retroceso no entra en la naturopatía. El primitivismo que puede tener dentro de si algunos valores higiénicos ventajosos podrá ser naturismo pero sus conceptos no pueden ser considerados en la naturopatía actual.

El naturópata reconoce que la primera de las naturales es la de la evolución por lo cual todo lo existente tiene a adquirir grados superiores de perfección.

El estudio de la naturaleza nos demuestra que existe un orden natural regido por leyes, las que el hombre va descubriendo mediante el examen de los hechos y su comparación.

Este orden natural se descubre por la armonía que es la adecuada relación de las partes entre sí y con el todo, por ello en su conjunto se denomina universo, es decir lo uno en lo diverso. Las leyes de la naturaleza son: Ley de Movimiento, Ley de evolución, Ley de los Ciclos, Ley de la Finalidad, Ley de la Jerarquía, Ley de la Armonía, Ley de la Adaptación, Ley de la Selección, Leyes de la Herencia, Ley de la Analogía, Ley de los Contrarios, Ley de la Causa-Efecto, Ley de la Necesidad, Ley de la Desigualdad. (Negrete, 2013).

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Proyecto de Inversión

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa. (Baca, 2010).

Es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social. (Pimentel, 2008).

2.2.1.1 Tipos de Proyectos de Inversión

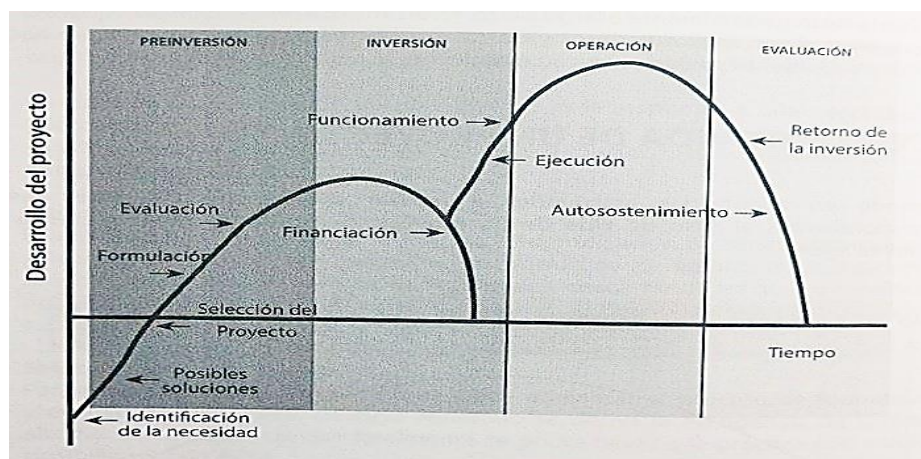
Existen muchas tipificaciones al respecto y generalmente cada evaluador emplea la que más se adapta a sus propósitos. Por lo general, los proyectos de inversión se clasifican en tres campos:

- a) **Según la categoría:** De acuerdo a esta clasificación, los proyectos pueden ser de producción de bienes y de prestación de servicios. Los proyectos de producción de bienes se orientan a la transformación de recursos primarios en productos para el consumo como, por ejemplo, la transformación de la leche en productos lácteos como el queso, yogurt, etc. Los proyectos de prestación de servicios satisfacen necesidades humanas utilizando bienes ya producidos por el hombre como, por ejemplo, el servicio de transporte, hotelería, recreación, etc.
- b) **Según la actividad económica:** En este campo los proyectos se clasifican dependiendo del sector económico que atienden. Así tenemos proyectos agropecuarios, industriales, de servicios, pecuarios, agroindustriales, industriales, turísticos, comerciales, etcétera.
- c) **Según su carácter y entidad que los promueve:** Se clasifican en proyectos de inversión privados (con ánimo de lucro) y proyectos de carácter social. Los proyectos privados se implementan cuando existe una demanda real en el mercado y le otorgan a la entidad que los promueve una rentabilidad que satisface sus expectativas mínimas de rendimiento. Los proyectos sociales o de inversión pública tienen como finalidad mejorar el bienestar de una comunidad a través de la prestación de un servicio o del suministro de un bien. (Meza, 2010).

2.2.1.2 Etapas de un Proyecto

Existen cuatro etapas en su vida: Pre inversión, Inversión, Operación y Evaluación.

Gráfico 1: Pasos de un Proyecto



Fuente: (Flórez, 2012).

Pre inversión: Son los estudios que se deben realizar para determinar si el proyecto es viable o no. Corresponde a todos los estudios que se precisan adelantar antes de tomar la decisión de canalizar recursos hacia algún objetivo particular. Esta fase incluye los procesos de identificación se incluye los pasos a seguir en la pre inversión en los proyectos.

Se debe tener claramente identificadas las necesidades que se esperan satisfacer.

El siguiente paso hace referencia a la búsqueda de alternativas que puedan llevar a posibles alternativas de solución.

Seleccionar el plan de negocio que permita satisfacer las necesidades del consumidor, pero que a su vez permita a los inversionistas obtener los objetivos que se hayan propuesto.

Elaborar el estudio de pre factibilidad y factibilidad para saber si es viable o no la idea inicial y en qué condiciones se deberá poner en ejecución para obtener los objetivos propuestos.

La evaluación hace referencia al conocimiento previo del comportamiento económico y financiero del proyecto, para saber si en las condiciones que ha sido propuesto es estudio es factible económica y financieramente. (Flórez, 2012).

Inversión: Esta etapa se caracteriza por la movilización de recursos humanos, financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa.

Estudiando el plan de negocio, determinado su conveniencia y aprobada su inversión se procede a su ejecución, que no es otra cosa, que la utilización de recursos humanos, técnicos, financieros y administrativos necesarios para llevar a feliz término la puesta en marcha del proyecto.

En esta etapa se debe conseguir los créditos necesarios, solicitar los permisos a las autoridades, realizar la contratación de obras, compra de maquinaria y equipos, de

acuerdo con el proceso tecnológico definido; hacer la instalación y montaje de los equipos, de acuerdo con el diagrama de flujo establecido en el proceso de producción a seguir y a la distribución en planta realizada en el proyecto.

Una de las primeras actividades que se realizan durante la inversión, es la consecución de los cursos financieros definidos en el plan de negocio. En la selección del crédito se escogerá aquel que ofrezca las mejores condiciones en cuanto a tasas de interés plazo, período de gracia, forma de amortización y garantías exigidas.

En la solicitud de crédito es indispensable cuantificar la necesidad de recursos para las inversiones fijas, para el capital de trabajo y para los gastos pre operativos, si es del caso, entendiendo y aplicando los criterios que para tal fin utilizan los intermediarios financieros. Ahora bien, los intermediarios financieros administran líneas de crédito específicas de acuerdo con el uso que se vaya a dar a los recursos crediticios solicitados por el emprendedor.

En la etapa de inversión, se hace necesario contratar por períodos relativamente cortos, la presentación de determinados servicios o el uso de ciertos equipos. Entre más tiempo del necesario se utilicen estos recursos, le resultara cada vez más costoso el plan de negocios. (Flórez, 2012).

Operación: Es la etapa en la cual se inicial el desarrollo y cumplimiento del objetivo social para lo cual es creada la empresa. Es la etapa en donde se inicia el proceso administrativo: planeamiento, organización, ejecución y control.

La operación es la traducción del plan contenido en el estudio de factibilidad, a hechos concretos, y el control corresponde a la verificación de lo programado con lo ejecutado, con el propósito de emprender las acciones correctivas a que haya lugar.

Aunque se realiza en la anterior etapa con la realización de las inversiones necesarias para poner a funcionar el plan de negocio en esta etapa es cuando el proyecto deja de ser proyecto, para convertirse en un hecho cierto. (Flórez, 2012).

Evaluación: Es la confrontación de los resultados obtenidos con lo presupuestado en el proyecto, esperando que estos sean los mejores tanto para los inversionistas en el plan de negocio, como para la comunidad y el país en general.

Transcurrido un tiempo prudencial, los inversionistas del proyecto hecho realidad querrán saber los rendimientos financieros y económicos que, con el desarrollo de la idea, convertida realidad, qué rentabilidad le está generando esta inversión. (Flórez, 2012).

2.2.1.3 Objetivos de un Proyecto de Inversión

Los proyectos de inversión tienen varios orígenes:

- Satisfacción de las necesidades individuales y colectivas
- Aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Las oportunidades de negocios se dan cuando las ideas de negocios están basadas en las necesidades de la comunidad, en ventajas competitivas, cuando se visualizan los recursos humanos y físicos y cuando se cuenta con el impulso vital del inversionista que las haga realidad.
- Crecimiento del mercado en general, que produce una mayor demanda del bien o servicio.
- Cambio en los gustos y preferencias de los consumidores.
- Cambio en los niveles de ingresos de los consumidores o en el precio de los bienes y servicios.
- Innovación tecnológica. Estos proyectos surgen por la necesidad de aumentar la productividad de las empresas y disminuir los costos directos para ser competitivas en el mercado tanto en precio como en calidad, por lo tanto, se hace necesario el reemplazo de maquinarias y equipos obsoletos. (Meza, 2010).

2.2.1.4 Viabilidad de un proyecto de Inversión

Frecuentemente al hacer referencia a un proyecto se menciona la factibilidad técnico-económica o viabilidad del mismo. Sin embargo el término viabilidad abarca aspectos diferentes al financiero.

Se entiende por viabilidad la posibilidad de desarrollar un plan de negocio. En evaluación de proyecto deberá estudiarse las siguientes viabilidades.

- **Viabilidad Técnica:** Determina si física y materialmente, con la maquinaria, el equipo y la tecnología a aplicar, se puede desarrollar el plan de negocio.
- **Viabilidad Legal:** Se refiere al análisis y determinación de los aspectos legales que afectan la instalación y operación del plan de negocio.
- **Viabilidad Financiera (o económica):** Busca definir, mediante la aplicación de criterios financieros y económicos, si el plan de negocios es recomendable desde el punto de vista de rentabilidad.
- **Viabilidad Social:** Determina si con la puesta en marcha del plan de negocios, cuales son los beneficios que traen para los inversionistas, para sus trabajadores, para la comunidad y para el país.
- **Viabilidad Medio Ambiental:** Por la forma como se ha venido afectando ecológicamente el planeta, las instituciones gubernamentales se han venido preocupando por implementar normas que protejan de cierta forma, el medio ambiente de la religión. Cada país define su forma de proteger el medio ambiente y desde esta perspectiva, en el momento de fundar una empresa, se deben cumplir con las normas correspondientes al tipo de empresa que se va a crear. (Flórez, 2012).

2.2.2 Estudio de mercado

Es el punto de iniciación de un proyecto el cual identificara quienes son los posibles compradores de lo que se va a producir a un precio accesible al mercado. Se inicia por tanto, el estudio de mercado, proponiendo temas de investigación del mismo definiendo las estrategias de cómo lo va a comercializar, valiéndose de herramientas, técnicas que

permitan identificar cuantificar el mercado, el medio a utilizar para definir el precio del producto, como se hará llegar el producto al consumidor final, que tipo de publicidad y promoción es la más conveniente para el proyecto y como se comercializaran los bienes o servicios a ofrecer. Como punto de apoyo, se incluyen en los diferentes temas, preguntas que permiten aclarar y resolver, en cierta forma, la complejidad que puedan presentar.

Con un plan de mercadeo definido, el proyecto de inversión podrá organizar sus objetivos y estrategias de comercialización a emplear. En su concepción, se debe tener conocimientos sobre técnicas de mercadeo a aplicar, el producto y/o servicio a ofrecer, el segmento del mercadeo a atender, identificación del cliente a atender, las empresas con las que se van a competir, los proveedores de materias primas y/o productos terminados, y en general, de las estrategias de comercialización a utilizar. (Flórez, 2012).

Los objetivos del estudio de mercado son los siguientes:

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Como último objetivo, tal vez el más importante, pero por desgracia intangible, dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado. (Baca, 2010).

➤ **PASOS QUE DEBEN SEGUIRSE EN LA INVESTIGACIÓN**

Quien decida realizar una investigación de mercado, deberá seguir estos pasos:

a) **Definición del problema:** Tal vez esta es la tarea más difícil, ya que implica un conocimiento completo del problema. Si no es así, el planteamiento de solución será incorrecto. Debe tomarse en cuenta que siempre existe más de una alternativa de solución y cada alternativa produce una consecuencia específica, por lo que el investigador debe decidir el curso de acción y medir sus posibles consecuencias. (Baca, 2010).

b) **Necesidades y fuentes de información:** Existen dos tipos de fuentes de información:

- **Fuentes Primarias:** que consisten básicamente en investigación de campo por medio de encuestas.

Encuestas: Es un cuestionario que se lo realiza a las personas para recolectar datos de los encuestados su objetivo es medir: el comportamiento, las actitudes, las características del encuestado.

- **Fuentes Secundarias:** Son las Fuentes que se obtienen a través de otras investigaciones, ya realizadas y que se encuentran detalladas en:

- Libros
- Folletos
- Revistas
- Boletines
- Tesis de Grado Profesionales
- Periódicos
- Anuarios
- Documentos de Informes de Consultoría
- Estadísticas Gubernamentales (fuentes secundarias ajenas a la empresa)
- Estadísticas de la Propia Empresa (fuentes secundarias provenientes de la empresa).
- El investigador debe saber exactamente cuál es la información que existe y con esa base decidir donde realizara la investigación. (Lara, 2011).

- c) **Diseño, recopilación y tratamiento estadístico de los datos:** Si se obtiene información a partir de encuestas habrá que diseñar estas de manera distinta a como se procede en la obtención de información de fuentes secundarias. También es claro que es distinto el tratamiento estadístico de ambos tipos de información.
- d) **Procesamiento y análisis de los datos:** Una vez que se cuenta con toda la información necesaria proveniente de cualquier tipo de fuente, se continúa con el procesamiento y análisis. Recuerde que los datos recopilados deben convertirse en información útil que sirva como base en la toma de decisiones, por lo que un adecuado procesamiento de tales datos es vital para cumplir ese objetivo.
- e) **Informe:** Ya que la información se ha procesado adecuadamente, solo falta que el investigador rinda su informe, el cual deberá ser veraz, oportuno y no tendencioso. (Baca, 2010).

2.2.2.1 Demanda

El concepto de la demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o un servicio, pero sólo el poder de compra que tenga determinará la demanda de ese bien o servicio. Entonces la demanda de un bien depende de las siguientes variables: el precio del producto, el nivel de ingreso del demandante, el tamaño del mercado, los gustos y la lealtad de marca del consumidor, la existencia de sustitutos y la demanda derivada, entre otros. (Díaz, y otros, 2009).

Se entiende por demanda a la cantidad de productos (bienes y servicios) que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado con la finalidad de satisfacer una necesidad específica.

Determinación de la Demanda: La relación entre las diferentes alternativas de precio y la demanda resultante se expresa en una curva de demanda. En términos generales, la demanda y el precio tienen una relación inversa: cuanto más alto es el precio, menor es la demanda. El estudio de la demanda tiene como propósitos:

- Cuantificar la cantidad de productos que el mercado está dispuesto a adquirir.
- Conocer las características de los productos que requiere el mercado.
- Determinar si el producto puede satisfacer las necesidades del mercado.
- Conocer a detalle las necesidades de la población.
- Identificar las características de los consumidores.

La demanda depende de varios factores, a saber:

- La necesidad real del bien o servicio.
- El precio del producto.
- El nivel de ingresos de la población.

(Morales & Morales, 2009).

2.2.2.2 Oferta

La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada. Entonces, para realizar ofertas de valor, es importante entender los mercados y sus necesidades. (Díaz, y otros, 2009).

La oferta es la cantidad de los productos de los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades. La oferta se puede clasificar de la siguiente manera. (Morales & Morales, 2009).

Oferta es la relación que existe entre el precio de un bien y las cantidades de un empresario desearía ofrecer de ese bien por unidad de tiempo. La oferta global es la sumatoria para cada precio de las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer.

La oferta muestra el comportamiento de los productores. Si los precios son muy bajos, los ingresos percibidos no alcanzarán a cubrir los costos de producción, los gastos operacionales y podría llegarse a un nivel de pérdida el proyecto, por tanto los

productores no estarían en condiciones de producir nada; pero, si por el contrario los precios van en aumento, los productores empezarán a producir. A precios más altos, estarían en condiciones de aumentar su producción, luego el comportamiento de su curva es inversamente proporcional la cantidad producida a los precios del producto. (Flórez, 2012).

Cuando se analiza la oferta se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Localización de la oferta.
- Estacionalidad de la oferta.
- Evolución histórica.
- Estructura de la producción.
- Capacidad Instalada.
- Coeficientes técnicos de conversión.
- Materia prima instalada.
- Disponibilidad de mano de obra especializada.
- Existencia de bienes sustitutivos cercanos.

(Lara, 2011).

➤ **MARKETING O PUBLICIDAD**

El marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean creando e intercambiando valor con otros. En un contexto de negocios más estrecho, el marketing incluye el establecimiento de relaciones redituables, de intercambio de valor agregado, con los clientes. Por lo tanto, definimos el marketing como el proceso mediante el cual las compañías crean valor para sus clientes y establecen relaciones sólidas con ellos para obtener a cambio valor de éstos. (Kotler & Armstrong, 2012).

La Mezcla de Mercadotecnia es definida como un grupo de herramientas de marketing las cuales son combinadas para producir la respuesta a la cual se quiere llegar con respecto al mercado meta.

La mezcla de marketing incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto, aunque hay muchísimas posibilidades estas pueden reunirse en 4 variables que se conocen como “las 4 P’s”: Precio, Plaza, Producto y Promoción. (Kotler & Armstrong, 2012).

Precio: Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. En cualquier tipo de producción, así sea de exportación, hay diferentes calidades y distintos precios. El precio también está influido por la cantidad que se compre. Para tener una base de cálculo de los ingresos futuros es conveniente usar el precio promedio. (Baca, 2010).

Plaza: También conocido como canal de distribución. Un canal de marketing realiza la labor de llevar los bienes de los productos a los consumidores, superando las brechas de tiempo, plaza y posesión que separan los bienes y servicios de quienes los necesitan o los desean.

Los canales de distribución están constituidos por organizaciones independientes que participan en el proceso de colocar un producto o servicio para su uso o consumo. Los intermediarios logran una mayor eficiencia en la tarea de colocar los bienes al almacén de los consumidores a través de sus contactos, experiencia, especialización y escala de operación. (Morales & Morales, 2009)

Producto: Un producto puede ser definido desde muchos puntos de vista; es así como para producción, producto es el resultado de la interacción entre mano de obra, maquinaria y materiales, que intervienen en un proceso que se llama transformación de lo cual puede resultar un bien o un servicio. De la misma forma y desde el punto de vista del marketing, se podría dar la siguiente definición: “Cualquier objeto que se puede ofrecerá un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad”. (Díaz, y otros, 2009).

Promoción: Cualquier forma pagada de representación y promoción no personales acerca de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado. Aunque las compañías de negocios son los principales usuarios de la publicidad, también la emplea

un amplio rango de organizaciones sin fines de lucro, profesionistas y agencias sociales que anuncian sus causas a diversos públicos meta. (Kotler & Armstrong, 2012).

Es el medio de comunicación directo e indirecto que utiliza la empresa para complementar su proceso de marketing. Dentro de este proceso se encuentran los siguientes objetivos:

- La persuasión, se emplea para modificar el comportamiento del cliente.
- Crear una imagen del producto o servicio, para posicionarlo dentro de la mente del consumidor.
- Educar y modificar las actitudes y conductas del cliente.
- Crear notoriedad en el producto o servicio, para fidelizar a los clientes.
- Motivar a los clientes al consumo del producto o servicio. (Galindo, 2011).

2.2.3 Estudio técnico

En el estudio técnico se diseña la forma óptima de producir el bien o servicio, utilizando los recursos que se dispongan. Para iniciar el estudio, se debe tener claro los siguientes cuestionamientos: donde, cuanto, cuándo, cómo y con qué se va a producir, los cuales permitirán definir el tamaño, la localización y los equipos e instalaciones óptimas a utilizar, permitiendo sugerir la organización requerida para el proyecto. (Flórez, 2012).

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo, y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio.

Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo a las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio técnico. Este determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto. (Córdoba, 2011).

Dicho estudio se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente. El estudio técnico es realizado habitualmente por especialistas en el campo objetivo del proyecto (ingenieros, educadores, técnicos, etc.) y propone identificar alternativas técnicas que permitirían lograr los objetivos del proyecto y, además, cumplir con las normas técnicas (ambientales, agrónomas, de seguridad etc.). Además, propone diseño de proyectos de tecnologías apropiadas, compatibles con la disponibilidad de recursos e insumos en el área donde se realiza el proyecto.

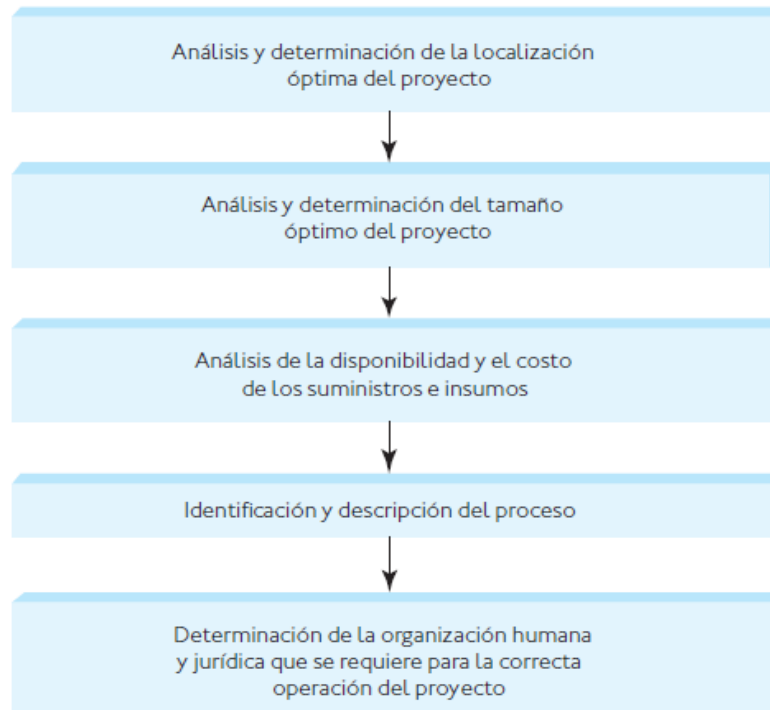
El Estudio Técnico seleccionará las alternativas de diseño del proyecto, y luego apoyados por los resultados de los demás estudios y de los resultados de las evaluaciones, los responsables del estudio técnico contribuirán a la selección de la alternativa óptima.

Además, el estudio técnico definirá las especificaciones técnicas de los insumos necesarios para ejecutar el proyecto: el tipo y la cantidad de materias primas e insumos materiales; el nivel de calificación de la mano de obra; la maquinaria y los equipos requeridos; la programación de inversiones iniciales y de reposición y los calendarios de mantenimiento. Esta información jugará dos papeles en el ciclo del proyecto: primero, dentro de la misma etapa de preparación, proveerá la información indispensable para realizar las evaluaciones financiera, económica y social y, posteriormente constituirá las bases de la normativa técnica para la ejecución del proyecto. (Obando, 2006).

2.2.3.1 Componentes del Estudio Técnico

A continuación se detalla la estructura básica de la que está compuesto un Estudio Técnico.

Gráfico 2: Partes que conforman un Estudio Técnico



Fuente: (Baca, 2010).

2.2.3.2 Localización del Proyecto

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en su historia. La decisión de localización no sólo afecta a empresas de nueva creación sino también a las que ya están funcionando. (Córdoba, 2011).

Se define como el espacio físico geográfico donde se va a implementar el proyecto y tiene como objetivo encontrar la ubicación más ventajosa para la operación y mantenimiento del mismo, este debe cubrir exigencias prioritarias tales como: minimizar los costos de inversión y maximizar las ganancias. La decisión de localización de un proyecto no debe obedecer únicamente a factores económicos, sino que hay que analizar los factores estratégicos, como: el estar cerca de los proveedores de la competencia, de los consumidores el lugar donde existan facilidades de transporte y otras consideraciones más. (Lara, 2011).

Macro localización: La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (Córdoba, 2011).

Micro localización: La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde opera. (Córdoba, 2011).

2.2.3.3 Determinación del Tamaño de la Planta

En el estudio técnico deben identificarse los requerimientos de equipos necesarios para la operación normal del negocio y el monto de la inversión a realizar. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de estos equipos, se hará necesario identificar las necesidades de espacio físico para realizar la distribución de la planta.

Asimismo, será necesario cuantificar las necesidades de mano de obra calificada y no calificada, asignándoles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De igual manera se deberán deducir los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el de reposición de los equipos: Capacidad diseñada, Capacidad Instalada, Capacidad Utilizada. (Flórez, 2012).

2.2.3.4 Ingeniería del Proyecto

Analiza todo el proceso productivo o de ingeniería industrial paso a paso sin omitir ningún detalle, por cuanto estos representan un todo interactivo. Generalmente la ingeniería de un proyecto determina los insumos que se van a utilizar, los suministros, los procesos para desarrollar el bien o servicio del proyecto, la maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso, la organización o elemento humano que va a intervenir en dicho proceso, el tratamiento y almacenaje de los productos

terminados, las decisiones sobre los desechos productivos entre otras consideraciones. (Lara, 2011).

2.2.3.5 Organización de la organización humana y jurídica

Desde el momento en que los recursos monetarios en un proyecto son escasos y se fijan objetivos por alcanzar, es necesario asignar esos recursos de la mejor manera, para optimizar su uso. Esta asignación práctica de recursos desde las etapas iniciales de una empresa sólo la hace un administrador eficiente.

Las etapas iniciales de un proyecto comprenden actividades como constitución legal, trámites gubernamentales, compra de terreno, construcción de edificio (o su adaptación), compra de maquinaria, contratación de personal, selección de proveedores, contratos escritos con clientes, pruebas de arranque, consecución del crédito más conveniente, entre otras muchas actividades iniciales, mismas que deben ser programadas, coordinadas y controladas.

El objetivo de presentar un organigrama es observar la cantidad total de personal que trabajará para la nueva empresa, ya sean internos o como servicio externo, y esta cantidad de personal, será la que se va a considerar en el análisis económico para incluirse en la nómina de pago.

La administración por procesos implica definir cada uno de los procesos que suceden a lo largo de la cadena de suministros de la propia empresa. Este enfoque de procesos va hasta las entrañas mismas de la administración de cualquier organización, analiza los pasos, etapas o actividades que generan valor para el cliente, quien es el que realmente le interesa a los propietarios de cualquier empresa; de modo que se trata de realizar sólo las actividades generadoras de valor y eliminar, desde luego, aquellas que no lo hacen. La administración y organización de las nuevas empresas ahora están subordinadas a eficiente la cadena de suministros con todos los procesos que contiene, ya que cada uno de esos procesos agrega o genera valor para el cliente.

Por otro lado, una organización inteligente es aquella que utiliza tecnología informática en forma de una red interna en la empresa. En el pasado reciente, las pequeñas empresas

adquirían una PC y software sólo para administrar y controlar la contabilidad de la empresa, luego adquirirían otra PC y software para controlar los inventarios, y después otra más para planear la producción, etc. Cuando querían integrar toda esa información y sentían la necesidad de tener una red interna de PC, se daban cuenta que cada software estaba en una plataforma distinta y que era un verdadero problema reunir todos los datos de cada PC individual en una sola base para operar en forma de red.

En toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y los individuos. A esa norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índole, como el fiscal, sanitario, civil y penal; finalmente, existe una serie de reglamentaciones de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos.

Es obvio señalar que tanto la constitución como una gran parte de los códigos y reglamentos locales, regionales y nacionales, repercuten de alguna manera sobre un proyecto y, por tanto, deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad empresarial y lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico.

No hay que olvidar que un proyecto, por muy rentable que sea, antes de ponerse en marcha debe incorporarse y acatar las disposiciones jurídicas vigentes. Desde la primera actividad al poner en marcha un proyecto, que es la constitución legal de la empresa, la ley dicta los tipos de sociedad permitidos, su funcionamiento, sus restricciones, dentro de las cuales la más importante es la forma y el monto de participación extranjera en la empresa. Por esto, la primera decisión jurídica que se adopta es el tipo de sociedad que operará la empresa y la forma de su administración.

En segundo lugar, determinará la forma de participación extranjera en caso de que existiera. Aunque parezca que sólo en el aspecto mencionado es importante el conocimiento de las leyes, a continuación se mencionan aspectos relacionados con la empresa y se señala cómo repercute un conocimiento profundo del marco legal en el mejor aprovechamiento de los recursos con que ella cuenta.

a. Mercado

1. Legislación sanitaria sobre los permisos que deben obtenerse, la forma de presentación del producto, sobre todo en el caso de los alimentos.
2. Elaboración y funcionamiento de contratos con proveedores y clientes.
3. Permisos de vialidad y sanitarios para el transporte del producto.

b. Localización

1. Estudios de posesión y vigencia de los títulos de bienes raíces.
2. Litigios, prohibiciones, contaminación ambiental, uso intensivo de agua en determinadas zonas.
3. Apoyos fiscales por medio de exención de impuestos, a cambio de ubicarse en determinada zona.
4. Gastos notariales, transferencias, inscripción en Registro Público de la Propiedad y el Comercio.
5. Determinación de los honorarios de los especialistas o profesionales que efectúen todos los trámites necesarios.

c. Estudio Técnico

1. Transferencia de tecnología.
2. Compra de marcas y patentes. Pago de regalías.
3. Aranceles y permisos necesarios en caso de que se importe alguna maquinaria o materia prima.
4. Leyes contractuales, en caso de que se requieran servicios externos.

d. Administración y organización

1. Leyes que regulan la contratación de personal sindicalizado y de confianza. Pago de utilidades al finalizar el ejercicio.
2. Prestaciones sociales a los trabajadores. Vacaciones, incentivos, seguridad social, ayuda a la vivienda, etcétera.

3. Leyes sobre seguridad industrial mínima y obligaciones patronales en caso de accidentes de trabajo.

e. Aspecto financiero y contable

1. La Ley del Impuesto sobre la Renta rige lo concerniente a: tratamiento fiscal sobre depreciación y amortización, método fiscal para la valuación de inventarios, pérdidas o ganancias de operación, cuentas incobrables, impuestos por pagar, ganancias retenidas, gastos que puedan deducirse de impuestos y los que no están sujetos a esta política, etcétera.
2. Si la empresa adquiere un préstamo de alguna institución crediticia, hay que conocer las leyes bancarias y de las instituciones de crédito, así como las obligaciones contractuales que de ello se deriven.

Éstos y algunos otros aspectos legales son importantes tanto para su conocimiento como para su buen manejo, con el fin de que la empresa aplique óptimamente sus recursos y alcance las metas que se ha fijado. (Baca, 2010).

2.2.4 Estudio económico-financiero

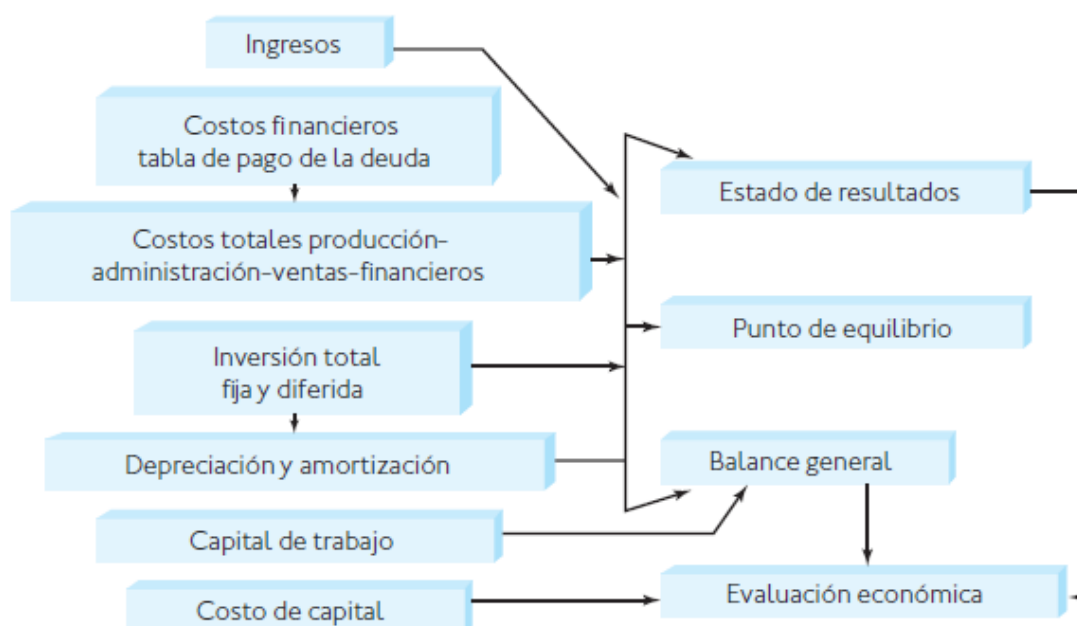
El estudio económico o análisis económico dentro de la metodología de evaluación de proyectos, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico. Las decisiones que se hayan tomado en el estudio técnico en términos de cantidad de materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra directa e indirecta, cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el proceso, etc., ahora deberán aparecer en forma de inversiones y gastos. (Baca, 2010).

El presupuesto es un plan para el ejercicio económico de un proyecto y esto implica determinar y detallar todos los elementos económico-financieros del mismo. Generalmente se fija a un año, aunque en los estudios de factibilidad se realizan proyecciones de las operaciones para toda la vida útil del proyecto. (Lara, 2011).

Una vez que el investigador concluye el estudio hasta la parte técnica, se habrá dado cuenta de que existe un mercado potencial por cubrir y que no existe impedimento tecnológico para llevar a cabo el proyecto. La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

Los datos de la inversión fija y diferida son la base para calcular el monto de las depreciaciones y amortizaciones anuales, el cual, a su vez, es un dato que se utiliza tanto en el balance general como en el punto de equilibrio y en el estado de resultados. La información que no tiene flecha antecedente, como los costos totales, el capital de trabajo y el costo de capital, indica que esa información hay que obtenerla con investigación. Como se observa, hay cuadros de información, como el balance general y el estado de resultados, que son síntesis o agrupamientos de información de otros cuadros.

Gráfico 3: Estructuración del Análisis Económico



Fuente: (Baca, 2010).

2.2.4.1 Ingresos

Incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios. (Plan General de Contabilidad (PGC), en su primera parte, Marco Conceptual).

2.2.4.2 Egresos

Son todas las salidas de dinero que la empresa hace para cumplir con su actividad económica, y que también pueden ser normales o extraordinarias. (Artículo de cuentas nominales de contabilidad)

2.2.4.3 Inversión

Se denomina inversiones a todos los gastos que se efectúan por unidad de tiempo para poder adquirir los Factores de Producción (Mano de Obra, Materias Primas, Capital de Productivo y otros), necesarios para poder implementar el proceso productivo del bien o servicio, el mismo que generará beneficios, en el período establecido como vida útil del proyecto.

Las características de las inversiones son:

- Se orientan hacia el futuro
- Se espera obtener de éstas, que los beneficios sean de carácter: financiero, económico, social o ambiental.
- Generalmente son realizadas en procesos económicos de carácter dinámico, esto implica que están sujetas a influencias como: inflación, devaluación, depreciación y otras.
- Las inversiones en su mayoría se las realiza para procesos de largo plazo.

Tipos de inversiones de un proyecto:

Inversiones Fijas o Tangibles: Son todo tipo de inversiones realizadas en bienes tangibles y duraderos para la operación durante la vida útil del proyecto y se clasifican en las siguientes: Inversiones Fijas no Depreciables: Son aquellas inversiones en bienes inmuebles como los terrenos (se revalorizan con el tiempo) donde se construirá la planta de producción de bien o servicio.

Inversiones Fijas Depreciables: Son aquellas inversiones en bienes muebles que si sufren procesos de depreciación, tales como: Construcciones y obras civiles, maquinaria y equipo, vehículos, muebles, equipos de oficina, equipos de computación, otras.

Inversiones Diferidas o Intangibles: Son todas aquellas inversiones que se vinculan con: compra de patentes y marcas, estudios de mercado y factibilidad del proyecto, estudios técnicos y ambientales, gastos de ensayos y puesta en marcha, gastos de capacitación, y entrenamiento de personal antes de la operación del proyecto, estudios jurídicos, gastos de impuestos, tasas y permisos necesarios para arrancar el proyecto, otros.

Generalmente y en su mayoría se las realiza una sola vez en el transcurso de la vida útil del proyecto.

Capital de Trabajo Pre operativo: Son los costos de producción: fijos y variables (para los proyectos industriales o manufactureros), además de los gastos: administrativos, de ventas y financieros; necesarios para el desarrollo del proceso de producción del bien o servicio, pero que se realizan antes de iniciar las operaciones normales del proyecto.

El capital de trabajo necesario para iniciar un proyecto es muy sensible al tipo del proyecto que se ha diseñado, pero se puede decir en general que este depende de: Necesidad de mantener inventarios, Tiempo que tarda el ciclo productivo, Posibilidad de obtener crédito de proveedores, diferentes políticas de ventas de la empresa. (Lara, 2011).

2.2.4.4 Gastos

Son todos los egresos que se realizan en un proyecto y que no pertenecen al proceso de producción, sino como elementos de apoyo al mismo, y también para la distribución y comercialización del producto.

Gastos de Administración: Son todos los egresos que se realizan en la normal operación del proyecto y se refieren a todo lo que se identifique con los procesos de administración del proyecto. Esto significa tomar en cuenta los gastos de planificación, control, evaluación y otros.

Gastos de Ventas: Son todos los egresos que se destinan al proceso de vender los bienes o servicios producidos por las actividades propias del proyecto que se realizan en la normal operación del mismo.

Gastos Financieros: Son todos aquellos egresos que se realizan en la normal operación del proyecto y se refieren principalmente al pago de interés por la utilización de capital financiero ajeno a los inversionistas del proyecto, el mismo que es necesario para su financiamiento. (Lara, 2011).

2.2.4.5 Costos

Son todos aquellos egresos de dinero que se deben realizar en un proyecto en el proceso de producción de un bien o servicio.

Los costos de producción nacen de establecer en forma clara todos los egresos que se encuentran implícitos en el proceso de producción y se los puede registrar en un presupuesto de costos. Se debe diferenciar entre gastos y costos. Los costos son de manera directa o indirecta se encuentran ligados al proceso productivo en sí. (Lara, 2011).

Costos Fijos: Son aquellos costos que intervienen en el proceso de producción de un bien o servicio y que no varían al cambiar las unidades producidas. Estos costos permanecen constantes a los diferentes niveles de producción y estos varían solamente

si se aumenta o disminuye la capacidad de producción. Es decir se puede o no producir bienes, pero siempre existirán costos fijos.

Costos Variables: Son aquellos costos que intervienen en el proceso de producción de un bien o servicio y que varían al cambiar las unidades producidas. Al aumentar la producción estos aumentan y al disminuir la producción estos disminuyen, esto es verdad hasta ciertos niveles de producción porque luego se origina lo que en Economía se denomina Economías de Escala. Es decir cuando no se produce ninguna unidad o existen costos variables y viceversa. (Lara, 2011).

2.2.5 Evaluación financiera

La evaluación financiera de proyectos constituye un área de especialización en el campo de las finanzas y requiere de una base de conocimientos de matemáticas financieras. Las matemáticas financieras se constituyen en la herramienta básica para la evaluación financiera de proyectos. (Meza, 2010).

En efecto, la tarea de evaluar consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para medir su bondad. La valoración consiste entonces en asignar precios a los bienes y servicios que participan en el proyecto a manera de insumo o de producto. Los precios considerados dependen en alguna forma de la orientación con que se quiera adelantar dicha evaluación: se consideran "precios de mercado" cuando el interés de la evaluación se encamina a estimar las ventajas y desventajas desde el punto de vista de una unidad económica aislada (una empresa pública o privada, o una persona natural), y se tendrán en cuenta los "precios económicos" cuando la evaluación se hace en términos del interés de la comunidad nacional (a este tipo de evaluación dedicaremos un capítulo completo). (Miranda J. J., 2007).

2.2.5.1 Indicadores de la Evaluación Financiera

Una inversión, desde el punto de vista financiero es la asignación de recursos en el presente con el fin de obtener unos beneficios en el futuro.

Valor Presente Neto: El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos, el valor presente neto es la diferencia de los ingresos y los egresos en pesos de la misma fecha. (Meza, 2010).

El valor presente neto es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

Tabla 1: Interpretación (VPN)

Valor	Significado	Decisión a tomar
VAN > 0	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto puede aceptarse
VAN < 0	La inversión produciría ganancias por debajo de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto debería rechazarse
VAN = 0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Fuente: (Córdoba, 2011).

Tasa Interna de Retorno: Una interpretación importante de la TIR es que ella es la máxima tasa de interés a la que un inversionista estaría dispuesto a pedir prestado dinero para financiar la totalidad del proyecto, pagando con los beneficios (flujos netos de efectivo) la totalidad del capital y de sus intereses, y sin perder un solo centavo.

La TIR es la tasa de interés que rinden los dineros que aún permanecen invertidos en un proyecto y no sobre la inversión inicial. (Meza, 2010).

La tasa interna de retorno, conocida como la TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periódicamente durante toda su vida útil.

La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre él y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular en los proyectos “bien conformados”, es decir, en aquellos que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida.

Si un proyecto tiene $TIR >$ Tasa de interés de oportunidad, entonces se puede aceptar.

Si la $TIR <$ Tasa de interés de oportunidad, se rechaza

Si la $TIR =$ Tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto.

(Córdoba, 2011).

Razón Beneficio Costo: La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de los proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor a 1, entonces acepte el proyecto. (Córdoba, 2011).

La actividad económica de un país está orientada a combinar los recursos eficientemente y convertirlos en bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad, pero dado que los recursos son limitados con relación a la magnitud de las necesidades se deberá a través de los planes y programas de desarrollo establecer tablas de priorización atendiendo criterios de crecimiento y también de equidad y bienestar, por lo tanto la tarea de los planificadores a todos los niveles es establecer la forma en que los recursos se deben utilizar con el fin de satisfacer el mayor nivel de necesidad.

Recordamos también que cada país posee cuatro tipos de recursos: en primer lugar la tierra y otros recursos naturales, la mano de obra disponible, los recursos de capital que hacen más eficiente la producción de bienes y servicios, y finalmente la capacidad empresarial (información e inteligencia) que garantiza la buena gestión y mejor aprovechamiento de los insumos puestos a disposición de cada proyecto. Dado lo

anterior, podemos afirmar entonces que los "costos" del proyecto constituyen el valor de los recursos utilizados en la producción del bien o en la prestación del servicio. Los "beneficios" son entonces el valor de los bienes y servicios generados por el proyecto.

El análisis económico del "costo - beneficio" es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto, comparando el valor actualizado de unos y otros. (Miranda J. J., 2007).

➤ **EVALUACIÓN AMBIENTAL DE LOS PROYECTOS**

Se trata de tener en cuenta en forma explícita los efectos que sobre el medio ambiente genere cualquier clase de proyecto. Se busca entonces prever, mitigar o controlar esos efectos nocivos que afectan las condiciones de vida de la población presente y futura, al depredar los llamados bienes ambientales. Por lo tanto cualquiera de las formas de valuación expuestas anteriormente pueden ser utilizadas como punto de partida para lograr la identificación y valoración, en la medida de lo posible, de los efectos positivos o negativos que se desprenden de un proyecto sobre el medio ambiente. (Miranda J. J., 2007).

El impacto ambiental que puede ser negativo o positivo es causado por fenómenos naturales y la actividad humana. Por lo general. Es el efecto provocado en los ecosistemas, que afecta su funcionamiento y la interrelación de los seres vivos con su medio ambiente. Para determinar los efectos ambientales de un proyecto se utilizan los siguientes criterios: Magnitud, Prevalencia o Dominancia, Duración y Frecuencia, Riesgos, Importancia, Mitigación. (Morales & Morales, 2009).

2.2.6 Terapias alternativas

El Término Terapias Alternativas tiene otros nombres, tales como Terapias Complementarias, o la Terapia Holística, que viene de palabra HOLOS, que a su vez es la expresión griega que tiene el sentido de "todo" o "conjunto". El Holístico cree que los seres humanos están constituidos básicamente por la individualidad psíquica y orgánica. En otras palabras, los profesionales que realizan Terapias Alternativas, tiene como primicia: entender al individuo como resultado de sus emociones y sin embargo distinto

en su razonamiento, carácter, personalidad y único en el sentido fisiológico y mental. (Viveiros, 2016).

La definición de terapias complementarias y alternativas que propone el Centro Nacional de Estadísticas de Salud: “Medicina complementaria y alternativa es un grupo formado por distintos sistemas médicos y de atención de la salud, prácticas y productos que no se consideran en la actualidad como parte de la medicina convencional (biomedicina occidental)”.

La ambigüedad en la definición de las terapias complementarias implica retos al comparar los hallazgos de distintos estudios realizados en torno al uso de las terapias complementarias. Algunos estudios incluyen terapias múltiples en tanto otros consideran un número limitado. (Snyder & Lindquist, 2011).

2.2.6.1 Terapia de los cuatro elementos

La utilización del sol, agua, tierra y aire se inició probablemente en el hombre de una forma refleja; al sentirse herido o enfermo, expone su parte lesionada a la acción del agua de manantial o riachuelo, ella limpia y desinfecta su herida y actuando sobre su piel influye en el sistema nervioso su aparato circulatorio y sus glándulas internas.

La luz y el calor del sol brindan de forma natural bienestar al enfermo lo animan y restauran sus energías. No obstante es necesario conocer sus limitaciones y la precisión de sus usos terapéuticos.

El aire trae renovación a los tejidos corporales mediante la oxigenación y absorción de energías en espacios abiertos. Así mismo el contenido de sales y micro partículas puede ser altamente beneficioso para ciertas enfermedades. El aire de cuevas salinas o la humedad relativa de éste son también útiles en varios tratamientos.

La tierra en forma de barro medicinal es también un procedimiento terapéutico usado por milenios por el hombre, los poderes de los minerales aplicados a la piel e incluso ingeridos son muy variados y colaboran en la recuperación de la salud y su conversación, no en vano son famosas las aguas de lugares como el Mar Muerto o las

salinas donde se puede tomar contacto con este precioso elemento de la naturaleza. (Miranda C. O., 2005)

a) Helioterapia

Metodológicamente es HELIOS = CALOR, TERAPEIOS = TERAPIA. Es un método terapéutico que consiste en exponer a los rayos solares todo el cuerpo del enfermo o parte de él, este método terapéutico es llamado también baños de sol.

La helioterapia es tan antigua como el mismo hombre, como ocurre con todas las ramas de la medicina natural, está nace de un instinto del hombre por gozar de sensaciones agradables por medio de los dones que la naturaleza nos ofrece y valerse de ésta para hallar remedio a sus males.

En este sentido los baños de sol son uno de los casos en los cuales es grande la sensación placentera del calor sobre nuestro. En los templos griegos de Esculapio se encuentran terrazas que comunican directamente con los aposentos y que eran destinados a los enfermos, se ha comprobado por los escritos respectivos, tratamientos realizados por los médicos de ese tiempo con el sol como principal factor o al menos como una gran colaboración en las demás terapias.

Hipócrates 460-377 A.C. llamado padre de la medicina científica escribió un tratado sobre la acción del aire y el sol sobre nuestro organismo considerado como la génesis de la Helioterapia. Los griegos fueron los primeros en emplear los baños de sol de forma metódica.

En los gimnasios griegos y casa romanos se daba mucha importancia a la exposición solar como demuestra la forma que estaba construidos; pues tenían un espacio destinado a tomar sol que lo denominaban SOLARIUM.

En el siglo XIX el valor de la helioterapia fue abiertamente aceptada en el ámbito médico y se recomienda los baños de sol en la tuberculosis debilidades constitucionales (astenia), y afecciones articulares.

El suizo Arnold Rokli (1855) abre el primer establecimiento de helioterapia en Veldes (Australia), posteriormente Heinrich Lahmann (1860-1905) funda el sanatorio “El Ciervo Blanco” que en verano se llenaba de enfermos asistidos por numerosos médicos, incorporando a la helioterapia baños de aire y régimen vegetariano.

Con mayor conocimiento del aspecto solar y el nacimiento de la bacteriología que permitió conocer la causa de muchas enfermedades, la helioterapia adquiere una base científica.

Los Ingleses Danés y Blunt demostraron en 1977 la capacidad de ciertas radiaciones solares (franja ultravioleta) de actuar sobre bacterias y otros microorganismos.

El danés Finsen emplea la luz artificial en el tratamiento de las enfermedades de la piel.

Beneficios y Limitaciones de la Helioterapia: El sol es fuente de vida y energía y por ello la helioterapia como medio terapéutico ha sido utilizada por el hombre desde la más remota antigüedad. La acción terapéutica de la radiación solar es conocida y utilizada en Medicina para combatir y tratar diversas enfermedades y su efecto beneficioso es reconocido por todos los expertos. Sin embargo, en los últimos tiempos el sol y sobre todo las radiaciones ultravioleta son criticados y puestos en duda, debido al abuso que ellas se hace y a los efectos nocivos que sobre la piel pueden producir si se reciben con exceso y sin la debida protección. Pese a todo, la helioterapia sigue teniendo sus indicaciones y los efectos beneficiosos del Sol sobre la salud son evidentes y muy recomendables ya que la radiación solar tiene nuestro organismo un efecto directo sobre la piel y una repercusión general sobre el metabolismo y las funciones orgánicas y físicas.

Las curas de sol son la forma más eficaz de sistematizar la helioterapia. Se pueden realizar en distintas zonas ambientales o climáticas, ya sea en el mar o en la montaña, y se pueden también diferenciar como estacionales, pues no es lo mismo realizarlas en invierno o en verano. La forma más tradicional de localizarlas es la de la exposición progresiva de la superficie corporal en el tiempo a la acción de las radiaciones solares. Así las primeras sesiones son de corta duración y van aumentando de forma progresiva

(de diez minutos a una hora). A su vez, la superficie corporal expuesta es cada día mayor hasta abarcar al final del tratamiento toda la superficie corporal.

El clima de las costas está regulado por la acción neutralizante del mar. Las temperaturas tienen menos oscilaciones y son más constantes, la humedad es muy alta y las radiaciones solares son muy ricas en radiaciones ultravioleta, debido a la intensa luminosidad y a la difusión de la luz. Estas condiciones hacen que la cura helio-marina sea un método ideal para tratar enfermedades de la piel. Tanto la psoriasis, como el eczema atópico o la dermatitis atópica mejoran de forma notable los síntomas de sequedad cutánea descamación, pigmentación y prurito.

El raquitismo y la osteomalacia son dos entidades patológicas que se presentan durante la infancia y que pueden tratarse de forma preventiva y curativa con una exposición razonable a las radiaciones solares en el ambiente marino. (Miranda C. O., 2005)

b) Geoterapia

Se conoce en medicina alternativa al uso de la materia que constituye el suelo como geoterapia, siendo de dominio científico GEOS = TIERRA, refiriéndose al planeta en su totalidad. Este concepto abarcaría por lo tanto la atmósfera, el geomagnetismo y otros conceptos enmarcados en ciencias como la climaterapia, la geomagnetoterapia, la espeleoterapia u otras formas de influencia curativa de diferentes lugares del planeta. La Geoterapia es el uso de la materia constitutiva del suelo en beneficio de la salud. (Miranda C. O., 2005).

El Suelo: la palabra Suelo se deriva del latín “solum” que significa suelo, tierra o parcela.

Los suelos se forman por la combinación de cinco factores interactivos: material parental, clima, topografía, organismos vivos y tiempo.

El suelo es considerado como uno de los recursos naturales más importantes, de ahí la necesidad de mantener su productividad, para que a través de él y las prácticas agrícolas

adecuadas se establezca un equilibrio entre la producción de alimentos y acelerado incremento del índice demográfico.

El suelo es esencial para la vida, como lo es el aire y el agua. Cuando es utilizado de manera prudente puede ser considerado como un recurso renovable. Es un elemento de enlace entre los factores bióticos y abióticos y se le considera un hábitat para el desarrollo de las plantas.

Gracias al soporte que constituye el suelo es posible la producción de los recursos naturales por lo cual es necesario comprender las características físicas y químicas para propiciar la productividad y el equilibrio ambiental (sustentabilidad). (Miranda C. O., 2005).

Peloideterapia: Este Término proviene del griego PELOS = fango, barro; TERAPIA = tratamientos. Esta rama de la naturopatía estudia el uso de los barros con fines terapéuticos.

Desde la antigüedad ya se emplean sedimentos y barros con fines curativos. En la Dinastía Egipcia se descubrieron en sus papiros que ya utilizaron los barros de la margen del río Nilo, como remedio curativo para aplicarlo sobre el cuerpo y exponerlo al sol. Los peloides se han de utilizar en el momento oportuno cuando se haya diagnosticado la fase aguda de la enfermedad, son aplicables en: Artritis, Problemas musculares, Problemas de la piel (psoriasis, acné, celulitis), Inflamaciones, Infecciones. (Miranda C. O., 2005)

La arcilla terapéutica: A más de encontrar en la naturaleza yacimientos de materia natural útil como elementos terapéuticos, podemos preparar, tanto en el gabinete de terapias como también en nuestra casa, barro terapéutico a base de arcilla que puede ser tomada del propio suelo del lugar donde vivimos o comprada en los establecimientos del ramo. La arcilla puede emplearse en forma de: Emplastos, Cataplasmas, Vendajes, Fricciones, Mascarillas, Baños de Arcilla, Enterramientos. (Miranda C. O., 2005).

c) **Aeroterapia**

Es la curación por medio del aire se recomienda respirar siempre aire puro. Como decía Hipócrates “El aire es el primer alimento y el primer medicamento”. En efecto, hombres ha habido que, como el recordado alcalde de Cork, en Irlanda, haciendo huelga de hambre es su prisión, prolongó 72 días su existencia sin consumir alimento alguno, bebiendo solo agua.

En cambio, nadie ha podido mantener su vida sin respirar durante 8 o 10 minutos, lo que demuestra la sabiduría del precepto hipocrático.

Como alimento el aire puro abastece la mayoría de nuestras necesidades fisiológicas, de tal modo que en el campo, en el bosque, en la montaña o a orillas del mar se puede vivir principalmente de aire y secundariamente de alimentos destinados al estómago. Se comprende así la frugalidad de los campesinos que a pesar de sus rudas labores y enérgico desgaste físico viven sanos con tortillas y frijoles.

A la inversa, en las ciudades, donde el aire como alimento no reúne las excelencias del aire puro, para mantener la energía vital necesita el hombre recargar la alimentación estomacal, la que por su mala elección mantiene un estado general de insuficiencia vital. El aire debe entrar en nuestro organismo por dos conductos: por los pulmones y por la piel. La piel es un tercer pulmón, a la vez que un tercer riñón, absorbiendo normalmente la 4° o 5° parte del óxido que necesitamos y expeliendo en análoga proporción los desperdicios de nuestro desgaste orgánico.

Para que la piel desempeñe sus funciones es indispensable que esté en contacto directo con la atmosfera o por lo menos ésta se renueve sobre aquélla, de aquí la importancia de los baños de aire y lo perjudicial de las camisetas impermeables o plásticas y la ropa pegada al cuerpo.

La respiración pulmonar debe hacerse por la nariz con la boca cerrada, la nariz es el guardián de los pulmones ya que calienta y humedece el aire demasiado frío y seco y retiene sus impurezas.

A nadie conviene tanto los baños de aire como a las personas que sufren del pulmón, lo mismo que a los enfermos de riñones les es especialmente útil la transpiración.

Así como para tener una buena digestión es necesario saber comer, también para respirar debemos saber hacerlo, de aquí viene la necesidad de practicar gimnasia respiratoria varias veces al día, todos los días y sobre todo al aire libre en la mañana, dichas respiraciones deben ser profundas por algunos minutos y con la boca cerrada.

La higiene natural o ciencia de la salud se reduce a enseñar al hombre a nutrirse normalmente con aire puro a toda hora, no sólo por los pulmones sino también por su piel. Además con alimentos naturales crudos como frutas, semillas (nueces, avellanas, etc.) y ensaladas (de hojas, tallos o raíces). Es indispensable también mantener activa la piel, cuyas funciones son análogas a las de los pulmones y riñones, permitiendo su constante ventilación bajo ropas ligeras y estimulándola diariamente con el frío del agua, del aire fresco y con la acción energética de la luz y del sol. (Miranda C. O., 2005).

d) Hidroterapia

HIDRO = AGUA, TERAPIA = TRATAMIENTO. Es el tratamiento por medio del agua en cualquier estado desde hielo al vapor con o sin medicación concomitante, puede ser general o local, externo o interno.

El tratamiento por el agua tuvo una etapa mística siendo ella objeto de adoración por muchos pueblos. Existió el culto al agua en Egipto, en la India, dicho culto pasó luego a Persia y toda el Asia, Escandinava y Gran Bretaña.

Hipócrates (460-377 A.C.), consideraba la hidroterapia como un remedio terapéutico importantísimo, aunque si no se empleaba adecuadamente podía resultar perjudicial.

Los romanos tuvieron predilección por los baños fríos o los de vapor, Cornelio Celso hacia el 25-35 D.C., propugnó una vida natural así como el uso de bebidas, lavados y duchas frías para curar enfermedades como la artritis, difteria, tétanos, etc., y hasta la peste; aconsejaba los baños fríos y sumergir en agua fría al enfermo febril.

En Alemania pronto se extendió el uso de la hidroterapia debiendo considerarse al Dr. Juan Sigmundo Hahn como iniciador del tratamiento por el agua en ese país, pero a la cabeza del desarrollo de la hidroterapia están el aldeano Priessnitz y el párroco Kneipp.

Con Vinzenz Priessnitz la hidroterapia volvió a tener auge. Aprendió a través de su experiencia personal y observando a los animales, el poder vivificante y curativo del agua. Las primeras compresas de agua las hizo sobre sí mismo para reducir la fiebre traumática ocasionada por una lesión de las costillas. Al darse cuenta de los resultados fue aplicando el agua a gran número de enfermos con mucho éxito.

El agua es el elemento indispensable para la existencia de la vida. Con esos principios Hipócrates elogió el agua, pero fue necesario llegar hasta el comienzo del siglo XIX para que se le considerara como un medicamento. Esto fue debido a Vinzenz Priessnitz. En el grabado se aprecia la aplicación de tratamientos en el establecimiento de Priessnitz.

Sebastián Kneipp fue el continuador y perfeccionador de los conocimientos de Priessnitz, él en su calidad de sacerdote tuvo una influencia en la medicina natural y se lo conoce como el verdadero primer investigador de la hidroterapia. El mismo se curó de una tuberculosis que fue declarada terminal por la medicina regular. Sus prácticas se basaban en baños de agua fría con vigorosas fricciones, chorros y aplicaciones locales de agua fría según el caso. Se vio envuelto en demandas por parte de los médicos regulares y sus organizaciones y varias veces se le prohibió el ejercicio de sus terapias. No obstante los éxitos obtenidos en una epidemia de cólera le valieron la fama que hasta hoy le rodea. Dejó importantes escritos acerca de sus experiencias. No solamente se dedicó a la hidroterapia sino que llegó a dominar el uso de las plantas medicinales de ese tiempo y lugar.

Después de él médico como Felke y Just continuaron con sus métodos y perfeccionaron sistemas de aplicación de los baños y las compresas combinadas con el barro y la fitoterapia.

Un ejemplo de la transición de estas experiencias hacia las pruebas científicas es el del Dr. J. Schindler (1844-1891) sucesor de Priessnitz, el cual realizó investigaciones sobre

el efecto fisiológico del agua fría con pruebas de laboratorio y colaboración de eminentes médicos que haciendo caso omiso de sus colegas se presentaron a realizar los trabajos clínicos.

En la actualidad el uso del agua termal se ha incorporado como una rama científica al servicio de los seres humanos y se demuestra su importancia a través de la física, química fisiología y farmacología, lo que se conoce como termalismo. Se desarrolla en diferentes lugares con fines terapéuticos o como medio de relajación, recreación y prevención. (Miranda C. O., 2005).

1. Masaje

Es la herramienta terapéutica más antigua utilizada por el hombre para comunicarse y proporcionarse un recurso natural contra el dolor. Su evolución y uso ha ido parejo al de la sociedad, adaptándose a las características climáticas y temperamentales de cada pueblo hasta convertirse en la técnica que hoy conocemos por “tacto estructurado”.

La acción de llevarse la mano y frotar o presionar la zona dolorida es una reacción intuitiva que surge para aliviar el dolor y las tensiones.

El masaje puede expresarse como un lenguaje táctil estableciendo a través de la piel y que a la vez se puede interpretar como la acción de reparar mediante el movimiento del cuerpo humano.

Desde el punto de vista fisioterapéutico el masaje es “El conjunto de manipulaciones de los tejidos blandos, sobre una zona o en la totalidad del organismo, con la finalidad de provocar modificaciones de orden terapéutico”.

El masaje es tan antiguo como el hombre, probablemente más si consideramos fricción, frotación, como técnicas que utilizan los animales para auto tratarse, ante un golpe nos frotamos, fricciónamos sobre una zona contusionada inconscientemente para disminuir el dolor, sabemos por ciencia y por conciencia que el masaje cura, y nuestros antepasados también lo sabían.

En Egipto, los sacerdotes trataban el cuerpo y la mente, los papiros y los jeroglíficos muestran, incluso Homero dejó por escrito en sus textos la importancia del masaje en su época. Era muy común su uso en los Gimnasios junto a las técnicas terapéuticas de uso del agua. (Naranjo, 2011).

Modalidades del Masaje: Son técnicas milenarias que en principio nacieron para aliviar diversos problemas musculares sobre todo, pero con el tiempo se descubrieron también sus beneficios para la belleza, entre ellos rebajar el volumen corporal y mejorar el aspecto de la piel, agredida por problemas como las celulitis.

El estudio Científico de las diferentes aplicaciones del masaje ha servido para poder desarrollar distintas técnicas especializadas según el efecto que se quiera conseguir o el colectivo a quien vaya dirigido.

Cada una de estas técnicas ha desarrollado una serie de manipulaciones o movimientos específicos, aunque por lo general las manipulaciones que son efectuadas, son comunes a casi todas las variantes de masaje.

- Masaje terapéutico
- Masaje transverso profundo o fisioterapéutico
- Masaje sueco
- Masaje relajante
- Masaje estimulante circulatorio
- Dígito puntura
- Quiromasaje
- Masaje Gestalt
- Masaje Hawaiano (Lomi – lomi)
- Masaje erótico
- Masaje para embarazadas
- Masaje para el recién nacido
- Masaje deportivo
- Masaje reductor o estético
- Masaje tailandés

- Masaje reflexológico
- Masaje facial
- Masaje shiatsu

(Naranjo, 2011).

¿Cuándo es útil? Como medio curativo y profiláctico, el masaje se utiliza desde siempre en la medicina popular de los pueblos de todos los continentes.

Técnicas tradicionales de cómo actuar sobre el organismo humano para la profilaxis y el tratamiento de recuperación después de algunos traumatismos y enfermedades.

El masaje es usado como terapéutica en la artrosis, la movilidad articular limitada, en la tendosinovitis, la bursitis, la periostitis, la mialgia y los calambres; en las neuralgias; en la distonía vegetativa vascular; en enfermedades de los vasos sanguíneos de las extremidades. Recuperación y rehabilitación de lesiones en general incluyendo las deportivas.

El masaje en el dolor de cabeza es una terapia eficaz y agradable.

El masaje en las alteraciones de peristaltismo del intestino grueso.

Cuando nuestro estado anímico atraviesa por un proceso de depresión o malestar, el sistema inmunológico baja las defensas.

Un ejemplo claro de esto lo constituyen las alergias, la gastritis y el stress que suelen aparecer en momentos de tensión nerviosa o conflictos emocionales.

En fin, la técnica del masaje es una terapia noble que es útil en el momento que el paciente lo solicite con enfermedad o sin ella. (Naranjo, 2011).

2. Reflexología

Consiste en la manipulación firme y delicada de ambos pies para estimular sus puntos reflejados con el fin de aliviar la tensión del cuerpo, sosegar el flujo de conciencia, serenar las emociones, reencontrarse a nivel espiritual. La reflexología ayuda a crear un

estado saludable y armónico, ideal para el funcionamiento eficaz del ser humano a los niveles físico, mental y emocional.

Esta forma natural de curación ha pasado la prueba del tiempo y sigue siendo un tratamiento seguro, sencillo e incruento, que obtiene notables resultados en todo el mundo.

La reflexología estimula o calma zonas del cuerpo mediante la manipulación inteligente de sus zonas o puntos reflejos en los pies. Estos puntos reflejos son la correspondencia exacta, precisa y en miniatura de otras partes, órganos y glándulas del cuerpo. La manipulación de puntos reflejos específicos en los pies evoca una respuesta refleja favorable e involuntaria en la parte relacionada del cuerpo.

Los pies también reflejan el estado de la mente, el cuerpo y el alma mediante la textura y condición de sus plantas.

La oleada repentina de energía vibrante que genera el masaje reflexológico rejuvenece el cuerpo, disipa los impedimentos emocionales y establece un estado de paz interior en el cual puede recuperarse y/o mantenerse un estado saludable natural. (Negrete, 2013).

Todos los órganos tienen su zona reflejada correspondiente en los pies, pudiéndose localizar ya sea en la zona plantar, dorsal o lateral según del órgano del que se trata. Las manipulaciones que se efectúan en los pies no han de confundirse con un “masaje de pies”, ya que sus estímulos crean una recuperación en todo el organismo, ayudando a mejorar sus funciones. Las conexiones de los nervios, entre los órganos internos y zonas de la piel se están demostrando cada vez con seguridad que es una relación real, esto es un hecho que vamos verificando cada día los que trabajan con esta técnica.

A causa de ello, esta terapia pertenece en la actualidad a uno de los métodos más usados para ayudar a la recuperación de la salud, (y sin mayores contraindicaciones) por la amplitud de profesionales de las Terapias Naturales, así como personas que la usan en forma de autotratamiento. (Costales, 2012).

Desarrollo del tratamiento: El trabajo de zonas reflejas en el pie (sobre todo el primer tacto exploratorio de los pies o el masaje podal completo) debería ser hecho de forma sistemática esto facilita la aplicación práctica.

En la práctica es preferible trabajar los pies desde las zonas de la cabeza hasta las zonas de las glándulas linfáticas. Este sistema, es el que aplican la mayoría de los reflexólogos. No necesariamente es el único. Seguidamente se irán reconociendo las otras zonas de los pies. Las ilustraciones correspondientes facilitan la búsqueda de las zonas en el pie

La reflexología podal siempre se efectúa en los dos pies, no a la vez y tampoco cambiando continuamente de izquierda a derecha (o viceversa). Lo mejor es efectuar el tratamiento separándolo en zonas corporales en cada pie. Por ejemplo, zonas de cabeza, zonas de digestión, etc., o por la correspondiente situación anatómica de los órganos en el cuerpo. No tiene importancia si se comienza en el pie izquierdo o derecho. (Costales, 2012).

3. Aromaterapia

El término perfumar procede del latín y significa “a través del humo o que exhalan humo”. Su origen se remonta, con el descubrimiento del fuego, a la época en que se quemaban cortezas y hierbas aromáticas. Como consecuencia de ello fueron detectando diferentes reacciones ante determinados aromas: relajación, vigor, sosiego, excitación, etc. Debido a estos efectos, se utilizaban las plantas aromáticas en ritos religiosos y mágicos, así como en las artes curativas.

La utilización por parte de las civilizaciones orientales de las técnicas de prensado, cocción y maceración para obtener fragancias de flores, hojas, maderas, gomas y resinas se remontan al 4000 a.C. aunque los primeros datos escritos que se tiene sobre las propiedades curativas de los aromas de los aceites esenciales, y las técnicas para su extracción y uso, data de China y están fechados entre los años 1000 y 700 a.C.

La aromaterapia fue fomentada con entusiasmo por Marguerite Maury, bioquímica y esteticista austríaca. Desde 1940 hasta 1968 (año en que murió), publicó dos libros, dio

conferencias, abrió centros de aromaterapia en París, Suiza e Inglaterra. Impartió cursos en los que daba información sobre el uso de aceites esenciales en sus efectos rejuvenecedores y cosméticos. Ella comprendió la importancia de prescribir para un individuo una mezcla de aceites que le devolviesen el equilibrio, y no sólo en el aspecto físico, sino también en los niveles mental y emocional. También fue primera persona que estableció la técnica de aplicar aceites esenciales, diluidos en aceite vegetal para el masaje.

En Francia existe más de 1500 médicos que se han formado en el tema y prescriben los AE tanto para uso interno como externo. En Gran Bretaña su expansión ha sido gracias a Robert Tisserand que en la actualidad es una de las personalidades destacadas en la investigación y el reconocimiento de los efectos terapéuticos de la aromaterapia. Es el fundador de la organización más importante dedicada a la investigación y educación sobre la práctica de la aromaterapia, el Tisserand Instituto.

Constituye una disciplina terapéutica verdaderamente holística que ha dado muchos frutos a través de su desarrollo. La palabra aromaterapia significa “terapia que usa aromas”. Estos aromas provienen del reino vegetal (flores, hojas, corteza, árboles, hierbas y arbustos). Se procesa la parte pertinente del ser vegetal mediante la destilación en la cual se capta la sustancia odorífera volátil esto es lo que se llama Aceite Esencial.

Las células especializadas que se hallan en la cavidad nasal reciben los estímulos procedentes de las partículas odoríferas transportadas por el aire, los nervios olfatorios transmiten los estímulos al cerebro, donde las señales pasan a lo largo del tracto olfatorio hacia varias zonas del cerebro, y las células nerviosas de los lóbulos temporales del cerebro (parte del prosencéfalo o cerebro anterior) interpretan los estímulos. (Naranjo, Aromaterapia, 2008).

4. Diferencia entre terapia alternativa y medicina andina

La Medicina Tradicional Andina es parte de la cultura quichua, que busca no alterar el orden natural. Es autóctono, ha sido transmitida por tradiciones y por lo tanto no se ha llegado a sistematizar todavía, utilizada fundamentalmente productos caseros y la persuasión en el tratamiento, depende y sirve a la comunidad por lo que es más

accesible a cualquier persona. El sabio curador quichua reconoce que la medicina moderna también puede ayudar y en los Andes frecuentemente se puede escuchar la frase: **“Runa jambi yachac mana ushacpi, blanco medico ayudanmi, blanco medico mana ushacpi runa jambi yachac ayudanmi”** (Si el sabio indio no mejora, el medico blanco ayuda, si el medico blanco no mejora, el sabio indio ayuda”). (Amaguaya, 2015).

La Medicina Natural utiliza los principales elementos para Terapias Alternativas no utilizan químicos, se basa de la naturaleza no afecta al medio ambiente ya que los Neurópatas o Médicos Naturales son conscientes que deben pedir permiso a la madre naturaleza como signo de que lo que realizan es inofensivo. Terapias Alternativas no va de generación en generación lo realizan personas que tengan vocación y paciencia y se lo realiza a todo tipo de personas.

2.3 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

2.3.1 Idea a Defender

El Estudio de factibilidad para la creación de la Empresa “Fresca Naturaleza”, permitirá brindar los servicios de terapias alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba Período 2016 – 2017.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

Estudio de Factibilidad.

2.4.2 Variable Dependiente

Brindar los servicios de terapias alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba.

CAPÍTULO III: MÁRCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

- **Inductivo:** Observación Directa, Experiencia
- **Deductivo:** Premisas Verdaderas

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

- De Campo
- Entrevista

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos del 2010.

Población Beneficiaria: 225741 habitantes de la ciudad de Riobamba.

Mercado Meta: 190847 Hombres y Mujeres de 16 a 65 años de la ciudad de Riobamba.

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1) \left(\frac{e}{Z}\right)^2 + p * q}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño del Universo

P= Probabilidad de que el evento ocurra

Q= Probabilidad de que el evento no ocurra

E= error de estimación o error muestral

Z= Margen de confiabilidad

N= 190847

P= 0,50

Q= 0,50

E= 0,05 (5% de error)

Z= 1,96 (95% de confianza)

$$n = \frac{190847 * 0,5 * 0,5}{(190847 - 1) \left(\frac{0,05}{1,96}\right)^2 + 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{47711,75}{124,4469492}$$

$$\mathbf{n = 383}$$

3.4 METODOS, TECNICAS E INSTRUMENTOS

- **Métodos Teóricos:** Inductivo, Deductivo
- **Métodos Empíricos:** Recolección de Información y Observación
- **Técnicas:** Encuesta, Entrevista
- **Instrumentos:** Cuestionario Estructurado y no Estructurado

3.5 RESULTADOS

Análisis de las encuestas aplicadas a los habitantes de la Ciudad de Riobamba.

1. ¿Conoce usted que son las Terapias Alternativas?

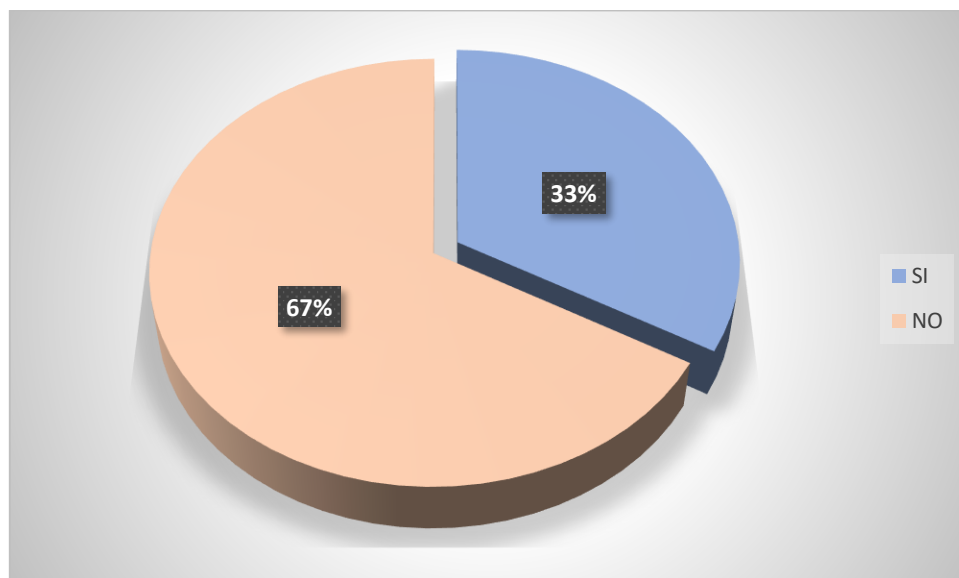
Tabla 2: Conocimiento sobre las Terapias Alternativas

RESPUESTA	Fa	Fr
SI	127	33%
NO	256	67%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 4: Conocimiento sobre las Terapias Alternativas



Fuente: Tabla 2

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas el 67% no conocen que son las Terapias Alternativas, mientras que el 33% conocen.

2. ¿Usted recibe o recibió los servicios de alguna Terapia Alternativa?

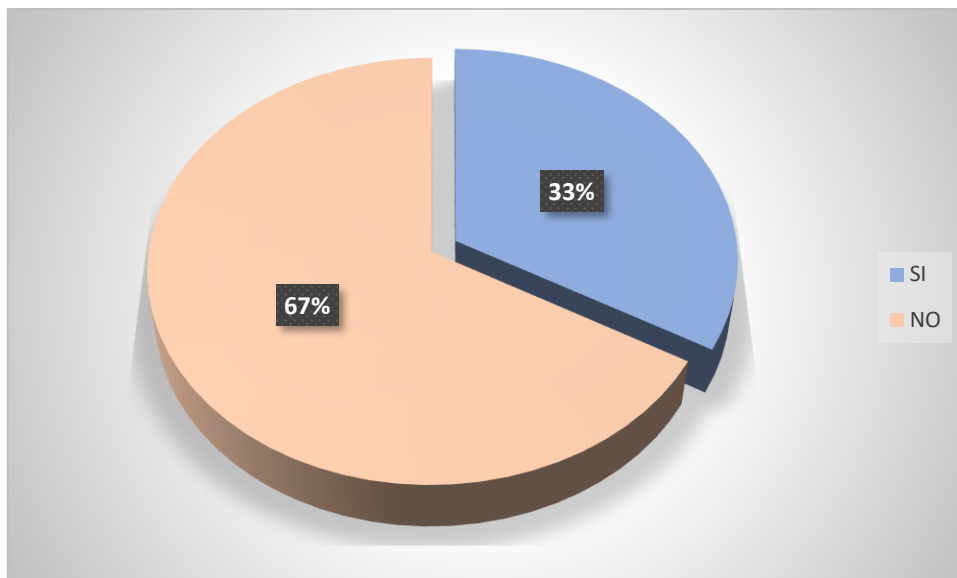
Tabla 3: Servicio de alguna Terapia Alternativa

RESPUESTA	Fa	Fr
SI	127	33%
NO	256	67%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 5: Servicio de alguna Terapia Alternativa



Fuente: Tabla 3

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas que no recibieron o no reciben alguna Terapia Alternativa es el 67%, en cambio el 33% recibieron y reciben alguna Terapia Alternativa.

3. ¿Qué buscaría usted al recibir una Terapia Alternativa?

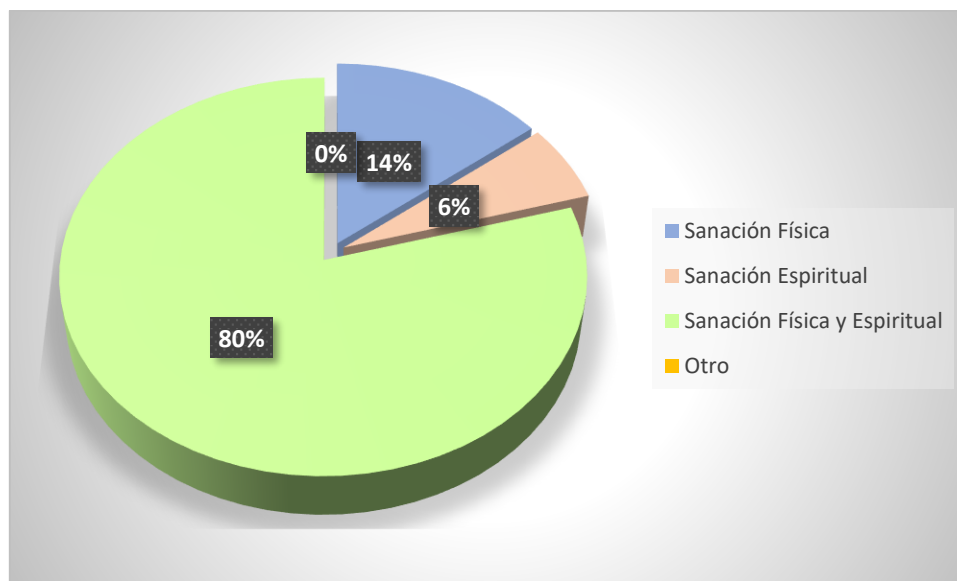
Tabla 4: Beneficio al recibir una Terapia Alternativa

RESPUESTA	Fa	Fr
Sanación Física	55	14%
Sanación Espiritual	24	6%
Sanación Física y Espiritual	304	80%
Otro	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 6: : Conocimiento de centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas



Fuente: Tabla 4

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas el 80% buscan Sanación Física y Espiritual de una Terapia Alternativa, en cambio el 14% buscan solo Sanación Física y el 6% buscan Sanación Espiritual.

4. ¿Conoce si en la ciudad de Riobamba existe centros que brinden los servicios de masajes, aromaterapia, reflexología (manipulación firme y delicada en los pies) terapias con aire, sol, agua y tierra?

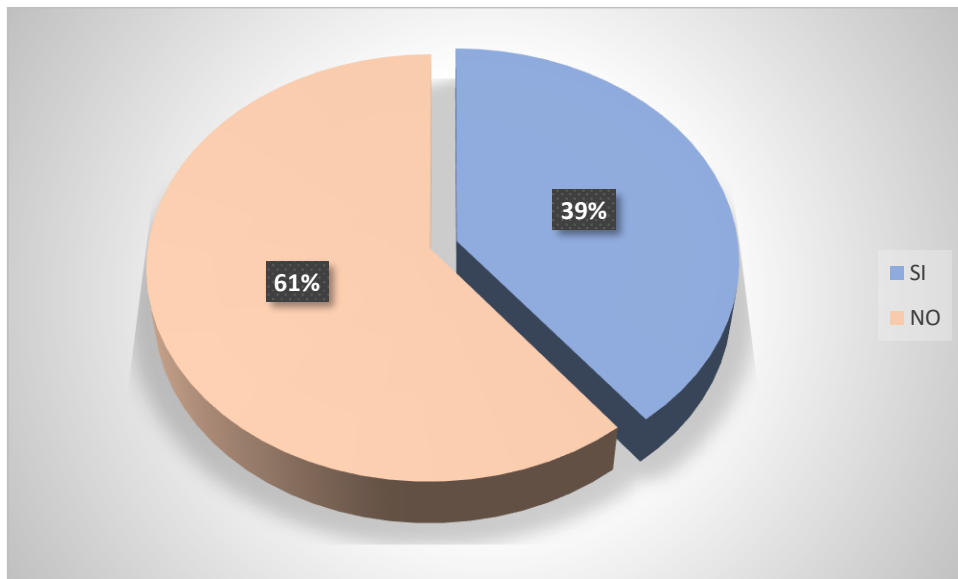
Tabla 5: Conocimiento de centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas

RESPUESTA	Fa	Fr
SI	150	39%
NO	233	61%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 7: Conocimiento de centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas



Fuente: Tabla 5

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas el 61% no conocen centros que brindan los servicios de Terapias Alternativas, en cambio el 39% conocen centros que brinden los servicios de Terapias Alternativas en la ciudad de Riobamba.

5. ¿Qué horario de atención elegiría usted en caso de requerir los servicios de la Terapia?

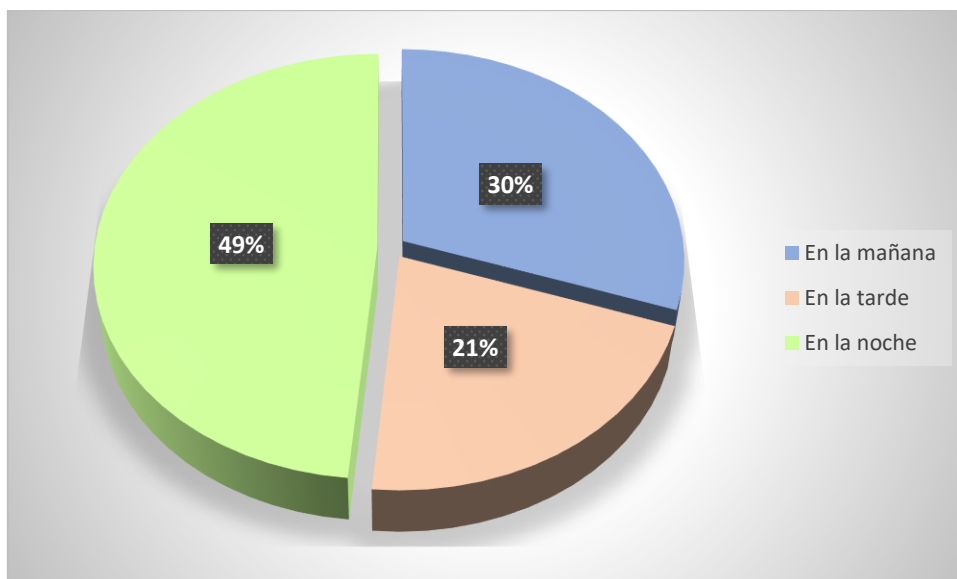
Tabla 6: Horario de atención para recibir los servicios de la Terapia

RESPUESTA	Fa	Fr
En la mañana	115	30%
En la tarde	81	21%
En la noche	187	49%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 8: Horario de atención para recibir los servicios de la Terapia



Fuente: Tabla 6

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas el 49% prefieren recibir Terapia Alternativa en la noche ya que las personas se encuentran más tranquilas, el 30% en la mañana y el 21% en la tarde.

6. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir el servicio de Terapia a domicilio?

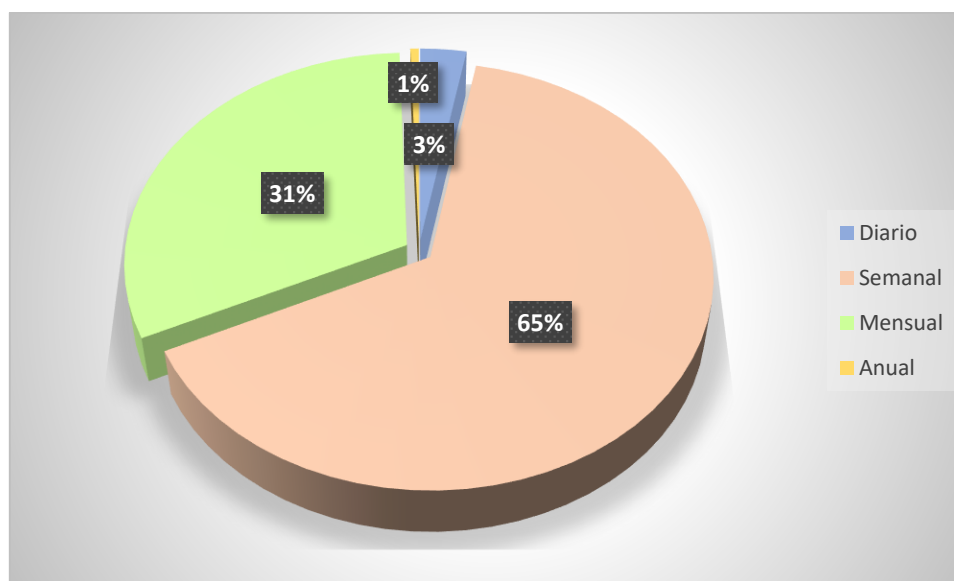
Tabla 7: Frecuencia del servicio de Terapia Alternativa

RESPUESTA	Fa	Fr
Diario	11	3%
Semanal	250	65%
Mensual	120	31%
Anual	2	1%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 9: Frecuencia del servicio de Terapia Alternativa



Fuente: Tabla 7

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas les gustaría recibir los servicios de Terapia Alternativa a domicilio cada semana la cual representa el 65%, en cambio el 31% prefieren recibir el servicio mensualmente, el 3% diario y el 1% anualmente.

7. ¿Qué le resulta a usted más importante al momento de utilizar este servicio de Terapias Alternativas?

Tabla 8: Importancia al momento de utilizar los servicios de Terapias Alternativas

RESPUESTA	Fa	Fr
Calidad	50	13%
Precio	35	9%
Disponibilidad	2	0%
Alivio en su Salud	217	57%
Servicio	6	2%
Más de una opción	73	19%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

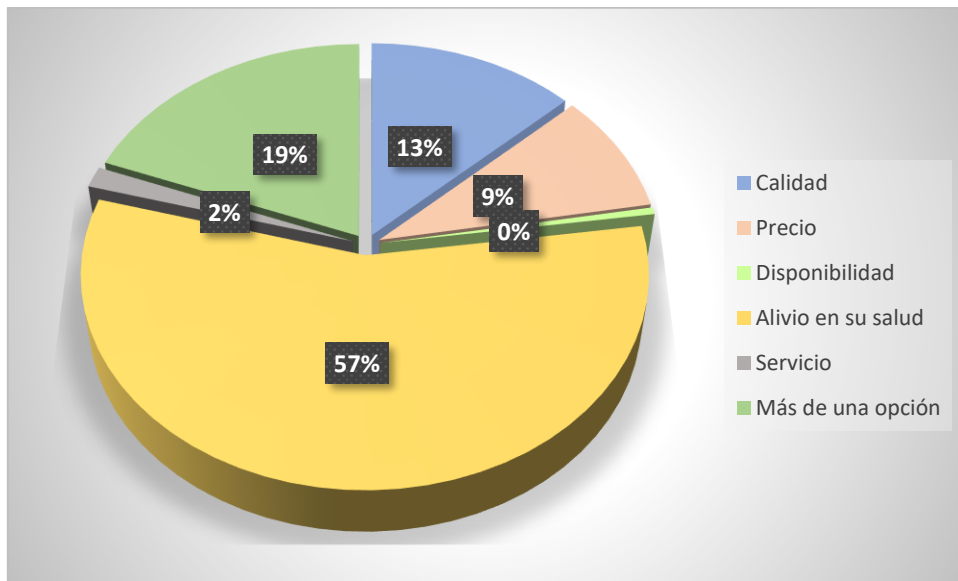
Tabla 9: Más de una opción

RESPUESTA	Fa	Fr
Calidad	51	6%
Precio	38	4%
Disponibilidad	9	1%
Alivio en su Salud	50	6%
Servicio	14	2%
TOTAL	162	19%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 10: Importancia al momento de utilizar los servicios de Terapias Alternativas



Fuente: Tabla 8

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas el 57% les resulta más importante de una Terapia Alternativa es el Alivio en su salud, en cambio el 19% de las personas creen que es importante la mayoría de opciones, el 13% prefieren la calidad de la Terapia, el 9% les parece importante el precio ya que no tienen muchos recursos económicos, 2% el servicio y el 0% la disponibilidad.

8. ¿Utilizaría los servicios de Terapias Alternativas (masajes, aromaterapia, reflexología (manipulación firme y delicada en los pies) terapias con aire, sol, agua y tierra) a domicilio para que pueda sentirse más cómoda y confiable?

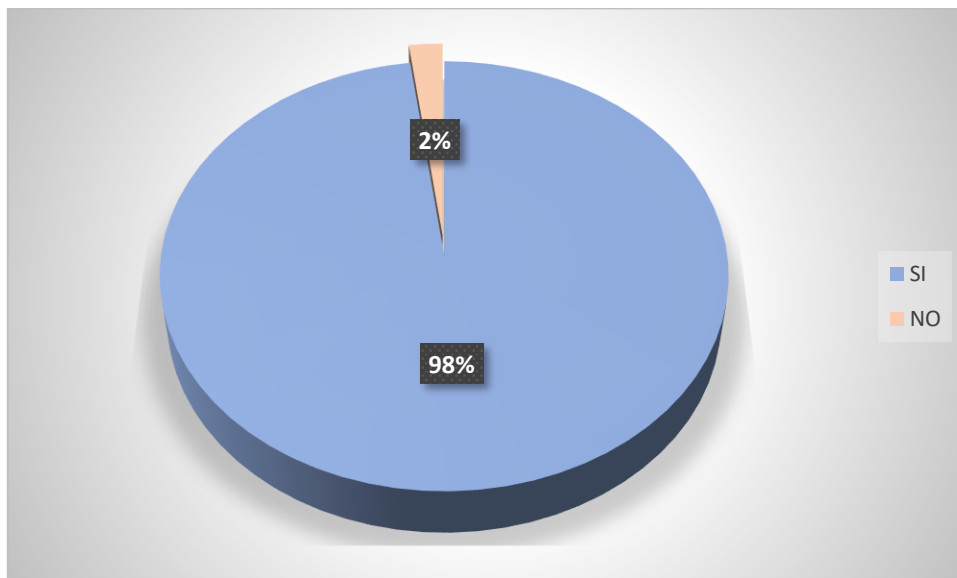
Tabla 10: Utilización de los servicios de Terapias Alternativas

RESPUESTA	Fa	Fr
SI	375	98%
NO	8	2%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 11: Utilización de los servicios de Terapias Alternativas



Fuente: Tabla 9

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas un gran porcentaje utilizarían los servicios de Terapias Alternativas a domicilio el cual representa un 98% y el 2% restante no utilizarían los servicios de la Terapia Alternativa.

8.1 ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a cancelar por las Terapias Alternativas?

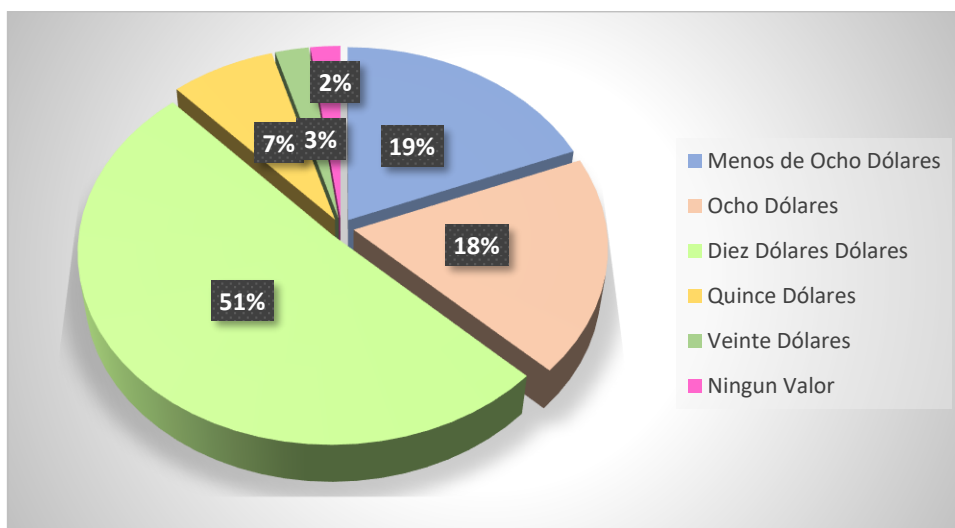
Tabla 11: Precio por el servicio de Terapias Alternativas

RESPUESTA	Fa	Fr
Menos de Ocho Dólares	72	19%
Ocho Dólares	70	18%
Diez Dólares	196	51%
Quince Dólares	28	7%
Veinte Dólares	9	3%
Ningún Valor	8	2%
TOTAL	383	100%

Fuente: Trabajo de Campo

Elaborado por: Leyla Enríquez

Gráfico 12: Precio por el servicio de Terapias Alternativas



Fuente: Tabla 10

Elaborado por: Leyla Enríquez

INTERPRETACIÓN: De la totalidad de las personas encuestadas el 51% están dispuestas a cancelar Diez Dólares por el servicio de Terapias Alternativas a domicilio, en cambio el 19% prefieren cancelar menos de Ocho Dólares, el 18% hasta Ocho Dólares, el 7% cancelarían hasta Quince Dólares por un buen servicio y el 3% cancelarían hasta veinte dólares si el servicio es excelente y si hay resultados según lo que requiera el cliente y el otro 2% no cancelarían ningún valor ya que no están dispuestas a utilizar el servicio de Terapias Alternativas.

3.6 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

Realizar el Estudio de Factibilidad con el fin de crear la empresa “FRESCA NATURALEZA” para brindar los servicios de Terapias Alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba período 2016 – 2017.

Variable Independiente: Estudio de Factibilidad.

Variable Dependiente: Brindar los servicios de terapias alternativas a domicilio en la Ciudad de Riobamba.

CAPÍTULO IV: MÁRCO PROPOSITIVO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “FRESCA NATURALEZA”, PARA BRINDAR LOS SERVICIOS DE TERAPIAS ALTERNATIVAS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA PERÍODO 2016 – 2017.

4.1 ESTUDIO DE MERCADO

4.1.1 Análisis de la Demanda

CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Criterios de Segmentación

Tabla 12: Cuantificación de la Demanda

Edad	16-65		190847
Estrato Socioeconómico	Alto	1.9%	3626.093
	Medio Alto	11.2%	21374.864
	Medio	22.8%	43513.116
Deseo de Adquirir el Servicio		98%	68514.073
DEMANDA ACTUAL			67144

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Leyla Enríquez

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Fórmula: $P_n = P_o (1+i)^n$

Demanda Actual = 67144

Tasa Crecimiento = 1.5% → 0,015

n = 5 años

Tabla 13: Proyección de la Demanda

AÑO	DEMANDA SERVICIOS
2016	67144
2017	68151
2018	69173
2019	70211
2020	71264
2021	72333

Fuente: Tabla 12

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.1.2 Análisis de la Oferta

CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA

Tabla 14: Cuantificación de la Oferta

CENTROS DE TERAPIAS	DIRECCIÓN	SERVICIOS			
		DIARIO	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Hospital Alternativo Andino	Pastaza entre Azuay y Manabí	30			
Instituto Tecnológico de Naturopatia Dr. Misael Acosta Solís	Loja y Nueva York	20			
Galilea Spa	García Moreno y 10 de Agosto	10			

Hada Verde	Av. Pedro Vicente Maldonado a 2 cuadras de la media Luna	10			
Centro de Terapias Alternativas y Andinas del Dr. Miguel Guevara	Av. Monseñor Leónidas Proaño y Lizarzaburu	30			
TOTAL		100			
		20	120	480	5760

Fuente: Hospital Andino, Instituto Misael Acosta Solís, Galilea Spa, Hada Verde, Centro de Terapias del Dr. Miguel Guevara.

Elaborado por: Leyla Enríquez

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Fórmula: $P_n = P_o (1+i)^n$

Oferta Actual = 5760

Tasa Crecimiento = 1.5% → 0,015

n = 5 años

Tabla 15: Proyección de la Oferta

AÑO	OFERTA SERVICIOS
2016	5760
2017	5846
2018	6023
2019	6298
2020	6684
2021	7201

Fuente: Tabla 14

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.1.3 Demanda Insatisfecha

Tabla 16: Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	TAMAÑO A CUBRIR 7%
2016	67144	5760	61384	4297
2017	68151	5846	62305	4361
2018	69173	6023	63150	4421
2019	70211	6298	63913	4474
2020	71264	6684	64580	4521
2021	72333	7201	65132	4559

Fuente: Tablas 13 y 15

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.1.4 Análisis de Distribución

En el presente proyecto el canal de distribución que se va a emplear debido a que es un servicio es el Canal Directo ya que el Naturopata realiza personalmente la terapia que necesita o requiere el paciente.

PRODUCTOR - CONSUMIDOR

4.2 ESTUDIO TÉCNICO

4.2.1 Macro localización

El proyecto estará ubicado en:

País: Ecuador

Región: Sierra

Provincia: Chimborazo

Cantón: Riobamba



4.2.2 Micro localización

El servicio de Terapias Alternativas a domicilio se realizara desde la vivienda del Naturopata que está ubicada en la Cdla. Los Álamos y las calles Leopoldo Ormaza Mz A. #7 y Agustín Cascante de la ciudad de Riobamba.



4.2.3 Localización Óptima

El servicio de Terapias Alternativas a Domicilio estará ubicado en el sector de la Cdla. Los Álamos ya que es un lugar en el que existe disponibilidad de todos los factores relevantes.

4.2.3.1 Infraestructura Física

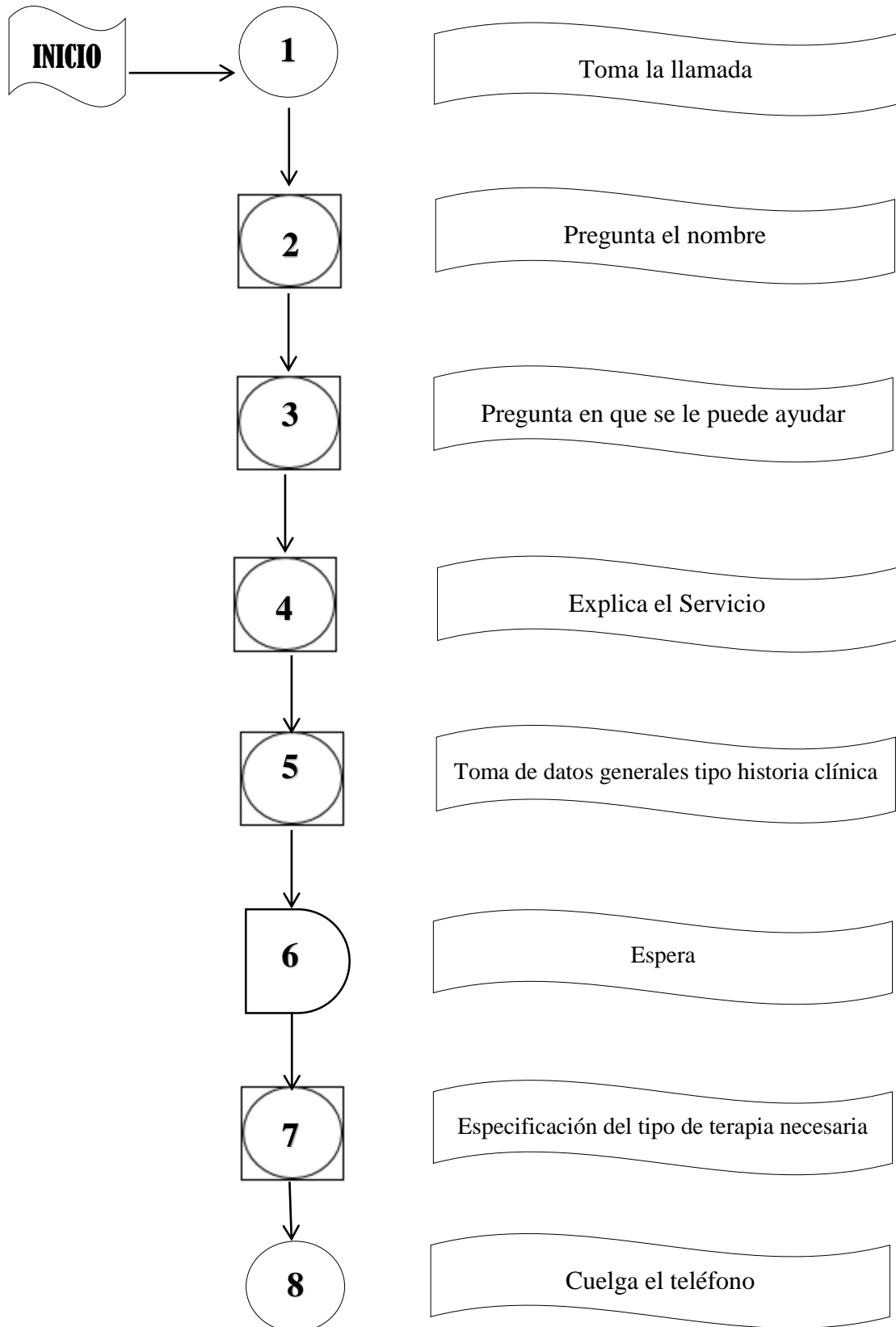
Dispone con la siguiente infraestructura:

- Área de Servicio al Cliente
- Área de Exhibición de Productos para las Terapias
- Sala de Espera
- Hall
- Baño

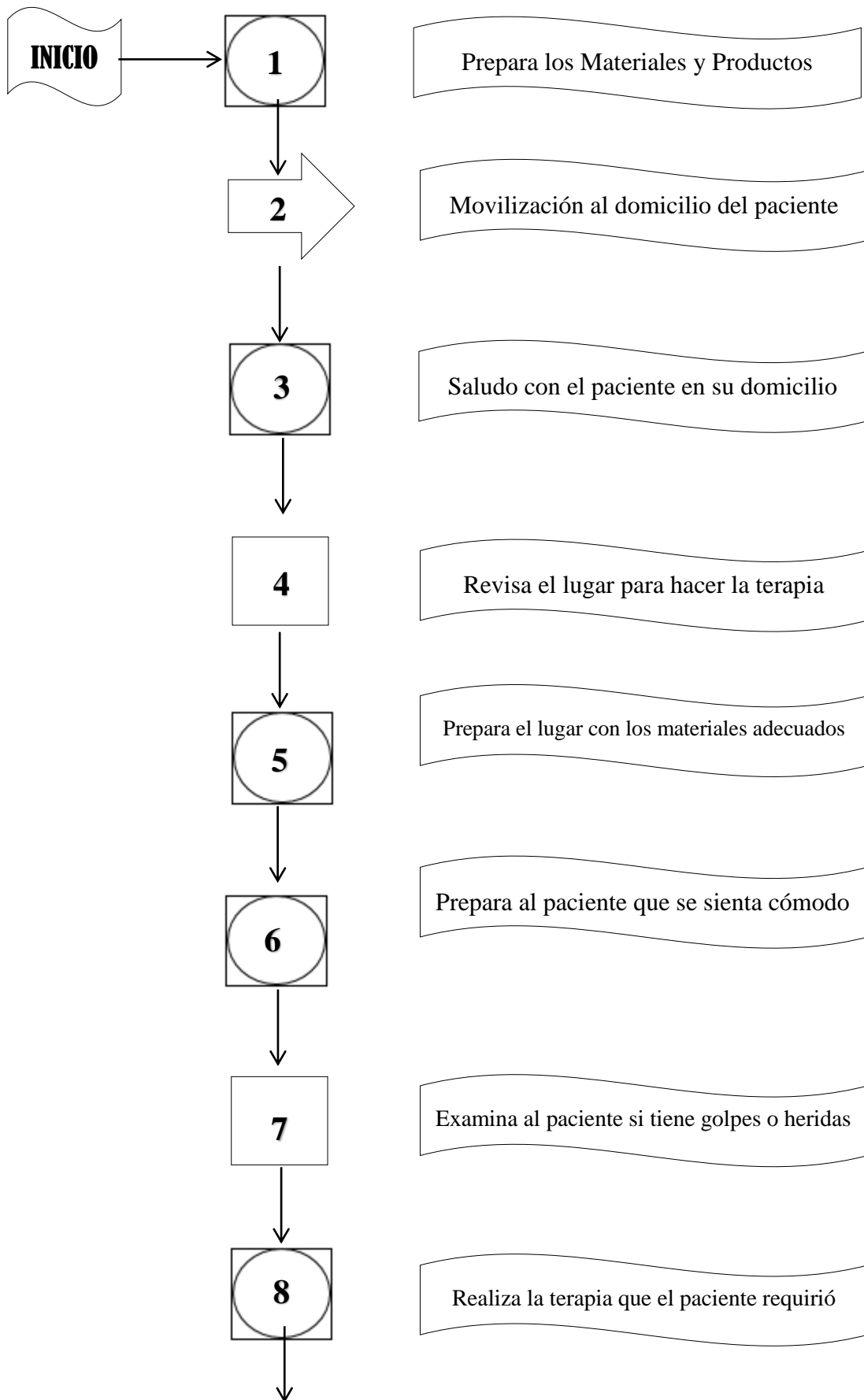


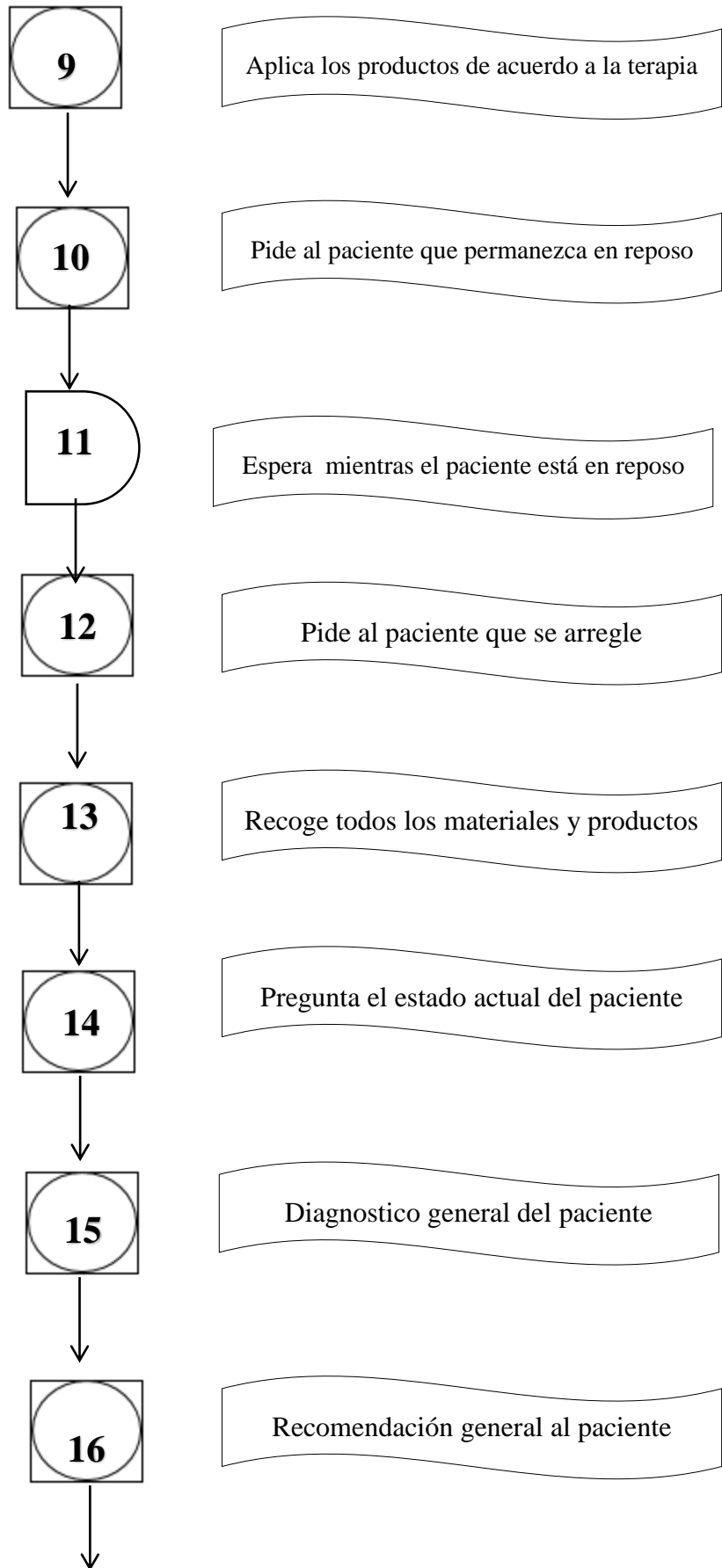
➤ PROCESO DE PRODUCCIÓN

DIAGRAMA DEL FLUJO DE SERVICIO DE TERAPIAS ALTERNATIVAS A DOMICILIO



SEGUNDA ETAPA





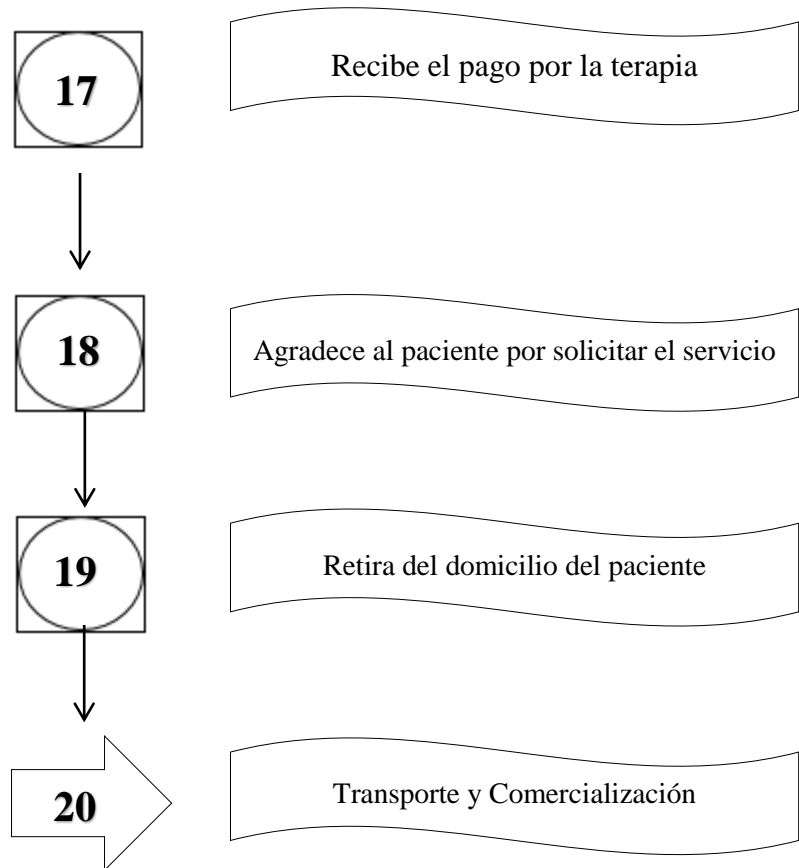
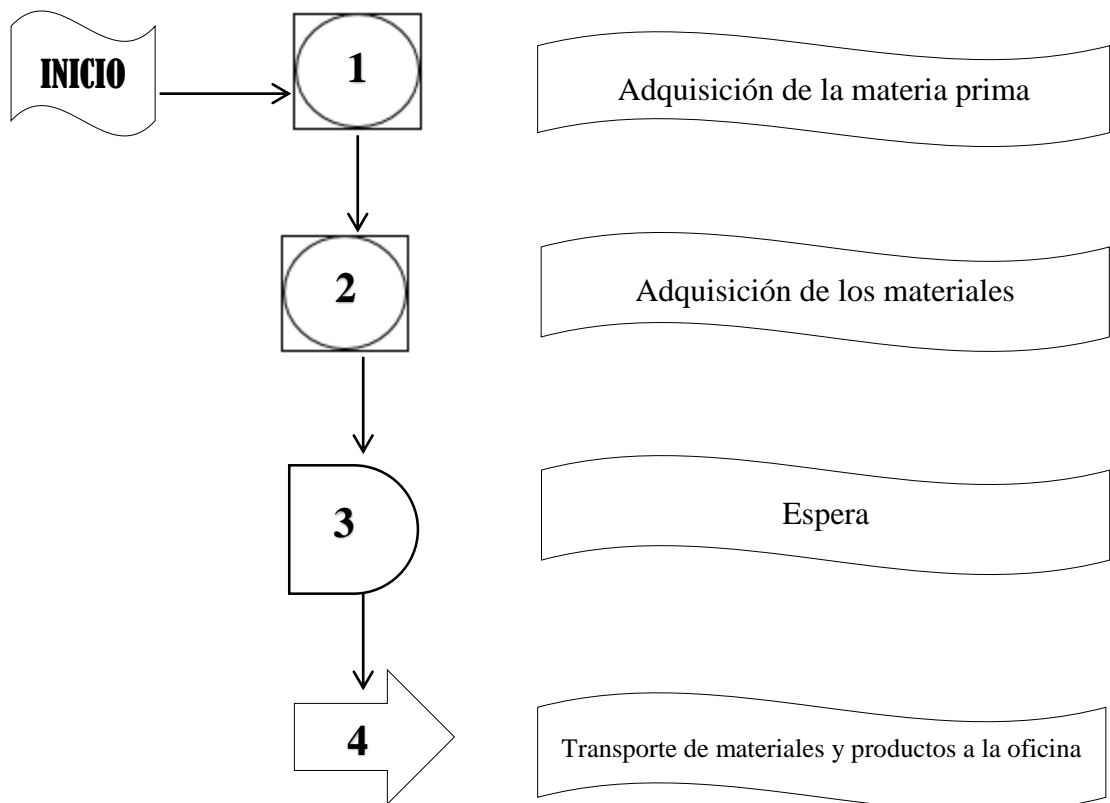
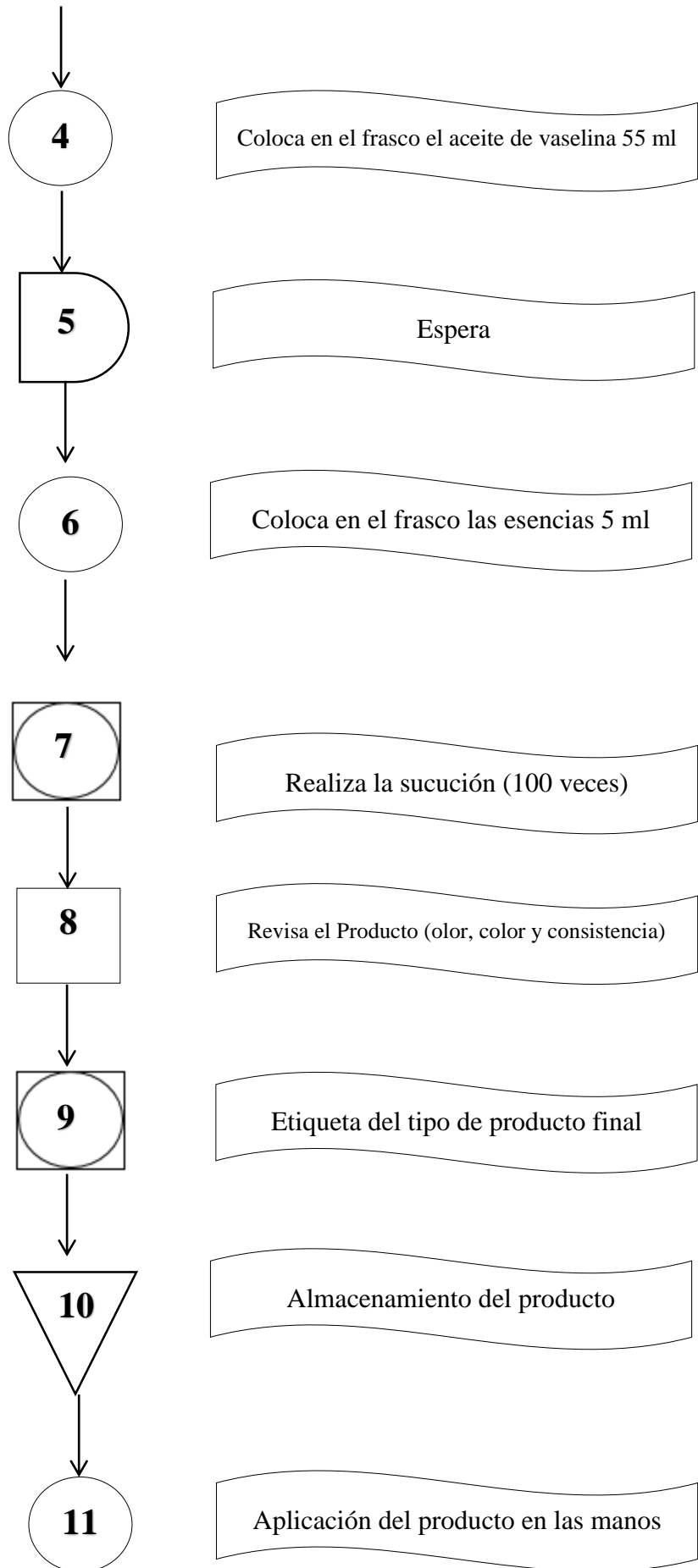
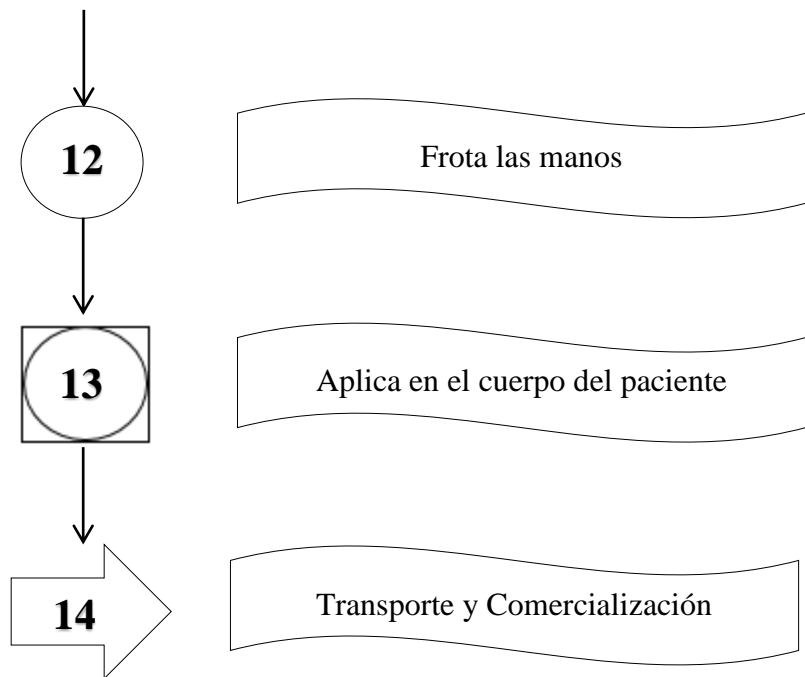


DIAGRAMA DEL FLUJO DE ELABORACIÓN DE ACEITES ESENCIALES PARA LAS TERAPIAS







➤ **FLUJO DE PRODUCCIÓN**

Tabla 17:Flujo de Producción

AÑO	DIARIO	SEMANAL	QUINCENAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL
2016	15	90	180	360	2160	4320
2017	15	91	183	365	2192	4385
2018	15	93	185	371	2225	4451
2019	16	94	188	376	2259	4517
2020	16	96	191	382	2293	4585
2021	16	97	194	388	2327	4654

Fuente: Cuadro N°5

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

Tabla 18: Materia Prima (Mensual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Aceite de Vaselina 1000 ml	1	\$9.70	\$9.70
Aceite de Almendra 60 ml	1	\$5.00	\$5.00
Esencias para mezclar de limón y lavanda 250 ml	2	\$5.50	\$11.00
Esencia directa para aromaterapia de Limón y caléndula 30 ml	2	\$5.00	\$10.00
Arcilla ALPA - JAMBI 1000 gr	1	\$3.50	\$3.50
Miel frasco de 212 ml	1	\$3.00	\$3.00
Avena de hojuelas funda 500 gr	1	\$0.67	\$0.67
Nata de Leche Parmalat 1000 ml	1	\$0.79	\$0.79
Frutillas 1 libra	1	\$1.00	\$1.00
Plantas secas (manzanilla, cedrón, llantén, ortiga, flor blanca, flor de tilo, orégano, canela, caléndula) 50 gr c/u	9	\$0.50	\$4.50
TOTAL		\$34.66	\$49.16

Fuente: Botica Bristol, Centro Naturista la Salud, APICA, Supermaxi y Mercado la Condamine.

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE INSUMOS

Tabla 19: Insumos (Mensual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Toallas de papel interfoliadas en Z 100% reciclada 150 unid.	2	\$1.59	\$3.18
Toallón 180x90	2	\$18.99	\$37.98
Toalla de Baño 140x70	2	\$13.30	\$26.60
Toalla de Manos 100x50	2	\$5.91	\$11.82
Toalla de Cara 30x30	2	\$1.54	\$3.08
Guantes quirúrgicos caja 100 unid.	1	\$6.30	\$6.30
Mascarillas caja 50 unid.	2	\$3.00	\$6.00
Paños Húmedos 50 unid.	2	\$1.56	\$3.12
Papel Higiénico	2	\$1.00	\$2.00
Paquete de fundas de basura 10 unid.	2	\$0.63	\$1.26
Tela tipo sabana pintex bramante 206x259 mm	2	\$4.50	\$9.00
Gel antibacterial 500 ml	2	\$3.70	\$7.40
Povidine Solución (desinfectante) 1000 ml	1	\$10.00	\$10.00
Frascos de plástico para envasar 60 ml	10	\$0.14	\$1.40
Brocha Grande Brush	2	\$6.20	\$12.40
Brocha Pequeña Kleancolor	2	\$2.35	\$4.70
Esponjas porosas medianas reutilizables 2 unid.	2	\$1.25	\$2.50
Tónico hidratante para el rostro 180 ml	2	\$15.00	\$30.00
Loción Perfumada Latin Attitude 90 ml	2	\$3.99	\$7.98
Crema extra humectante facial rosa mosqueta y camelia 75 gr.	2	\$4.99	\$9.98
Cintillos Gruesos para mascarilla	4	\$1.20	\$4.80
Baberos para mascarilla	4	\$1.75	\$7.00
TOTAL		\$108.89	\$208.50

Fuente: Supermaxi, Tecnomédica, DESA Almacenes Brito, Comercial Don Barato, Comercial mi Economía, Yanbal y Avon

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES

Tabla 20: Muebles y Enseres (Anual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juego de sala (Sillón en L con centro de mesa)	1	\$1,290.00	\$1,290.00
Sillas Fijas	2	\$19.00	\$38.00
Silla Neumática para oficina	1	\$65.00	\$65.00
Escritorio	1	\$113.21	\$113.21
Mostradores	1	\$125.00	\$125.00
Guarda Movil chico blanco	1	\$6.81	\$6.81
Limpion Reutilizable WYPALL verde 80 unid.	1	\$10.99	\$10.99
Desinfectante Kalipto 750 ml	1	\$1.61	\$1.61
Cepillo Sanitario	1	\$1.64	\$1.64
Trapeador redondo	1	\$1.82	\$1.82
Mango Plasticado	1	\$0.95	\$0.95
Escoba	1	\$1.81	\$1.81
Basurero	1	\$9.00	\$9.00
Recogedor de Basura	1	\$1.00	\$1.00
TOTAL		\$1,647.84	\$1,666.84

Fuente: Mundo Madera, Muebles Barahona, Carfancris, Kywi, Supermaxi y Alumini y Vidrio Cristal

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE HERRAMIENTAS

Tabla 21: Herramientas (Anual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tazón #1 plástico	2	\$0.49	\$0.98
Hornilla eléctrica 1100w UMCO	1	\$25.00	\$25.00
Manguera el metro	5	\$0.55	\$2.75
Olla de teflón	1	\$40.00	\$40.00
Plancha seca clásica OSTER	1	\$38.69	\$38.69
Irrigador para manguera de acero	1	\$3.50	\$3.50
TOTAL		\$108.23	\$110.92

Fuente: Supermaxi, Kywi, Almacenes Todo Hogar

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE EQUIPO

Tabla 22: Equipo (Anual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Calculadora CASIO	1	\$17.50	\$17.50
Notebook Acer mini	1	\$420.00	\$420.00
Minicomponente LG	1	\$180.00	\$180.00
TOTAL		\$617.50	\$617.50

Fuente: Súper PA.CO, SYSTEMarket, Almacenes Todo Hogar

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA

Tabla 23: Maquinaria (Anual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Esterilizador Memmert Alemán	1	\$1,750.00	\$1,750.00
Lavadora Automática Electrolux 27 lb	1	\$499.00	\$499.00
TOTAL		\$2,249.00	\$2,249.00

Fuente: Prolabor, Almacenes Todo Hogar

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE UTILES DE OFICINA

Tabla 24: Útiles de Oficina (Mensual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Agenda	1	\$8.40	\$8.40
Esferos	2	\$0.44	\$0.88
Portaminas	2	\$1.15	\$2.30
Resaltador	1	\$2.25	\$2.25
Corrector	1	\$1.50	\$1.50
Goma en Barra	1	\$1.98	\$1.98
Borrador	2	\$1.29	\$2.58
TOTAL		\$17.01	\$19.89

Fuente: Súper PA.CO

Elaborado por: Leyla Enríquez

REQUERIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS

Tabla 25: Mano de Obra

CARGO	NUMERO DE PUESTOS	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Naturopata	2	\$450.00	\$900.00	\$ 10,800.00
TOTAL		\$450.00	\$900.00	\$ 10,800.00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Leyla Enríquez

GATOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Tabla 26: Gastos Indirectos de Fabricación

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable	\$ 10.00	\$120.00
Luz	\$ 20.00	\$240.00
Arriendo	\$ 70.00	\$840.00
TOTAL	\$ 100.00	\$1,200.00

Fuente: EP EMAPAR, EERSA

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.3 ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

4.3.1 Estudio Legal

➤ ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. ESTUDIO LEGAL

La empresa estará formada por 1 o varias personas naturales, es decir será privada, con un capital propio y prestado

2. DOMICILIO

La empresa estará ubicada en la Provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, zona urbana, parroquia Lizarzaburu, Sector Ciudadela Los Álamos.

3. FIN

La empresa está creada para brindar servicios. Además satisfacer una necesidad que es el alivio en la salud de las personas que recibirán Terapias Alternativas a domicilio.

VIABILIDAD LEGAL

Para el funcionamiento de la empresa se decidió realizar la obtención del RUC (Registro Único del Contribuyente), en donde se declara como prestación de servicios.

CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa funcionará con dos personas naturales (Naturopatas) quienes realizaran todas las tareas que ayuden al crecimiento de la empresa. Posteriormente se incrementara el personal.

4.3.2 Estudio Administrativo

4.3.2.1 Misión

Brindar servicios naturales para cuidar la salud por medio del empleo de terapias alternativas, satisfaciendo las necesidades y exigencias de las personas, apoyándonos en la ética profesional, previniendo enfermedades y en el manejo de una terapia más humana y afectiva.

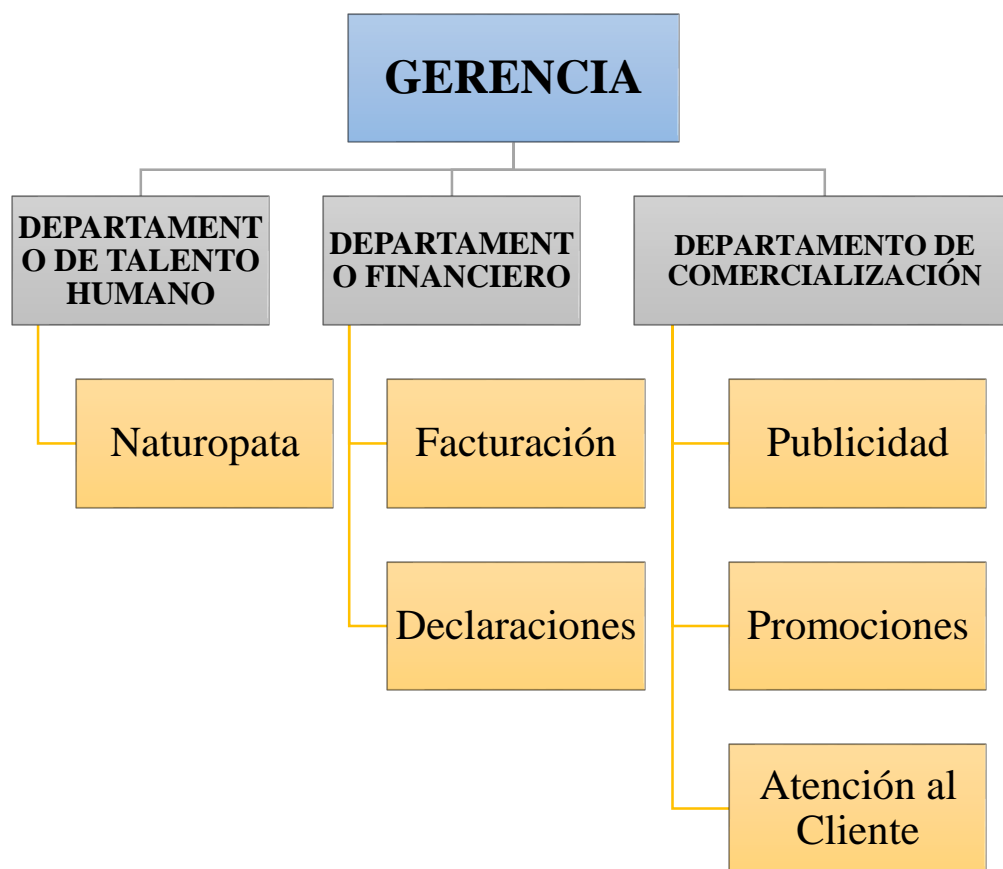
4.3.2.2 Visión

Ser una microempresa que genere en el mercado la excelencia en terapias alternativas siendo reconocida por brindar servicios de calidad, difundiendo una educación basada en una vida más sana, para que de esta forma obtener un mejor estilo de vida en las personas.

4.3.2.3 Objetivos

- Brindar servicios de calidad en Terapias Alternativas.
- Incrementar la eficiencia del personal para que puedan atender adecuadamente a los pacientes.
- Preservar la salud, belleza física y belleza interior de la persona mediante Terapias Alternativas.

➤ **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA**



➤ **ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

Descripción de cada unidad departamental

Tabla 27: Organigrama Funcional

DEPARTAMENTO	ROLES	FUNCIONES	RESPONSABILIDAD
GERENCIA	*La persona encargada debe tener la visión y la experiencia para sacar lo mejor de la gente, redirigir la energía de su personal cuando se requiera y motivarlos para	*Aprobar programas y presupuestos *Interpretar datos Financieros. *Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de	*Responsable de su propio trabajo *Responsable de los daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.

	<p>alcanzar las metas.</p> <p>*Debe ser capaz de comunicar con claridad incluso la información más complicada a personas de todos los niveles.</p> <p>*Asimismo, debe comunicarse eficazmente de forma oral y escrita.</p>	<p>las obligaciones que tienen cada departamento.</p> <p>*Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.</p>	
TALENTO HUMANO	<p>*La persona encargada de debe mantener actualizado la documentación.</p> <p>*Realizar el proceso de contratación.</p> <p>*Controlar los horarios de trabajo.</p> <p>*Calcular, registrar, y pagar las remuneraciones del personal.</p>	<p>*Elección y formación de los contratos.</p> <p>*Gestión de nóminas y seguros sociales.</p> <p>*Régimen disciplinario.</p> <p>*Cumplir con las obligaciones correspondientes .</p>	<p>*Decidir respeto de cubrir el cargo vacante mediante la emisión de la solicitud de empleo.</p> <p>*Entrevistar a los candidatos.</p> <p>*Los candidatos deben cumplir con lo estipulado.</p>
FINANCIERO	<p>*La persona encargada debe estar en la participación de operaciones que van de la mano con el desarrollo financiero de los mercados.</p> <p>*Además debe</p>	<p>*Realizar análisis financiero.</p> <p>*La determinación de la estructura de activos de la empresa.</p> <p>*La fijación de la estructura de</p>	<p>*Debe estar pendiente de que las operaciones financieras que se lleve en debida forma sin maquillar la información.</p> <p>*Cuidar el resguardo y mantenimiento de la confidencialidad de la información</p>

	Realizar un análisis financiero. *Tener iniciativa propia para el desarrollo y ejecución de nuevos proyectos e ideas.	capital. *Realiza Declaraciones. *Realiza Facturación.	suministrada por la organización.
COMERCIALIZACIÓN	*La persona encargada debe proponer a la gerencia estrategias de comercialización que permitan incrementar las ventas. *Mantener actualizados la cartera de clientes.	*Adquirir materiales para realizar la producción. *Analizar precios de los productos y servicios. *Realizar la Publicidad de la empresa. *Elaborar Promociones. *Brindar una excelente atención al Cliente	*Responsable de una buena planeación. *Compromiso sobre la administración departamental. *Realizar capacitaciones. *Brindar incentivos.

4.3.2.4 Políticas Ambientales

Deberes para con la Sociedad

Art 5. Se preocupará de los riesgos que representa para la salud la contaminación ambiental, colaborando con las instituciones, personas y comunidades en la promoción y realización de actividades destinadas a eliminar tales riesgos. La promoción de la salud, la prevención de las enfermedades y rehabilitación médica y social son imperativos éticos de la profesión terapéutica. (Solís, 2012).

Manejo adecuado de la materia prima para los productos terapéuticos alternativos

En este caso el proyecto presenta un mínimo impacto ambiental ya que se realiza los productos utilizando partes de la naturaleza para favorecer el bienestar de las personas mejorando su salud.

Los productos que se utiliza son realizados afectando el medio ambiente en un mínimo porcentaje ya que se puede realizar otros productos con el sobrante de la materia prima.

No existe contaminación ambiental ya que los productos no emanan olores tóxicos que perjudiquen el ecosistema.

4.3.2.5 Valores

PUNTUALIDAD: Compromiso con nuestros clientes en el momento de brindarles el servicio.

CALIDAD: A nuestros clientes se les asegura productos y servicios confiables que satisfagan plenamente sus expectativas.

COMUNICACIÓN: Intentar que nuestras relaciones y conexiones con los clientes sea fluida y sincera.

RESPONSABILIDAD: Nos comprometemos a entregar productos y servicios de calidad. También compromiso con el medio ambiente. Para ello cumplimos con las leyes determinadas para continuar con su preservación.

SEGURIDAD: este juicio se orienta a generar un vínculo de confianza, que las personas crean que serán satisfechas en sus necesidades y deseos.

HONESTIDAD: Promovemos la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad con nuestros clientes.

4.3.2.6 Servicios

Servicio de Terapias Alternativas a Domicilio a un valor accesible que se ajusta a las necesidades de las personas durante todo el año incluido los fines de semana. Los servicios que se ofrece son los siguientes:

➤ **MASAJES**

- Masaje Terapéutico
- Masaje Relajante
- Masaje Estimulante Circulatorio
- Masaje Deportivo
- Masaje Reductor o Estético
- Masaje Facial



Los productos que se puede utilizar para que las manos puedan deslizarse con facilidad en la piel desnuda son:

- Aceites vehiculares, propiamente para masajes.
- Aceites de Origen vegetal como el aceite de almendras.
- Aceites esenciales utilizados en Aromaterapia.
- Cremas cosméticas hidratantes y nutritivas para el cuerpo y la cara.

➤ **REFLEXOLOGIA**

Masaje que mantiene ligero y relajado el pie tratado. En este caso el apoyo es importante ya que sujeta el pie contra la presión de los dedos tratantes de la otra mano. Para este tratamiento se utiliza como regla general el pulgar.

Para realizar este tipo de masaje se utiliza:

- Aceite de Masaje o Vehicular esto tiene efecto relajante al mismo tiempo que estimula la circulación.
- Aceites sin aroma ya que algunas personas les desagrada los aromas.



➤ AROMATERAPIA

Este tipo de tratamiento es mediante el sentido del olfato con aceites esenciales.

Los aceites esenciales que se puede utilizar son:

- Almendra
- Limón
- Lavanda
- Caléndula

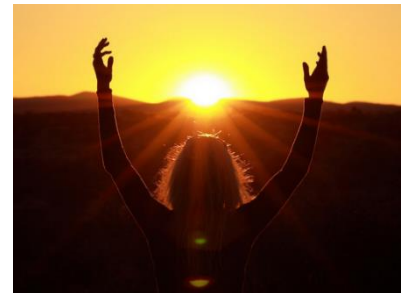


❖ TERAPIA DE LOS 4 ELEMENTOS

➤ HELIO TERAPIA

En esta terapia es importante la luz solar ya que proporcionan vitamina D que es absorbido por el organismo contribuyendo a la asimilación de calcio y el fósforo por parte del tejido óseo.

- El tratamiento es con luz visible, rayos infrarrojos y rayos ultravioleta.
- El lugar debe ser tranquilo
- El paciente debe utilizar ropa ligera
- Se debe realizar directamente sobre el suelo



➤ GEOTERAPIA

Se utiliza las propiedades del suelo en este caso los productos que se emplearán son:

- Fango o Lodo
- Arcilla



➤ **AEROTERAPIA**

En este tratamiento se utiliza las propiedades del aire de preferencia que sea puro

- Para el tratamiento extremo: Cuerpo desnudo a la corriente del aire
- Para el tratamiento interno: aire puro, respiración, postura y concentración



➤ **HIDROTERAPIA**

En este caso se utiliza las propiedades del agua sea fría dependiendo de las necesidades del paciente. Para este caso se debe utilizar una manguera ya que la terapia es a chorro.



4.4 ESTUDIO DE MARKETING O PUBLICIDAD

4.4.1 Análisis del Servicio

Los servicios de Terapias Alternativas se brindaran en el domicilio del cliente con previa cita, tiene una duración de 60 minutos o dependiendo de las necesidades o dolencias del paciente se puede extender el tiempo. Incluye aceites vehiculares, aceites esenciales o el aroma que prefiera el cliente para adecuar la habitación, las mascarillas que se necesite, además el Naturopata llevara toallas y guantes esterilizados para no causar molestias al paciente.

4.4.2 Análisis de Precios

Los precios establecidos para el servicio de Terapias Alternativas a Domicilio están definidos según la encuesta realizada en la pregunta N°8.1 y son los siguientes:

Tabla 28: Análisis de precios

TERAPIAS	COSTO
Masajes	\$10
Reflexología	\$8
Aromaterapia	\$8
Terapia de los 4 elementos c/u	\$8

4.4.3 Análisis de Publicidad

4.4.3.1 Logotipo



4.4.3.2 Slogan

“La sanación esta en tus manos”

4.4.3.3 Tarjetas de Presentación

 <p>TERAPIAS ALTERNATIVAS</p> <p><i>“La sanación esta en tus manos”</i></p> <p>Tlga. Karen Enríquez y Tlga. Andrea Escobar</p> <p>NATUROPATAS</p> <p>Telf. 0984726974 - 0987369169</p>	<p>SE BRINDA ATENCIÓN A DOMICILIO EN:</p> <p>Masajes Reflexología Aromaterapia Terapias con Agua, Sol, Tierra y Aire</p> <p>Además ofrece:</p> <p>Mascarillas Exfoliantes, hidratantes, estimulantes Para el acné, espinillas, manchas y arrugas</p> 
--	--

4.4.3.4 Afiches o Volantes



The flyer features the Kandy logo at the top left, which includes a stylized figure in a lotus-like shape. Below the logo is the text "TERAPIAS ALTERNATIVAS" and the slogan "La sanación está en tus manos". The background is a collage of images showing a person receiving a massage, a person with a face mask, and a person in a natural setting. The text on the flyer lists services offered at home and additional treatments.

SE BRINDA ATENCIÓN A DOMICILIO EN:

- ❖ Masajes
- ❖ Reflexología
- ❖ Aromaterapia
- ❖ Terapias con Agua, Sol, Tierra y Aire

Además ofrece:

- ❖ Mascarillas
 - Exfoliantes, hidratantes, estimulantes
 - Para el acné, espinillas, manchas y arrugas

Tlga. Karen Enríquez y Tlga. Andrea Escobar
NATUROPATAS

Telf.: 0984726974 - 0987369169 Kandy Terapias Alternativas 

4.4.3.5 Red Social Facebook



The screenshot shows the Facebook profile page for "Kandy Terapias Alternativas". The page header includes the name, a search bar, and navigation icons. The main content area features a grid of images related to natural therapies, such as hands being massaged, a person with a face mask, and various natural ingredients and oils. The page also displays the profile picture, cover photo, and a bio section with the text "Kandy Terapias Alternativas" and "Crear nombre de usuario de la página". There are buttons for "Inicio", "Publicaciones", "Videos", and "Fotos". At the bottom, there is a text input field for a post and a button for "Empresa médica".

4.5 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

4.5.1 Presupuesto de inversiones

Son los gastos financieros que son necesarios para iniciar una empresa y proyectar los ingresos que se va a generar en cierto tiempo determinado.

4.5.1.1 Inversiones Fijas

Son aquellas salidas de dinero que se efectúa para la adquisición de determinados activos, que van a servir para el normal funcionamiento de la empresa.

INVERSIONES FIJAS TANGIBLES

Tabla 29: Inversiones Fijas Tangibles

DESCRIPCIÓN	MONTO
Muebles y Enseres	\$ 1,666.84
Equipos	\$ 617.50
Maquinaria	\$ 2,249.00
TOTAL	\$ 4,533.34

Fuente: Tablas 20, 22 y 23

Elaborado por: Leyla Enríquez

a) Cálculo de Depreciaciones

Tabla 30: Depreciación

DETALLE	VALOR BIEN	AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
Muebles y Enseres	\$ 1,666.84	10	\$ 166.68
Equipos	\$ 617.50	10	\$ 61.75
Maquinaria	\$ 2,249.00	10	\$ 224.90
TOTAL			\$ 453.33

Fuente: Tabla 29

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.1.2 Inversiones Diferidas

Son los bienes intangibles que comprenden los gastos por derechos y servicios que son indispensables para la iniciación de la empresa estos gastos deben amortizar en un plazo de cinco años.

Tabla 31: Gastos de Constitución

DESCRIPCIÓN	MONTO
Estudios Preliminares	\$ 100.00
Imprevistos	\$ 100.00
Trámites Legales	\$ 150.00
TOTAL	\$ 350.00

Fuente: Dra. Paulina Olmedo Dávila

Elaborado por: Leyla Enríquez

a) Cálculo de Amortizaciones

Tabla 32: Amortización de la Inversión Diferida

DETALLE	VALOR BIEN	AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
Gastos de Constitución	\$ 350.00	5	\$ 70.00
TOTAL			\$ 70.00

Fuente: Tabla 31

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.1.3 Capital de Trabajo

Son los recursos necesarios que requiere la empresa para iniciar su adecuado y normal funcionamiento.

Tabla 33: Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	MONTO
Capital de trabajo	\$ 1,911.80

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.1.4 Resumen de Inversiones y Financiamiento

En el resumen de Inversiones y Financiamiento podemos observar que para el desarrollo inicial del proyecto se necesita un valor de financiamiento a través de una inversión directa por parte de los socios y de terceros.

Tabla 34: Resumen de Inversiones y Financiamiento

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Inversión Fija Tangible	\$ 4,533.34
Inversión Diferida	\$ 350.00
Capital de Trabajo	\$ 1,911.80
TOTAL	\$ 6,795.14

Fuente: Tablas 29, 31 y 33

Elaborado por: Leyla Enríquez

Se desea buscar apoyo en el Banco del Pacífico con la realización de un crédito.

Tabla 35: Estructura del Financiamiento

Aporte Socios	15%	\$ 1,019.27
Financiamiento	85%	\$ 5,775.87
TOTAL	100%	\$ 6,795.14

Fuente: Tabla 34

Elaborado por: Leyla Enríquez

Los socios aportaran con el valor de \$ 1,019.27 y para el valor de \$ 5,775.87 se solicitará un Crédito en el Banco del Pacífico que ayudara a que la empresa pueda iniciar sus actividades.

Tabla 36: Amortización Crédito Bancario

Monto Solicitado	\$ 5,775.87
Plazo (meses)	24
Tasa de Interés	16.06%

Fuente: Banco del Pacífico

Elaborado por: Leyla Enríquez

CUOTA	FECHA	CAPITAL INICIAL	AMORTIZACIÓN MENSUAL DE CAPITAL	INTERÉS MENSUAL	TOTAL CUOTA FINANCIERA	SALDO CAPITAL	SEGURO DE DESGRAVAMEN	TOTAL SEGUROS	TOTAL A PAGAR
1	18/03/2017	\$5,775.87	\$240.66	\$77.40	\$318.06	\$5,535.21	\$2.02	\$2.02	\$320.08
2	17/04/2017	\$5,535.21	\$240.66	\$74.10	\$314.76	\$5,294.55	\$1.94	\$1.94	\$316.70
3	17/05/2017	\$5,294.55	\$240.66	\$70.80	\$311.46	\$5,053.89	\$1.85	\$1.85	\$313.31
4	16/06/2017	\$5,053.89	\$240.66	\$67.80	\$308.46	\$4,813.23	\$1.77	\$1.77	\$310.23
5	16/07/2017	\$4,813.23	\$240.66	\$64.50	\$305.16	\$4,572.57	\$1.68	\$1.68	\$306.84
6	15/08/2017	\$4,572.57	\$240.66	\$61.20	\$301.86	\$4,331.91	\$1.60	\$1.60	\$303.46
7	14/09/2017	\$4,331.91	\$240.66	\$57.90	\$298.56	\$4,091.25	\$1.52	\$1.52	\$300.08
8	14/10/2017	\$4,091.25	\$240.66	\$54.90	\$295.56	\$3,850.59	\$1.43	\$1.43	\$296.99
9	13/11/2017	\$3,850.59	\$240.66	\$51.60	\$292.26	\$3,609.93	\$1.35	\$1.35	\$293.61
10	13/12/2017	\$3,609.93	\$240.66	\$48.30	\$288.96	\$3,369.27	\$1.26	\$1.26	\$290.22
11	12/01/2018	\$3,369.27	\$240.66	\$45.00	\$285.66	\$3,128.61	\$1.18	\$1.18	\$286.84
12	11/02/2018	\$3,128.61	\$240.66	\$42.00	\$282.66	\$2,887.95	\$1.10	\$1.10	\$283.76
13	13/03/2018	\$2,887.95	\$240.66	\$38.70	\$279.36	\$2,647.29	\$1.01	\$1.01	\$280.37
14	12/04/2018	\$2,647.29	\$240.66	\$35.40	\$276.06	\$2,406.63	\$0.93	\$0.93	\$276.99
15	12/05/2018	\$2,406.63	\$240.66	\$32.10	\$272.76	\$2,165.97	\$0.84	\$0.84	\$273.60
16	11/06/2018	\$2,165.97	\$240.66	\$29.10	\$269.76	\$1,925.31	\$0.76	\$0.76	\$270.52
17	11/07/2018	\$1,925.31	\$240.66	\$25.80	\$266.46	\$1,684.65	\$0.67	\$0.67	\$267.13
18	10/08/2018	\$1,684.65	\$240.66	\$22.50	\$263.16	\$1,443.99	\$0.59	\$0.59	\$263.75
19	09/09/2018	\$1,443.99	\$240.66	\$19.20	\$259.86	\$1,203.33	\$0.51	\$0.51	\$260.37
20	09/10/2018	\$1,203.33	\$240.66	\$16.20	\$256.86	\$962.67	\$0.42	\$0.42	\$257.28
21	08/11/2018	\$962.67	\$240.66	\$12.90	\$253.56	\$722.01	\$0.34	\$0.34	\$253.90
22	08/12/2018	\$722.01	\$240.66	\$9.60	\$250.26	\$481.35	\$0.25	\$0.25	\$250.51
23	07/01/2019	\$481.35	\$240.66	\$6.30	\$246.96	\$240.69	\$0.17	\$0.17	\$247.13
24	06/02/2019	\$240.69	\$240.69	\$3.30	\$243.99	\$0.00	\$0.08	\$0.08	\$244.07
			\$5,775.87	\$966.60	\$6,742.47		\$25.27	\$25.27	\$6,767.74

Fuente: Banco del Pacífico

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.2 Costos de Producción

Los costos de producción son los gastos necesarios para emprender el proyecto incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios.

4.5.2.1 Costos Directos

Tabla 37: Materia Prima (Mensual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Aceite de Vaselina 1000 ml	1	\$9.70	\$9.70
Aceite de Almendra 60 ml	1	\$5.00	\$5.00
Esencias para mezclar de limón y lavanda 250 ml	2	\$5.50	\$11.00
Esencia directa para aromaterapia de Limón y caléndula 30 ml	2	\$5.00	\$10.00
Arcilla ALPA – JAMBI 1000 gr	1	\$3.50	\$3.50
Miel frasco de 212 ml	1	\$3.00	\$3.00
Avena de hojuelas funda 500 gr	1	\$0.67	\$0.67
Nata de Leche Parmalat 1000 ml	1	\$0.79	\$0.79
Frutillas 1 libra	1	\$1.00	\$1.00
Plantas secas (manzanilla, cedrón, llantén, ortiga, flor blanca, flor de tilo, orégano, canela, caléndula) 50 gr c/u	9	\$0.50	\$4.50
TOTAL		\$34.66	\$49.16

Fuente: Tabla 18

Elaborado por: Leyla Enríquez

Tabla 38: Insumos (Mensual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Toallas de papel interfoliadas en Z 100% reciclada 150 unid.	2	\$1.59	\$3.18
Toallón 180x90	2	\$18.99	\$37.98
Toalla de Baño 140x70	2	\$13.30	\$26.60
Toalla de Manos 100x50	2	\$5.91	\$11.82
Toalla de Cara 30x30	2	\$1.54	\$3.08
Guantes quirúrgicos caja 100 unid.	1	\$6.30	\$6.30
Mascarillas caja 50 unid.	2	\$3.00	\$6.00
Paños Húmedos 50 unid.	2	\$1.56	\$3.12
Papel Higiénico	2	\$1.00	\$2.00
Paquete de fundas de basura 10 unid.	2	\$0.63	\$1.26
Tela tipo sabana pintex bramante 206x259 mm	2	\$4.50	\$9.00
Gel antibacterial 500 ml	2	\$3.70	\$7.40
Povidine Solución (desinfectante) 1000 ml	1	\$10.00	\$10.00
Frascos de plástico para envasar 60 ml	10	\$0.14	\$1.40
Brocha Grande Brush	2	\$6.20	\$12.40
Brocha Pequeña Kleancolor	2	\$2.35	\$4.70
Esponjas porosas medianas reutilizables 2 unid.	2	\$1.25	\$2.50
Tónico hidratante para el rostro 180 ml	2	\$15.00	\$30.00
Loción Perfumada Latin Attitude 90 ml	2	\$3.99	\$7.98
Crema extra humectante facial rosa mosqueta y camelia 75 gr.	2	\$4.99	\$9.98
Cintillos Gruesos para mascarilla	4	\$1.20	\$4.80
Baberos para mascarilla	4	\$1.75	\$7.00
TOTAL		\$108.89	\$208.50

Fuente: Tabla 19

Elaborado por: Leyla Enríquez

Tabla 39: Mano de Obra Directa

CARGO	NUMERO DE PUESTOS	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Naturopata	2	\$450.00	\$900.00	\$10,800.00
TOTAL		\$450.00	\$900.00	\$10,800.00

Fuente: Tabla 25

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.2.2 Costos Indirectos

Tabla 40: Herramientas (Añal)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tazón #1 plástico	2	\$0.49	\$0.98
Hornilla eléctrica 1100w UMCO	1	\$25.00	\$25.00
Manguera el metro	5	\$0.55	\$2.75
Olla de teflón	1	\$40.00	\$40.00
Plancha seca clásica OSTER	1	\$38.69	\$38.69
Irrigador para manguera de acero	1	\$3.50	\$3.50
TOTAL		\$108.23	\$110.92

Fuente: Tabla 21

Elaborado por: Leyla Enríquez

Tabla 41: Maquinaria (Añal)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Esterilizador Memmert Alemán	1	\$1,750.00	\$1,750.00
Lavadora Automática Electrolux 27 lb	1	\$499.00	\$499.00
TOTAL		\$2,249.00	\$2,249.00

Fuente: Tabla 23

Elaborado por: Leyla Enríquez

Tabla 42: Muebles y Enseres (Anual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juego de sala (Sillón en L con centro de mesa)	1	\$1,290.00	\$1,290.00
Sillas Fijas	2	\$19.00	\$38.00
Silla Neumática para oficina	1	\$65.00	\$65.00
Escritorio	1	\$113.21	\$113.21
Mostradores	1	\$125.00	\$125.00
Guarda Movil chico blanco	1	\$6.81	\$6.81
Limpion Reutilizable WYPALL verde 80 unid.	1	\$10.99	\$10.99
Desinfectante Kalipto 750 ml	1	\$1.61	\$1.61
Cepillo Sanitario	1	\$1.64	\$1.64
Trapeador redondo	1	\$1.82	\$1.82
Mango Plasticado	1	\$0.95	\$0.95
Escoba	1	\$1.81	\$1.81
Basurero	1	\$9.00	\$9.00
Recogedor de Basura	1	\$1.00	\$1.00
TOTAL		\$1,647.84	\$1,666.84

Fuente: Tabla 20

Elaborado por: Leyla Enríquez

Tabla 43: Gastos Indirectos de Fabricación

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable	\$ 10.00	\$120.00
Luz	\$ 20.00	\$240.00
Arriendo	\$ 70.00	\$840.00
TOTAL	\$ 100.00	\$1,200.00

Fuente: Tabla 31

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.3 Gastos Administrativos

Tabla 44: Equipo (Anual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Calculadora CASIO	1	\$17.50	\$17.50
Notebook Acer mini	1	\$420.00	\$420.00
Minicomponente LG	1	\$180.00	\$180.00
TOTAL		\$617.50	\$617.50

Fuente: Tabla 22

Elaborado por: Leyla Enríquez

Tabla 45: Útiles de Oficina (Mensual)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Agenda	1	\$8.40	\$8.40
Esferos	2	\$0.44	\$0.88
Portaminas	2	\$1.15	\$2.30
Resaltador	1	\$2.25	\$2.25
Corrector	1	\$1.50	\$1.50
Goma en Barra	1	\$1.98	\$1.98
Borrador	2	\$1.29	\$2.58
TOTAL		\$17.01	\$19.89

Fuente: Tabla 24

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.4 Gastos de Ventas

Son gastos relacionados con la preparación de los artículos para la venta o que se hacen para el fomento de estas.

Tabla 46. Gasto de Publicidad

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	\$100.00	\$1,200.00
TOTAL	\$100.00	\$1,200.00

Fuente: Imprenta Big Print

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.5 Gastos Financieros

Son gastos económicos en los que incurren los socios de la empresa para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas.

Tabla 47: Gastos Financieros

AÑO	VALOR ANUAL
1	\$ 715.50
2	\$ 251.10

Fuente: Tabla 36

Elaborado por: Leyla Enríquez

Para el crecimiento de la proyección año a año nos hemos basado en dos criterios

Costos Fijos: el 0.90% proveniente de la tasa de inflación según datos del Banco Central del Ecuador.

Costos Variables: el 0.90% + 1.4% de crecimiento poblacional.

Tabla 48: Costo de Producción Anual del Servicio

AÑO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Número de Servicios	4320	4385	4451	4517	4585	4654
DETALLE DE COSTOS						
Costos Fijos	\$ 19,454.94	\$ 20,345.53	\$ 20,057.80	\$ 19,984.97	\$ 20,164.83	\$ 20,346.31
Mano de Obra Directa	\$ 10,800.00	\$ 10,897.20	\$ 10,995.27	\$ 11,094.23	\$ 11,194.08	\$ 11,294.83
Costos Generales de Fabricación	\$ 6,598.76	\$ 6,658.15	\$ 6,718.07	\$ 6,778.53	\$ 6,839.54	\$ 6,901.10
Insumos	\$ 2,502.00	\$ 2,524.52	\$ 2,547.24	\$ 2,570.16	\$ 2,593.30	\$ 2,616.63
Herramientas	\$ 110.92	\$ 111.92	\$ 112.93	\$ 113.94	\$ 114.97	\$ 116.00
Maquinaria	\$ 2,249.00	\$ 2,269.24	\$ 2,289.66	\$ 2,310.27	\$ 2,331.06	\$ 2,352.04
Muebles y Enseres	\$ 1,666.84	\$ 1,681.84	\$ 1,696.98	\$ 1,712.25	\$ 1,727.66	\$ 1,743.21
Amortización de Inversiones Diferidas	\$ 70.00	\$ 70.63	\$ 71.27	\$ 71.91	\$ 72.55	\$ 73.21
Gastos Administrativos y de Ventas	\$ 2,056.18	\$ 2,074.69	\$ 2,093.36	\$ 2,112.20	\$ 2,131.21	\$ 2,150.39
Publicidad	\$ 1,200.00	\$ 1,210.80	\$ 1,221.70	\$ 1,232.69	\$ 1,243.79	\$ 1,254.98
Útiles de Oficina	\$ 238.68	\$ 240.83	\$ 243.00	\$ 245.18	\$ 247.39	\$ 249.62
Equipo	\$ 617.50	\$ 623.06	\$ 628.67	\$ 634.32	\$ 640.03	\$ 645.79
Gastos Financieros	\$ -	\$ 715.50	\$ 251.10	\$ -	\$ -	\$ -
Interés	\$ -	\$ 715.50	\$ 251.10	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Variables	\$ 1,789.92	\$ 1,831.09	\$ 1,847.34	\$ 1,863.74	\$ 1,880.29	\$ 1,896.99
Materia Prima	\$ 589.92	\$ 603.49	\$ 608.85	\$ 614.25	\$ 619.70	\$ 625.21
Gastos Indirectos de Fabricación	\$ 1,200.00	\$ 1,227.60	\$ 1,238.50	\$ 1,249.49	\$ 1,260.59	\$ 1,271.78
COSTO TOTAL	\$ 21,244.86	\$ 22,176.62	\$ 21,905.15	\$ 21,848.71	\$ 22,045.12	\$ 22,243.30
COSTO UNITARIO	\$ 4.92	\$ 5.06	\$ 4.92	\$ 4.84	\$ 4.81	\$ 4.78

Fuente: Tablas 17, 39, 38, 40, 41, 42, 32, 46, 45, 44, 47, 37 y 26.

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.6 Ingresos del Proyecto

La Empresa brindará los servicios de Terapias Alternativas a domicilio, se pretende cubrir el 7% de la demanda insatisfecha por lo tanto considerando la encuesta realizada a la población en la ciudad de Riobamba se fijó el precio de cada terapia de acuerdo a la capacidad económica de cada persona.

Tabla 49: Ingreso Anual por el Servicio Brindado

AÑO		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Número de Servicios		4320	4385	4451	4517	4585	4654
DESCRIPCIÓN	COSTO						
Masajes	\$ 10.00	\$ 43,200.00	\$ 43,848.00	\$ 44,505.72	\$ 45,173.31	\$ 45,850.91	\$ 46,538.67
Reflexología	\$ 8.00	\$ 34,560.00	\$ 35,078.40	\$ 35,604.58	\$ 36,138.64	\$ 36,680.72	\$ 37,230.94
Aromaterapia	\$ 8.00	\$ 34,560.00	\$ 35,078.40	\$ 35,604.58	\$ 36,138.64	\$ 36,680.72	\$ 37,230.94
Helioterapia (sol)	\$ 8.00	\$ 34,560.00	\$ 35,078.40	\$ 35,604.58	\$ 36,138.64	\$ 36,680.72	\$ 37,230.94
Geoterapia (arcilla)	\$ 8.00	\$ 34,560.00	\$ 35,078.40	\$ 35,604.58	\$ 36,138.64	\$ 36,680.72	\$ 37,230.94
Aeroterapia (aire)	\$ 8.00	\$ 34,560.00	\$ 35,078.40	\$ 35,604.58	\$ 36,138.64	\$ 36,680.72	\$ 37,230.94
Hidroterapia (agua)	\$ 8.00	\$ 34,560.00	\$ 35,078.40	\$ 35,604.58	\$ 36,138.64	\$ 36,680.72	\$ 37,230.94

Fuente: Tablas 17 y 28

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.7 Evaluación Financiera del Proyecto

4.5.7.1 Punto de Equilibrio

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

En términos monetarios (Costos Totales)

$$P.E = \frac{\textit{Costos Fijos}}{1 - \frac{\textit{Costo Variable Total}}{\textit{Ingreso por Ventas}}}$$

En unidades físicas (# de Servicios)

$$P.E = \frac{\textit{P.E monetario}}{\textit{Precio de Venta}}$$

Tabla 50: Punto de Equilibrio

AÑO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Número de Servicios	4320	4385	4451	4517	4585	4654
Ingreso por Ventas	\$ 43,200.00	\$ 43,848.00	\$ 44,505.72	\$ 45,173.31	\$ 45,850.91	\$ 46,538.67
Costo Total	\$ 21,244.86	\$ 22,176.62	\$ 21,905.15	\$ 21,848.71	\$ 22,045.12	\$ 22,243.30
Costo Fijo	\$ 19,454.94	\$ 20,345.53	\$ 20,057.80	\$ 19,984.97	\$ 20,164.83	\$ 20,346.31
Costo Variable	\$ 1,789.92	\$ 1,831.09	\$ 1,847.34	\$ 1,863.74	\$ 1,880.29	\$ 1,896.99
Precio de Venta	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00
P.E MONETARIO	\$ 20,295.87	\$ 21,232.19	\$ 20,926.42	\$ 20,844.98	\$ 21,027.13	\$ 21,210.90
P.E. # DE SERVICIOS	2030	2123	2093	2084	2103	2121

Fuente: Tablas 48 y 49

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.7.2 Estado de Resultados

El Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Para Realizar la proyección del Estado de resultado Tomamos en cuenta la inflación del 0.90% actual.

Tabla 51: Estado de Resultados

AÑO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS						
Ventas	\$ 43,200.00	\$ 43,848.00	\$ 44,505.72	\$ 45,173.31	\$ 45,850.91	\$ 46,538.67
EGRESOS						
Costos de Producción	\$ 18,442.01	\$ 18,616.25	\$ 18,783.72	\$ 18,952.70	\$ 19,123.20	\$ 19,295.24
Materia Prima	\$ 589.92	\$ 603.49	\$ 608.85	\$ 614.25	\$ 619.70	\$ 625.21
Mano de Obra	\$ 10,800.00	\$ 10,897.20	\$ 10,995.27	\$ 11,094.23	\$ 11,194.08	\$ 11,294.83
Costos Generales de Fabricación	\$ 6,598.76	\$ 6,658.15	\$ 6,718.07	\$ 6,778.53	\$ 6,839.54	\$ 6,901.10
Depreciaciones	\$ 453.33	\$ 457.41	\$ 461.53	\$ 465.68	\$ 469.88	\$ 474.10
UTILIDAD BRUTA	\$ 24,757.99	\$ 25,231.75	\$ 25,722.00	\$ 26,220.60	\$ 26,727.70	\$ 27,243.43
Gastos de Operación	\$ 2,056.18	\$ 2,074.69	\$ 2,093.36	\$ 2,112.20	\$ 2,131.21	\$ 2,150.39
Gastos Administrativos y de Ventas	\$ 2,056.18	\$ 2,074.69	\$ 2,093.36	\$ 2,112.20	\$ 2,131.21	\$ 2,150.39
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 22,701.81	\$ 23,157.06	\$ 23,628.64	\$ 24,108.41	\$ 24,596.50	\$ 25,093.04
Gastos Financieros	\$ -	\$ 715.50	\$ 251.10	\$ -	\$ -	\$ -
Interés	\$ -	\$ 715.50	\$ 251.10	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	\$ 22,701.81	\$ 22,441.56	\$ 23,377.54	\$ 24,108.41	\$ 24,596.50	\$ 25,093.04
15% participación trabajadores	\$ 3,405.27	\$ 3,366.23	\$ 3,506.63	\$ 3,616.26	\$ 3,689.47	\$ 3,763.96
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 19,296.54	\$ 19,075.33	\$ 19,870.91	\$ 20,492.14	\$ 20,907.02	\$ 21,329.09
25% impuesto a la renta	\$ 4,824.13	\$ 4,768.83	\$ 4,967.73	\$ 5,123.04	\$ 5,226.76	\$ 5,332.27
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 14,472.40	\$ 14,306.50	\$ 14,903.18	\$ 15,369.11	\$ 15,680.27	\$ 15,996.82

Fuente: Tablas 48 y 49

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.7.3 Balance General

El Balance General refleja la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

BALANCE GENERAL
EMPRESA DE TERAPIAS ALTERNATIVAS A DOMICILIO
AL 1 DE ENERO DEL 2017

Tabla 52: Balance General

ACTIVO		PASIVO		\$ 0,00
<u>Corriente</u>		\$ 1,911.80		
Caja-Bancos	\$ 1,911.80			
<u>Fijos</u>		\$ 4,533.34		
Muebles y				
Enseres	\$ 1,666.84			
			TOTAL	
Equipos	\$ 617.50		PASIVO	\$ 0,00
				\$
Maquinaria	\$ 2,249.00		PATRIMONIO	6,795.14
<u>Otros Activos</u>		\$ 350.00	Capital Social	\$ 6,795.14
Gastos de				
Constitución	\$ 350.00			
TOTAL ACTIVO		\$ 6,795.14	TOTAL PASIVO + TOTAL	\$
			PATRIMONIO	6,795.14

Fuente: Tablas 33, 43 y 48

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.7.4 Estado de Flujo de Efectivo

Brinda un análisis general de la situación de liquidez de la empresa, y de sus necesidades de financiamiento externo. Sirve para calcular la tasa interna de retorno o el valor actual neto. En la evaluación de proyectos de inversión, se realiza una estimación de un flujo de efectivo futuro.

Tabla 53: Flujo de Efectivo

AÑO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INVERSIÓN INICIAL						
Activos Fijos	\$ 4,533.34					
Diferidos	\$ 350.00					
Capital de Trabajo	\$ 1,911.80					
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 6,795.14					
UTILIDAD NETA		\$ 14,306.50	\$ 14,903.18	\$ 15,369.11	\$ 15,680.27	\$ 15,996.82
+ Aportes Capital Socios	1019.2716					
+ Créditos	5775.8724					
Capital de Trabajo						\$ 1,911.80
- Amortización Crédito		\$ 2,887.92	\$ 2,887.95	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO NETO	\$ -	\$ 11,418.58	\$ 12,015.23	\$ 15,369.11	\$ 15,680.27	\$ 17,908.62

Fuente: Tablas 36 y 52

Elaborado por: Leyla Enríquez

4.5.8 Análisis Financiero

4.5.8.1 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto o Valor Presente Neto (VPN) consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión y calcular su diferencia. Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado.

$$VAN = -I_0 + \sum \left[\frac{FN}{(1+i)^n} \right]$$

VAN = Valor Presente Neto

I₀ = Inversión Inicial

1 = Constante

i₁ = Tasa de Interés (16.06%)

me ofrece el banco

i₂ = Tasa de Interés (24.6%)

pago por préstamo

n = N° de años

FN = Fondos Netos

$$VAN \ 1 = -\$6,795.14 + \frac{\$11,418.58}{((1 + 0.1606)^1)} + \frac{\$12,015.23}{((1 + 0.1606)^2)} + \frac{\$15,369.11}{((1 + 0.1606)^3)} \\ + \frac{\$15,680.27}{((1 + 0.1606)^4)} + \frac{\$17,908.62}{((1 + 0.1606)^5)}$$

$$VAN \ 1 = -\$6,795.14 + \frac{\$11,418.58}{1.1606} + \frac{\$12,015.23}{1.34699236} + \frac{\$15,369.11}{1.56331933} \\ + \frac{\$15,680.27}{1.814388418} + \frac{\$17,908.62}{2.105779198}$$

$$VAN \ 1 = -\$6,795.14 + \$, 9,838.51 + \$8,920.04 + \$9,831.07 + \$8,642.18 \\ + \$8,504.51$$

$$VAN 1 = \$38,941.17$$

$$VAN 2 = -\$6,795.14 + \frac{\$11,418.58}{((1 + 0.246)^1)} + \frac{\$12,015.23}{((1 + 0.246)^2)} + \frac{\$15,369.11}{((1 + 0.246)^3)} \\ + \frac{\$15,680.27}{((1 + 0.246)^4)} + \frac{\$17,908.62}{((1 + 0.246)^5)}$$

$$VAN 2 = -\$6,795.14 + \frac{\$11,418.58}{1.246} + \frac{\$12,015.23}{1.552516} + \frac{\$15,369.11}{1.934434936} \\ + \frac{\$15,680.27}{2.41030593} + \frac{\$17,908.62}{3.003241189}$$

$$VAN 2 = -\$6,795.14 + \$9,164.19 + \$7,739.20 + \$7,945.01 + \$6,505.51 \\ + \$5,963.10$$

$$VAN 2 = \$30,521.86$$

Podemos identificar que el valor obtenido es de \$30,521.86 lo que indica que el proyecto es viable dando un VAN mayor a 0.

4.5.8.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es la que iguala al Valor Actual Neto a cero. La TIR debe ser mayor a la tasa bancaria o corriente.

$$TIR = i2 - \left[VAN 2 \left\{ \frac{(i2 - i1)}{VAN 2 - VAN 1} \right\} \right]$$

TIR= Tasa Interna de Retorno
i1 = Tasa de Interés (16.06%)
 me ofrece el banco
i2 = Tasa de Interés (24.6%)
 pago por préstamo
VAN 1 = Valor Presente Neto 1
VAN 2 = Valor Presente Neto 2

$$TIR = 0.246 - \left[\$30,521.86 \left\{ \frac{(0.246 - 0.1606)}{\$30,521.86 - \$38,941.17} \right\} \right]$$

$$TIR = 0.246 - \left[\$30,521.86 \left\{ - \frac{0.0854}{\$8,419.31} \right\} \right]$$

$$TIR = 0.246 - \left[- \frac{\$ 2,606.57}{\$8,419.31} \right]$$

$$TIR = 0.246 - [-0.309593784]$$

$$TIR = 0.246 + 0.309593784$$

$$TIR = 0.555593784$$

$$TIR = 56\%$$

4.5.8.3 Relación Beneficio Costo

La Relación Beneficio Costo es la comparación de forma directa los beneficios y los costes. Cuando la Relación beneficio Costo es mayor a 1 puede considerarse el proyecto.

$$RB/C = \frac{VN - VAN}{C}$$

RB/C = Relación Beneficio Costo
VN = Ventas Netas
VAN = Valor Actual Neto
C = Inversión

$$RB/C = \frac{\$ 43,848.00 - \$ 30,521.86}{\$6,795.14}$$

$$RB/C = \frac{\$ 13,326.14}{\$6,795.14}$$

$$RB/C = 1.96$$

La Relación Beneficio Costo de la Empresa es de 1.96 significa que por cada dólar que se invierte en el proyecto se recupera 0.96 centavos lo que significa que el proyecto es económicamente rentable.

CONCLUSIONES

- Después de haber realizado la investigación se ha confirmado la importancia que tiene la utilización del servicio de Terapias Alternativas en las personas, ya que mejoraría su estilo de vida teniendo más relajación en su cuerpo y mente como lo demuestra la pregunta N° 8 de la encuesta aplicada.
- Se observó que un gran número de personas están dispuestas a utilizar los servicios de Terapias Alternativas a Domicilio a un precio económico accesible ya que desean mejorar su estilo de vida sin afectar sus ingresos.
- El Logotipo y Slogan de la empresa debe llamar la atención de las personas implementando colores corporativos de acuerdo al servicio que brinda la empresa Verde (salud, naturaleza); Rosado (delicadeza, encanto); Amarillo (sol, sensación agradable); Azul (aire, agua, frescura); Negro (elegancia).
- De acuerdo a los Indicadores Financieros el proyecto es totalmente viable; el VAN con una tasa de interés del 24.6% es de \$30,521.86; la TIR es del 56% siendo mayor a la tasa de interés; la RB/C es de 1.96 siendo esta mayor a 1 lo que quiere decir que el proyecto es económicamente rentable.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que las personas deberían integrar en su diario vivir las Terapias Alternativas ya que aportan beneficios para el ser humano mejorando su salud y se encuentren con más energía al realizar sus actividades.
- Se sugiere que continúe con la segmentación seleccionada ya que son las personas más frecuentes que pueden utilizar el servicio que ofrece la empresa para que funcione de la mejor manera y se encuentre estable.
- Se debe mantener el logotipo y el slogan ya que debe llamar la atención de los clientes aplicando la publicidad que se propuso en el estudio para que las personas se encuentren más informadas acerca del servicio que brinda la empresa.
- Tomando en cuenta los resultados que se obtuvo en las diferentes etapas del análisis económico financiero el proyecto debería continuar ya que beneficiará a la población de la ciudad de Riobamba en su salud y bienestar, mejorando su calidad de vida y a la empresa en sí ya que demuestra su rentabilidad y sostenibilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Amaguaya, H. (2015). *La Medicina Tradicional Andina. Medicina Andina*. Riobamba: IMAS.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. 6ª ed. Mexico: Mc Graw Hill.
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. 2ª ed. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Costales, R. (2012). *Guía Teórica-Práctica - Reflexología Podal*. Riobamba: IMAS.
- Díaz Piraquive, F. et al. (2009). *Proyectos, Formulación y criterios de evaluación*. Bogotá: Alfaomega Colombiana.
- Flórez Uribe, J. A. (2012). *Plan de Negocios para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Galindo Ruíz, C. J. (2011). *Formulación y Evaluación de planes de negocio*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. 14ª ed. Mexico: Pearson Educación.
- Lara Dávila, B. (2011). *Como elaborar proyectos de inversión paso a paso*. Quito: Oseas Espín.
- Meza Orozco, J. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos*. 2ª ed. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Miranda, J. J. (2007). *Gestión de proyectos : identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental*. 4ª ed. Bogotá: MM Editores.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión. Evaluación y Formulación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Naranjo, C. (2008). *Aromaterapia*. Barcelona: Edición electrónica de Júpiter.
- Naranjo, C. (2011). *Guía de Estudio de Masaje*. Barcelona: Edición electrónica de Júpiter.
- Negrete, L. (2013). *Base del Pensamiento Naturópata*. Riobamba: IMAS.
- Obando, C. (2006). *Estudio Técnico. Formulación y evaluación de proyectos*. Caribe: Cecar.
- Ortega Miranda, C. (2005). *Guía de Estudio de Terapia de los cuatro Elementos: Helioterapia, Geoterapia, Aereoterapia, Hidroterapia*. Riobamba: IMAS.

- Snyder, M., & Lindquist, R. (2011). *Terapias Complementarias y Alternativas en Enfermería*. 6ª ed. México: El Manual Moderno.
- Viveiros, N. (2016). *Terapias Alternativas* . Sao Paulo : Clube dos autores.
- Solís, D. M. (2012). Código de Ética Médica Adaptado a la Naturopatía . *Módulo de Deontología*. Obtenido de <http://www.naturopatiamisaelacosta.edu.ec/wp-content/uploads/2015/05/Modulo-de-Deontologia.pdf>.

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERIA EN MARKETING
INGENIERIA COMERCIAL



OBJETIVO: La presente encuesta tiene como finalidad determinar el grado de aceptación para la creación de la empresa “FRESCA NATURALEZA”, que brindará los servicios de Terapias Alternativas a domicilio en la ciudad de Riobamba.

CUESTIONARIO

1. **¿Conoce usted que son las Terapias Alternativas?**

SI__ NO__

2. **¿Usted recibe o recibió los servicios de alguna Terapia Alternativa?**

SI__ NO__

3. **¿Qué buscaría usted al recibir una Terapia Alternativa?**

- Sanación Física
- Sanación Espiritual
- Sanación Física y Espiritual
- Otro (Por favor especifique)

.....

4. ¿Conoce si en la ciudad de Riobamba existe centros que brinden los servicios de masajes, aromaterapia, reflexología (manipulación firme y delicada en los pies) terapias con aire, sol, agua y tierra?

SI__ NO__

5. ¿Qué horario de atención elegiría usted en caso de requerir los servicios de la Terapia?

- En la mañana
- En la tarde
- En la noche

6. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir el servicio de Terapia a domicilio?

- Diario
- Semanal
- Mensual
- Anual

7. ¿Qué le resulta a usted más importante al momento de utilizar este servicio de Terapias Alternativas?

- Calidad
- Precio
- Disponibilidad
- Alivio en su salud
- Servicio

8. ¿Utilizaría los servicios de Terapias Alternativas (masajes, aromaterapia, reflexología (manipulación firme y delicada en los pies) terapias con aire, sol, agua y tierra) a domicilio para que pueda sentirse más cómoda y confiable?

SI__ NO__

Si su respuesta anterior fue un NO, gracias por su colaboración, finaliza la encuesta.

8.1 ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a cancelar por las Terapias Alternativas?

- Menos de \$8
- \$8
- \$10
- \$15
- \$20

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2: Aplicación de la Encuesta



Anexo 3: Requerimiento de Materiales Necesarios para la Aplicación de la Propuesta

MATERIA PRIMA



INSUMOS



MUEBLES Y ENSERES



HERRAMIENTAS



EQUIPO



MAQUINARIA



ÚTILES DE OFICINA

