UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS.

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERAPIAS PARA CURAR Y PREVENIR EL ESTRÉS LABORAL EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA."

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA. CPA.

AUTORA: JARAMILLO DEFAZ DAIRA FERNANDA

DIRECTORA DE TESIS: ING. LIGIA BELTRÁN

IBARRA, ENERO 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto, tiene como objetivo principal establecer la factibilidad de crear un centro de terapias anti estrés en la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura, con el fin de mejorar la salud y la calidad de vida de la población Anteña. Los hallazgos del presente trabajo de investigación se resumen a continuación: el diagnóstico situacional aplicado al entorno del proyecto, permitió tener una noción actual de las condiciones económicas, sociales, políticas y poblacionales en el que se va a desenvolver la microempresa. El marco teórico, a través de una investigación bibliográfica profunda, reforzó los conocimientos imprescindibles para sustentar la creación de la microempresa. Dentro del estudio de mercado se pudo determinar la aceptación de los servicios, la oferta existente, los precios aceptables y las estrategias con las cuales los servicios llegarán a posicionarse en la mente del consumidor, reto primordial para obtener grandes posibilidades de éxito de la microempresa. En cuanto al estudio técnico se obtuvo información relevante sobre la localización del proyecto, los procesos y tamaño más óptimo y la disponibilidad de recursos para la implementación del proyecto. Además el proyecto está constituido por un estudio financiero en el cual se realizara la evaluación económica y las respectivas proyecciones que permitirán determinar la viabilidad económica del proyecto. En el capítulo seis se desarrolló la estructura organizacional funcional, además se definió la misión, visión, valores y demás requerimientos administrativos que permitan el adecuado logro de las expectativas de la microempresa. El último capítulo del proyecto contiene un análisis técnico de los posibles impactos que el presente proyecto generará en los ámbitos social, económico, educativo y ético.

ABSTRACT

The project's main objective is to establish the feasibility of creating a center of anti-stress therapies in Atuntaqui city, Imbabura province, in order to improve the health and quality life of the anteña´s population. Findings of this research are summarized below: The situational analysis applied to the project environment tallowed to known the economic, social, political and population conditions which will unfold microenterprise. The theoretical framework, through a deep bibliographic research, reinforced the essential know led get to support the creation of microenterprises. Within the market study could determine the services acceptance, the existing offer, acceptable prices and strategies which services will reach a position in the consumer's mind, main challenge to get potentially successful of microenterprise. Regarding the technical study was obtained relevant information about the location of the project, processes and optimal size and availability of resources for project implementation. The project also consists of a financial study in which will be doing an economic evaluation and the respective projections that will determine the economic viability of the project. In chapter six was developed a functional organizational structure also was defined the mission, vision, values and other administrative requirements that allow the proper achievement of the microenterprise’s expectations. The last chapter of the project contains a technical analysis of the potential impacts that this project will generate in social, economic, educational and ethical areas.

AUDITORÍA

Yo, Daira Fernanda Jaramillo Defaz portadora de la cédula de ciudadanía No 1002998852 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

.....

DAIRA JARAMILLO

1002998852

INFORME DIRECTOR TRABAJO DE GRADO

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la Srta. Daira Fernanda Jaramillo Defaz para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERAPIAS PARA CURAR Y PREVENIR EL ESTRÉS LABORAL EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA", considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

.....

ING. LIGIA BELTRÁN

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Daira Fernanda Jaramillo Defaz con cédula de identidad N° 1002998852, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERAPIAS PARA CURAR Y PREVENIR EL ESTRÉS LABORAL EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA." que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hacemos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

.....

DAIRA JARAMILLO

1002998852

Ibarra, julio 2014

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DEL CONTACTO	
CEDULA DE IDENTIDAD	1002998852
APELLIDOS Y NOMBRES	Jaramillo Defaz Daira Fernanda
DIRECCIÓN	Santa rosa, calle 16 de agosto.
E-MAIL	dayferjaramillo@hotmail.com
TELÉFONO CONVENCIONAL	062900199
TELÉFONO CELULAR	0980594515
DATOS DE LA OBRA	
TITULO	**“**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERAPIAS PARA CURAR Y PREVENIR EL ESTRÉS LABORAL EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA.**”**
AUTORA	Jaramillo Defaz Daira Fernanda
FECHA	Julio 2014
PROGRAMA	Pregrado [X..] Postgrado [ ]
TITULO POR EL QUE OPTA	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
ASESOR DIRECTOR	Ing. Ligia Beltrán

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.

Yo, Daira Fernanda Jaramillo Defaz, con cédula de identidad No. 1002990052 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con el artículo 144 de la Ley de Educación Superior.

3. CONSTANCIAS

La Autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, julio 2014

LA AUTORA

Firma.....

Nombre: Daira Jaramillo D.

CI: 1002998852

ACEPTACIÓN

Firma.....

Nombre: Ing. Bethy Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario.....

DEDICATORIA

A DIOS, por estar a mi lado brindándome la fuerza necesaria para cumplir uno más de mis objetivos

A mis padres Rosa María Defaz y Luis Humberto Jaramillo, a mis hermanas Lorena y Marcela, a mi sobrinita Alison Vinueza y finalmente a mi abuelita Rosa quien desde el cielo nunca ha soltado mi mano guiándome por el camino del bien.

Gracias por apoyarme en mis sueños

Daira Jaramillo

AGRADECIMIENTO

A Dios, por guiar mi camino y brindarme una vida llena de alegrías, aprendizajes y gratas experiencias en mi etapa universitaria.

A la Universidad Técnica del Norte, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Escuela de Contabilidad y Auditoría quien me dio la oportunidad de cumplir esta meta.

A mis maestros de los cuales me llevo las mejores enseñanzas y a mis compañeros que fueron testigos de mis triunfos y fracasos

A mi familia, gracias de todo corazón por su tiempo, consejos y apoyo incondicional

A mi asesora de tesis Ing. Ligia Beltrán por guiarme en la elaboración y por el apoyo que me brindo para la culminación del presente trabajo.

Daira Jaramillo

PRESENTACIÓN

El presente trabajo denominado ““ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERAPIAS PARA CURAR Y PREVENIR EL ESTRÉS LABORAL EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA” es desarrollado en base a una investigación descriptiva de campo que ha permitido justificar la viabilidad y factibilidad de la creación, mismo que consta de siete capítulos detallados de la siguiente manera:

Capítulo I: Se realizó el diagnostico situacional, el cual permitió determinar la situación actual de la parroquia Atuntaqui, mediante una investigación de campo a través de información primaria obtenida del Gobierno Municipal de Antonio Ante y la Cámara de comercio de Antonio Ante.

Capítulo II: El marco teórico, se realizó en base a fuentes secundarias como: libros, revistas, publicaciones en la Web, entre otros y está formado por bases teórico – científicas que sustentan y facilitan el desarrollo del tema de estudio.

Capítulo III: Estudio de Mercado, este permite determinar el nivel de aceptación de los servicios anti estrés, analizando detenidamente la demanda, oferta, demanda insatisfecha, el precio y las estrategias que permiten llegar a cada consumidor.

Capítulo IV: Referente al estudio técnico, este permitió determinar el tamaño del proyecto, la ubicación adecuada, la infraestructura, el capital de trabajo, el requerimiento y disponibilidad de recursos físicos, económicos y de talento humano importantes para la buena marcha de la microempresa

Capítulo V: Se refiere al estudio económico financiero, mediante el cual se determinó la factibilidad del proyecto a través del cálculo de ingresos, egresos, realización de estados financieros proyectados y análisis de indicadores.

Capítulo VI: Se refiere a la Estructura Organizacional del proyecto, en el cual se detallan aspectos legales y administrativos para el correcto y óptimo funcionamiento de la microempresa de terapias anti estrés.

Capítulo VII: análisis de impactos en el cual se realiza un análisis técnico a través de la matriz de valoración de los posibles impactos en los siguientes ámbitos: social, económico, educativo y ético.

INDICE GENERAL

1 Portada i
2 Resumen ejecutivo ii
3 Executive abstract iii
4 Auditoría iv
5 Informe director trabajo de grado v
6 Cesión de derechos de autor del trabajo de grado vi
7 Autorización de uso y publicación vii
8 Dedicatoria ix
9 Agradecimiento x
10 Presentación xi
11 Índice de contenidos xiii
12 Indice de Cuadros xix
13 índice de gráficos xxiii
14 índice de ilustraciones xxiii
15 Índice de anexos xxiv
16 Conclusiones: 187
17 Recomendaciones 188
18 Bibliografia 189

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO I 25
1.1. Antecedentes. 25
1.2. Objetivos. 27
1.2.1. Objetivo general. 27
1.2.2. Objetivos específicos. 27
1.2.3. Variables diagnósticas. 27
1.3. Indicadores. 28
1.3.1. Variable 1: Ubicación geográfica. 28
1.3.2. Variable 2: Caracterización demográfica. 28
1.3.3. Variable 3: Aspectos socio-culturales. 28
1.3.4. Variable 4: Actividades económicas. 28

1.3.5. Variable 5: Espacios y eventos recreativos. 28
1.4. Matriz de relación. 41
1.5. Mecánica operativa. 43
1.5.1. Información primaria. 43
1.5.2. Información secundaria. 43
1.6. Entrevista. 43
1.7. MATRIZ AOOR. 46
1.8. Determinación de la oportunidad de inversión. 47
CAPITULO II 48
2. MARCO TEÓRICO. 48
2.1. La empresa. 48
2.2. La microempresa. 48
2.2.1. Definición. 48
2.2.2. Características de una Microempresa. 48
2.2.3. Ventajas y desventajas de la microempresa. 49
2.3. El servicio. 50
2.3.1. Características de los servicios. 50
2.4. El estrés. 51
2.4.1. Efectos del estrés. 51
2.5. El estrés laboral. 52
2.5.1. Agentes estresantes ocupacionales. 53
2.6. Terapias de afrontamiento del estrés. 53
2.6.1. Aromaterapia. 53
2.6.2. El masaje 54
2.6.3. Beneficios del masaje. 54
2.6.4. Preparación del paciente para el masaje. 55
2.6.5. Hidroterapias. 55
2.6.6. Efectos de la hidroterapia. 56
2.7. Estudio de mercado. 56
2.7.1. Mercado. 56
2.7.2. La segmentación de mercado. 57
2.7.4. Aspectos que intervienen en el análisis de la demanda. 57

2.7.5. La oferta. 58
2.7.6. Aspectos que intervienen en el análisis de la oferta. 58
2.7.8. El precio. 58
2.7.9. Publicidad. 59
2.8. Estudio técnico e ingeniería del proyecto. 59
2.8.1. El proyecto. 59
2.8.2. Proyectos de inversión. 59
2.8.3. Objetivos de un proyecto de inversión. 60
2.8.4. Tamaño del proyecto. 60
2.8.5. Factores condicionantes del tamaño del proyecto. 60
2.8.6. Factores de la localización. 61
2.8.7. Macrolocalización. 61
2.8.8. Microlocalización 62
2.9. Indicadores de evaluación financiera. 62
2.9.1. Valor actual neto (VAN). 62
2.9.2. Tasa interna de retorno (TIR). 62
2.10. Estructura organizacional 63
2.10.1. Organigrama. 63
2.10.2. Objetivos del organigrama. 63
CAPITULO III 64
3. ESTUDIO DE MERCADO. 64
3.1. Finalidad del estudio de mercado. 64
3.2. Objetivos del estudio de mercado. 64
3.2.1. Objetivo general. 64
3.2.2. Objetivos específicos. 64
3.3. Identificación del servicio. 65
3.3.1. Logotipo. 65
3.3.2. Eslogan. 65
3.4. Determinación de la población. 67
3.4.1. Población 1: 67
3.5. Determinación de la muestra. 68
3.6. Tabulación y análisis de datos. 69

3.7. Segmento de mercado. 90
3.8. Mercado meta. 91
3.9. Análisis de la demanda. 91
3.9.1. Demanda Actual. 91
3.9.2. Proyección de la demanda. 93
3.10. Análisis de la oferta. 95
3.10.1. Oferta actual. 98
3.10.2. Proyección de la oferta. 98
3.11. Demanda insatisfecha. 101
3.12. Análisis y determinación de precios. 103
3.12.1. Proyección de precios. 104
3.13. Análisis de la competencia. 105
3.14. Comercialización del servicio. 106
3.14.1. Servicio 106
3.14.2. Precio. 106
3.14.3. Plaza 107
3.14.4. Promoción 107
3.14.5. Radio. 107
3.14.6. Prensa escrita. 107
3.14.7. Publicidad impresa. 108
3.14.8. Estrategias de promoción. 111
3.15. Conclusiones del estudio de mercado. 112
CAPITULO IV 113
4. ESTUDIO TÉCNICO. 113
4.1. Localización del proyecto. 113
4.1.1. Macro localización. 113
4.1.2. Micro localización 114
4.2. Tamaño del proyecto 114
4.2.1. Según la inversión. 115
4.2.2. Según la demanda insatisfecha. 115
4.2.3. Según la tecnología y equipos. 115
4.2.4. Según el personal empleado. 116

4.3. Capacidad del centro de terapias.....116
4.4. Ingeniería del Proyecto. 117
4.4.1. Descripción del servicio. 117
4.4.2. Flujograma para la prestación de servicios. 121
4.4.3. Distribución de la planta. 124
a) Áreas de construcción planta baja. 125
b) Áreas de construcción planta alta. 126
4.4.4. Diseño de las instalaciones. 129
a) Diseño de la planta baja. 129
b) Diseño de la planta alta.....130
4.4.5. Presupuesto técnico. 130
a) Infraestructura. 131
b) Muebles y enseres. 132
c. Equipo de cómputo. 133
d. Software. 134
e. Equipo de oficina. 134
f. Maquinaria y equipo operativo. 134
4.5. Capital de trabajo. 135
4.7. Inversión total del proyecto. 137
4.8. Fuentes de financiamiento. 137
CAPITULO V 137
5. ESTUDIO Y EVALUACION FINANCIERA. 138
5.1. Determinación de ingresos. 138
5.2. Ingresos Proyectados. 139
5.3. Determinación de egresos. 139
5.3.1. Materia prima directa. 139
5.3.2. Materia prima directa proyectada. 140
5.3.3. Mano de obra directa. 141
5.3.4. Mano de obra directa proyectada. 142
5.3.5. Costos indirectos de fabricación. 143
5.3.6. Depreciaciones. 144
5.3.7. Amortización. 145

5.3.8. Proyección de los costos indirectos de fabricación. 146
5.3.9. Gastos de administración. 146
5.3.10. Gastos de administración proyectados. 147
5.3.11. Sueldos y beneficios de administración proyectados 148
5.3.12. Gastos de ventas. 148
5.3.13. Gastos de ventas proyectados 149
5.3.14. Gastos financieros. 149
5.4. Estado de situación inicial. 152
5.5. Estado de resultados proyectado 152
5.6. Estado de flujo de efectivo proyectado 155
5.7. Evaluación financiera. 156
5.7.1. Costo del capital 156
5.7.2. Tasa de rendimiento medio. 156
5.7.3. Valor actual neto. 157
5.7.4. Tasa interna de retorno. 158
5.7.5. Relación Costo-Beneficio. 160
5.7.6. Período de recuperación de la inversión 161
CAPITULO VI 162
6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA. 162
6.1. Finalidad del estudio organizacional. 162
6.2. Denominación de la entidad. 162
6.3. Denominación jurídica de la empresa 162
6.4. Requisitos legales para la constitución 163
6.5. Requisitos para obtener el RUC. 166
6.6. Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos 166
6.7. Permiso de funcionamiento del ministerio de Salud Publica..167
6.8. Misión. 168
6.9. Visión. 168
6.10. Valores corporativos. 168
6.11. Políticas 169
6.12. Estrategias empresariales 169
6.13. Organización estructural. 171

6.13.1. Requerimientos de personal. 171
6.13.2. Organigrama estructural. 171
6.13.3. Manual de funciones. 172
a) Objetivo.....172
b) Descripción de funciones. 173
CAPITULO VII 179
7. ESTUDIO DE IMPACTOS.....179
7.1. Impacto social. 180
7.1.1. Mejorar la calidad de vida. 180
7.1.2. Estabilidad Laboral.....180
7.1.3. Salud preventiva. 181
7.2. Impacto económico. 181
7.2.1. Nivel de rentabilidad de la empresa. 182
7.2.2. Generación de fuentes de empleo. 182
7.2.3. Estabilidad económica. 182
7.3. Impacto educativo.....183
7.3.1. Generación de conocimientos.....183
7.3.2. Capacitación 183
7.3.3. Cambio en el paradigma en la sociedad actual 184
7.4. Impacto ético.....184
7.4.1. Cumplimiento de valores.....185
7.4.2. Cumplimiento de normativas legales y fiscales 185
7.4.3. Recolección de datos ética 185

INDICE DE CUADROS

Cuadro No 1: Organización territorial según hectáreas.....29
Cuadro No 2: Población cantonal por parroquias según sexo.....31
Cuadro No 3: Proyecciones de población 31
Cuadro No 4: Crecimiento Poblacional 32
Cuadro No 5: Población por edades 32
Cuadro No 6: Población según género: parroquia Atuntaqui 33

Cuadro No 7: Establecimientos de Salud según Parroquias 34
Cuadro No 8: Nivel de instrucción. 34
Cuadro No 9: Gasto en capacitación y formación del personal 35
Cuadro No 10: Horas dedicadas a actividades físicas o deporte 36
Cuadro No 11: Auto identificación según sexo 37
Cuadro No 12: Establecimientos catastrados 39
Cuadro No 13: Sitios turísticos de Atuntaqui 39
Cuadro No 14: Áreas verdes 40
Cuadro No 15: Matriz de relación 41
Cuadro No 16: Matriz AOOR. 46
Cuadro No 17: Efectos del estrés 52
Cuadro No 18: Talleres e industrias manufactureras: Atuntaqui 67
Cuadro No 19: Total fuerza laboral de los comercios textiles 68
Cuadro No 20: Fuerza laboral de las industrias y comercios 68
Cuadro No 21: Sentirse estresado 70
Cuadro No 22: Situaciones que producen estrés 71
Cuadro No 23: Ambiente laboral 72
Cuadro No 24: Existencia de un centro anti estrés en Atuntaqui 73
Cuadro No 25: Asistencia a un centro anti estrés 74
Cuadro No 26: Asistencia al nuevo centro anti estrés en Atuntaqui 75
Cuadro No 27: Factores que influyen en la demanda del servicio 76
Cuadro No 28: Preferencia de servicios 77
Cuadro No 29: Frecuencia de uso 78
Cuadro No 30: Horario de asistencia 79
Cuadro No 31: Precios de los masajes 80
Cuadro No 32: Precios de la bailo terapia 81
Cuadro No 33: Precios del hidromasaje 82
Cuadro No 34: Precios de los aeróbicos 83
Cuadro No 35: Precios de la aromaterapia 84
Cuadro No 36: Precios de las asesorías anti estrés 85
Cuadro No 37: Preferencia de medios publicitarios 86
Cuadro No 38: Género 87

Cuadro No 39: Edad 88
Cuadro No 40: Área de trabajo 89
Cuadro No 41: Segmentación de mercado 90
Cuadro No 42: Mercado meta....91
Cuadro No 43: Demanda actual....92
Cuadro No 44: Demanda por tipo de servicio 92
Cuadro No 45: Tasa de participación laboral en Antonio Ante 93
Cuadro No 46: Demanda proyectada....94
Cuadro No 47: Clientes entendidos en el 2013....97
Cuadro No 48: Oferta actual 98
Cuadro No 49: Oferta histórica 99
Cuadro No 50: oferta proyectada....100
Cuadro No 51: Demanda insatisfecha masajes anti estrés 101
Cuadro No 52: Demanda insatisfecha aroma terapia....101
Cuadro No 53: Demanda insatisfecha hidromasajes 102
Cuadro No 54: Demanda insatisfecha asesorías 102
Cuadro No 55: Demanda insatisfecha aeróbicos 102
Cuadro No 56: Demanda insatisfecha de la bailoterapia....103
Cuadro No 57: Resumen de la demanda insatisfecha 103
Cuadro No 58: Precios....104
Cuadro No 59: Proyección de precios....104
Cuadro No 60: Análisis de la competencia....105
Cuadro No 61: Inversión en equipos....115
Cuadro No 62: Capacidad instalada 116
Cuadro No 63: Áreas de construcción planta baja 125
Cuadro No 64: Áreas de construcción planta alta 126
Cuadro No 65: Costo adecuación planta baja....131
Cuadro No 66: Costo adecuación planta alta....132
Cuadro No 67: Muebles y enseres muebles y enseres 133
Cuadro No 68: Equipo de cómputo....133
Cuadro No 69: Software 134
Cuadro No 70: Equipo de oficina 134

Cuadro No 71: Equipo operativo.....135
Cuadro No 72: Capital de trabajo.....136
Cuadro No 73 Gatos de constitución 136
Cuadro No 74: Inversión.....137
Cuadro No 75: Fuentes de financiamiento.....137
Cuadro No 76: Ingresos.....138
Cuadro No 77: Ingresos proyectados.....139
Cuadro No 78: Materia prima directa 140
Cuadro No 79: Costos de la materia prima directa proyectada 140
Cuadro No 80: Mano de obra directa.....141
Cuadro No 81: Sueldo básico histórico.....142
Cuadro No 82: Costos de la mano de obra directa proyectada.....143
Cuadro No 83: Costos indirectos de fabricación 143
Cuadro No 84: Porcentajes de depreciaciones.....144
Cuadro No 85: Depreciaciones.....145
Cuadro No 86: Amortización.....145
Cuadro No 87: Costos indirectos de fabricación proyectados 146
Cuadro No 88: Gastos de administración 146
Cuadro No 89: Gastos de administración 147
Cuadro No 90: Sueldos y beneficios sociales de administración.....147
Cuadro No 91: Sueldos y beneficios de administración proyectados 148
Cuadro No 92: Gastos de ventas.....148
Cuadro No 93: Gastos de ventas proyectados.....149
Cuadro No 94: Préstamo 149
Cuadro No 95: Tabla de amortización.....149
Cuadro No 96: Gastos financieros 151
Cuadro No 97: Costo de oportunidad.....156
Cuadro No 98: Flujos netos actualizados.....157
Cuadro No 99: Van con tasa superior 159
Cuadro No 100: Van con tasa inferior 159
Cuadro No 101: Ingresos y egresos actualizados 160
Cuadro No 102: Período de recuperación de la inversión 161

Cuadro No 103: Talento humano.....171
Cuadro No 104: Perfil del cargo del gerente-propietario. 173
Cuadro No 105: Perfil del cargo del contador general.....174
Cuadro No 106: Perfil del cargo de la secretaria.....175
Cuadro No 107: PERFIL del cargo de los masajistas 176
Cuadro No 108: Perfil del cargo de los instructores 177
Cuadro No 109: Perfil del cargo de la auxiliar 178
Cuadro No 110: Tabla de valoración de impactos.....179
Cuadro No 111: Impacto social.....180
Cuadro No 112: Impacto económico.....181
Cuadro No 113: Impacto educativo.....183
Cuadro No 114: Impacto ético 184
Cuadro No 115: Impacto general 186

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No 1: Actividades económicas.....37
Gráfico No 2: Escenarios Deportivos 40
Gráfico No 3: Áreas de construcción planta baja. 125
Gráfico No 4: Áreas de construcción planta alta. 126
Gráfico No 5: Plano de distribución de la planta baja.....129
Gráfico No 6: Plano de distribución de la planta alta.....130
Gráfico No 7: Organigrama.....172

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración No 1: Limites.....30
Ilustración No 2: Preparación del paciente para el masaje.....55
Ilustración No 3: Logotipo 65
Ilustración No 4: Identificación del servicio.....66
Ilustración No 5: Plaza.....107
Ilustración No 6: Prensa escrita 108

Ilustración No 7: Tríptico 109
Ilustración No 8: Tarjeta de presentación 111
Ilustración No 9: Ubicación del proyecto 113
Ilustración No 10: Microlocalización 114
Ilustración No 11: Masaje local 118
Ilustración No 12: Masaje general 118
Ilustración No 13: Hidromasaje 119
Ilustración No 14: Bailo terapia 119
Ilustración No 15: Ejercicios aeróbicos 120
Ilustración No 16: Asesorías para afrontar el estrés 120

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No 1: Entrevista 1 192
Anexo No 2: Entrevista 2 194
Anexo No 3: Encuesta 196
Anexo No 4: Proforma equipo de computación 199
Anexo No 5: Proforma muebles y enseres 200
Anexo No 6: Proforma publicidad radial 201
Anexo No 7: Proforma publicidad impresa 201
Anexo No 8: Proforma software 203
Anexo No 9: Proforma publicidad impresa 204
Anexo No 10: Remuneración mínima sectorial 205
Anexo No 11: Tarifas comerciales del agua 207
Anexo No 12: Tasa de participación laboral en Antonio Ante 207
Anexo No 13: Inflación y tasa pasiva 208
Anexo No 14: Equipo operativo 209

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

1.1. Antecedentes.

Atuntaqui es una parroquia urbana, perteneciente al cantón Antonio Ante de la provincia de Imbabura, en la región norte de Ecuador, se encuentra ubicada a 10 km de Ibarra, a 9 km de Otavalo y a 94 km de Quito capital ecuatoriana, su población es de 23299 habitantes, cabe recalcar que el INEC no separa la población entre Atuntaqui y Andrade Marín por lo tanto el dato presentado corresponde a las dos parroquias. Étnicamente la población se distribuye así: 77,59% mestizos, 17,82% indígenas, 2,54% blancos, 0,66% mulatos, 0,17% negros, y el 1,17% otros. Su clima es seco y templado. En esta parroquia, el 26% de la población económicamente activa se dedica a la actividad manufacturera, el 19,81% a la agricultura, el 15,14% al comercio y el 14,54% a la prestación de servicios. (Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante)

Esta parroquia ha crecido rápidamente en el campo económico convirtiéndose en uno de los centros productivos más importantes del Ecuador por la proliferación de industrias textiles, actualmente existen aproximadamente 400 talleres y fábricas de confección con un estimado de 7840 plazas de empleo, además se determinó que existen 113 almacenes textiles con 170 plazas de empleo. La mayoría de trabajadores y trabajadoras son de los barrios periféricos de Atuntaqui (El Cercado, San José, Santo Domingo, Santa Martha) y de Los Óvalos de la parroquia de Natabuela. Además la actividad turística en esta zona es muy renombrada y está ligada directamente con las industrias y comercios textiles.

El ámbito laboral al cual va dirigido el proyecto, es decir, las industrias textiles y comercios al por mayor y menor de la ciudad de Atuntaqui,

evidencia un alto riesgo de sufrir de estrés ya que las personas dedican la mayor parte de su tiempo al trabajo, porque el sector demanda grandes cantidades de esfuerzos e inclusive un aumento en las horas de trabajo, porque en la cuidad se realizan dos grandes eventos: la Expo feria en febrero y la Moda Verano Atuntaqui en agosto y diariamente se hacen ferias por las principales calles de la cuidad ofertando los productos.

Lo anteriormente mencionado afecta a los trabajadores física y mentalmente, produciendo una serie de enfermedades que se desarrollan rápidamente, como dolores de cabeza, columna, musculares, problemas cutáneos, ansiedad, depresión, insomnio, pánico, entre otros; tornándose un problema que es necesario resolver a tiempo.

Durante los últimos tiempos, el estrés ha venido afectando con mayor fuerza a toda la sociedad y es un tema que cada día adquiere mayor importancia por los efectos dañinos que causa en quien lo padece. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) afirma que la salud de los empleados puede estar en peligro debido al agotamiento, producto de permanecer varias horas en la misma postura o por el exceso de trabajo. Así mismo, la Organización Mundial de la Salud calcula que el 40% de las bajas laborales y poca productividad están relacionadas al estrés y agotamiento físico, y en Imbabura según datos proporcionados por el Ministerio de Salud Pública (MSP), el 16,697% de la población mensualmente acude a centros hospitalarios debido a problemas de ansiedad, depresión, trastornos mentales, hipertensión y alcoholismo causas y síntomas generadores del estrés. Por dichas situaciones expertos recomiendan una serie de actividades profesionales que pueden desarrollarse y contribuirán a reducir el estrés razón por la cual, se propone la creación de la microempresa de terapias para curar y prevenir el estrés.

1.2. Objetivos.

1.2.1. Objetivo general.

Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Atuntaqui, para identificar las condiciones óptimas para la implementación de una microempresa de terapias para curar y prevenir el estrés laboral.

1.2.2. Objetivos específicos.

Los objetivos específicos se detallan a continuación:

- Conocer datos geográficos de mayor influencia del proyecto.

- Analizar datos demográficos de la parroquia Atuntaqui.

- Determinar aspectos socio-culturales que influyen en la creación de la microempresa.

- Conocer las actividades económicas de Atuntaqui y su influencia en el proyecto.

- Conocer los espacios y eventos recreativos que se realizan en la ciudad.

1.2.3. Variables diagnósticas.

- Área geográfica
- Caracterización demográfica
- Aspectos socio-culturales
- Actividades económicas
- Espacios y eventos recreativos

1.3. Indicadores.

1.3.1. Variable 1: Ubicación geográfica.

- Ubicación
- Superficie
- Límites geográficos
- Situación climática

1.3.2. Variable 2: Caracterización demográfica.

- Población
- Población por edades
- Población por tipo de genero
- Población por nivel de educación

1.3.3. Variable 3: Aspectos socio-culturales.

- Salud
- Educación
- Deporte
- Identidad cultural

1.3.4. Variable 4: Actividades económicas.

- Empleos
- Manufactura
- Turismo comercial-recreativo

1.3.5. Variable 5: Espacios y eventos recreativos.

- Sitios turísticos
- Escenarios deportivos
- Áreas verdes

1.5. Análisis de las variables diagnosticas

1.5.1. Ubicación Geográfica

- **Ubicación**

Antonio Ante es uno de los 6 cantones que integran la provincia de Imbabura, ubicado en el centro de la misma, cuya cabecera cantonal es Atuntaqui y está ubicada concretamente a 10 km de Ibarra, a 9 km de Otavalo y a 94 km de Quito capital ecuatoriana.

- **Superficie**

El INEC no separa la población entre Atuntaqui y Andrade Marín, pero si fue posible tener datos de la superficie de cada una de las parroquias urbanas, Atuntaqui posee una superficie de 1367,03 has.

Cuadro No 1: Organización territorial según hectáreas

PARROQUIAS	POBLACIÓN	Has
ANDRADE MARÍN	23299	863,04
ATUNTAQUI		1367,03
IMBAYA	1279	1143,02
NATABUELA	5651	949,47
CHALTURA	3147	1689,13
SAN ROQUE	10142	1914,46
CANTÓN	**43518**	**7926,15**

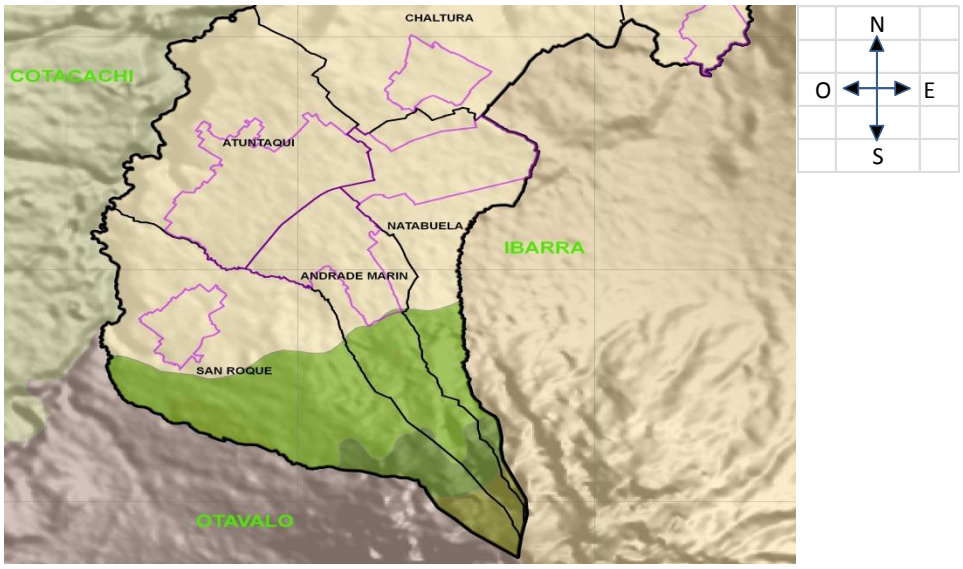
Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

- **Límites geográficos**

La Parroquia Atuntaqui, limita al NORTE con el Cantón Cotacachi y parte con la parroquia Chaltura, al SUR con la parroquia de San Roque y parte de Andrade Marín, al ESTE con la parroquia Natabuela y parte de

Chaltura y Andrade Marín, y al OESTE con Cotacachi y parte de San Roque.

Ilustración No 1: Limites



Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

- **Situación climática**

Se encuentra altitudinalmente entre los 1880 hasta los 4560 metros sobre el nivel del mar, la temperatura media depende de la altura pero fluctúa entre los 7,5°C como mínima hasta 22°C como máxima, se encuentra una temperatura promedio de 15,5°C.

1.5.2. Caracterización socio-demográfica.

- **Población**

De acuerdo al último Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010, Antonio Ante tiene una población total de 43518, la parroquia Atuntaqui cuenta con 23299 habitantes, cabe recalcar que el INEC no separa la población entre Atuntaqui y Andrade Marín por lo tanto el dato presentado corresponde a las dos parroquias.

Cuadro No 2: Población cantonal por parroquias según sexo

PARROQUIAS /CANTÓN / PROVINCIA/PAÍS	HABIT	H %	M %	% DEL CANTÓN
PARROQUIA ATUNTAQUI - ANDRADE MARIN	23.299	48,11	51,89	53,54
CANTON URBANO	**21.286**	**47,99**	**52,01**	**48,91**
IMBAYA	1.279	50,98	49,02	2,94
SAN FRANCISCO DE NATABUELA	5.651	48,12	51,88	12,99
SAN JOSÉ DE CHALTURA	3.147	47,76	52,24	7,23
SAN ROQUE	10.142	49,17	50,83	23,31
CANTON RURAL	**22.232**	**48,82**	**51,2**	**51,09**
CANTÓN	**43.518**	**48,41**	**51,6**	**10,93**
PROVINCIA	**398.244**	**48,63**	**51,4**	**2,75**
PAÍS	**14.483.499**	**49,56**	**50,4**	**0,30**

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

Proyecciones poblacionales

Las proyecciones provisionales en 10 años a nivel cantonal aumentará 10229 habitantes y un incremento promedio por cada año de 1023 habitantes

Cuadro No 3: Proyecciones de población

PROYECCIONES PROVISIONALES SEGÚN PARROQUIAS Y CANTÓN								
CANTÓN/PARROQUIA		Atuntaqui - Andrade Marín	Imbaya	San Francisco de Natabuela	San José de Chaltura	San Roque	CANTÓN	PROVINCIA
CENSO 2010	**2010**	23299	1279	5651	3147	10142	43518	398244
Proyecciones	**2011**	23803	1299	5827	3183	10330	44442	404938
	2012	24318	1320	6008	3220	10521	45387	411778
	2013	24844	1341	6196	3257	10716	46354	418762
	2014	25382	1362	6389	3294	10914	47341	425897
	2015	25931	1384	6587	3332	11116	48350	433184
	2016	26492	1406	6793	3370	11322	49383	440627
	2017	27066	1428	7004	3409	11531	50438	448231
	2018	27651	1451	7222	3448	11745	51517	455994
	2019	28250	1474	7447	3487	11962	52620	463923
	2020	28861	1497	7679	3527	12183	53747	472019

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

Crecimiento Poblacional

En el Cantón la tasa de crecimiento en los últimos 10 años es de 2.091%, en comparación con la Provincia. Atuntaqui tiene una tasa de crecimiento de 2,14%.

Cuadro No 4: Crecimiento Poblacional

PARROQUIAS	1950-1962	1962-1974	1974-1982	1982-1990	1990-2001	2001-2010
ATUNTAQUI - ANDRADE MARÍN					2,33%	2,14%
IMBAYA					2,65%	1,57%
SAN FRANCISCO DE NATABUELA					2,16%	3,07%
SAN JOSÉ DE CHALTURA					2,38%	1,14%
SAN ROQUE					3,11%	1,83%
CANTÓN				0,482	2,503	2,091
PROVINCIA	1,4	1,9	1,6%	1,4%	2,4%	1,626
PAÍS	2,8	3,2	2,6	2,2	2,1	1,946

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

Población por edades

Cuadro No 5: Población por edades

Grupos de edad	Porcentaje	Total
Niños/as (0/11 años)	24,90	5802
Adolecentes (12/17 años)	12,52	2917
Jóvenes (18/28 años)	18,95	4415
Adultos/as (29/64 años)	35,34	8234
Adultos/as mayores (65/+ años)	8,29	1931
Total	**100,00**	**23299**

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

- **Población por género**

Atuntaqui tiene un total de 23299 habitantes de los cuales el 51,89% son mujeres siendo un porcentaje mayor al de los hombres el cual alcanza el 48,11% del total de la población anteña.

Cuadro No 6: Población según género: parroquia Atuntaqui

Detalle	Atuntaqui/Andrade M.	
DEMOGRAFÍA	**POBLACIÓN**	**%**
Hombres	11209	48,11%
Mujeres	12090	51,89%
TOTAL	**23299**	**100,00%**

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

1.5.3. Aspectos socio-culturales.

- **Salud**

Según datos proporcionados por el Ministerio de Salud Pública (MSP), el 16,697% de la población mensualmente acude a centros hospitalarios debido a problemas de ansiedad, depresión, trastornos mentales, hipertensión y alcoholismo causas y síntomas generadores del estrés.

Infraestructura de salud

En el cantón existen 6 establecimientos de salud públicos y 1 privado que prestan sus servicios a toda la población del Cantón. En Atuntaqui está ubicado el hospital.

Cuadro No 7: Establecimientos de Salud según Parroquias

EQUIPAMIENTO DE SALUD EN EL CANTÒN				
	AREA DEL PREDIO (m2)	AREA DE CONSTRUCCIÒN	No DE PISOS	ESTADO DEL INMUEBLE
HOSPITAL ATUNTAQUI	13750	2580	UNO	a
PUESTO DE SALUD ANDRADE MARIN	618,04	120	UNO	b
SUBCENTRO DE SAN ROQUE	6000	380	UNO	a
SUBCENTRO DE NATABUELA	1800	350	UNO	a
SUBCENTRO DE CHALTURA	2700	350	UNO	a
PUESTO DE SALUD IMBAYA	2800	80	UNO	a

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

Elaborado por: La Autora

Además existe la Unidad Médica del IEES, años atrás funcionaba como un hospital para los afiliados con enorme prestigio y afluencia de personas de varios cantones, actualmente está en proceso de rehabilitación.

- **Educación- capacitación**

La mayoría de la población anteña tiene un nivel de educación primaria, seguida por el nivel de educación secundario y superior, los niveles de post grado es mínimo.

Cuadro No 8: Nivel de instrucción.

	Agricultura, ganaderia, silvicultura y pesca	Industrias manufacturer as	Construccio n	Comercio al por mayor y menor	Transporte y almacenami ento	Total
Ninguno	10,86	2,01	6,29	3,39	1,00	4,39
Centro de Al	1,18	0,30	0,53	0,45		0,54
Preescolar	0,39	0,11	0,46	0,19	0,25	0,28
Primario	63,92	42,44	63,91	33,85	37,67	41,68
Secundario	11,82	28,50	17,22	29,16	34,54	22,68
Educación B	3,79	5,58	4,97	3,58	3,88	4,13
Bachillerato	3,00	8,25	2,65	8,31	8,76	6,80
Ciclo Postba	0,33	0,98	0,40	1,34	1,25	1,06
Superior	3,65	11,48	2,91	19,14	12,02	16,37
Postgrado	0,13	0,04	0,20	0,41	0,13	0,87
Se ignora	0,92	0,32	0,46	0,19	0,50	1,18
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

Elaborado por: La Autora

Capacitación

Según el censo Económico 2010, la inversión en capacitación y formación de las personas que desarrollan actividades económicas es muy limitada, la hacen únicamente el 4% de establecimientos, en tanto que el 96 no lo realizan.

Cuadro No 9: Gasto en capacitación y formación del personal

DESCRIPCION	GASTO EN CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN		
	Sí	No	Total
Elaboración de otros productos alimenticios.	-	1	1
Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos, recipientes de metal y generadores de vapor.	-	1	1
Fabricación de muebles.	-	1	1
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	-	1	1
Otras actividades de venta al por mayor especializada.	-	1	1
Venta al por menor en comercios no especializados.	2	31	33
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados.	-	7	7
Venta al por menor de otros enseres domésticos en comercios especializados.	-	2	2
Venta al por menor de productos culturales y recreativos en comercios especializados.	-	6	6
Venta al por menor de otros productos en comercios especializados.	2	6	8
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.	-	5	5
Actividades de grabación de sonido y edición de música.	-	1	1
Otras actividades de telecomunicaciones.	-	17	17
Actividades administrativas y de apoyo de oficina.	-	1	1

Actividades de médicos y odontólogos.	-	1	1
Actividades de juegos de azar y apuestas.	-	1	1
Reparación de computadoras y equipo de comunicaciones.	-	1	1
Reparación de efectos personales y enseres domésticos.	-	1	1
Otras actividades de servicios personales.	-	1	1
Total	4	86	90

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial
Elaborado por: La Autora

- **Deporte**

Las horas promedio que la población anteña dedican a la actividad física o algún tipo de deporte es de 4 horas semanales, siendo superior al promedio de todo el cantón, pero no suficiente para evitar el sedentarismo, estrés, la baja autoestima y otros tipos de enfermedades.

Cuadro No 10: Horas dedicadas a actividades físicas o deporte

Parroquias	Horas
Andrade Marín	4
Atuntaqui	4
Imbaya	2
Natabuela	3
Chaltura	4
San Roque	4
TOTAL CANTON	**3,5**

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante
Elaborado por: La Autora

- **Identidad cultural**

Según el censo 2010, la descomposición étnica corresponde a 77,59% mestizos, 17,82% indígenas, 2,54% blancos, 0,66% mulatos, 0,17% negros, y el 1,17% otros. La etnia mestiza es la que predomina en la parroquia seguido por los indígenas.

Cuadro No 11: Auto identificación según sexo

AUTOIDENTIFICACIÓN SEGÚN SU CULTURA Y COSTUMBRES POR CANTÓN Y SEXO									
SEXO	Indíge-na	Afroecuatoriano/a Afrodescendiente	Negro/a	Mulato/a	Montu-bio/a	Mesti-zo/a	Blanco/a	Otro/a	Total
CANTON	7754	406	75	287	97	33765	1107	27	43518
%	17,82	0,93	0,17	0,66	0,22	77,59	2,54	0,06	100
Hombre	3739	212	40	174	49	16289	550	16	21069
%	17,75	1,01	0,19	0,83	0,23	77,31	2,61	0,08	100
Mujer	4015	194	35	113	48	17476	557	11	22449
%	17,88	0,86	0,16	0,50	0,21	77,85	2,48	0,05	100

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante

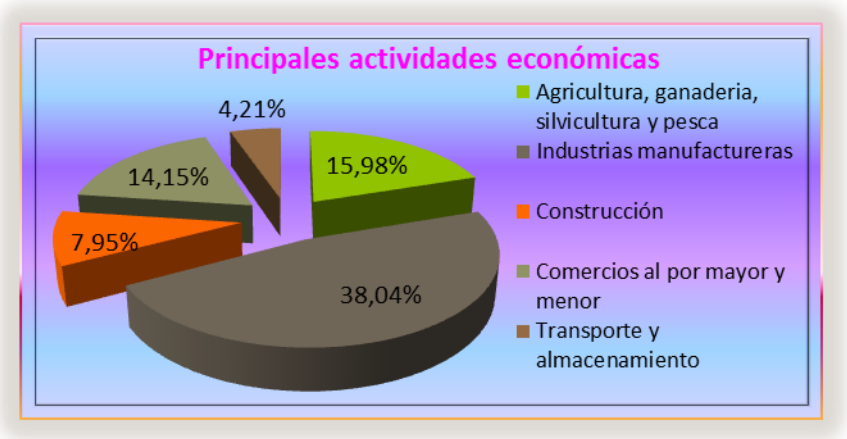
Elaborado por: La Autora

1.5.4. Actividades socio-económicas.

- **Empleos**

Las principales actividades económicas generadoras de empleos en Antonio Ante son las industrias manufacturas, agropecuaria, comercio, construcción, transporte y almacenamiento. La relevancia de la primera actividad se da por el carácter industrial-textil del cantón motor de la economía anteña.

Gráfico No 1: Actividades económicas



Fuente: INEC Censo de Población y vivienda 2010.

Elaborado por: La autora

- **Manufactura**

Atuntaqui es considerada como la más grande en industria textilera, aproximadamente existen 400 talleres e industrias textiles a nivel del cantón, de los cuales el 98% están ubicados en Atuntaqui. En ellos existe en promedio, empleadas 20 personas, dando un estimado de 7.840 plazas de empleo en las industrias textiles de la ciudad.

Generación tras generación Atuntaqui con la habilidad y trabajo de su gente han hecho de la misma una ciudad productiva, industrial y competitiva con la creación de varias microempresas las cuales emplean a la mayoría de la población, por su potencialidad se ha considerado tomar en cuenta a la fuerza laboralmente activa de las industrias como mercado objetivo para el proyecto.

- **Turismo comercial-recreativo**

Ante la masiva presencia de turistas nacionales y extranjeros en los últimos años se ha impulsado actividades de turismo como danzas, juegos recreativos, concursos, sorpresas, paseos a caballo, pasarelas, eventos artísticos, entre otros, para posibilitar nuevas alternativas de afluencia y permanencia de turistas en la cuidad y el cantón.

Servicios turísticos

De acuerdo al catastro disponible de la Dirección Provincial del Ministerio de Turismo, en el cantón existen cuarenta y un establecimientos registrados, siendo la categoría más representativa la de alimentos y bebidas

Cuadro No 12: Establecimientos catastrados por la Dirección Regional del Ministerio de Turismo

Establecimiento	Número
Alimentos y bebidas	27
Alojamiento	13
Centros de recreación turística	1
Total	41

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante
Elaborado por: La Autora

Espacios y eventos recreativos.

- **Sitios turísticos**

A continuación se detallan los sitios turísticos de Atuntaqui:

Cuadro No 13: Sitios turísticos de Atuntaqui

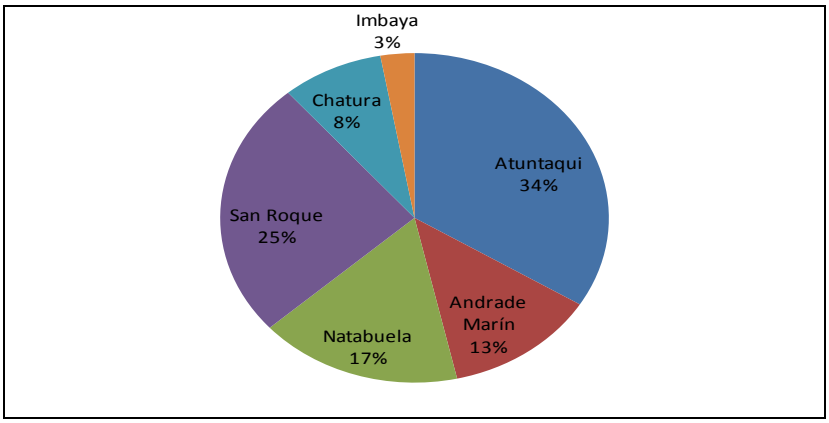
ATUNTAQUI	Parque de la Familia	Av. Luís Leoro Franco	Recreación
	Pista Alobuela	Alobuela	Cultura
	Edificio ex-clínica del Seguro Social	Gral. Enríquez	Salud
	Edificio Escuela Instituto Hermano Miguel	Gral. Enríquez y Atahualpa	Educación
	Río Ambi	Río Ambi	Ambiental
	Planta Eléctrica	Av. Luís Leoro Franco y Salinas	Infraestructura
	Piedra del Sacrificio		Cultura
	Piedra Colorada	2 de Marzo y Pérez Muños Esq.	Cultura
	Santuario Señor del Santo Sepulcro	Parque central	Religioso
	Capilla Expiatoria	Calle a la Capilla	Religioso
	Plaza Libertad	Plaza de armas	Recreación
	Festividades culturales de fin de año (comparsas)		Cultura
	Manifestaciones Culturales Religiosas (Semana Santa, Corpus Cristi)		Religioso
	Industria Textil (Almacenes Comerciales)		Artesanía
	Fritada de Atuntaqui	Panamericana	Gastronomia
	Hosteria Santa Rosa de Mora	Santa Rosa	Residencia Trancitoria

Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante
Elaborado por: La Autora

- **Escenarios deportivos**

El Cantón posee 19 espacios públicos que conforman parques, plazoletas, plazas; el 57,89% están ubicados en el Cantón Urbano y el 42,11% en el Rural, el mayor número se ubican en Atuntaqui.

Gráfico No 2: Escenarios Deportivos



Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante.
Elaborado por: La Autora

- **Áreas verdes**

Atuntaqui cuenta con los siguientes espacios de sana distracción y esparcimiento:

Cuadro No 14: Áreas verdes

PARROQUIA	ESPACIOS PÚBLICOS	ÁREA DE TERRENO (m^2)	ÁREA CAMINERIA (m^2)	ÁREAS VERDES (m^2)
ANDRADE MARIN	Parque Andrade Marín	4377,56	2942,39	1231,53
ATUNTAQUI	Parque Mariscal Sucre	5787,01	3021,22	2765,79
	Parque San Luis	5225,36	4951,72	273,64
	Plaza Libertad	4950,99	4432,66	518,33
	Área Ciudadela Juan Maya	522	324	
	Área Sector la Dolorosa	2361,2		48,3
	Parque de la Reinas	1515,73		
	Área Las Palmas	388,4		153,36
	Parque Santo Domingo	1237,01		
	Juegos infantiles La Libertad	136,19		
	Parque "La Familia"	11493,2		

Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante.
Elaborado por: La Autora

1.4. Matriz de relación.

Cuadro No 15: Matriz de relación

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuente	Técnicas	Fuentes de información
Determinar la ubicación geográfica del área de influencia del proyecto.	Área geográfica	Ubicación	Secundaria	Linkográfica	Internet
		Superficie		Linkográfica	Internet
		Límites geográficos		Linkográfica	Internet
		Situación climática		Documental	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030
Analizar datos demográficos de la parroquia Atuntaqui.	Aspectos demográficos	Población	Secundaria	Documental	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030
		Población por edades		Documental	
		Población por género		Documental	
		Población por nivel de educación		Documental	

Conocer aspectos socio - culturales que influyen en la creación de la microempresa.	Aspectos socio-culturales	Salud Educación Deporte Identidad cultural	Primaria Secundaria	Entrevista Documental	Departamento de gestión de desarrollo local (Municipio de Antonio Ante) Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030
Conocer las actividades económicas de Atuntaqui y su influencia en el proyecto.	Sistemas económicos	Empleo Manufactura Turismo comercial-recreativo	Secundaria	Documental	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030
Conocer los espacios y eventos recreativos que se realizan en la ciudad	Espacios y eventos recreativos	Sitios turísticos Escenarios deportivos Áreas verdes	Secundaria	Documental	Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030

Fuente: Diagnostico situacional
Elaborado por: La autora

1.5. Mecánica operativa.

1.5.1. Información primaria.

La información primaria de esta investigación se consiguió a través de una entrevista. Con el fin de obtener información relacionada al proyecto fue necesario mantener diálogo, a través de una entrevista, con la persona encargada del sistema de gestión socio cultural, el cual abarca temas relacionados a la salud, educación y recreación en la parroquia. Para esto se preparó un cuestionario que servirá como guía para obtener datos útiles para potenciar la microempresa y de esta manera lograr superar las expectativas de los clientes generando diferentes, eficientes, de calidad y mejores opciones que permitan mejorar la calidad de vida de las personas.

1.5.2. Información secundaria.

Se obtuvo datos secundarios relevantes, necesarios y relacionados que respaldan la idea de negocio propuesto, a través de información de:

- Textos especializados.
- Publicaciones en la Web.
- Documentos elaborados por el Gobierno Municipal de Antonio Ante.
- Folletos y revistas elaborados por la Cámara de Comercio de Antonio Ante.

1.6. Entrevista.

Objetivo: Conocer aspectos relevantes que intervienen en la creación de una microempresa de terapias anti estrés en el sector laboral de las industrias y comercios textiles de Atuntaqui.

1. ¿Cree usted que la fuerza laboral de la parroquia tiene mucho riesgo de sufrir de estrés?

Sinceramente no podría decir a ciencia cierta porque no poseemos datos al respecto, pero todos estamos propensos a sufrir de estrés y como trabajadores no serían la excepción, al contrario el trabajo muchas veces nos demanda tiempo y esfuerzo fuera de lo normal, lo que provoca estrés.

2. ¿Cree usted que el tiempo que dedican las personas de Atuntaqui a realizar actividades deportivas, es suficiente para contrarrestar situaciones estresantes?

De acuerdo a talleres parroquiales realizados hemos determinado que las personas en Atuntaqui dedican a la actividad física o algún tipo de deporte 4 horas a la semana, pero opino que este tiempo debe estar complementado con actividades dirigidas por especialistas con el objetivo de contrarrestar el estrés, además no podemos generalizar ya que no todas las personas dedican tiempo a actividades deportivas, lo que provoca que exista mucha propensión a situaciones estresantes.

3. ¿Con miras a disminuir el riesgo de sufrir de estrés en sector laboral de la parroquia que se ha hecho por ellos en el ámbito educativo?

A pesar de ser el eje generador que dinamiza la economía en la parroquia, lamentablemente la verdad es que no ha existido la debida preocupación por el tema del estrés ni por parte de nuestra dependencia ni la de muchos empleadores.

4. Con respecto a la curación y prevención del estrés, ¿cree usted que las unidades de salud han prestado la debida atención a dicho tema?

Primeramente es necesario recalcar que aquí en la parroquia se encuentra ubicado el hospital, pero de acuerdo a estudios realizados el

año anterior se determinó que este atiende en horarios reducidos y otra de las problemáticas es el escaso número de médicos lo que provoca deficiencias en la atención a los pacientes, lamentablemente este no ha realizado programas para curar y prevenir el estrés. También es necesario mencionar que en el patronato municipal existe el Centro Municipal de Terapias Físicas que contribuye en cierto grado a contrarrestar esta patología.

5. Como conocerá, la recreación es una técnica de relajamiento que ayuda a prevenir el estrés. ¿Ustedes, como gobierno municipal que atención le han dado a este tema?

Uno de los más grandes problemas que se ha venido dando no solo en la parroquia sino a nivel de todo el cantón es la existencia de pocos programas para ocupar el tiempo libre de niños, jóvenes y adultos, lo cual se está tratando de mejorar para lo cual desde hace dos años se implementó el Programa "Ejercítate" mismo que consiste en la concentración en la Plaza la Libertad de hombres y mujeres para la realización de ejercicios aeróbicos, el cual nos ha dado excelentes resultados por la gran acogida que ha tenido.

6. ¿Cuál es su opinión acerca de la creación de una microempresa de servicios de terapias para curar y prevenir el estrés laboral en Atuntaqui?

Sería una excelente propuesta, porque esta contribuiría a mejorar los estándares de vida no solo de nuestra fuerza productiva sino de todos los habitantes por que no únicamente los trabajadores estamos expuestos a padecer de estrés sino que también pueden sufrir de este problema niños, jóvenes y adultos por cualquier situación del entorno en el que habitamos.

1.7. MATRIZ AOOR.

Cuadro No 16: Matriz AOOR.

Aliados	**Oponentes**
- Dedicación por parte de la población por realizar actividades recreativas, deportivas y relajantes. - Gran afluencia de turistas nacionales y extranjeros los que podrían constituir un nuevo mercado objetivo - Ubicación céntrica de la ciudad, convirtiéndose en una estrategia para tener mayor contacto con el mercado. - Preocupación por temas de salud por parte del gobierno, por lo que podría establecerse convenios estratégicos.	- Bajo nivel de cultura de acudir a especialistas para prevenir enfermedades - Baja inversión en capacitación por parte de la empresa privada, lo que podría afectar a nuestro servicio de asesoría. - Aparición de nueva competencia a futuro. - Preferencia por los servicios de recreación gratuitos ofertados por la empresa pública.
Oportunidades	**Riesgos**
- Existencia de un solo competidor en el mercado. - Alto índice de personas que acuden a centros hospitalarios con problemas de salud. - Crecimiento de la actividad manufacturera, lo cual genera mayor fuerza laboral, representado un mercado más amplio a satisfacer. - Ubicación estratégica de la microempresa para captar nuevos mercados.	- Competencia desleal - Escaso conocimiento y aceptación de los servicios de la microempresa por parte de la ciudadanía. - Escasos recursos económicos - Competencia posicionada en el mercado

1.8. Determinación de la oportunidad de inversión.

Realizado el diagnóstico situacional en la cuidad anteña se puede considerar la factibilidad del desarrollo del proyecto, debido al constante crecimiento del comercio que conduce a la ampliación de la jornada de trabajo y el inadecuado ambiente laboral, que acrecientan el problema del estrés. Por lo que se puede incursionar en el mercado ofreciendo este tipo de servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

Antonio ante, al tener una ubicación geográfica céntrica en la provincia de Imbabura, permite el crecimiento y adecuado funcionamiento de la microempresa. Además, la escases de centros de recreación y espacios verdes en Atuntaqui, limitan las actividades deportivas y de relajación ampliando la población estresada, lo que permite sea posible el proyecto que ofrezca la oportunidad a la gente de cuidar la salud y mejorar los estándares de vida.

Aprovechando, la ausencia de centros de relajación en la ciudad de Atuntaqui, que todas las personas sufren de estrés de vez en cuando y cada una lo padece de forma diferente, es necesaria la creación del centro de terapias anti estrés que brinde una variedad de técnicas personalizadas a la población de la ciudad.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.

2.1. La empresa.

Para (Zapata P, 2011) "Empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general." (p. 5)

Las empresas son unidades económicas cuya función es ofertar bienes y servicios de calidad para satisfacer necesidades de la sociedad. Estas organizaciones cumplen un rol muy importante en la sociedad ya que brindan oportunidades de empleo fomentando el progreso y desarrollo del país.

2.2. La microempresa.

2.2.1. Definición.

Microempresa es aquella que opera como una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes o de prestación de servicios.
(http://microempresa.blogdiario.com/i2008-03/)

2.2.2. Características de una Microempresa.

Se puede considerar como las características más destacadas de una microempresa, las siguientes:

- Cuenta con un número pequeño de colaboradores.

- Generalmente los gerentes son los propietarios del negocio.
- Sus operaciones son principalmente a nivel local.
- Existe una relación directa con la clientela.
- El capital de la empresa generalmente es aportado por una persona o por un grupo pequeño de personas: propietario familiares o amigos.
- Sus trabajadores realizan múltiples funciones.
- Escaza utilización de tecnología, es decir, desarrolla sus actividades sobre la base de tecnologías muy simples.
- Sus niveles de inversión son bajos.

2.2.3. Ventajas y desventajas de la microempresa.

- **Ventajas**

- Es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Existe una estrecha relación entre la microempresa y los clientes.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.
- Se posee una organización y estructura simple, lo que facilita el despacho de mercancía rápido y ofrecer servicios a la medida del cliente.
- Proporcionan al propietario un modo de vida confortable.
- Fomento de la innovación.

- **Desventajas**

- Utilizan tecnología ya superada.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como la de las grandes empresas.

- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- La producción generalmente, va encaminada solamente al mercado interno.
- Dificultades para desarrollar planes de investigación y desarrollo.
- Las decisiones son tomadas de acuerdo a corazonadas o al gusto del empresario.

Fuente: http://microempresa.blogdiario.com/i2008-03/

Las microempresas contribuyen a fortalecer la economía del país. La microempresa por ser una importante fuente generadora de empleo, cuenta con el apoyo del gobierno tanto en la provisión de servicios de asistencia técnica como el soporte financiero para fomentar su creación.

2.3. El servicio.

(Abella E. y Del Pozo J., 2006) manifiestan: “Servicio es toda operación realizada en el desarrollo de una actividad empresarial o profesional que no tenga la consideración de entrega de bienes tangibles.” (p. 296)

Los servicios son bienes intangibles demandados por los usuarios para satisfacer sus necesidades y expectativas. A diferencia de los bienes tangibles los servicios por sus características son más difíciles de sustituir, ventaja que será aprovechada por la microempresa para mantenerse en el mercado y mejorar continuamente.

2.3.1. Características de los servicios.

Las principales características de los servicios son:

- Intangibilidad.

- Inseparabilidad (se producen y consumen simultáneamente)
- Ausencia de propiedad (no tienen propiedad tangible)
- No se pueden patentar.
- Dificultad al fijar precios.
- Los clientes participan en la producción del servicio.
- Canales directos (prestador del servicio- cliente)
- Dificultad para establecer estándares de calidad.
- Calidad determinada por la colaboración y participación del cliente.
- No existe caducidad.

2.4. El estrés.

Para (Ortiz Fernando, (2007), El estrés representa una respuesta del organismo ante los retos que debemos afrontar en la vida, que influye en nosotros por un tiempo limitado, de modo que producen cambios que nos alertan o hasta nos alarman pero luego nos habituamos a ellas y aprendemos a realizar actividades necesarias en nuestra vida. (p. 3)

Actualmente, el estrés afecta a todo tipo de personas. El estrés es una reacción automática del organismo ante una situación de peligro, es decir, este se presenta cuando las condiciones del entorno son demasiado excesivas ante las capacidades del hombre y para superarlo es necesario autoayuda y asistencia profesional.

2.4.1. Efectos del estrés.

El estrés puede ocasionar los siguientes efectos en el ser humano

Cuadro No 17: Efectos del estrés

Efectos	Características
Efectos emocionales	Ansiedad, agresión, apatía, aburrimiento, depresión, fatiga, sentimientos de culpa, irritabilidad, mal genio, tristeza, baja autoestima, tensión, nerviosismo, soledad.
Efectos sobre el pensamiento	Incapacidad para tomar decisiones, incapacidad para concentrarse, olvidos frecuentes, hipersensibilidad a la crítica, bloqueos mentales.
Efectos sobre el comportamiento	Predisposición a accidentes, consumo de drogas, explosiones emocionales, comer en exceso, falta de apetito, beber y fumar en exceso, excitabilidad, conductas impulsivas, alteraciones en el habla, risas nerviosas, incapacidad de descansar, temblores.
Efectos sobre el trabajo	Absentismo, relaciones laborales pobres, altas tasas de cambio de trabajo, mal clima en la organización, antagonismo con el trabajo, falta de satisfacción con el desempeño del empleo, mala productividad.

Fuente: http://www.crecimiento-y-bienestar-emocional.com/sintomas-y-consecuencias.html

Los efectos negativos del estrés son múltiples, afectando a la persona a nivel cognitivo, en su rendimiento laboral, en su forma de comportarse, en general afecta gravemente a la salud física y mental de las personas, que al no ser tratados adecuada y oportunamente puede ocasionar trastornos irreversibles.

2.5. El estrés laboral.

Según Sánchez Jorge y Santibáñez Ibcia, (2007), el estrés laboral es la respuesta nociva, física y emocional que se produce cuando las exigencias del trabajo no corresponden a las capacidades, recursos o necesidades del trabajador. El estrés en el trabajo puede conducir a una mala salud o a una lesión. (p. 239)

2.5.1. Agentes estresantes ocupacionales.

Las causas o agentes para que se ocasione el estrés laboral son:

- Proceso de adaptación al medio ambiente.
- Problemas de inseguridad en el puesto de trabajo.
- Falta de iluminación y ventilación en el puesto de trabajo.
- Cambios del puesto de trabajo.
- Presión del tiempo.
- Carencia de motivación.
- Conflictos interpersonales.
- Rutina de trabajo.
- Desorganización del trabajo.
- Inseguridad personal en la realización de tareas diarias.

El estrés laboral es ocasionado por las exigencias laborales intensas y repetitivas o por aspectos de índole organizacional que la gerencia ha descuidado y que afecta al trabajador negativamente en el contexto laboral, social, personal y sobre todo en lo que respecta a su salud.

2.6. Terapias de afrontamiento del estrés.

2.6.1. Aromaterapia.

Para (Pimenta R. y Ardin C. 2006) “Es el uso de las esencias aromáticas naturales de las plantas odoríferas para fines terapéuticos”. (p. 218)
Aromaterapia es el aprovechamiento de propiedades y beneficios de esencias extraídas de las plantas con el fin de aportar al cuerpo y la mente equilibrio y armonía. La aromaterapia es una buena técnica para la prevención del estrés.

2.6.2. El masaje

Según (Vázquez J. 2009) “Masaje es una técnica fisioterápica manual consistente en la aplicación de una serie de movimientos que en el fondo proporcionan un intercambio entre emisor (terapeuta) y receptor (paciente) cuyo final es la eliminación de tenciones.” (p. 15)

2.6.3. Beneficios del masaje.

Los masajes tienen múltiples beneficios para relajarse y sentirse bien, los más destacados son:

- Permite una profunda relajación y beneficia al paciente física y emocionalmente.
- Ayudan a controlar la ansiedad y la depresión
- Aumenta la autoestima.
- Alivia la fatiga mental y física.
- Mejora la salud.
- Permite la eliminación de productos de desecho que se acumulan en los músculos tras ejercicios intensos, a fin de evitar la inflamación y el dolor.
- Mejora la circulación sanguínea.
- Es una forma de ejercicio pasivo que puede compensar en parte la falta de ejercicio físico.
- Ayuda a mejorar la función de cualquier órgano interno, directa o indirectamente, aplicando diferentes técnicas.

Realizados adecuadamente, los masajes, pueden brindar grandes beneficios para la salud física y mental. Los masajes constituyen una conexión entre paciente y fisioterapeuta, cuyo objetivo es la relajación física, emocional y espiritual del cliente.

2.6.4. Preparación del paciente para el masaje.

Antes de realizar masajes se debe preparar la paciente, para lo cual se puede utilizar los siguientes consejos:

Ilustración No 2: Preparación del paciente para el masaje.

	En posición estirada sobre la espalda, deslice unos cojines bajo las piernas y la nuca, para sostener mejor el cuerpo.
	En posición estirada sobre el vientre, deslice unos cojines bajo la cabeza, el vientre y los pies para una mejor comodidad.
	En posición tumbada lateral, deslice un cojín bajo la cabeza y entre las piernas para asegurar un buen equilibrio.

Fuente: SCHUTT Karin, Masaje: beneficios para el cuerpo y el espíritu (2009).

Elaborado por: La Autora.

Antes de realizar una sesión de masajes es necesario preparar los insumos, infraestructura y sobre todo al cliente, para lograr en él la calma y la serenidad indispensables para lograr un masaje altamente beneficioso.

2.6.5. Hidroterapias.

Según (Mourelle L. 2009), Hidroterapia es el empleo tópico o externo del agua con objetivos terapéuticos, que tiene numerosas aplicaciones, tanto en la prevención como el tratamiento de diversas patologías siendo sus

principales indicaciones las disfunciones físicas de origen ortopédico, reumatológico, neurológico, deportivo y psicomotriz. (p. 23)

2.6.6. Efectos de la hidroterapia.

Los principales efectos terapéuticos del ejercicio en el agua son los siguientes:

- Relajación del paciente.
- Tratamiento de molestias corporales
- Disminución del dolor y espasmo muscular.
- Mantenimiento o incremento de la movilidad articular.
- Reeducación muscular, desarrollando su potencia y resistencia.
- Mejoría del estado psicológico y emocional.
- Tratamiento de la fatiga, ansiedad y trastornos del sueño.

La hidroterapia comprende la utilización del agua como medio para la prevención y tratamiento de enfermedades y lesiones del paciente. Además constituye una técnica muy importante para el tratamiento del estrés.

2.7. Estudio de mercado.

2.7.1. Mercado.

(Manuera J. y Rodriguez A. 2012) definen: “Mercado es el conjunto de consumidores que comparten una necesidad o función y que están dispuestos a satisfacerla a través del intercambio” (p. 71)

El mercado es el que propicia las condiciones necesarias para realizar intercambios. Para asegurar el éxito de la empresa, es necesario conocer las características del mercado, es decir, conocer a los consumidores que

son quienes dan las pautas para definir mejor el que, el donde y el cómo vender.

2.7.2. La segmentación de mercado.

Para Kother Philip, (2008), Segmentación de mercado es un proceso mediante el cual se identifica o se toma a un grupo de compradores homogéneos, es decir, se divide el mercado en varios submercados o segmentos de acuerdo a los diferentes deseos de compra y requerimientos de los consumidores. (p. 97)

La segmentación de mercado dentro del proyecto permitirá agrupar a un conjunto identificable del mercado con características homogéneas al que orientaremos nuestros servicios anti estrés. Si se elige el segmento propicio, los resultados deseados serán los mejores.

2.7.3. La demanda.

Según (Vertice E. 2007) “la demanda corresponde todas las personas u organizaciones que compran o pueden ser inducidas a comprar un producto, un servicio, o una idea.” (p. 30)
La demanda es un número determinado de usuarios que están dispuestos a consumir los servicios de terapias para curar y prevenir el estrés.

2.7.4. Aspectos que intervienen en el análisis de la demanda.

El análisis de la demanda comprende al consumidor en lo relativo a:

- Gustos y preferencias.
- Ingresos disponibles.
- Sector de la población a quien está dirigido el producto o servicio.

- Zona, región, municipio, etc., en la que el servicio satisfará una necesidad.
- Crecimiento de la población.

2.7.5. La oferta.

Según (Murcia J. 2009) “La oferta es la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarán dispuestas intercambiar un precio determinado.” (p. 45)

La oferta es la capacidad de producir o vender bienes y/o servicios por parte de los oferentes a un precio determinado.

2.7.6. Aspectos que intervienen en el análisis de la oferta.

El análisis de la oferta comprende a la competencia en lo referente a:

- Ventajas y desventajas del servicio ofrecido frente al de la competencia.
- La porción de mercado que controlan las empresas del mismo giro.
- La imagen de las empresas en el mercado. Hay que investigar sus fortalezas y debilidades.

2.7.8. El precio.

Según (Baca G. 2010) “Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a pagar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”. (p. 44)

El precio es la cantidad de dinero fijado por el productor por sus bienes o servicios y al que los demandantes están dispuestos a pagar por dichos bienes o servicios.

2.7.9. Publicidad.

Según (Iniesta L. 2010) “Es el proceso de comunicación pagado y controlado, difundido por medios masivos, referido a un producto, servicio, idea o institución para informar o influir en su aceptación o compra.” (p.124)

La publicidad es aquella técnica destinada a fomentar el consumo de bienes o servicios a través de medios de comunicación como televisión, radio, revistas, Internet, etc.

2.8. Estudio técnico e ingeniería del proyecto.

2.8.1. El proyecto.

Según (Hernández A, 2008) “Proyecto es una serie de planteamientos encaminados a la producción de un bien o la prestación de un servicio, con el empleo de una cierta metodología y con miras a obtener determinado resultado, desarrollo económico o beneficio social.” (p. 3)

2.8.2. Proyectos de inversión.

“Proyectos de inversión es el conjunto de planes detallados que tiene por objetivo aumentar la productividad de la empresa para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso óptimo de los fondos en un plazo razonable**”**

Un proyecto es un proceso ordenado y diseñado con la finalidad es desarrollar una nueva idea de negocio que atienda las expectativas y necesidades del cliente y así obtener beneficios para la propia empresa, el cliente y la sociedad en general.

2.8.3. Objetivos de un proyecto de inversión.

Los objetivos de un proyecto de inversión son los siguientes:

- Determinar si la implementación y desarrollo de una idea de negocio es viable.
- Reunir elementos de juicio que permitan tomar decisiones racionales con respecto a la asignación de los recursos disponibles.
- Proyectar los resultados para determinar si el proyecto se descarta, se posterga o se ejecuta.

2.8.4. Tamaño del proyecto.

Según Murcia Jairo, (2009), Tamaño del proyecto es la capacidad de producción que el proyecto va a tener durante cada uno de los años del horizonte de vida que el proyectista le ha definido, y esta capacidad de producción se expresa en el número de unidades del producto o en el número de usuarios del servicio que el proyecto va a producir o comercializar o atender anualmente en el transcurso de ese período. (p. 132)

Por lo tanto el tamaño del proyecto es la capacidad que tiene la empresa para producir bienes o servicios durante un periodo de tiempo específico, esta capacidad se define de acuerdo a los requerimientos del mercado.

2.8.5. Factores condicionantes del tamaño del proyecto.

Los factores principales que pueden determinar el tamaño de un proyecto son:

- Mercado disponible
- Disponibilidad de materias primas (cantidad y calidad)
- Mano de obra(cantidad y perfiles definidos)

- Tecnologías disponibles
- Costos de inversión y de operación
- Localización del proyecto
- Políticas gubernamentales

2.8.6. Factores de la localización.

Los factores que influyen en la localización del proyecto, pueden ser los siguientes:

- Disponibilidad y costos de mano de obra.
- Cercanía de las fuentes de abasto.
- Cercanía del mercado.
- Disponibilidad y calidad de los servicios públicos.
- Disponibilidad y cercanía del servicio de seguridad.
- Beneficios fiscales y legales.

2.8.7. Macrolocalización.

La macrolocalización se ocupa de la comparación de las alternativas propuestas para determinar cuál o cuáles regiones serán aceptables para la localización macro del proyecto; puede ser toda una zona o región geográfica que cumpla con las exigencias requeridas para dar la mejor repuesta a esta necesidad.

Este proceso deberá tener en cuenta las condiciones básicas de la región, que son:

- Distancias y acceso a la infraestructura.
- Disponibilidad de insumos.
- Abastecimiento de servicios.
- Disponibilidad de mano de obra.

- Medios de transporte
- Calidad de vida

2.8.8. Microlocalización

La microlocalización es el identificar una zona y dentro de esta, el sitio preciso donde se ubicará el proyecto.
En la microlocalización se deben considerar los siguientes aspectos:

- Proximidad a los proveedores y clientes
- Cuenta de fletes: costos de transporte y seguros.
- Costo de mano de obra.
- Costo de servicios.
- Costo de los terrenos.
- Actitud de la población
- Fuentes de abastecimiento de materia prima

2.9. Indicadores de evaluación financiera.

2.9.1. Valor actual neto (VAN).

(Murcia J. 2009) manifiesta “El valor actual neto de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy.” (p.302)

El cálculo del valor actual neto en el proyecto es importante ya que permitirá conocer la rentabilidad generada en el mismo, una vez descontada la inversión inicial.

2.9.2. Tasa interna de retorno (TIR).

Según (Murcia Jairo, 2009), Es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor

presente neto actual igual a cero. La TIR como indicador muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa. (p. 302)

Este indicador es imprescindible en el proyecto propuesto debido a que arroja como resultado el porcentaje o tasa de rentabilidad producto de la inversión que se realizará.

2.10. Estructura organizacional

2.10.1. Organigrama.

Para (Hernández A. 2008) "Es la representación gráfica de la estructura de una empresa, que muestra elementos del grupo y sus relaciones respectivas." (p. 54)

2.10.2. Objetivos del organigrama.

Un organigrama contiene un detalle de objetivos mencionados de manera general:

- Mostrar lo principales puestos (quién hace qué).
- Los principales canales de comunicación.
- Dar cualquier instrumento especial de coordinación, como son los comités formales.
- Fijar los niveles jerárquicos.
- Refleja los diversos tipos de trabajo.

Un organigrama en la organización es muy significativo ya que muestra las líneas de autoridad y sus respectivas funciones, evitando así situaciones de mando conflictivas en la organización y permiten un mejor desempeño de las actividades.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO.

3.1. Finalidad del estudio de mercado.

La finalidad de realizar el estudio de mercado es analizar el comportamiento actual de la demanda y la oferta del servicio de terapias anti estrés a través de la recolección de información, es decir, su objetivo es conocer las características, conductas, opiniones de los clientes y el nivel de aceptación que tendrán los servicios de terapias para curar y prevenir el estrés ofertados por la microempresa. A través del estudio de mercado se analizará las características y especificaciones del servicio, se establecerá los precios que están dispuestos a pagar los clientes por los servicios, la promoción adecuada al perfil del cliente, y en si el mercado en general.

3.2. Objetivos del estudio de mercado.

3.2.1. Objetivo general.

Realizar un estudio de mercado para establecer la demanda, oferta, precio, promoción y comercialización del servicio de terapias anti estrés.

3.2.2. Objetivos específicos.

- Identificar la demanda existente en el mercado del servicio de terapias anti estrés.

- Investigar sobre la oferta del servicio de terapias para curar y prevenir el estrés.

- Determinar precios accesibles de los servicios.

- Formular estrategias de promoción y publicidad acordes al servicio y perfil del cliente.

3.3. Identificación del servicio.

3.3.1. Logotipo.

El logotipo identifica a la empresa y representa con claridad lo que se quiere conseguir en cada cliente. Refleja tranquilidad y relajación ejes principales de la empresa. Se ha elegido el color azul claro para el logotipo por que este se asocia con la salud, la curación, el entendimiento y la tranquilidad

Ilustración No 3: Logotipo

3.3.2. Eslogan.

La frase mediante la cual se identificara el servicio es: “Tu salud, nuestro mayor reto” y constituye un recordatorio de lo que día a día realiza la empresa.

Ilustración No 4: Identificación del servicio

D´Relax brinda servicios de masajes anti estrés, bailo terapias, aeróbicos, hidromasajes, aromaterapias y asesorías de la más alta calidad, con el apoyo de personal calificado y comprometido a ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida, haciendo que cada visita a nuestra empresa se convierta en una experiencia inolvidable.

Se ofertara servicios de masajes porque es una terapia muy eficaz, donde el cuerpo y la mente del cliente se verán beneficiados con el apoyo de una temperatura y ambiente adecuado, esencias agradables y masajistas profesionales.

Una tina de agua a temperatura controlada y el uso de fragancias forman parte de la hidroterapia, servicio ofertado por la microempresa.

La práctica de ejercicios combinados con el baile y la música hacen parte de las opciones saludables y divertidas para cuidar la salud y elevar el nivel de vida de los clientes, esto lo conseguimos con la bailoterapia y aeróbicos planificados.

Las asesorías apuntan al desarrollo de actividades y técnicas para el manejo del estrés logrando en el cliente tranquilidad, armonía y paz interior.

3.4. Determinación de la población.

3.4.1. Población 1:

En lo referente a la actividad manufacturera, existen 400 talleres e industrias textiles a nivel del cantón, de los cuales el 98% están ubicados en Atuntaqui. En ellos existe en promedio, empleadas 20 personas, dando un estimado de 7840 plazas de empleo en las industrias textiles de la ciudad.

Cuadro No 18: Talleres e industrias manufactureras: Atuntaqui

No Talleres e Industrias			Fuerza Laboral	
Antonio Ante	**%**	**Atuntaqui**	**Promedio por taller e industria**	**Total fuerza laboral**
400	98,00%	392	20	7840

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante
Elaborado por: La Autora.

Población 2:

El número de almacenes textiles en Atuntaqui es de 113, los cuales generan 170 plazas de trabajo.

Cuadro No 19: Total fuerza laboral de los comercios textiles

No Comercios Atuntaqui	Total Fuerza Laboral
113	170

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030
Elaborado por: La Autora.

Cuadro No 20: Fuerza laboral de las industrias y comercios

Total Fuerza Laboral Industrias	Total Fuerza Laboral Comercios	Total
7840	170	8010

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Antonio Ante 2012 – 2030
Elaborado por: La Autora.

El total de la población motivo de investigación serán las 8010 personas correspondientes a la fuerza laboralmente activa de los comercios, talleres e industrias textiles de Atuntaqui.

3.5. Determinación de la muestra.

Para optimizar el tiempo y recursos sin perder la veracidad de la información se ha aplicado una fórmula matemática para determinar el tamaño de la muestra siendo esta una parte representativa de la población.

Formula:

$$n = \frac{N * Z^2 \delta^2}{E^2(N-1) + Z^2 \delta^2}$$

n: Tamaño de la muestra.

N: Universo o población.

Z: Nivel de confiabilidad. Valor obtenido mediante niveles de confianza con el que se va a realizar el tratamiento a las estimaciones, es un valor constante y para el proyecto se tomó con relación al 95% que corresponde al 1.96.

δ^2: Varianza de la población. Corresponde un valor del 0.25.

E: Es el límite aceptable de error que varía del 1 al 9%, el proyecto tendrá un valor del 0.05 que equivale al 5%.

N-1: Es una correlación que se usa para muestras mayores que 30.

Al remplazar tenemos:

$$n = \frac{8010 * (1{,}96)^2 * 0{,}25}{0{,}05^2(8010 - 1) + (1{,}96)^2 * 0{,}25}$$

$$n = \frac{7692{,}804}{20{,}9829}$$

$$n = 366{,}62$$

Se deben realizar 367 encuestas, garantizando de esta manera que los resultados obtenidos ya que muestran la representatividad de la población.

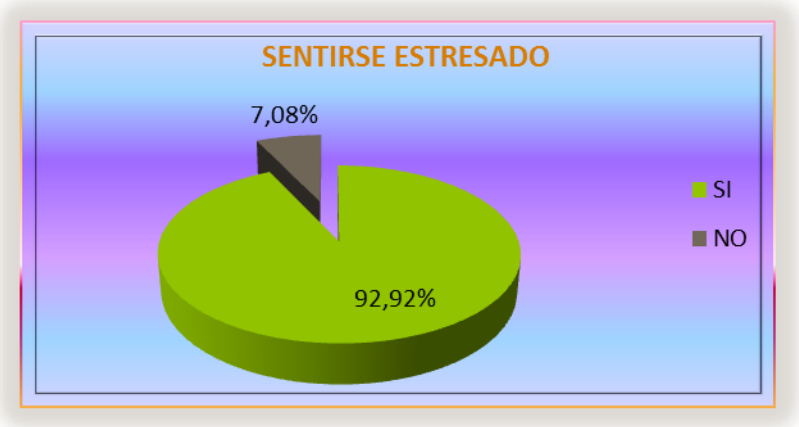
3.6. Tabulación y análisis de datos.

Resultados de la encuesta aplicada a la fuerza laboralmente activa de las industrias y comercios textiles de la ciudad de Atuntaqui.

1. **¿En algún momento de su vida, usted ha sufrido de estrés?**

Cuadro No 21: Sentirse estresado

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	341	92,92%
No	26	7,08%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

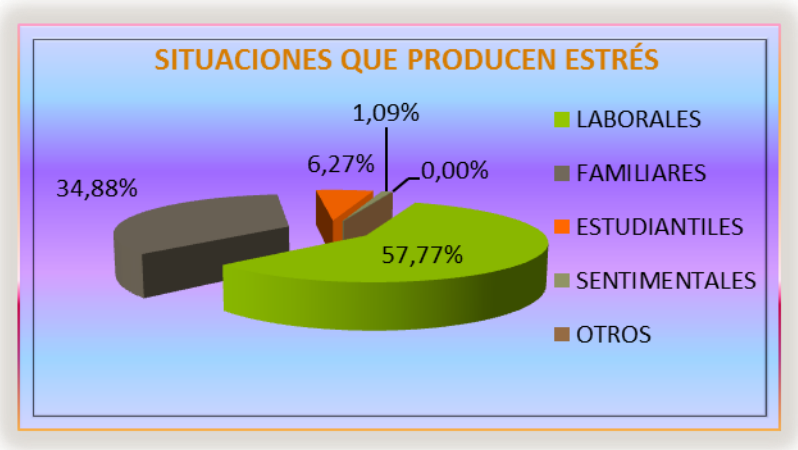
ANÁLISIS:

Como se puede apreciar en el gráfico, el 92,92% de las personas afirman haber sufrido de estrés en algún momento, mientras que tan solo un 7.08% no lo ha padecido. Esta pregunta es muy trascendente ya que nos da a conocer el número de personas que han sufrido de estrés el cual es alto con relación al total y permite tener la idea de cómo afecta en la actualidad esta enfermedad. La situación es bastante preocupante por lo que son necesarias acciones inmediatas para curar y prevenir el estrés.

2. ¿Cuál de las siguientes situaciones le ha producido un mayor grado de estrés?

Cuadro No 22: Situaciones que producen estrés

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Laborales	212	57,77%
Familiares	128	34,88%
Estudiantiles	23	6,27%
Sentimentales	4	1,09%
Otros	0	0,00%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

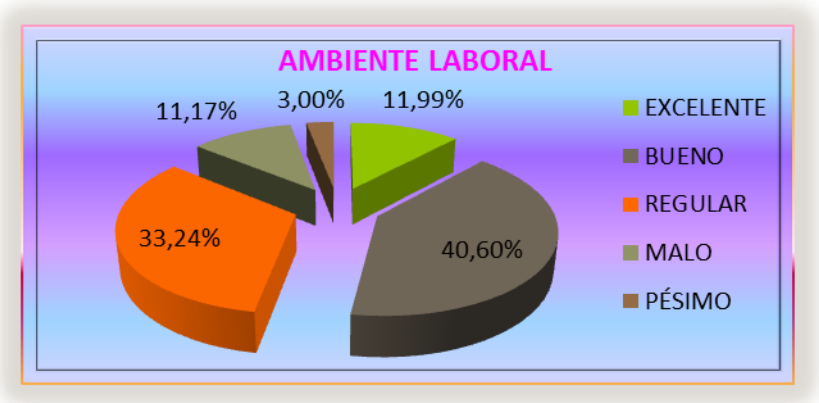
ANÁLISIS:

El 57,77% de la población opina que las responsabilidades laborales son su mayor causal de estrés, es decir la mayoría de la población laboral se ve afectada por el estrés por lo que nuestro direccionamiento hacia dicho mercado objetivo es el correcto.

3. ¿Cómo considera el ambiente laboral de la empresa en la que labora?

Cuadro No 23: Ambiente laboral

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	44	11,99%
Bueno	149	40,60%
Regular	122	33,24%
Malo	41	11,17%
Pésimo	11	3,00%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

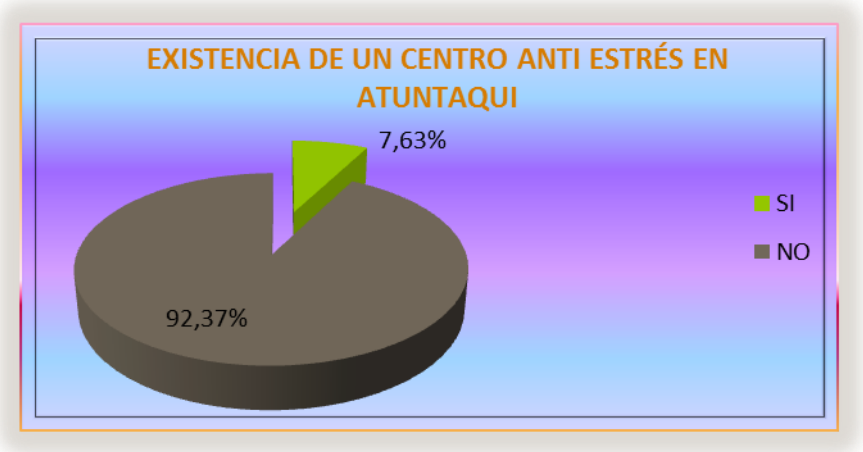
ANÁLISIS:

El 40,60% de los encuestados afirma que el ambiente laboral de su empresa es bueno, mientras que un 33.24% manifiesta laborar en un ambiente regular. Con este resultado podemos determinar que el ambiente laboral de las empresas textiles puede influir a aumentar el grado de estrés, factor que se puede aprovechar, brindando los servicios de asesoría a las empresas.

4. ¿Conoce si en Atuntaqui existe un sitio que brinde servicios de terapias de relajación, dirigidas a curar y prevenir el estrés?

Cuadro No 24: Existencia de un centro anti estrés en Atuntaqui

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	28	7,63%
No	339	92,37%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

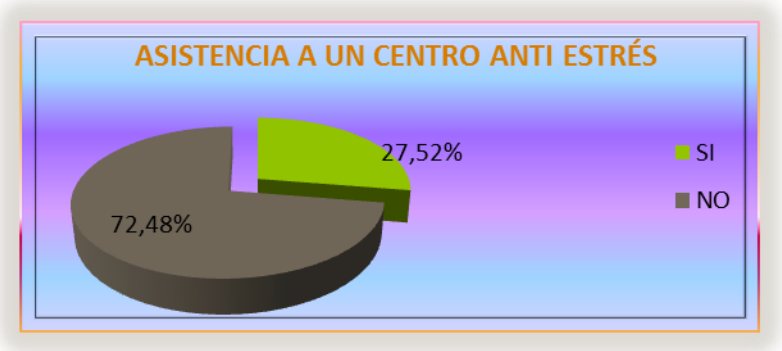
ANÁLISIS:

El 7,63% de la totalidad de encuestados manifiestan conocer sitios que ofertan servicios de relajación, mientras que el 92,37% afirma no conocer ninguna empresa que brinde servicios de terapias para curar y prevenir el estrés en la ciudad, situación que será aprovechada permitiéndonos ser pioneros en la prestación del servicio en Atuntaqui.

5. ¿Ha asistido a lugares que ofrecen servicios de terapias de relajación para curar y prevenir el estrés?

Cuadro No 25: Asistencia a un centro anti estrés

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	101	27,52%
No	266	72,48%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

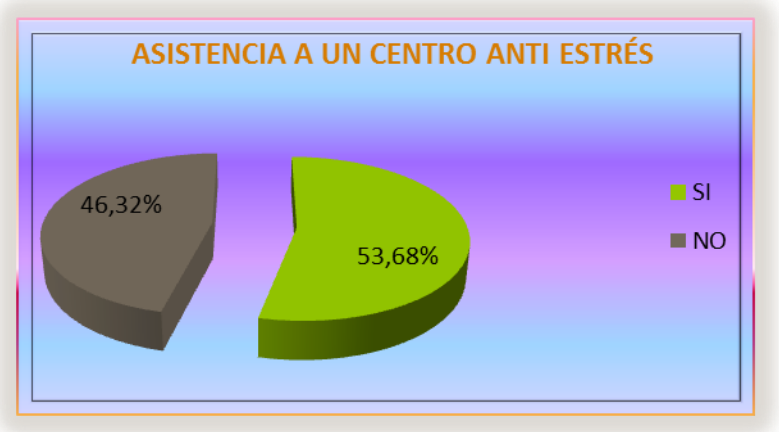
ANÁLISIS:

Producto de la encuesta se puede concluir que el 27,52% de la población afirman que han usado los servicios de terapias anti estrés, mientras que el 72,48% del total de la población manifestaron que no han asistido a un centro de terapias anti estrés, situación dada por la inexistencia de lugares cercanos que ofrezcan servicios de relajación en la ciudad, y su limitado tiempo no les permiten desplazarse a lugares fuera de la ciudad, realidad que beneficiara para una mayor aceptación y crecimiento de la microempresa.

6. ¿Asistiría a un sitio en Atuntaqui que le ayude a prevenir y curar el estrés?

Cuadro No 26: Asistencia al nuevo centro anti estrés en Atuntaqui

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	197	53,68%
No	170	46,32%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

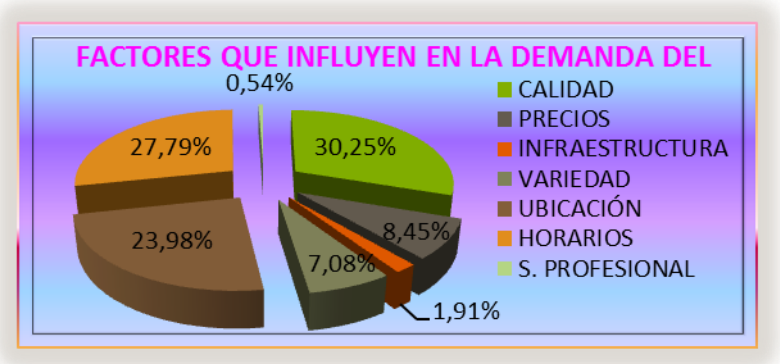
ANÁLISIS:

Con respecto a la propuesta de creación de un centro de terapias para curar y prevenir el estrés, se puede concluir que el más del 50% de la población encuestada manifiesta poder asistir a la empresa que brinde servicios anti estrés, siempre y cuando los horarios se ajusten a su disponibilidad de tiempo. El resultado arrojado nos da una visión clara de la demanda que tendrán los servicios ofertados.

7. ¿Cuál de los factores influye en usted para utilizar los servicios de terapias anti estrés?

Cuadro No 27: Factores que influyen en la demanda del servicio

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	111	30,25%
Precios	31	8,45%
Infraestructura	7	1,91%
Variedad	26	7,08%
Ubicación	88	23,98%
Horarios	102	27,79%
Servicio Profesional	2	0,54%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

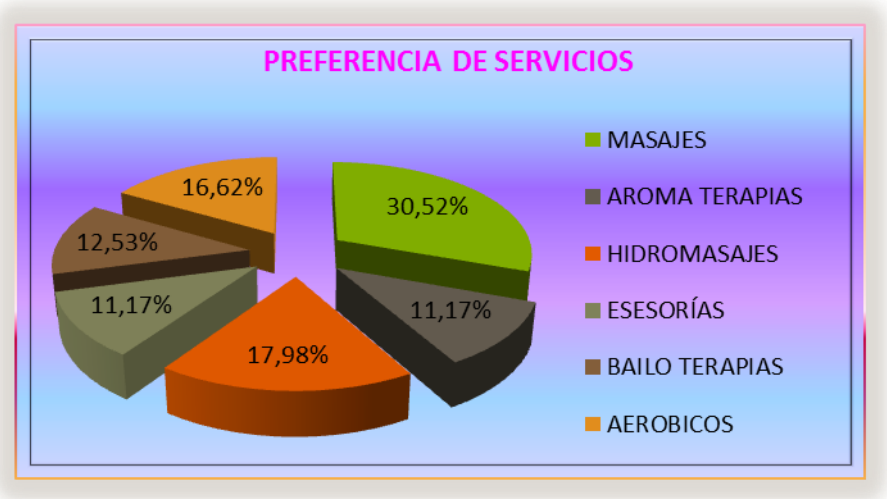
ANÁLISIS:

El estudio realizado refleja que el 30,25% tiene como prioridad principal la calidad del servicio para visitar el centro. El 27,79% manifiestan que los horarios de atención influyen para el uso de los servicios. La ubicación sigue en orden de importancia con un 23,98%, el resto de variables no tiene demasiada significatividad. Este resultado nos da una idea clara de las expectativas del cliente en cuanto al centro y sus servicios; y en lo que debemos poner mayor énfasis como empresa para satisfacer dichas expectativas.

8. ¿Cuál de los siguientes servicios utilizaría con mayor frecuencia?

Cuadro No 28: Preferencia de servicios

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masajes	112	30,52%
Aroma terapias	41	11,17%
Hidromasajes	66	17,98%
Asesorías	41	11,17%
Bailo terapias	46	12,53%
Aeróbicos	61	16,62%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

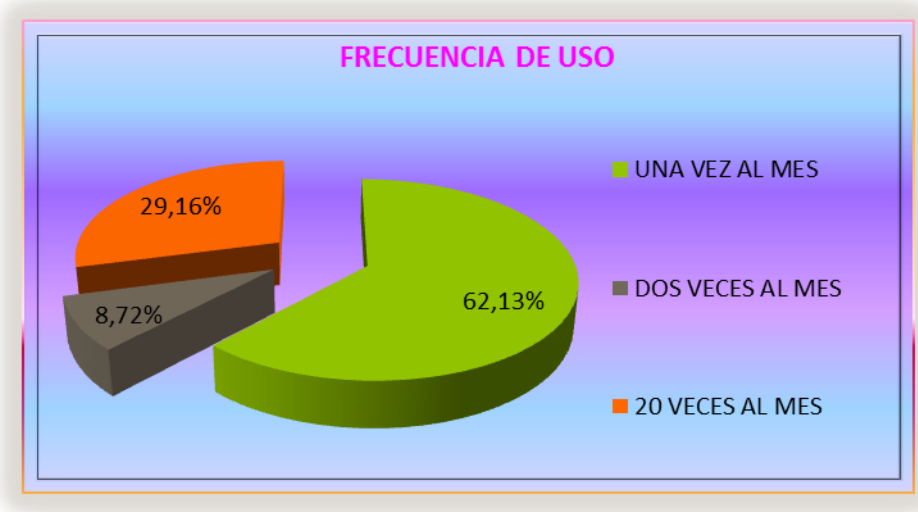
ANÁLISIS:

Se puede concluir, que los masajes anti estrés, el hidromasaje y los ejercicios aeróbicos tienen un mayor nivel de aceptación de los encuestados, con el 30,52%, 17,98% y 16,62% respectivamente. Se pondrá mayor énfasis en estos servicios a fin de ofrecer lo que el cliente prefiere.

9. ¿Con qué frecuencia utilizaría nuestros servicios?

Cuadro No 29: Frecuencia de uso

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez al mes	228	62,13%
Dos veces al mes	32	8,72%
20 veces al mes	107	29,16%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

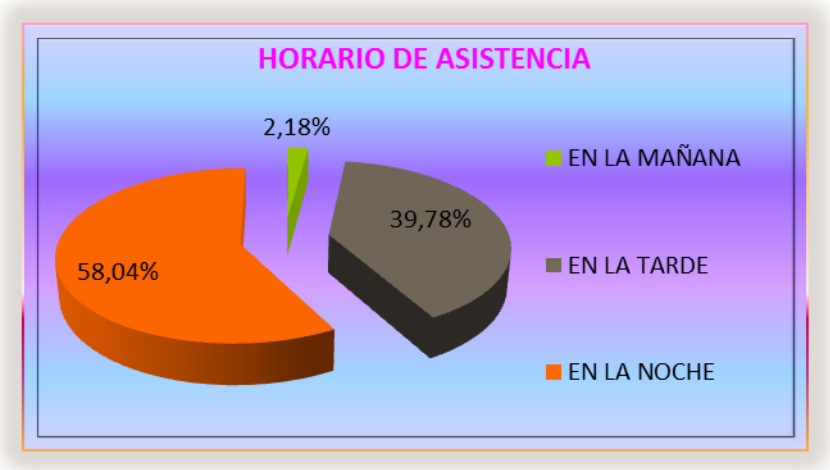
ANÁLISIS:

Referente a las terapias de bailoterapia y aeróbicos los clientes tienen la opción de acudir a la sesión completa que consta de 290 días al mes, en cuanto a las demás la mayoría asistiría una vez al mes y un 8,72% acudiría dos veces al mes. Dichos resultados fueron manifestados que son debido al limitado tiempo que tienen las personas encuestadas, pero expresaron que si el servicio fuera a domicilio ellos utilizarían con mayor frecuencia los servicios, estrategia que podría implementarse con el transcurso del tiempo.

10. ¿En qué horario asistiría?

Cuadro No 30: Horario de asistencia

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En la mañana	8	2,18%
En la tarde	146	39,78%
En la noche	213	58,04%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

El horario en el que acudirían el mayor número de clientes es por la noche, con un porcentaje del 58,04%; un 39,78% de la población encuestada manifiesta que asistiría por la tarde y apenas un 2,18% acudiría al centro en el horario de la mañana. Estos resultados orientan a la disponibilidad de tiempo que tienen los clientes para acudir al centro, lo que significa que solo se atenderá en horarios de la tarde y noche.

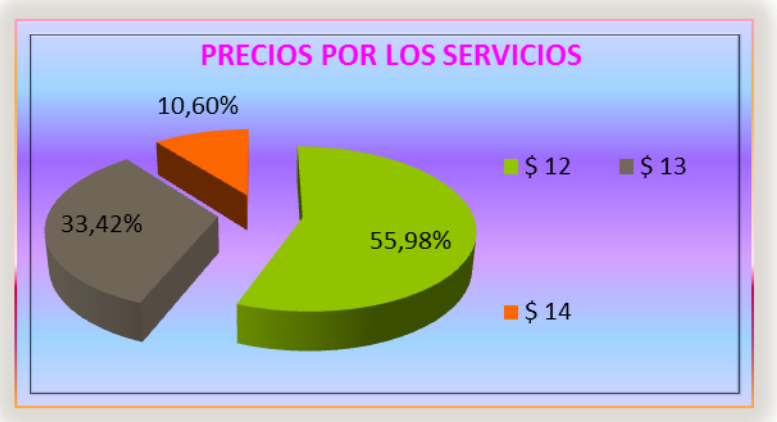
11. ¿Qué cantidad de dinero destinaria para utilizarlo en el centro de terapias?

Precios por sesión de los masajes:

Cuadro No 31: Precios de los masajes

Cuadro N
PRECIOS DE LOS MASAJES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 12	206	55,98%
$ 13	123	33,42%
$ 14	39	10,60%
TOTAL	**368**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Por los masajes anti estrés los clientes están dispuestos a pagar un precio de $12 siendo este el menor precio de los establecidos. Este resultado indica el valor al cual se ofertaran los servicios.

Precios mensuales de la bailo terapia:

Cuadro No 32: Precios de la bailo terapia

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 30	204	55,59%
$ 31	114	31,06%
$ 32	49	13,35%
TOTAL	**367**	**100,00%**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Por los servicios de bailoterapia la mayoría de clientes están dispuestos a pagar un precio de $30. Este resultado indica el valor al cual se ofertaran los servicios.

Precios por sesión del hidromasaje:

Cuadro No 33: Precios del hidromasaje

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 4	213	58,04%
$ 5	114	31,06%
$ 6	40	10,90%
TOTAL	**367**	**100,00%**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Por el servicio de hidromasaje los clientes están dispuestos a pagar un precio de $4. Este resultado indica el valor al cual se ofertarán los servicios.

Precios mensuales de los aeróbicos:

Cuadro No 34: Precios de los aeróbicos

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 30	200	54,50%
$ 31	130	35,42%
$ 32	37	10,08%
TOTAL	**367**	**100,00%**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

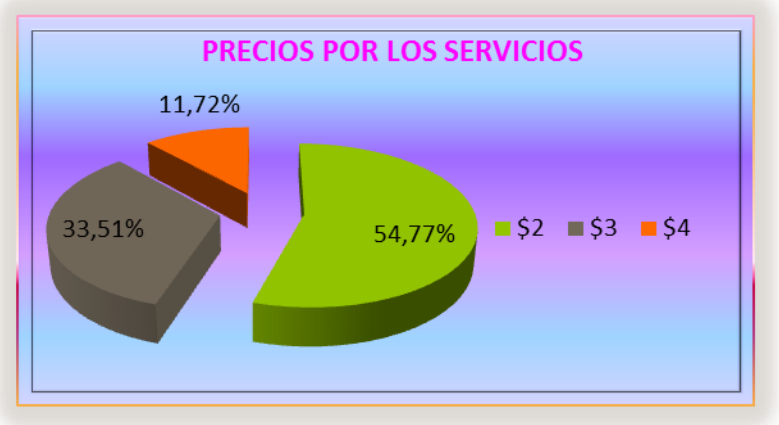
ANÁLISIS:

Por los aeróbicos el 54,50% de los clientes están dispuestos a pagar un precio de $30, siendo este el menor precio de los establecidos. Este resultado indica el valor al cual se ofertaran los servicios.

Precios por sesión de la aromaterapia:

Cuadro No 35: Precios de la aromaterapia

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 2	201	54,77%
$ 3	123	33,51%
$ 4	43	11,72%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

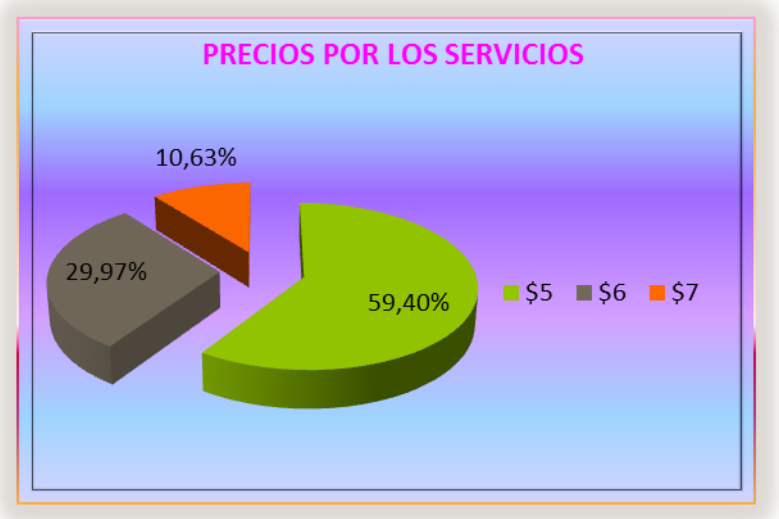
ANÁLISIS:

Por la aromaterapia el 54,77% de los clientes están dispuestos a pagar un precio mínimo de $2, un 33,51% de la población pagarían $3 y un 11,72% manifiestan que pagaran $4. El precio al que se ofertara la aromaterapia es de $2.

Precios por consulta de las asesorías anti estrés:

Cuadro No 36: Precios de las asesorías anti estrés

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 5	218	59,40%
$ 6	110	29,97%
$ 7	39	10,63%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

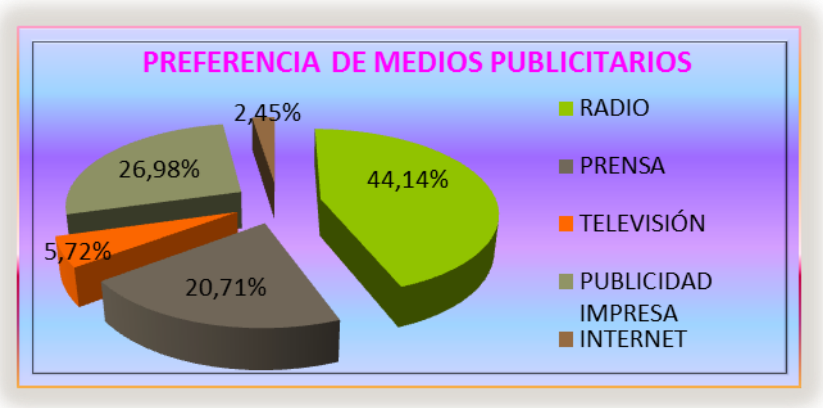
ANÁLISIS:

Por las asesorías anti estrés los clientes están dispuestos a pagar un precio de $5, siendo este el menor precio de los establecidos.

12. ¿A través de que medio le gustaría recibir información de estos servicios?

Cuadro No 37: Preferencia de medios publicitarios

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	162	44,14%
Prensa	76	20,71%
Televisión	21	5,72%
Publicidad impresa	99	26,98%
Internet	9	2,45%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

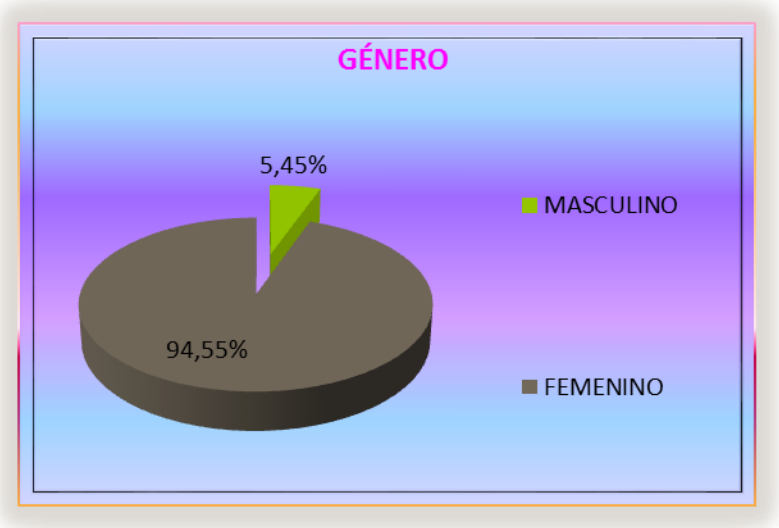
ANÁLISIS:

Debido a que mientras se realiza las labores de trabajo se escucha la radio este tiene mayor acogida con un porcentaje del 44,14%, seguida por la publicidad impresa con un 26,98%; al 20,71% de la población le gustaría recibir información de la empresa por prensa, mientras que el 5,72% prefiere informarse a través de la televisión, por último el 2,45% tiene preferencia por la internet. El diseño de estrategias publicitarias se realizara en base a estos resultados, es decir se informara masivamente por radio, por medio de afiches, trípticos, tarjetas de presentación y a través de la prensa escrita en los diarios de mayor circulación.

13. Género

Cuadro No 38: Género

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	20	5,45%
FEMENINO	347	94,55%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

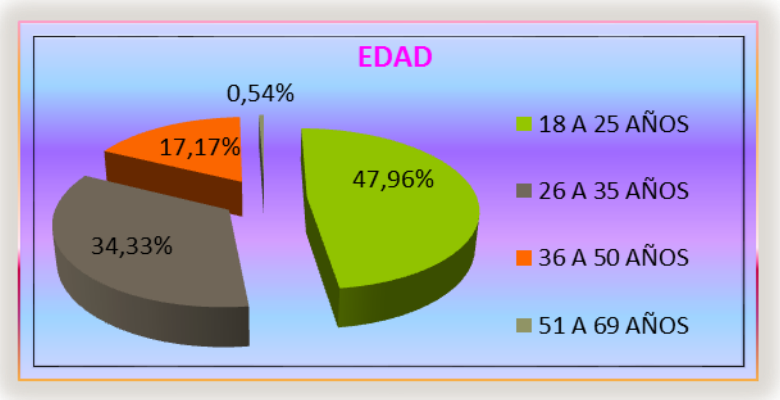
ANÁLISIS:

La variable género desprendió los siguientes resultados: el 94,65% del total de la población son de género femenino, lo que significa que el mercado objetivo estará formado en su mayoría por mujeres.

14. Edad

Cuadro No 39: Edad

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 A 25 AÑOS	176	47,96%
26 A 35 AÑOS	126	34,33%
36 A 50 AÑOS	63	17,17%
51 A 69 AÑOS	2	0,54%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

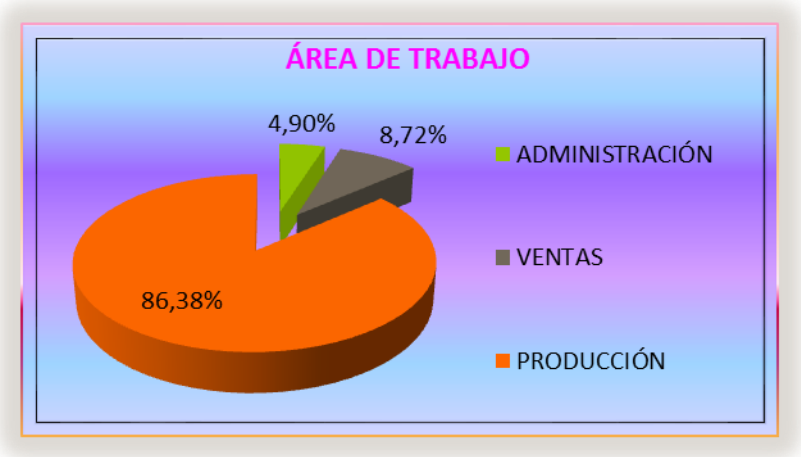
ANÁLISIS:

Para determinar las características de los clientes se tomó como dato técnico la edad, variable que arroja los siguientes resultados: el 47,96% corresponde personas que están entre 18 y 25 años; el 34,33% corresponde a las personas de entre 26 y 35 años; con un porcentaje del 17,17% se encuentran la población de 36 a 50 años y las personas de 51 a 69 años representan el 0,54%. Estos datos servirán para realizar estrategias de marketing, enfocadas a una población entre 18 y 50 años.

15. Área de trabajo

Cuadro No 40: Área de trabajo

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Administración	18	4,90%
Ventas	32	8,72%
Producción	317	86,38%
TOTAL	**367**	**100,00%**



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Otra variable de análisis es el área de trabajo a la que pertenece la población, como se puede observar la mayoría de personas laboran en el área de producción, resultado que permite que la empresa enfoque sus objetivos en base a esta área.

3.7. Segmento de mercado.

Para la segmentación del mercado se ha considerado algunas variables de segmentación de mercado, tales como:

Cuadro No 41: Segmentación de mercado

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS DEL MERCADO
Geográfica	
Región	Sierra
Provincia	Imbabura
Cantón	Antonio Ante
Parroquia	Atuntaqui
Sector	Santa Martha
Demográfica	
Sexo	Hombres y mujeres
Psicográfica	
Preferencia.	Servicios de calidad, precios económicos.
Socio-económico	
Nivel Económico	Clase media y media baja

Elaborado por: La Autora

El centro de terapias para curar y prevenir el estrés apunta a satisfacer a hombres y mujeres cuyas preferencias son excelente calidad, cercanía y precios cómodos, que laboran en los comercios e industrias textiles de la ciudad de Atuntaqui, cantón Antonio Ante perteneciente a la provincia de Imbabura, con un nivel económico medio y medio bajo, que padecen de estrés o están propensas a padecerla que deseen su prevención.

3.8. Mercado meta.

Cuadro No 42: Mercado meta

Población total	Mercado meta (53,68%)	Hombres (5%)	Mujeres (95%)
8010	4300	215	4085

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

El total de la población laboralmente activa de la ciudad de Atuntaqui es de 8010 personas de los cuales en las encuestas realizadas el 53,68% de la población manifiesta su voluntad de asistir al centro de terapias. El principal mercado al que se quiere llegar con los servicios prestados por el centro de terapias anti estrés está constituido por el 95% de mujeres y el 5% de hombres que laboran en ambientes poco propicios para realizar de manera adecuada las actividades de trabajo.

3.9. Análisis de la demanda.

Con este análisis se va a determinar el número de servicios que un grupo determinado de personas va a adquirir con el fin de satisfacer sus necesidades aprovechando los beneficios curativos de las terapias anti estrés.

3.9.1. Demanda Actual.

En el Cantón Antonio Ante existen 430 talleres e industrias textiles, de los cuales 392 están ubicados en Atuntaqui. En ellos existe en promedio, empleadas 20 personas, dando un estimado de 7840 plazas de empleo en las industrias textiles de la ciudad. A ellos se suman las 170 plazas de trabajo que generan los comercios textiles, dando un total de 8010 personas que conformarían la población total; de los cuales el 53,68% constituyen el mercado meta, el cual a su vez de acuerdo al porcentaje de

frecuencia de uso obtenido en el estudio de mercado se divide así: el 62.13% usarían los servicios una vez al mes; un 8.72% utilizarían dos veces al mes y por último el 29.16% perteneciente a las terapias de aeróbicos y bailoterapia que acudirían a la sesión completa de 20 días al mes, dando un total mensual de 4675 que conforma el mercado efectivo

Cuadro No 43: Demanda actual

Población total	% de aceptación	Total	% de f. De uso	Total	Uso por mes	Demanda mensual	Demanda anual
8010	53,68%	4300	62,13%	2671	1	2671	32056
			8,72%	375	2	750	8999
			29,16%	1254	1	1254	15045
TOTAL			**100,00%**	**4300**		**4675**	**56100**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

Tomando como referencia el porcentaje de preferencia que tienen los clientes por los servicios se procede al cálculo de la demanda por cada uno de los servicios ofertados

Cuadro No 44: Demanda por tipo de servicio

Detalle	Total demanda	% de preferencia	Total demanda mensual	Total demanda anual
Masajes anti estrés	4675	30,52%	1427	17119
Aroma terapias		11,17%	522	6267
Hidromasajes		17,98%	841	10088
Asesorías		11,17%	522	6267
Aeróbicos		12,53%	586	7031
Bailo terapias		16,62%	777	9324
TOTAL			**4675**	**56100**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

3.9.2. Proyección de la demanda.

En base a la información histórica de los años 2009 y 2012 (anexo 14) de la participación laboral se obtuvo un promedio de la parroquia Atuntaqui y Andrade Marín obteniendo un resultado de 2,69%, el cual se utilizará para el cálculo de la demanda proyectada

Cuadro No 45: Tasa de participación laboral en Antonio Ante

Parroquia	2012	2009	2012 – 2009	Tasa promedio
	TOTAL	TOTAL		
Atuntaqui Andrade Marín Urbano	58,09	49,61	8,48	2,12
Atuntaqui Andrade Marín Rural	58,99	53,52	5,47	1,37
Atuntaqui Andrade Marín	61,31	50,52	10,79	2,69
Cantón Urbano	58,09	49,65	8,44	2,11

Fuente: Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

Elaborado por: La Autora.

Fórmula:

$$DP = DA(1+i)^n$$

Simbología

DP= Demanda Proyectada
DA= Demanda actual
1 = Valor constante
i = Tasa de crecimiento
n = Tiempo

Al remplazar tenemos:

$$DP_{2013} = 56100(1+0{,}0269)^1$$

$$DP_{2014} = 56100(1+0{,}0269)^2$$

$$DP_{2015} = 56100(1+0{,}0269)^3$$

$$DP_{2016} = 56100(1+0{,}0269)^4$$

$$DP_{2017} = 56100(1+0{,}0269)^5$$

Cuadro No 46: Demanda proyectada

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Masajes anti estrés	17124	17585	18058	18543	19042	19554	**92782**
Aroma terapias	6264	6433	6606	6783	6966	7153	**33940**
Hidromasajes	10092	10363	10642	10929	11223	11524	**54681**
Asesorías	6264	6433	6606	6783	6966	7153	**33940**
Aeróbicos	7032	7221	7415	7615	7820	8030	**38101**
Bailo terapias	9324	9575	9832	10097	10368	10647	**50520**
TOTAL	**56100**	**57609**	**59159**	**60750**	**62384**	**64062**	**303965**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

3.10. Análisis de la oferta.

Para poder determinar la oferta se analizó información obtenida en la entrevista realizada al proveedor actual en Atuntaqui que oferta servicios de similares características a los propuestos.

Entrevista
Objetivo:

- Realizar un estudio de la demanda y oferta del servicio de terapias anti estrés.

1. ¿Qué criterio tiene usted de las empresas dedicadas a brindar terapias anti estrés?

Este tipo empresas resultan ser una muy buena idea de negocio ya que estas juegan un papel importante dentro del tema de la salud por que contribuyen a contrarrestar los efectos de un estilo de vida estresante que cada día se acrecienta más y más.

2. ¿Qué tiempo lleva realizando su actividad económica?

Desde el mes de junio del 2009.

3. ¿Enumere la variedad de servicios prestados por "Rummi Sissa SPA"?

- Hospedaje
- Terapias relajantes y revitalizantes: Masajes
- Masajes reductivos.
- Faciales: uso de aparatología, exfoliantes y cremas.
- Nutrición.

- Aeróbicos
- Acondicionamiento físico.
- Técnica de hidroterapia aplicada a través de la sauna, turco e hidromasajes
- Tratamientos estéticos
- Sala de belleza
- Aromaterapia

4. ¿Cuáles son los servicios más utilizados por los clientes?

Los masajes generales, reductivos, el hospedaje y los tratamientos estéticos son los que tienen mayor demanda.

5. ¿Conoce la existencia de otros negocios que se dediquen a la misma actividad en la ciudad?

No existe.

6. ¿Cuál es su horario de atención?

De Martes a Domingo de 11 de la mañana a 7 de la noche

7. ¿En qué horario concurren más clientes a su empresa?

En la tarde y en la noche.

8. ¿Cuántos clientes ha atendido su Spa durante los últimos años, referente a terapias de relajación?

En el año 2011 se atendió a 25685 clientes, durante el 2012 se atendió aproximadamente a 26465 clientes en lo referente a terapias de relajación

y en el 2013 se atendió a 27772 personas, de los cuales el 32,48% personas utilizaron el servicio de masajes; el 19,55% asistieron a la bailoterapia; el servicio de hidromasaje lo utilizaron 17,54, el 20,17% clientes asistieron a los aeróbicos y por último el 10,26% acudió a la aromaterapia.

Cuadro No 47: Clientes atendidos en el 2013

Servicios	Año 2013	Porcentaje	Total
Masajes	27772	32,48%	9020,35
Bailoterapia		19,55%	5429,43
Hidromasaje		17,54%	4871,21
Aeróbicos		20,17%	5601,61
Aromaterapia		10,26%	2849,41

Elaborado por: La Autora

9. ¿Cuál es el precio promedio de los servicios de relajación?

En lo referente a servicios de relajación sus precios promedios se detallan a continuación: los masajes generales generalmente cuestan $12; los masajes locales y orientales tienen un valor de $10; dichos masajes también pueden ir acompañados de aromaterapia con un costo adicional de $3,00; la terapia de hidromasaje cuesta $6,00 y en cuanto a los aeróbicos y la bailo terapia su valor es de $28,00 por 20 sesiones al mes.

10. ¿Utiliza alguna estrategia de publicidad y promoción para atraer clientes?

Cuando se creó el spa lo promocionamos a través de la radio Mágica de esta ciudad y por medio de volantes pero en la actualidad no se ha realizado ningún tipo de publicidad.

3.10.1. Oferta actual.

Considerando la información recolectada en la entrevista al proveedor que oferta servicios que se asemejan a los propuestos se determinara la oferta actual.

Cuadro No 48: Oferta actual

Detalle	Oferta anual	%	Oferta por tipo de servicio
Masajes anti estrés	27772	32,48	9022
Aroma terapias		10,26	2848
Hidromasajes		17,54	4872
Asesorías		0,00	0
Aeróbicos		20,17	5601
Bailo terapias		19,55	5429
TOTAL		**100**	**27772**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

Según datos proporcionados por Rummi Sissa SPA durante el 2013 atendió a 27772 de los cuales el 32,48% personas utilizaron el servicio de masajes; 19,55% asistieron a la bailoterapia; el servicio de hidromasaje lo utilizaron el 17,54%, el 20,17% de clientes asistieron a los aeróbicos y el 10,26% asistió a la aromaterapia.

3.10.2. Proyección de la oferta.

No se ha logrado obtener información referente a los años desde la creación de Rummi Sissa SPA ya que no se realizaban registros contables, a partir del 2011 se obtuvo la siguiente información: se atendieron a 25685, durante el año 2012 atendió a 26465 clientes y en el año 2013 el número total de clientes es de 27772, con la siguiente formula se obtiene la tasa de crecimiento:

Cuadro No 49: Oferta histórica

AÑOS	OFERTA HISTORICA	TASA DE CRECIMIENTO
2011	25685	
2012	26465	3,02%
2013	27772	4,90%
TOTAL		**7,92%**
PROMEDIO		**2,64%**

Elaborado por: La Autora

$$i = \sqrt[3]{\frac{27772}{25685}} - 1$$

$$i = \sqrt[3]{1.08125365} - 1$$

$$i = 1{,}26382398 - 1$$

$$i = 0{,}026382398$$

$$i = 2{,}64\%$$

Esta tasa se utilizará para proyectar la oferta para los próximos 5 años como se detalla a continuación:

Fórmula:

$$OP = OA(1+i)^n$$

Simbología

OP= Oferta proyectada

OA= Oferta actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo

Al remplazar tenemos

$$0P_{2013} = 27772(1 + 0{,}02638)^1$$

$$0P_{2014} = 27772(1 + 0{,}02638)^2$$

$$0P_{2015} = 27772(1 + 0{,}02638)^3$$

$$0P_{2016} = 27772(1 + 0{,}02638)^4$$

$$0P_{2017} = 27772(1 + 0{,}02638)^5$$

Cuadro No 50: oferta proyectada

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Masajes anti estrés	9049	9288	9533	9784	10042	10307
Aroma terapias	2920	2997	3076	3157	3241	3326
Hidromasajes	4795	4921	5051	5185	5321	5462
Asesorías	0	0	0	0	0	0
Aeróbicos	5642	5791	5944	6100	6261	6426
Bailo terapias	5366	5508	5653	5802	5955	6112
TOTAL	**27772**	**28505**	**29257**	**30028**	**30821**	**31634**

Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de mercado

3.11. Demanda insatisfecha.

Para obtener la demanda insatisfecha será la diferencia entre los datos obtenidos en la proyección de la demanda y la proyección de la oferta.

Formula:

$$DI = D - O$$

Demanda insatisfecha = Demanda – Oferta

Cuadro No 51: Demanda insatisfecha masajes anti estrés

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda proyectada	17124	17585	18058	18543	19042	19554
Oferta proyectada	9049	9288	9533	9784	10042	10307
Demanda insatisfecha	**8075**	**8297**	**8525**	**8759**	**9000**	**9247**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 52: Demanda insatisfecha aroma terapia

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda proyectada	6264	6433	6606	6783	6966	7153
Oferta proyectada	2920	2997	3076	3157	3241	3326
Demanda insatisfecha	**3344**	**3435**	**3529**	**3626**	**3725**	**3827**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 53: Demanda insatisfecha hidromasajes

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda proyectada	10092	10363	10642	10929	11223	11524
Oferta proyectada	4795	4921	5051	5185	5321	5462
Demanda insatisfecha	**5297**	**5442**	**5591**	**5744**	**5901**	**6063**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 54: Demanda insatisfecha asesorías

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda proyectada	6264	6433	6606	6783	6966	7153
Oferta proyectada	0	0	0	0	0	0
Demanda insatisfecha	**6264**	**6433**	**6606**	**6783**	**6966**	**7153**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 55: Demanda insatisfecha aeróbicos

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda proyectada	7032	7221	7415	7615	7820	8030
Oferta proyectada	5642	5791	5944	6100	6261	6426
Demanda insatisfecha	**1390**	**1430**	**1472**	**1514**	**1558**	**1604**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Cuadro No 56: Demanda insatisfecha de la bailoterapia

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda proyectada	9324	9575	9832	10097	10368	10647
Oferta proyectada	5366	5508	5653	5802	5955	6112
Demanda insatisfecha	**3958**	**4067**	**4180**	**4295**	**4413**	**4535**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 57: Resumen de la demanda insatisfecha

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Masajes anti estrés	8075	8297	8525	8759	9000	9247	**51903**
Aroma terapias	3344	3435	3529	3626	3725	3827	**21487**
Hidromasajes	5297	5442	5591	5744	5901	6063	**34038**
Asesorías	6264	6433	6606	6783	6966	7153	**40204**
Aeróbicos	1390	1430	1472	1514	1558	1604	**8969**
Bailo terapias	3958	4067	4180	4295	4413	4535	**25448**
TOTAL	**28328**	**29104**	**29902**	**30722**	**31564**	**32429**	**182049**

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

3.12. Análisis y determinación de precios.

Principalmente los precios de los servicios se determinaron de acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas en el estudio de mercado,

tomando en cuenta la decisión de los clientes, aspectos importantes tales como las características esenciales de los servicios y el nivel adquisitivo de los consumidores. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Cuadro No 58: Precios

DETALLE	TIEMPO	PRECIO
Masaje anti estrés	30 minutos	12,00
Aromaterapia	30 minutos	2,00
Hidromasaje	30 minutos	4,00
Asesoría	60 minutos	5,00
Aeróbicos	20 sesiones por mes	30,00
Bailo terapia	20 sesiones por mes	30,00

Elaborado por: La Autora

De acuerdo al análisis de los competidores, la relación con nuestros precios es de similares condiciones por lo que la principal diferenciación radicará en el valor agregado que se ofertara en el servicio.

3.12.1. Proyección de precios.

Para determinar los precios que se aplicarán en el presente proyecto se tomó en consideración principalmente los costos que intervendrán en la prestación de servicios y básicamente los precios del mercado, para la proyección se utilizó el índice de inflación presente de 2,70% (Anexo No 12), determinado por el INEC.

Cuadro No 59: Proyección de precios

Año	Inflación	Masaje anti estrés	Aroma terapia	Hidro-masaje	Asesoría	Aeróbicos	Bailo terapia
0	2,70%	12,00	2,00	4,00	5,00	30,00	30,00
1	2,70%	12,32	2,05	4,11	5,14	30,81	30,81
2	2,70%	12,66	2,11	4,22	5,27	31,64	31,64
3	2,70%	13,00	2,17	4,33	5,42	32,50	32,50
4	2,70%	13,35	2,22	4,45	5,56	33,37	33,37
5	2,70%	13,71	2,28	4,57	5,71	34,27	34,27

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

3.13. Análisis de la competencia.

Se ha tomado en cuenta variables de análisis para determinar la relación con la competencia, se calificó como superables aquellas variables donde es posible ser mejores; semejante en aquellos puntos homogéneos e insuperables en los puntos donde los competidores llevan ventaja.

Cuadro No 60: Análisis de la competencia

Variable	Superable	Semejante	Insuperable
Precio		X	
Gama de servicios			X
Volumen de ventas	X		
Localización	X		
Infraestructura			X
Estrategias de promoción	X		
Horarios		X	
Posición en el mercado		X	
Servicio exclusivo	X		
Diferenciación de servicios	X		
Imagen de la empresa	X		
Satisfacción del cliente		X	
TOTAL	**6**	**4**	**2**

Elaborado por: La Autora

Se ha determinado la escases de empresas especializadas que compitan directamente con D´Relax, sin embargo “Rummi Sissa” a pesar de ser una empresa joven en el mercado ha logrado captar un buen número de clientes, pero esta no podría afectar al futuro fortalecimiento y crecimiento de la microempresa de terapias anti estrés porque su enfoque no es el tratamiento del estrés, más bien tiene una orientación estética, además se ha evidenciado que no realizan acciones para capturar a nuevos clientes al no realizar publicidad alguna. Las estrategias propuestas en el proyecto permiten tener una microempresa estable en relación a la competencia pero aun así se actuara contra los puntos fuertes, aprovechando las vulnerabilidades de la competencia para ir mejorando día a día la posición en el mercado.

3.14. Comercialización del servicio.

3.14.1. Servicio

Para la creación de un estilo de atención distintivo, es necesario hacer sentir a gusto al cliente desde el momento que ingresa hasta que se retira de la empresa, con una bienvenida y despedida que le haga sentir que su presencia es importante, con el uso de palabras y tono de voz adecuado, además durante todo el proceso de prestación de los servicios se escuchara y observara con atención a cada cliente para lograr satisfacer todas sus expectativas.

3.14.2. Precio

La decisión sobre los precios de los servicios ha sido de fundamental importancia para tener una buena aceptación del consumo por parte de los clientes. Los precios se fijaron de acuerdo a la competencia, a las características de los servicios y de acuerdo a la disponibilidad de pago de la demanda existente.

3.14.3. Plaza

Ilustración No 5: Plaza

D´Relax se ha ubicado estratégicamente para una fácil accesibilidad de los clientes a los servicios ya que la zona se encuentra la mayoría de empresas manufactureras.

3.14.4. Promoción

Una de las estrategias más eficaces para la apertura de nuevos mercados es la promoción y publicidad de los servicios que D´Relax brindara, por lo que se ha diseñado las siguientes estrategias para llegar a la mente de los clientes:

- Radio
- Prensa escrita
- Publicidad impresa: trípticos, tarjetas de presentación.
- Estrategias de comercialización

3.14.5. Radio.

Para la promoción y publicidad del centro se empleara una de las empresas radiodifusoras más escuchadas en la ciudad y la provincia, Radio EXA. En esta se transmitirá anuncios publicitarios sobre los servicios de D´Relax, así como las promociones que se brindará.

3.14.6. Prensa escrita.

En cuanto a la prensa escrita, se utilizara uno de los medios de mayor circulación como es: Diario del Norte realizando veinte publicaciones mensuales, la cual será de la siguiente manera:

Ilustración No 6: Prensa escrita

3.14.7. Publicidad impresa.

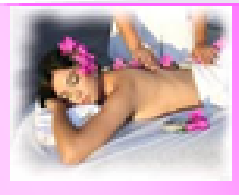
La publicidad impresa del centro de terapias anti estrés se realizara mediante:

- Trípticos
- Tarjetas de presentación

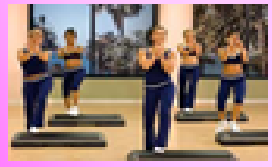
Los trípticos tendrán el siguiente modelo:

Ilustración No 7: Tríptico

Nuestros servicios



D´Relax te brinda los mejores servicios de masajes anti estrés con fisioterapistas especializados.



Ven, disfruta y aprende a relajar tu cuerpo bailoterapia

Los aeróbicos son excelentes para relajar la mente y cuerpo asiste y disfrútalos.

Te invitamos a ser parte de nuestro terapia de hidromasaje.

Elimina el cansancio físico mental, nuestros terapéuticos profesionales te dirán como hacerlo

D´Relax brinda servicios anti estrés de la más alta calidad, con el apoyo de personal calificado y comprometido a ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida, haciendo que cada visita a nuestra empresa se convierta en una experiencia inolvidable.

¡Visítanos ya!!

Horarios de atención:
Martes a Viernes de 14h00 a 21h00
Sábados de 09h00 a 17h00

Correo: relaxestres@hotmail.com
Pág. Web: www.relaxestres.com

La tarjeta de presentación de la empresa es la siguiente:

Ilustración No 8: Tarjeta de presentación

3.14.8. Estrategias de promoción.

A fin de ir captando más mercado y así poder lograr la fidelidad de los clientes se realizara las siguientes estrategias de promoción:

- Descuentos del 15% por servicio en ocasiones especiales como cumpleaños, aniversarios, etc.

- Para el cliente número mil cualquier servicio será totalmente gratuito

- También en los servicios de masajes, bailo terapias y aeróbicos si un cliente lleva dos personas tendrá un descuento del 50% en el precio de su servicio.

- Los clientes frecuentes en el servicio de masajes recibirán cupones de acumulación de puntos para el pago de posteriores sesiones.

Además para dar a conocer y crear una imagen de la empresa se realizará:

- Contratación de personas quienes visitarán directamente a las empresas para promocionar los servicios. Ofreciéndoles descuentos especiales por grupos numerosos.

- Se participará en programas de radio locales en los que se ofertará los servicios, además se desarrollaran temas acerca del estrés para de esta manera crear una imagen de la empresa.

3.15. Conclusiones del estudio de mercado.

- Con el estudio de mercado se determinó que existe una demanda potencial con gustos y preferencias exigentes, por lo que se brindara servicios que ellos desean y a precios adecuados.

- Mediante el estudio de mercado se obtuvo información en cuanto a gustos, preferencias, tamaño del mercado, ubicación, necesidades entre otras, que permiten tomar decisiones acertadas para el crecimiento de la empresa

- Se determinó la existencia una gran aceptación del proyecto de terapias anti estrés por parte de la fuerza laboral de las industrias y comercios textiles de la cuidad de Atuntaqui, debido a que están conscientes de los riesgos conlleva el estrés y saben que hay que curarlo y prevenirlo.

- Se ofrecerán servicios anti estrés especializados tomando en cuenta las diferentes preferencias de los clientes, aprovechando el déficit de servicios existentes en la actualidad y que hay un alto riesgo de sufrir de estrés en la población.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO.

La finalidad del estudio técnico es determinar los componentes para la implementación del proyecto, señalando básicamente los factores referentes a su infraestructura ubicación, tamaño, equipamiento y aspectos básicos que permitan la prestación de los servicios.

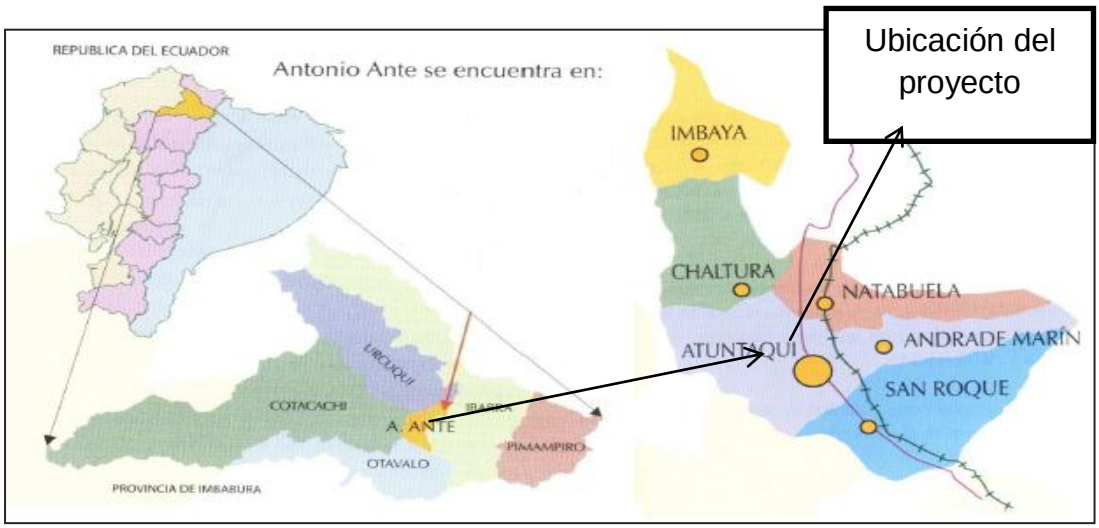
4.1. Localización del proyecto.

La localización del proyecto comprende un análisis de la macro y micro localización de la microempresa de terapias anti estrés.

4.1.1. Macro localización.

La microempresa de terapias anti estrés estará ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Antonio Ante y en la parroquia urbana de Atuntaqui.

Ilustración No 9: Ubicación del proyecto

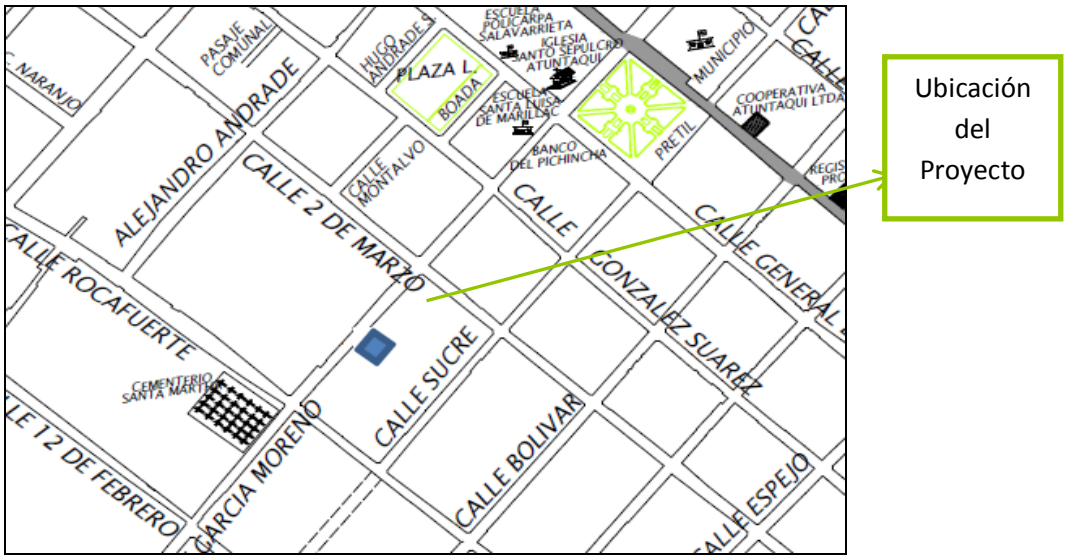


Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante.
Elaborado por: La Autora

4.1.2. Micro localización

Las instalaciones de la microempresa se ubicaran en la calle García Moreno entre Rocafuerte y 2 de Marzo, barrio central de la parroquia Atuntaqui, a dos cuadras del parque central.

Ilustración No 10: Microlocalización



Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante.
Elaborado por: La Autora

Se ha determinado preciso este lugar ya que la mayoría de empresas manufactureras de Antonio Ante se encuentran ubicadas en esta zona, lo cual permite al trabajador estar más a alcance de los servicios ofertados, además constituye una estrategia de venta por el tráfico vehicular y peatonal que posee el lugar.

4.2. Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño de proyecto de manera óptima se tomara en cuenta la capacidad instalada, la estructura de la inversión, el volumen de la demanda insatisfecha, la inversión en equipo y tecnología y el talento humano requerido para la implementación del proyecto.

4.2.1. Según la inversión.

El tamaño de la empresa según la estructura de la inversión determina el nivel de financiamiento tanto de fuentes propias como de terceros. La inversión total es de 65794,30 del cual el 40% son recursos propios, mientras que el 60% será financiado una institución del sistema financiero. Tomando en cuenta el total de la inversión el tamaño del proyecto se califica como microempresa

4.2.2. Según la demanda insatisfecha.

La demanda insatisfecha en primer año es de 28328 clientes. De acuerdo a la demanda insatisfecha el proyecto tiene tamaño de microempresa.

4.2.3. Según la tecnología y equipos.

Para determinar el tamaño del proyecto según la tecnología y equipos se considerara la inversión a realizar tanto en tecnología como en equipos para el óptimo funcionamiento del proyecto. D´Relax requiere una inversión en equipos y tecnología el valor de $ 16478.00.

Cuadro No 61: Inversión en equipos

Equipo operativo	9873
Equipo de computo	5921
Equipo de oficina	684
Total	**16478**

Elaborado por: La Autora

La maquinaria y equipos a utilizar en el centro de terapias anti estrés son de excelente calidad, en el futuro se incrementarán de acuerdo a los requerimientos de la demanda.

4.2.4. Según el personal empleado.

Para el desarrollo de las actividades de la empresa, se requiere 11 personas los cuales atenderán a los clientes en los horarios que se determinó en el estudio de mercado, es decir, en horario de la tarde y noche.

De acuerdo al talento humano empleado el proyecto se considera como microempresa.

4.3. Capacidad del centro de terapias

Cuadro No 62: Capacidad instalada

Servicios	Duración de cada sesión	Tiempo de preparación	Tiempo total	# de sesiones al día	Tecnología disponible	Total	Capacidad mensual (25 días)	Capacidad anual
Masajes	30	30	60	8	4	32	800	9600
Aroma	30	30	60	8	2	16	400	4800
Hidromasajes	30	20	50	10	2	19	480	5760
Asesorías	60	60	120	4	6	24	600	7200
Aeróbicos	60	60	120	4	10	40	40	480
Bailo terapias	60	60	120	4	10	40	40	480

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

Para el estudio de la capacidad instalada se analizaron varios aspectos tales como: horarios de atención, el recurso humano disponible, el tiempo de duración de cada servicio más el tiempo estimado para poder preparar la siguiente sesión y el recurso tecnológico disponible.

Masajes, aromaterapia e hidromasajes: Estos servicios tienen un tiempo de duración de 30 minutos y requiere otros 30 minutos para preparar cada sesión, a excepción del hidromasaje que requiere un tiempo de 20 minutos, se trabajara 8 horas al día, 6 días a la semana.

Asesorías: Cada sesión dura 60 minutos requiriendo 60 minutos más para preparar la siguiente sesión y se cuenta con una sala equipada para 6 personas

Aeróbicos y bailoterapia: Se realizará 4 sesiones al día contando con la tecnología disponible para atender a 10 clientes en cada sesión.
Se cuenta con una capacidad óptima y suficiente para atender la demanda, durante el primer año se cubrirá el 80% de la capacidad instalada, el segundo el 90% y los siguientes años se utilizara el 100% de la capacidad.

4.4. Ingeniería del Proyecto.

Este punto permitirá determinar todos aquellos detalles técnicos que permitan la puesta en marcha de la microempresa de terapias anti estrés, detallando los servicios que se ofertarán, así como la elaboración de los diagramas de flujo de servicios, la selección de la tecnología y equipos necesarios y la determinación de estructuras y obras de ingeniería civil.

4.4.1. Descripción del servicio.

A continuación se detalla los servicios que se ofrecerá, estos estarán direccionados a la satisfacción de todos los clientes que visiten las instalaciones de la microempresa, en este punto también se analiza el proceso que se debe cumplir para llegar a la realización del servicio.

a) Masajes.

Consiste en una extensa variedad de tratamientos y técnicas que permiten una amplia lista de beneficios para el cuerpo, la mente y el espíritu, estimulando la relajación física y psicológica del paciente.

Se realizarán los siguientes tipos de masajes:

- **Masaje local.**

Ilustración No 11: Masaje local

Este masaje manual corporal es efectuado con crema hidratante. Se trabaja una sola zona del cuerpo (espalda, piernas, brazos, abdomen o pecho), siguiendo el deseo del cliente.

- **Masaje general.**

Ilustración No 12: Masaje general

Es un masaje general del cuerpo durante el cual se trabajará brazos, pecho, abdomen, piernas y espalda. Es efectuado con aceites esenciales, con el objeto de estimular canales de energía, reducir el estrés, aliviar dolores, tensión, fatiga.

b) Hidromasaje.

Ilustración No 13: Hidromasaje

Es un tratamiento de 30 minutos que se da en una tina con agua termal. Este Baño estimula la circulación sanguínea, alivia malestares óseos y musculares, reduce el estrés y produce un estado de alta relajación.

c) Bailo terapia.

Ilustración No 14: Bailo terapia

Se realizarán diferentes sesiones de 1 hora de bailo terapia en donde se pondrá en práctica diferentes ritmos de música para poder ejercitar todo el

cuerpo y conseguir el bienestar físico y mental del cliente, reduciendo así síntomas y molestias del estrés.

d) Ejercicios aeróbicos.

Ilustración No 15: Ejercicios aeróbicos

Ayudarán a que el cliente mantenga bienestar general de todo el cuerpo, a más de quemar calorías mejorando su estética.

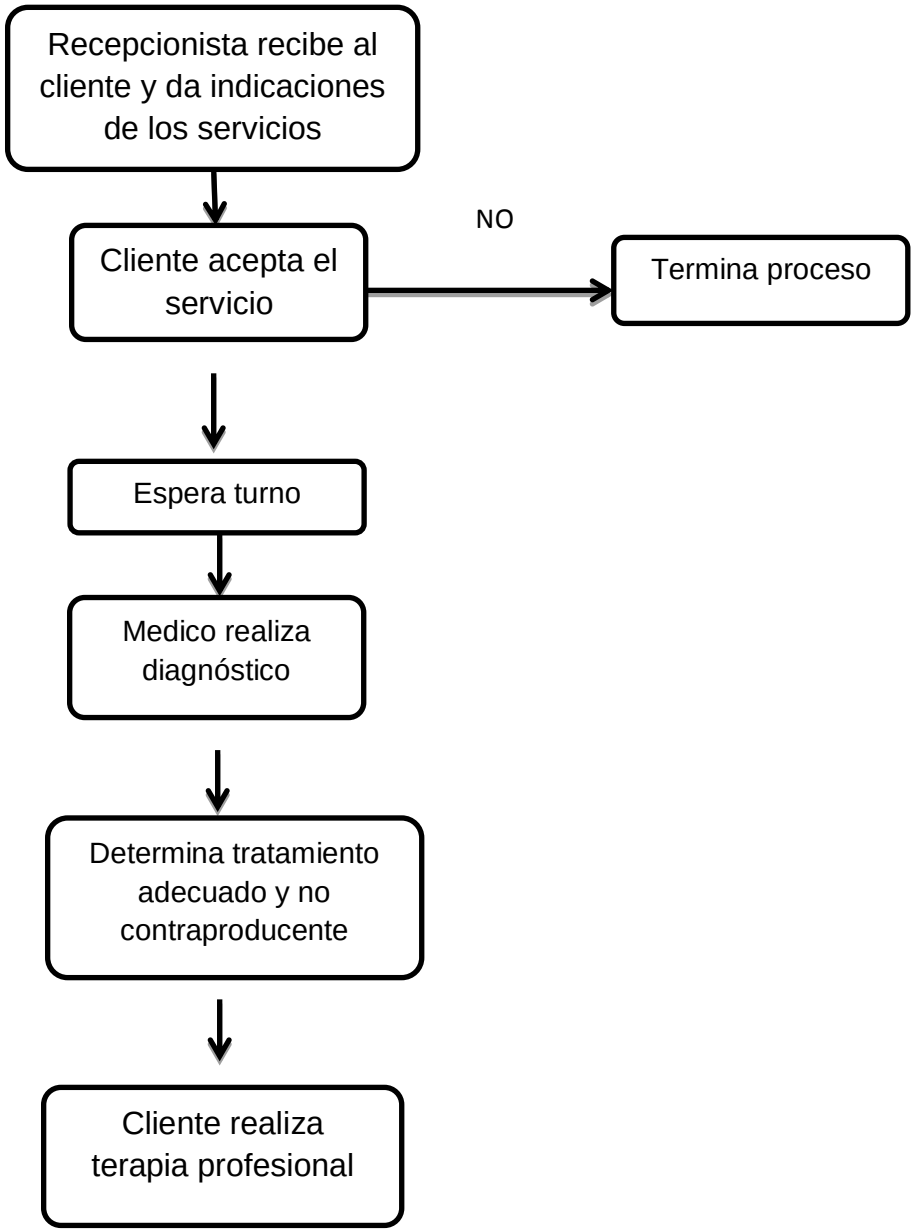
e) Asesorías profesionales para afrontar el estrés.

Ilustración No 16: Asesorías para afrontar el estrés

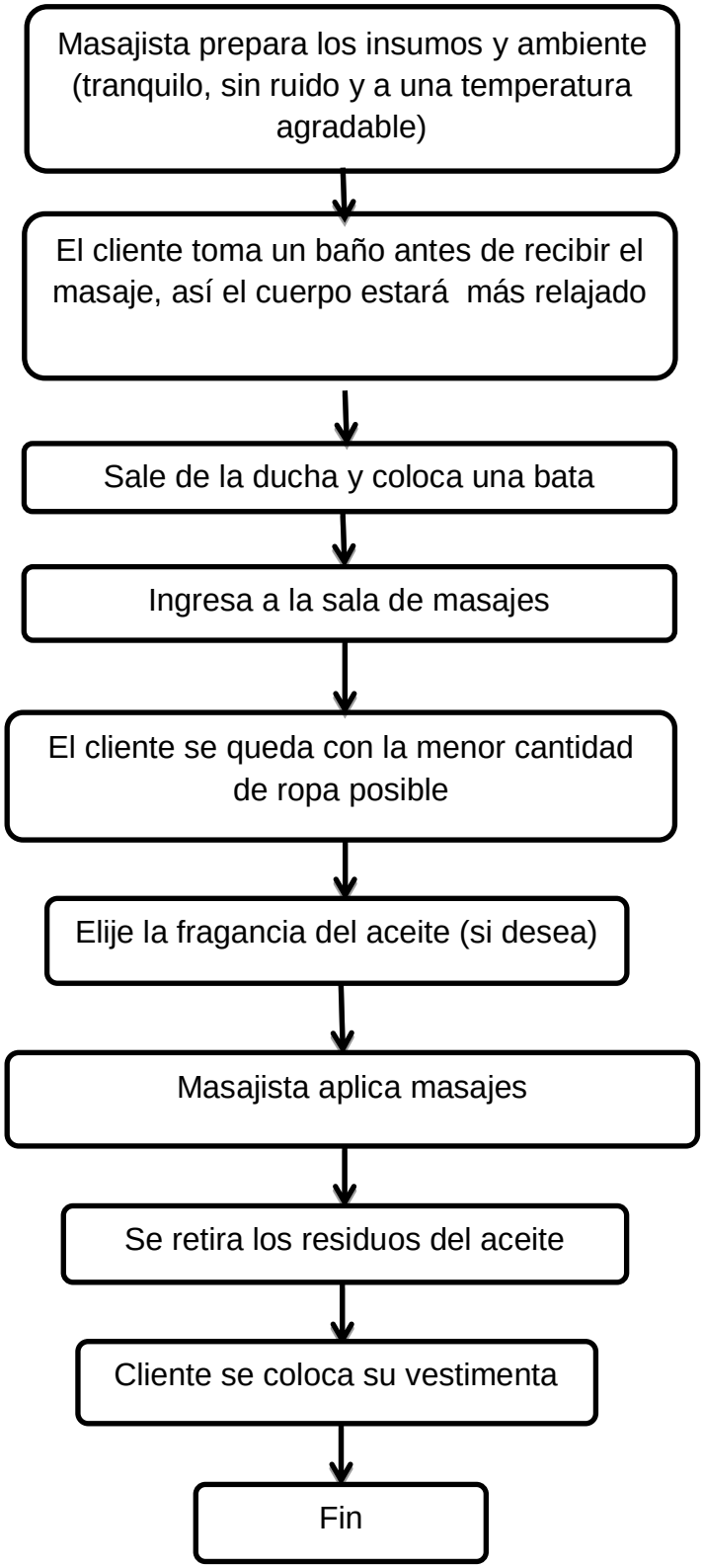
Se brindará talleres dirigidos al cliente para la superación de situaciones estresantes. Mediante estos talleres y asesorías profesionales se instruirá al cliente en el aprendizaje habilidades físicas y psicológicas para contrarrestar el estrés.

4.4.2. Flujograma para la prestación de servicios.

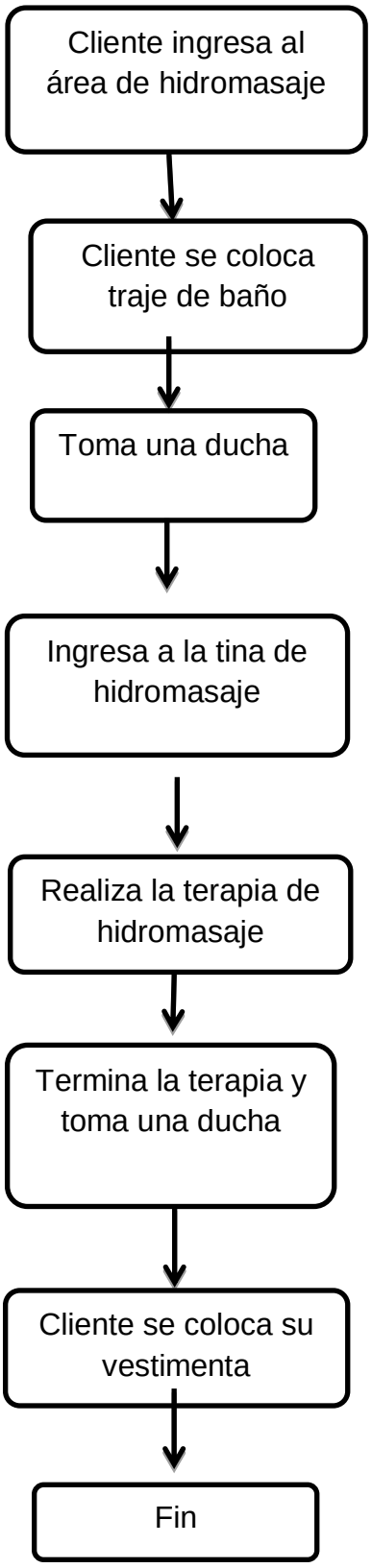
- **Flujograma pre utilización del servicio anti estrés.**



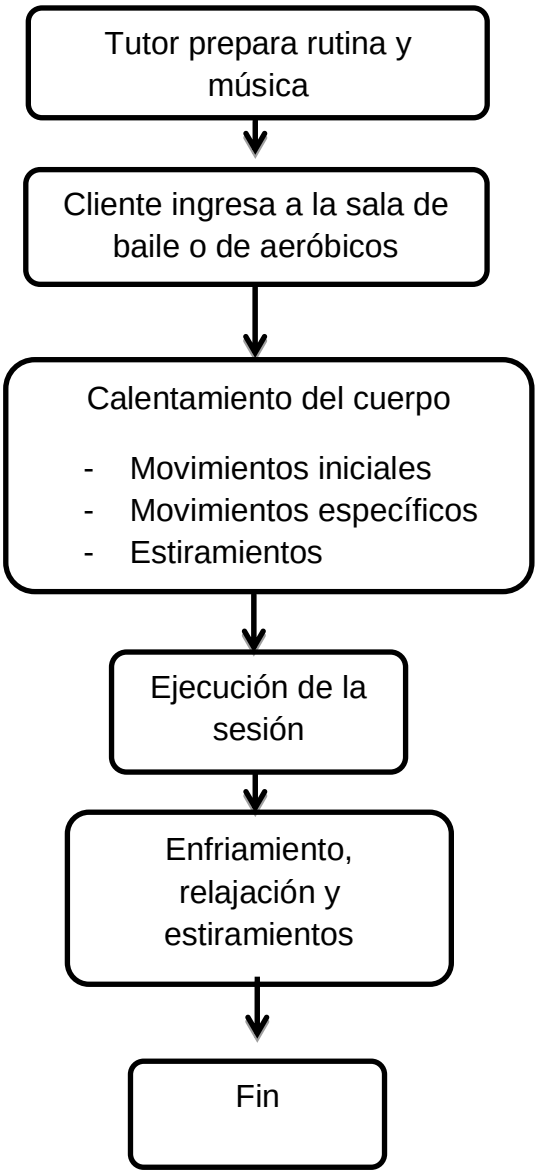
- **Flujograma del servicio de masajes.**



- **Flujograma del servicio de hidromasaje.**



- **Flujograma del servicio de bailo terapia y aeróbicos.**

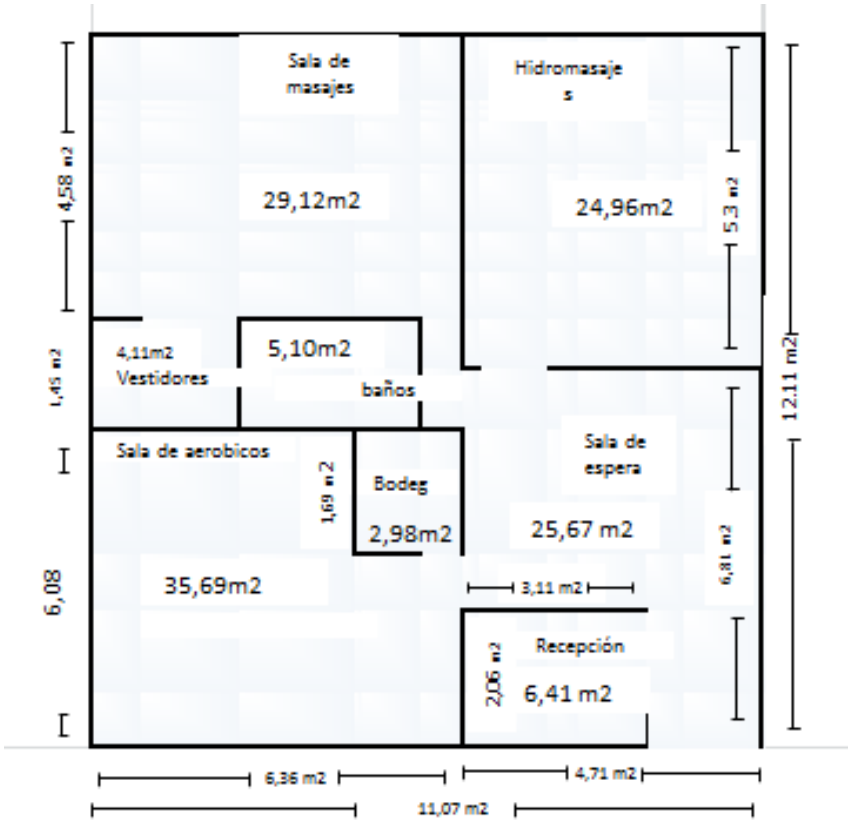


4.4.3. Distribución de la planta.

El funcionamiento de la microempresa será en un edificio de dos plantas, su área de construcción es de 268 m^2, distribuidas en 134m^2 cada planta, tanto la planta baja como la alta se adecuaran a las necesidades de la empresa y el cliente.

a) Áreas de construcción planta baja.

Gráfico No 3: Áreas de construcción planta baja.



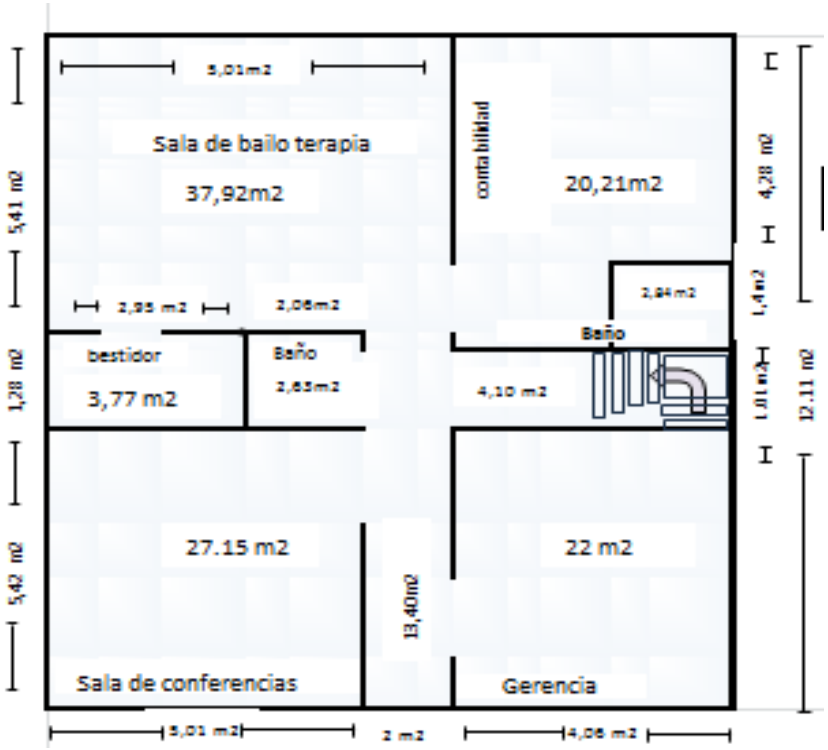
Cuadro No 63: Áreas de construcción planta baja

DETALLE	ÁREAS m2
ADMINISTRATIVA	
Recepción	6,4 m2
Sala de espera	25,66 m2
OPERATIVA	
Sala de masajes	29,12 m2
Sala de aeróbicos	35,68 m2
Hidromasajes	24,95 m2
OTROS	
Baños	5,1 m2
Vestidores	4,11 m2
Mini bodega	2,98 m2
TOTAL PLANTA BAJA	**134,00 m2**

Elaborado por: La Autora

b) Áreas de construcción planta alta.

Gráfico No 4: Áreas de construcción planta alta.



Cuadro No 64: Áreas de construcción planta alta

DETALLE	ÁREAS m2
ADMINISTRATIVA	
Gerencia	22 m2
Contabilidad	20,21 m2
OPERATIVA	
Sala de bailo terapia	37,92 m2
Sala de conferencias	27,15 m2
OTROS	
Baño 1	2,63 m2
Baño 2	2,84 m2
Vestidores	3,77 m2
Pasillo	13,40 m2
Escalones	4,10 m2
TOTAL PLANTA ALTA	**134 m2**

Elaborado por: La Autora

Una vez adecuada la empresa, ésta tendrá los siguientes ambientes físicos:

a) Área de recepción.

Estará compuesta por la secretaria / recepcionista, quien se encargara de recibir y asesorar en cuanto a precios, horarios e información en general. Se contara con una computadora para poder consultar y asignar los tiempos de atención, para facturación y demás actividades relacionadas al cargo.

b) Sala de espera.

Estará ubicada frente a la recepción y cuenta con los muebles necesarios para la comodidad de aproximadamente 16 personas con un espacio físico adecuado para cada una.

c) Área de administración.

La administración estará compuesta por una oficina de gerencia y contabilidad. En esta área se coordinara todas las actividades administrativas para el correcto funcionamiento de la empresa.

d) Sala de masajes y aromaterapia.

Esta área está dividida en cuatro salas de masajes y dos para aromaterapia; cada una incluye 1 mesa de masajes, repisas para colocar los materiales indispensables para proporcionar este servicio tales como: esencias, toallas, cremas, aceites, masajeadores manuales y eléctricos, y demás artículos necesarios para estos tipos de tratamiento. A un costado de esta área se encuentran los respectivos vestidores.

e) Hidromasaje.

En esta área se podrá contar con un cuarto de hidromasaje con dos tinas aptas para la prestación de este servicio. Junto a este se encuentran los vestidores.

f) Sala de sesiones.

Destinada para charlas acerca del estrés, está amoblada adecuadamente con sillones puff para brindar mayor confort al cliente. Esta sala se encuentra en la planta alta y tiene una capacidad para 6 personas con un área óptima para que cada cliente se sienta cómodo y realice las actividades planificadas para cada sesión.

g) Área de aeróbicos.

Esta habitación estará equipada con los respectivos steps y colchonetas para la realización de los ejercicios. Su capacidad es para 10 personas.

h) Sala de bailo terapia.

Esta área estará destinada y equipada adecuadamente para brindar el servicio de baile como terapia anti estrés. La capacidad que esta tiene es para 10 personas, con un espacio adecuado para realizar las actividades

i) Bodega.

Existirá una bodega destinada para almacenar los materiales de limpieza, inventarios en stock, entre otros.

j) Baños.

Existen 4, dos están ubicados cerca del área de recepción los otros 2 se encuentran en la plata alta. Estarán debidamente equipados.

4.4.4. Diseño de las instalaciones.

a) Diseño de la planta baja.

Gráfico No 5: Plano de distribución de la planta baja

Elaborado por: La Autora

b) Diseño de la planta alta

Gráfico No 6: Plano de distribución de la planta alta

Elaborado por: La Autora

4.4.5. Presupuesto técnico.

Para el funcionamiento del proyecto fueron necesarios las siguientes instalaciones, equipos, aparatos y materiales; entre otros, que se detallan a continuación:

a) Infraestructura.

No se ha determinado construcción de obras muy considerables, ya que se dispone del espacio físico suficiente, sin embargo son necesarias algunas adecuaciones y reformas que tampoco necesitan de grandes inversiones.

Cuadro No 65: Costo adecuación planta baja

Detalle	Áreas m2	Costo m2	Total
ADMINISTRATIVA			
Recepción	6,4 m2	75	480
Sala de espera	25,66 m2	75	1924,5
OPERATIVA			
Sala de masajes	29,12 m2	75	2184
Sala de aeróbicos	35,68 m2	75	2676
Hidromasajes	24,95 m2	75	1871,25
OTROS			
Baños	5,1 m2	75	382,5
Vestidores	4,11 m2	75	308,25
Mini bodega	2,98 m2	75	223,5
TOTAL PLANTA BAJA	**134 m2**		**10050**

Fuente: ARQ. Galo Hidalgo
Elaborado por: La Autora

Cuadro No 66: Costo adecuación planta alta

Detalle	Áreas m2	Costo m2	Total
ADMINISTRATIVA			
Gerencia	22,00 m2	75	1650
Contabilidad	20,21 m2	75	1515,75
OPERATIVA			
Sala de bailo terapia	37,92 m2	75	2844
Contabilidad	27,15 m2	75	2036,25
OTROS			
Baño 1	2,63 m2	75	197,25
Baño 2	2,84 m2	75	213
Vestidores	3,77 m2	75	282,75
Pasillo	13,40 m2	75	1005
Escalones	4,10 m2	75	306
TOTAL PLANTA ALTA	**134 m2**		**10050**

Fuente: ARQ. Galo Hidalgo
Elaborado por: La Autora

b) Muebles y enseres.

La inversión en muebles se presenta a continuación:

Cuadro No 67: Muebles y enseres muebles y enseres

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escritorio en L ejecutivo	4	305	1220
Silla giratoria para escritorio	4	40	160
Repisa modular, diseño en madera	6	45	270
Archivador 4 gavetas para carpetas colgantes	4	195	780
Divisiones modulares para oficina	4	410	1640
Sofá doble	10	180	1800
Vestidores modulares	5	210	1050
Lockers	1	142	142
TOTAL			7062

Elaborado por: La Autora

c. Equipo de cómputo.

En cuanto al requerimiento de equipos existe el siguiente:

Cuadro No 68: Equipo de cómputo

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computadoras LG de escritorio	4	769	3076
Computador portátil	1	980	980
Impresora copiadora con sistema continuo de tinta	3	285	855
Computador LG servidor	1	1010	1010
TOTAL			5921

Elaborado por: La Autora

d. Software.

Existe un requerimiento de software para el manejo de la información y el procesamiento de datos:

Cuadro No 69: Software

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Software contables administrativo	1	2000	2000
TOTAL			2000

Elaborado por: La Autora

e. Equipo de oficina.

Los equipos se detallan en el siguiente Cuadro:

Cuadro No 70: Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Central telefónica 2 Líneas / 6 extensiones inalámbricas	1	385	419
Telefax copiadora Panasonic	1	265	265
TOTAL			684

Elaborado por: La Autora

f. Maquinaria y equipo operativo.

Los equipos requeridos para el proceso productivo se detallan a continuación:

Cuadro No 71: Equipo operativo

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Colchoneta impermeable	10	36	360
Step para aerobics	10	38	380
Camilla para masajes	6	400	2400
Tina hidromasaje	2	1085	2170
Masajeador eléctrico	6	48	288
Masajeador manual	6	5	30
Radio Grabadora Sony con Cd y puerto USB	2	210	420
TV Sony Grand Wega KF-E42A10, 42 pulgadas	1	1520	1520
Sillón puff individual	12	65	780
Aire acondicionado Samsung aw05n0ag-110v5000	5	305	1525
TOTAL			9873

Elaborado por: La Autora

4.5. Capital de trabajo.

Son valores demandados para la puesta en marcha del proyecto, necesarios hasta obtener los primeros ingresos por la prestación de los servicios. El capital de trabajo se lo ha programado para dos periodos, por lo que se calculó en base al valor anual presupuestado. El capital se encuentra estructurado de la siguiente forma:

Cuadro No 72: Capital de trabajo

DETALLE	MENSUAL	PERIODOS	TOTAL
MATERIALES			
Sábanas descartables	1536,00	2	3072,00
Esencias 1000ml	292,80	2	585,60
Toallas descartables grandes	1024,00	2	2048,00
Batas de baño descartables	806,40	2	1612,80
MANO DE OBRA			
Masajistas	1516,80	2	3033,60
Instructor de aeróbicos	379,20	2	758,40
Instructor de bailo terapia	379,20	2	758,40
Coordinador de conferencias	351,05	2	702,10
Asistente de limpieza	344,59	2	689,18
COSTOS INDIRECTOS			
Agua potable m3	24,30	2	48,60
Energía eléctrica KW h	59,40	2	118,80
Cloro (2000 C3)	70,15	2	140,30
Aromatizantes 2L	24,60	2	49,20
Arriendo	1000,00	2	2000,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Gerente general	358,26	2	716,52
Contador	352,85	2	705,70
Recepcionista/secretaria	347,45	2	694,90
Teléfono min.	16,00	2	32,00
Suministros de oficina	60,00	2	120,00
GASTOS DE VENTAS			
Spot publicitarios (radio)	448,00	2	896,00
Publicaciones (prensa)	152,32	2	304,64
Tarjetas de presentación (docena)	56,00	2	112,00
Trípticos (docena)	123,20	2	246,40
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses	354,58	2	709,16
TOTAL	**10077,15**		**20154,30**

ELABORADO POR: La Autora

4.6. Gatos de constitución

Cuadro No 73 Gatos de constitución

Detalle	valor
Gastos de estudio e investigación	1000
Registro Sanitario	400
Permiso cuerpos de bomberos	8
Afiliación a la cámara de comercio	30
Patente municipal	50
Total	**1488**

Elaborado por: La Autora

4.7. Inversión total del proyecto.

La inversión total que tendrá el proyecto estará estructurada mediante la inversión fija y el capital de trabajo, así:

Cuadro No 74: Inversión

CAPITAL DE TRABAJO		**20154,3**
Capital de trabajo	20154,30	
INVERSION FIJA		**45640,00**
Adecuación	20100,00	
Muebles y enseres	7062,00	
Equipo de computo	5921,00	
Equipo de oficina	684,00	
Software	2000,00	
Equipo operativo	9873,00	
TOTAL INVERSIÓN		**65794,30**

ELABORADO POR: La Autora

4.8. Fuentes de financiamiento.

El 40% se la inversión inicial será financiada con recursos propios y de acuerdo a las condiciones del sistema financiero este financiara el 60%.

Cuadro No 75: Fuentes de financiamiento

DETALLE	PORCENTAJE	VALOR
Recursos propios	40%	26317,72
Recursos financieros	60%	39476,58
TOTAL	**100%**	**65794,30**

ELABORADO POR: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA.

Este capítulo es trascendental, ya que se detalla la información financiera del proyecto y aquellos elementos que servirán para su evaluación y de esta manera establecer la viabilidad o no del proyecto.

5.1. Determinación de ingresos.

Para el cálculo de los ingresos del proyecto se tomó en cuenta la capacidad instalada con la que se cuenta y en vista de que esta es la suficiente para atender toda la demanda

De acuerdo a los cálculos realizados el punto 4.3 del capítulo cuatro se cuenta con una capacidad óptima para cubrir la demanda insatisfecha, además se posee capacidad para captar más clientes en el futuro

Cuadro No 76: Ingresos

Detalle	Capacidad instalada	Primer año 80%	Precio unitario	Total
Masaje anti estrés	9600	7680	12,00	92.160,00
Aromaterapia	4800	3840	2,00	7.680,00
Hidromasaje	5760	4608	4,00	18.432,00
Asesoría	7200	5760	5,00	28.800,00
Aeróbicos	480	384	30,00	11.520,00
Bailo terapia	480	384	30,00	11.520,00
TOTAL	**28320**			**170.112,00**

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.2. Ingresos Proyectados.

Los ingresos estimados se establecieron considerando la demanda insatisfecha y los precios proyectados para cada servicio. A continuación se detalla su respectiva proyección para los próximos 5 años:

Cuadro No 77: Ingresos proyectados

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Masaje anti estrés	92160,00	106479,36	121504,78	124785,41	128154,62
Aromaterapia	7680,00	8873,28	10125,40	10398,78	10679,55
Hidromasaje	18432,00	21295,87	24300,96	24957,08	25630,92
Asesoría	28800,00	33274,80	37970,24	38995,44	40048,32
Aeróbicos	11520,00	13309,92	15188,10	15598,18	16019,33
Bailo terapia	11520,00	13309,92	15188,10	15598,18	16019,33
TOTAL	**170112,00**	**196543,15**	**224277,57**	**230333,07**	**236552,06**

Elaborado por: La Autora

5.3. Determinación de egresos.

Para la determinación de los costos se analizaran los tres componentes del costo: materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

5.3.1. Materiales.

Los materiales constan de los elementos indispensables para el ofrecimiento servicio, sin estos no se puede realizar el proyecto. Estos se calculan de acuerdo al número mensual de clientes a atender.

Cuadro No 78: Materiales

Descripción	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio unitario	Precio total
Sábanas descartables	640	7680	2,40	18432,00
Esencias 1000ml (para 10 personas)	96	1152	3,05	3513,60
Toallas descartables	640	7680	1,60	12288,00
Batas de baño descartables	384	4608	2,10	9676,80
TOTAL		**21120**		**43910,40**

Elaborado por: La Autora

5.3.2. Materiales proyectados.

Para la proyección de los costos de los materiales que intervendrán en la prestación de los servicios anti estrés se determina en base a la tasa de inflación del 2,70% y la proyección de la demanda, obteniendo el siguiente Cuadro:

Cuadro No 79: Costos de materiales directos proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sábanas descartables	18432,00	21295,87	24300,96	24957,08	25630,92
Esencias 1000ml (para 10 personas)	3513,60	4059,53	4632,37	4757,44	4885,89
Toallas descartables	12288,00	14197,25	16200,64	16638,05	17087,28
Batas de baño descartables	9676,80	11180,33	12758,00	13102,47	13456,23
TOTAL	**43910,40**	**50732,98**	**57891,97**	**59455,05**	**61060,33**

Elaborado por: La Autora

5.3.3. Mano de obra directa.

En el siguiente Cuadro se presenta el personal operativo requerido para la producción directa de los servicios.

Cuadro No 80: Mano de obra directa

Detalle	Masajistas (4)	Instructor de aeróbicos (1)	Instructor de bailo terapia (1)	Coordinador de conferencias (1)	Asistente de limpieza	Total
Sueldo (Mensual)	1516,80	379,20	379,20	351,05	344,59	
Sueldo (Anual)	18201,60	4550,40	4550,40	4212,60	4135,08	**35650,08**
Aporte patronal (11,15%)	2029,48	507,37	507,37	469,70	461,06	**3974,98**
Décimo 3er sueldo	1516,80	379,20	379,20	351,05	344,59	**2970,84**
Décimo 4to sueldo	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	**1700,00**
Vacaciones	758,40	189,60	189,60	175,53	172,30	**1485,42**
TOTAL	**22846,28**	**5966,57**	**5966,57**	**5548,88**	**5453,03**	**45781,32**

Fuente: Ministerio de relaciones laborales

Elaborado por: La Autora

5.3.4. Mano de obra directa proyectada.

Para la proyección de la mano de obra directa se considera los sueldos y los beneficios sociales. Se realizará en base a la tasa promedio de crecimiento del periodo 2009-2014 cuyo porcentaje es 9,30% el cual se determinó en el siguiente Cuadro:

Cuadro No 81: Sueldo básico histórico

AÑOS	SUELDO BÁSICO HISTÓRICO	TASA DE CRECIMIENTO
2009	218	
2010	240	10,09%
2011	264	10,00%
2012	292	10,61%
2013	318	8,90%
2014	340	6,92%
TOTAL		**46,52%**
PROMEDIO		**9,30%**

Fuente: Ministerio de relaciones laborales

Elaborado por: La Autora

$$i = \sqrt[5]{\frac{340}{218}} - 1$$

$$i = \sqrt[5]{1.559633028} - \quad 1$$

$$i = \ 1{,}092960545 - \quad 1$$

$$i = 0{,}092960545$$

$$i = 9{,}30\%$$

A continuación se muestra los costos de la mano de obra que intervendrán directamente en el proceso de prestación de servicios anti estrés. Para su proyección se tomó en cuenta la tasa de crecimiento del sueldo básico.

Cuadro No 82: Costos de la mano de obra directa proyectada

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo	35650,08	38966,97	42592,47	46555,29	50886,81
Aporte patronal	3974,98	4344,82	4749,06	5190,91	5673,88
Décimo tercer sueldo	2970,84	3247,25	3549,37	3879,61	4240,57
Décimo cuarto sueldo	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00
Vacaciones	1485,42	1623,62	1774,69	1939,80	2120,28
Fondos de reserva	0,00	3247,25	3549,37	3879,61	4240,57
TOTAL	**44399,32**	**51747,91**	**56532,97**	**61763,22**	**67480,11**

Elaborado por: La Autora

5.3.5. Costos indirectos.

Los costos indirectos son aquellos relacionados de forma indirecta con la prestación del servicio y se presentan a continuación:

Cuadro No 83: Costos indirectos

Descripción	Cantidad (mensual)	Precio unitario	Total mensual	Total anual
Agua potable m3	54	0,45	24,30	291,60
Energía eléctrica KW h	330	0,18	59,40	712,80
Cloro (2000 C3)	23	3,05	70,15	841,80
Aromatizantes 2L	6	4,10	24,60	295,20
Arriendo		1000,00	1000,00	12000,00
Depreciaciones		72,73	72,73	872,80
Amortizaciones		237,85	237,85	2854,20
TOTAL			**1489,03**	**17868,40**

Elaborado por: La Autora

La energía eléctrica se calculó a 0,18 centavos de dólar cada KW/H, tarifa comercial fijada por Emelnorte, por un consumo promedio de las microempresas de Atuntaqui de 330 KW/H mensual, para el caso del agua potable la tarifa es de 0,45 centavos por metro cubico y el consumo promedio en la ciudad de es $54m^3$, en cuanto a telecomunicaciones se utilizara el servicio ofertado por CNT, cuya tarifa por minuto es de 0,08 centavos.

5.3.6. Depreciaciones.

El servicio de rentas internas indica el tiempo de vida útil de los activos en la siguiente manera:

Cuadro No 84: Porcentajes de depreciaciones

Detalle	Porcentaje	Vida útil
Muebles y enseres	10%	10
Equipo de computo	33%	3
Equipo de oficina	10%	10
Equipo operativo	10%	10

Fuente: SRI
Elaborado por: La Autora

El cálculo de la depreciación está en función de la vida útil los activos, además se tomó en cuenta el valor residual que ciertos activos tendrán.

Cuadro No 85: Depreciaciones

Detalle	Costo	Valor residual	Importe depreciable	Vida útil	Dep. Mensual	Dep. Anual
Muebles y enseres	7062,00	0,00	7062,00	10	58,85	706,20
Equipo de computo	5921,00	0,00	5921,00	3	164,47	1973,67
Equipo de oficina	684,00	0,00	684,00	10	5,70	68,40
Equipo operativo	9873,00	1500,00	8373,00	10	69,78	837,30

Elaborado por: La Autora

5.3.7. Amortización.

La amortización del software está en función a la vida útil estimada del activo intangible.

Cuadro No 86: Amortización

Detalle	Costo	Vida útil	Amortización anual	Amortización mensual
Software contable	2000	5	400,00	33,33
Adecuación	20100,00	5	4020,00	335,00
TOTAL			**4420,00**	**368,33**

Elaborado por: La Autora

5.3.8. Proyección de los costos indirectos de fabricación.

Para la determinación de este rubro se tomó en consideración los índices inflacionarios

Cuadro No 87: Costos indirectos proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua potable	291,60	299,47	307,56	315,86	324,39
Energía eléctrica	712,80	732,05	751,81	772,11	792,96
Cloro (2000 C3)	841,80	864,53	887,87	911,84	936,46
Aromatizantes 2L	295,20	303,17	311,36	319,76	328,40
Arriendo	8520,00	8520,00	8520,00	8520,00	8520,00
Depreciaciones	72,73	72,73	72,73	72,73	72,73
Amortizaciones	234,50	234,50	234,50	234,50	234,50
TOTAL	**10968,63**	**11026,45**	**11085,83**	**11146,81**	**11209,44**

Elaborado por: La Autora

5.3.9. Gastos de administración.

Para el adecuado funcionamiento del proyecto son necesarios ciertos rubros administrativos los que se muestran en el Cuadro siguiente:

Cuadro No 88: Gastos de administración

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Teléfono	16,00	192,00
Suministros de oficina	60,00	720,00
Depreciaciones	214,86	2578,27
Amortizaciones	130,48	1565,80
TOTAL		**5056,07**

Elaborado por: La Autora

5.3.10. Gastos de administración proyectados.

Para la proyección de los gastos de administración se proyectó en base al índice inflacionario del 2,70%.

Cuadro No 89: Gastos de administración

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Teléfono	192,00	197,18	202,51	207,98	213,59
Suministros de oficina	720,00	739,44	759,40	779,91	800,97
Depreciaciones	2578,27	2647,88	2719,37	2792,80	2868,20
Amortizaciones	1565,80	1608,08	1651,49	1696,09	1741,88
TOTAL	**5056,07**	**5192,58**	**5332,78**	**5476,77**	**5624,64**

Elaborado por: La Autora

Además de los gastos detallados anteriormente son necesarios realizar pagos por los servicios prestados por el personal administrativo y estos gastos se detallan a continuación:

Cuadro No 90: Sueldos y beneficios sociales de administración

Detalle	Gerente	Contador	Recep-cionista	Total
Sueldo (Mensual)	358,26	352,85	347,45	
Sueldo (Anual)	4299,12	4234,20	4169,40	**12702,72**
Aporte patronal (11,15%)	479,35	472,11	464,89	**1416,35**
Décimo 3er sueldo	358,26	352,85	347,45	**1058,56**
Décimo 4to sueldo	340,00	340,00	340,00	**1020,00**
Vacaciones	179,13	176,43	173,73	**529,28**
TOTAL	**5655,86**	**5575,59**	**5495,46**	**16726,91**

Elaborado por: La Autora

5.3.11. Sueldos y beneficios de administración proyectados

Los sueldos de los empleados administrativos se proyectaron en base a la tasa promedio de crecimiento del periodo 2009-2014 cuyo porcentaje es 9,30%.

Cuadro No 91: Sueldos y beneficios sociales de administración proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo	16837,80	18404,39	20116,74	21988,41	24034,22
Aporte patronal	1877,41	2052,09	2243,02	2451,71	2679,82
Décimo tercer sueldo	1403,15	1533,70	1676,40	1832,37	2002,85
Décimo cuarto sueldo	1360,00	318,00	318,00	318,00	318,00
Vacaciones	701,58	766,85	838,20	916,18	1001,43
Fondos de reserva	-	1533,70	1676,40	1832,37	2002,85
TOTAL		**24608,73**	**26868,75**	**29339,04**	**32039,17**

Elaborado por: La Autora

5.3.12. Gastos de ventas.

Constituyen los gastos relacionados con el marketing del servicio.

Cuadro No 92: Gastos de ventas

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Spot publicitarios (radio)	448,00	5376,00
Publicaciones (prensa)	152,32	1827,84
Tarjetas de presentación (docena)	56,00	672,00
Trípticos (docena)	123,20	1478,40
TOTAL	**779,52**	**9354,24**

Elaborado por: La Autora

5.3.13. Gastos de ventas proyectados

Los gastos de ventas proyectados se determinan en base al índice inflacionario, como se muestra a continuación:

Cuadro No 93: Gastos de ventas proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Spot publicitarios (radio)	5376,00	5521,15	5670,22	5823,32	5980,55
Publicaciones (prensa)	1827,84	1877,19	1927,88	1979,93	2033,39
Tarjetas de presentación (docena)	672,00	690,14	708,78	727,91	747,57
Trípticos (docena)	1478,40	1518,32	1559,31	1601,41	1644,65
TOTAL	**9354,24**	**9606,80**	**9866,19**	**10132,58**	**10406,15**

Elaborado por: La Autora

5.3.14. Gastos financieros.

- **Cálculo de la amortización de la deuda financiera.**

Para el funcionamiento de centro de terapias anti estrés se requiere de un capital de $65794,30 de los cuales el 60%, es decir $ 39476,58 se financiará con recursos otorgados por Banco Pichincha C.A. La amortización de la deuda será por un periodo de 48 meses.

Cuadro No 94: Préstamo

MONTO	39476,58
TASA DE INTERES	14,47%
PLAZO	4 AÑOS

ELABORADO POR: La Autora

Cuadro No 95: Tabla de amortización

CUOTA	CAPITAL	INTERES	PAGO	TOTAL
1/48	822,43	475,92	1298,35	39476,58
2/48	822,43	466,01	1288,44	38654,15
3/48	822,43	456,09	1278,52	37831,72
4/48	822,43	446,18	1268,61	37009,29
5/48	822,43	436,26	1258,69	36186,87
6/48	822,43	426,35	1248,78	35364,44
7/48	822,43	416,43	1238,86	34542,01
8/48	822,43	406,52	1228,95	33719,58
9/48	822,43	396,60	1219,03	32897,15
10/48	822,43	386,69	1209,12	32074,72
11/48	822,43	376,77	1199,20	31252,29
12/48	822,43	366,86	1189,29	30429,86
13/48	822,43	356,94	1179,37	29607,44
14/48	822,43	347,03	1169,46	28785,01
15/48	822,43	337,11	1159,54	27962,58
16/48	822,43	327,20	1149,63	27140,15
17/48	822,43	317,28	1139,71	26317,72
18/48	822,43	307,37	1129,80	25495,29
19/48	822,43	297,45	1119,88	24672,86
20/48	822,43	287,54	1109,97	23850,43
21/48	822,43	277,62	1100,05	23028,01
22/48	822,43	267,71	1090,14	22205,58
23/48	822,43	257,79	1080,22	21383,15
24/48	822,43	247,88	1070,31	20560,72
25/48	822,43	237,96	1060,39	19738,29
26/48	822,43	228,05	1050,48	18915,86
27/48	822,43	218,13	1040,56	18093,43
28/48	822,43	208,22	1030,65	17271,00
29/48	822,43	198,30	1020,73	16448,58
30/48	822,43	188,39	1010,81	15626,15
31/48	822,43	178,47	1000,90	14803,72
32/48	822,43	168,56	990,98	13981,29
33/48	822,43	158,64	981,07	13158,86

34/48	822,43	148,73	971,15	12336,43
35/48	822,43	138,81	961,24	11514,00
36/48	822,43	128,90	951,32	10691,57
37/48	822,43	118,98	941,41	9869,15
38/48	822,43	109,07	931,49	9046,72
39/48	822,43	99,15	921,58	8224,29
40/48	822,43	89,24	911,66	7401,86
41/48	822,43	79,32	901,75	6579,43
42/48	822,43	69,41	891,83	5757,00
43/48	822,43	59,49	881,92	4934,57
44/48	822,43	49,58	872,00	4112,14
45/48	822,43	39,66	862,09	3289,72
46/48	822,43	29,75	852,17	2467,29
47/48	822,43	19,83	842,26	1644,86
48/48	822,43	9,92	832,34	822,43
TOTAL	**39476,58**	**11660,12**	**51136,70**	**0,00**

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Banco Pichincha C.A.

Para el funcionamiento de centro de terapias anti estrés se debe recurrir al endeudamiento de $ 39476,58 los mismos que generan un gasto de interés de $5056,68 en el primer año, $3628,91 en el segundo año, $2201,14 en el tercer año y en el cuarto año $773,37

Cuadro No 96: Gastos financieros

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	TOTAL
Gasto financiero	5056,68	3628,91	2201,14	773,37	
TOTAL	**5056,68**	**3628,91**	**2201,14**	**773,37**	**11660,12**
ELABORADO POR: La Autora					

5.4. Estado de situación inicial.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

ACTIVOS			**PASIVOS**		
ACTIVO CORRIENTE		**20154,30**	**PASIVOS CORRIENTES**		**9869,15**
Efectivo y equivalentes de efectivo	20154,30		**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS**		
			Corto plazo	9869,15	
			PASIVOS NO CORRIENTES		**29607,44**
			Largo plazo	29607,44	
ACTIVO NO CORRIENTE			**TOTAL PASIVOS**		
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		**23540,00**			
Muebles y enseres	7062,00		**PATRIMONIO**		
Equipo de computo	5921,00		**CAPITAL**		
Equipo de oficina	684,00		Capital social	26317,72	
Equipo operativo	9873,00		**TOTAL PATRIMONIO**		**26317,72**
OTROS ACTIVOS		**22100,00**			
Activos Intangible	2000,00				
Gasto instalación	20100,00				
TOTAL ACTIVOS		**65794,30**	**TOTAL PASIVOS Y PARTIMONIO**		**65794,30**

ELABORADO POR: La Autora

5.5. Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
Prestación de Servicios	170112,00	196543,15	224277,57	230333,07	236552,06
COSTO DE VENTAS					
Materiales utilizados					
Compras Netas Locales de Materiales	43910,40	50732,98	57891,97	59455,05	61060,33
Mano de obra directa					
Sueldos y Beneficios Sociales	44399,32	51747,91	56532,97	61763,22	67480,11
Otros Costos Indirectos					
Depreciación propiedad, planta y equipo	72,73	72,73	72,73	72,73	72,73
Otros Costos de Producción	14375,90	14433,72	14493,10	14554,08	14616,71
GANANCIA BRUTA	**67353,64**	**79555,81**	**95286,81**	**94487,98**	**93322,18**
GASTOS					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos, salarios y demás Remuneraciones	12702,72	13884,58	15176,41	16588,43	18131,82
Aporte a la Seguridad Social (incluye Fondos de Reserva)	1416,35	2705,18	2956,87	3231,98	3532,68
Beneficios Sociales	2607,84	2053,57	2215,05	2391,55	2584,48

Depreciaciones					
Propiedad, Planta y Equipo	2578,27	2647,88	2719,37	2792,80	2868,20
Otros Gastos	2477,80	2544,70	2613,41	2683,97	2756,44
GASTOS DE VENTAS					
Promoción y publicidad	9354,24	9606,80	9866,19	10132,58	10406,15
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	5056,68	3628,91	2201,14	773,37	
OTROS GASTOS					
Otros	1488,00				
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	**29671,74**	**42484,17**	**57538,37**	**55893,31**	**53042,41**
15% Participación Laboral	4450,76	6372,63	8630,76	8384,00	7956,36
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS					
Impuesto a la Renta	5548,62	7944,54	10759,67	10452,05	9918,93
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	**19672,36**	**28167,01**	**38147,94**	**37057,26**	**35167,11**

ELABORADO POR: La Autora

5.6. Estado de flujo de efectivo proyectado

ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION						
Propia	-26317,72					
Financiada	-39476,58					
INGRESOS						
Utilidad antes de impuestos y participación		29671,74	42484,17	57538,37	55893,31	53042,41
Depreciaciones		2651,00	2720,61	2792,11	2865,53	2940,93
Amortizaciones		1800,30	1842,58	1885,99	1930,59	1976,38
INGRESOS DE EFECTIVO		**34123,04**	**47047,36**	**62216,47**	**60689,42**	**57959,72**
EGRESOS						
Pago capital		9869,15	9869,15	9869,15	9869,15	
Impuesto a la renta		5548,62	7944,54	10759,67	10452,05	9918,93
Participación laboral		4450,76	6372,63	8630,76	8384,00	7956,36
EGRESOS DE EFECTIVO		**19868,52**	**24186,31**	**29259,57**	**28705,19**	**17875,29**
FLUJO OPERACIONAL		**14254,52**	**22861,05**	**32956,89**	**31984,23**	**40084,43**
FLUJO NETO	**-65794,30**	**-51539,78**	**-28678,73**	**4278,16**	**36262,40**	**76346,83**

ELABORADO POR: La Autora

5.7. Evaluación financiera.

5.7.1. Costo del capital

Para realizar el cálculo del costo del capital debemos primero considerar que la inversión esta diferenciada en propia la cual representa el 40% y la financiada el 60%, posteriormente cada uno de estos porcentajes son multiplicados por las tasas que el mercado financiero paga (tasa pasiva) y cobra (tasa activa) de acuerdo a los montos establecidos en la estructura del financiamiento del proyecto. Así tenemos el 8.17% (anexo 12), que es la tasa promedio que la empresa ganaría si lo coloca en las instituciones financieras del país en la actualidad el capital propio y el 14,47% que el la tasa que la institución financiera nos cobra por el dinero financiado. La sumatoria del resultado de dicha multiplicación nos da una tasa de 11,95% que representa el costo del capital que será utilizado para el cálculo de la tasa de rendimiento media a ser utilizada posteriormente para el cálculo de los demás indicadores.

Cuadro No 97: Costo de oportunidad

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASA PONDERADA	VALOR PROMEDIO
Recursos propios	26317,72	40%	8,17	3,268
Recursos financieros	39476,58	60%	14,47	8,682
TOTAL	**65794,30**	**100%**	**22,64**	**11,95**

ELABORADO POR: La Autora

5.7.2. Tasa de rendimiento medio.

Siendo la tasa de inflación anual del 2,70% y el costo del capital el 11,95% se procede a calcular la tasa de rendimiento medio:

TRM = (1+CK) (1+If) - 1

Ck = costo del capital = 11.95%

If = inflación = 2,7%

TRM = (1+0,1195) (1+0,027)-1

TRM = (1,1195) (1,027) – 1

TRM = (1,1497265) – 1

Tasa de Rendimiento Medio = 14,97%

Esta medida financiera será utilizada para determinar el valor actual neto

5.7.3. Valor actual neto.

Cuadro No 98: Flujos netos actualizados

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE DESCUENTO (14,97%)	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-65794,30		
1	14254,52	1,14973	12398,18
2	22861,05	1,32187	17294,47
3	32956,89	1,51979	21685,16
4	31984,23	1,74734	18304,50
5	40084,43	2,00897	19952,76
TOTAL FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			**89635,06**

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Flujo de efectivo

El van se calcula con la siguiente formula

$$\text{VAN} = \frac{FNE}{(1+\text{r})^1} + \frac{FNE}{(1+\text{r})^2} + \frac{FNE}{(1+\text{r})^3} + \frac{FNE}{(1+\text{r})^4} + \frac{FNE}{(1+\text{r})^5} - II$$

DONDE

VAN: Valor actual neto

II: Inversión inicial

FNE: Flujos netos de efectivo proyectados

r: Tasa de redescuento

n: Periodos de duración del proyecto

Remplazando tenemos:

$$VAN = \frac{14254,53}{1+0,1497^1} + \frac{22861,05}{1+0,1497^2} + \frac{32956,89}{1+0,1497^3} + \frac{31984,23}{1+0,1497^4} + \frac{40084,43}{1+0,1497^5} - 65794,30$$

VAN = 23840,76

Interpretación de van:

VAN > 0 ; VIABLE
VAN = 0 ; INDIFERENTE
VAN < 0 ; NO ES VIABLE

El Valor Actual Neto (VAN) es mayor que cero lo que significa que el proyecto generará riqueza para la empresa más allá del solo retorno del capital invertido. Con una inversión inicial de $65794,30 en un lapso de 5 años se obtendrá $ 23840,76.

5.7.4. Tasa interna de retorno.

De no encontrar una tasa de interés específica en donde el Van es igual a cero se busca valores a distintas tasas de interés, de entre los cuales sean lo más cercanos a cero, un positivo y un negativo, de los cuales se efectuará una interpolación lineal que permita estimar la TIR del proyecto, mediante la siguiente formula de aplicación.

$$TIR = \text{Tasa Inf.} + (\text{Tasa Sup.} - \text{Tasa Inf.}) \times \frac{\text{VAN tasa inferior}}{\text{VAN tasa inferior} - \text{VAN Tasa superior}}$$

Van con una tasa superior

Cuadro No 99: Van con tasa superior

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO (27,49%)	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-65794,30		
1	14254,52	1,27499	11180,10
2	22861,05	1,62560	14063,15
3	32956,89	2,07262	15901,05
4	31984,23	2,64257	12103,44
5	40084,43	3,36926	11897,12
∑ FNE			**65144,87**
VAN CON TASA INFERIOR			**-649,43**

ELABORADO POR: La Autora
FUENTE: Flujo de efectivo

Van con una tasa inferior

Cuadro No 100: Van con tasa inferior

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO (26,49%)	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-65794,30		
1	14254,52	1,26490	11269,29
2	22861,05	1,59997	14288,41
3	32956,89	2,02380	16284,62
4	31984,23	2,55991	12494,28
5	40084,43	3,23803	12379,26
∑ FNE			**66715,85**
VAN CON TASA INFERIOR			**921,55**

ELABORADO POR: La Autora
FUENTE: Flujo de efectivo

Remplazando en la formula tenemos:

TASA SUPERIOR	27,50%
TASA INFERIOR	26,49%
VAN TASA INFERIOR	921,55
VAN TASA SUPERIOR	-649,43

$$TIR = 0{,}2649 + (0{,}2750 - 0{,}2649) \times \frac{921{,}55}{921.55 - (-649.43)}$$

TIR = 27,08%

TIR > COSTO DE OPORTUNIDAD; VIABLE

TIR = COSTO DE OPORTUNIDAD; INDIFERENTE

TIR < COSTO DE OPORTUNIDAD; NO VIABLE

Para el caso, la TIR del proyecto es igual a 27,08% superando del costo de oportunidad del 14.97%. A mayor distancia entre la TIR y el Costo de Oportunidad el proyecto genera mayor riqueza por lo que podemos confirmar que el proyecto una utilidad aceptable.

5.7.5. Relación Costo-Beneficio.

Cuadro No 101: Ingresos y egresos actualizados

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	TASA DE REDESCUENTO 14,97%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	170112,00	140440,26	1,1497	147958,67	122151,02
2	196543,15	154058,98	1,3219	148685,57	116546,15
3	224277,57	166739,21	1,5198	147571,41	109711,99
4	230333,07	174439,76	1,7473	131819,04	99831,44
5	236552,06	183509,66	2,0090	117748,13	91345,30
∑ INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS				**693782,82**	**539585,90**

ELABORADO POR: La Autora

FUENTE: Estudio Financiero

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{COSTO-BENEFICIO} = \frac{693782,82}{539585,90}$$

COSTO-BENEFICIO = 1,285769001

Calculando a valor presente los ingresos y egresos de los 5 años de vida del proyecto tenemos un resultado favorable, es decir podemos asegurar que el proyecto seguirá siendo rentable en los próximos 5 años ya que al invertir un dólar se obtendrá 1 dólar con 29 centavos de ingresos o 29 centavos de utilidad.

5.7.6. Período de recuperación de la inversión

Cuadro No 102: Período de recuperación de la inversión

INVERSION INICIAL	FLUJOS NETOS				
65794,30	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Flujos netos	14254,52	22861,05	32956,89	31984,23	40084,43
Flujos acumulados	14254,52	37115,57	70072,46	102056,70	142141,13
Monto no recuperado			28678,73		
Periodo en días	360	360	313		

Para calcular el tiempo del monto no recuperado al tercer periodo aplicamos regla de tres, así:

32956,89 360
28678,73 ?

= (28678,73360) / 32956,89

= 313

Lo que significa que el desembolso realizado en la inversión inicial será recuperado a través de los flujos de efectivo generados en 2 años, 10 meses y 13 días. Esto quiere decir que la inversión es efectuable ya que se recupera en un tiempo menor a la vida útil del proyecto.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.

6.1. Finalidad del estudio organizacional.

La finalidad del estudio organizacional presente es proponer la estructura organizacional administrativa óptima y acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto de terapias anti estrés.

6.2. Denominación de la entidad.

Luego de realizar un análisis de la denominación y revisar que este no se encuentre patentado, la entidad tomara el nombre de DJARAMID E.U.R.L. cumpliendo con los requisitos dispuestos por la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad limitada, además, tendrá un nombre de fantasía el cual es **"**D´Relax" el cual es corto fácil de recordar pronunciar y escribir y hace cierta mención a la actividad a la que se dedica la empresa.

6.3. Denominación jurídica de la empresa

Una vez analizado los factores para determinar la denominación jurídica de la empresa se ha determinado que D´Relax es una empresa individual de responsabilidad limitada.

Las características de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada son los siguientes:

a) **Denominación**: la denominación de la empresa deberá estar integrada por lo menos por el nombre y o inicial(es) del gerente propietario y al que se le agrega la expresión "Empresa

Unipersonal de responsabilidad limitada o sus iniciales E.U.R.L dicha denominación debe contener además alguna mención del género de la actividad económica de la empresa

b) Responsabilidad: la responsabilidad es limitada es decir el propietario tiene control total de la empresa y responde de las deudas sociales contraídas frente a terceros con su patrimonio actual y futuro como persona jurídica, independiente de su personería natural.

c) Domicilio: el domicilio de la empresa estará en el lugar que se determine en el acto de constitución, y puede diferir del domicilio del gerente propietario.

d) Objeto: la actividad económica organizada es a la que se va a dedicar según el acto de constitución y comprenderá una sola actividad empresarial.

e) Capital: el capital inicial de la empresa estará constituido por el monto total del dinero que el gerente propietario hubiere destinado para la actividad económica.

f) Administración y representación legal: Será administrada por su gerente propietario quien a su vez será su representante legal.

6.4. Requisitos legales para la constitución

Para la creación de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada debe cumplirse los siguientes pasos

a) Obtención de la reserva del nombre de la empresa, ante la Superintendencia de Compañías.

b) Apertura de la cuenta de integración del capital a nombre de la futura empresa. El banco donde se lo realice deberá conferir un certificado que acredite el deposito efectuado mismo que debe agregarse al documento habilitante en la escritura pública de constitución

c) Escritura de constitución de la empresa otorgada por el gerente propietario ante un notario publico

d) Una vez otorgada la escritura pública el gerente propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la empresa solicitando la aprobación e inscripción en el Registro mercantil

e) Publicación del extracto de la escritura en uno de los periódicos de mayor circulación el domicilio principal de la empresa, ordenado por el juez, durante el lapso de veinte días contados desde la publicación del extracto cualquier persona que se considere perjudicada por la constitución de la empresa podrá oponerse fundamentadamente ante el juez que ordenó la publicación, caso contrario si no existieren oposiciones por parte de terceros el juez aprobara la constitución e inscripción el Registro Mercantil

Proceso para reservar la denominación de la empresa en la Superintendencia de compañías

a) Acceder al sitio web de la superintendencia de compañías: http://www.superintendencias.gob.ec

b) En la página principal dar clic en el "**portal de trámites**" lo cual desplegara la ventana ingreso al sistema donde se digitara el usuario y clave proporcionados por la superintendencia registrándose en la sección usuario en línea.

Ingresado al sistema, dar clic en el icono reserva de denominaciones

- Seleccionar el número de denominaciones que se va a ingresar (rango 1 a 5 opciones) a fin de que las mismas puedan ser validadas hasta que una de ellas sea aprobada

- Seleccionar el proceso por el cual se está realizando la reserva de denominación. El sistema muestra la siguiente opción: Constitución

- Los campos denominación del solicitantes y fecha de solicitud el sistema lo llenara automáticamente

- Ingresar la denominación completa y tipo de empresa. Ejemplo:
  Denominación Completa: DJARAMID E.U.R.L
  Tipo de compañía: se seleccionará el tipo de compañía al cual va a pertenecer

- Posteriormente se debe dar clic en la palabra peculiar que contenga la denominación de la empresa para desplegar todas las similitudes existentes.

- Llenados todos los dato de reserva de denominación se debe presionar el botón **"solicitar reserva"**

- Consulta de resultados el sistema presentara los siguientes datos de solicitud ingresada:

a) Código: se visualizara el código se solicitud ingresada

b) Denominación: se mostrara el nombre de la denominación propuesta ingresada por el usuario

c) Resultado: en este campo se podrá visualizar el estado de solicitud de reserva de denominación, el cual puede ser: aprobado, en proceso o negado.

d) Una vez aprobado o negado se podrá obtener la impresión del documento

6.5. Requisitos para obtener el RUC.

a) Formulario RUC 01-A que corresponde a la inscripción de la información del registro único de contribuyentes

b) Formulario RUC 01-B correspondiente a la inscripción y actualización de los establecimientos de las sociedades

c) Original y copia certificada del documento de constitución debidamente legalizado por el organismo de control respectivo

d) Original y copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil

e) Copia de la cedula de identidad del representante legal

f) Nombres y apellidos completos y numero de ruc del contador

6.6. Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

El permiso de funcionamiento es la autorización que el cuerpo de bomberos emite a todo local para su funcionamiento y los requisitos se detallan a continuación:

- Solicitud de inspección del local

- Informe favorable de la inspección
- Copia de registro único de contribuyentes

Nota: para obtener el informe favorable se debe implementar:

- Un extintor de 10 libras por cada 100 m^2 de espacio útil.
- Detectores de humo
- Señalizaciones de evacuación (en caso de emergencia)
- Avisos de prohibición de fumar en las instalaciones.

6.7. Permiso de funcionamiento del ministerio de Salud Publica

El permiso de funcionamiento es el documento otorgado por la autoridad de salud a los establecimientos sujetos de control y vigilancia sanitaria, los requisitos para su obtención son los siguientes:

a) El propietario o representante legal debe presentar una solicitud dirigida al titular de la dirección provincial de salud, en la que debe constar: nombres, numero de cedula o ruc nombre o denominación del establecimiento, actividad empresarial y la ubicación exacta del negocio.

Además debe adjuntar:

- Original y copia del RUC
- Copia de la cedula y certificado de votación del propietario,
- Documento que acrediten la personería jurídica (escritura de constitución)
- Plano del establecimiento a escala 1:50,

- Croquis con referencias de la ubicación de la empresa,
- Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos.
- Copias certificadas de los títulos de los profesionales de salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública)
- Copias de certificados de salud del personal en general emitidos por un centro de salud del Ministerio de Salud.

6.8. Misión.

D´Relax tiene como misión brindar servicios de relajación de la más alta calidad y profesionalismo, haciendo que cada visita de nuestros clientes se convierta en una experiencia inolvidable

6.9. Visión.

En el 2019 D´Relax será una empresa reconocida en el mercado de servicios anti estrés de Antonio Ante, dando prioridad al compromiso de satisfacción total a través de la innovación continua.

6.10. Valores corporativos.

La organización se encuentra basada y cimentada en valores corporativos, mismos que definen nuestro compromiso con los clientes y la sociedad en general.

- Respeto
- Seriedad
- Trabajo en equipo
- Responsabilidad
- Puntualidad

- Humanismo
- Amor al trabajo
- Responsabilidad social
- Cordialidad

6.11. Políticas

- Lograr la fidelidad de nuestros clientes brindando un excelente y eficaz servicio.

- Tener posicionamiento en el mercado como una empresa competitiva médiate el mejoramiento de la calidad e innovación continua

- Crear un ambiente social agradable en todas las áreas de la empresa.

- Evaluar constantemente las capacidades de los empleados y reconocer sus logros.

- Lograr la mayor comodidad y relax del cliente.

- Tratar a cada cliente con la exclusividad que se merece.

- Ser puntuales en el cumplimiento de todas las actividades programadas con los clientes.

6.12. Estrategias empresariales

Para aumentar la participación en el mercado atrayendo a clientes y desarrollar una ventaja competitiva se aplicara las siguientes estrategias:

a) Para lograr una ventaja competitiva es conveniente realzar innovación en cuanto a los servicios ofertados, por lo tanto comenzaremos por proveer a los empleados estimulantes, capacitación, entrenamiento e información necesaria para instaurar confianza y que su trabajo sea eficiente y eficaz siendo esta la mejor arma de diferenciación para mantener satisfechos a los clientes.

b) Se realizara una evaluación continua de los servicios que se ofrece como primer paso para saber lo que hay que mejorar

c) Otra de las estrategias es que todos los muebles de la empresa son puff para mayor relajación del cliente, algo que ninguna otra empresa en el medio posee.

d) Generar un estado vincular por parte del equipo profesional con los alumnos tratando temas como: anécdotas, estados emocionales, comentarios sobre los servicios, temas de actualidad, temas familiares, entre otros. Lo importante de esa estrategia es observar, escuchar y conocer a cada cliente para construir más estrategias que lo mantengan totalmente satisfecho

e) El trato personal es otra de las estrategias, es decir todo cliente que acuda a la empresa será tratado por su nombre y con total exclusividad.

f) Una estrategia a mediano plazo es la implementación de transporte de los clientes que lo deseen, desde su hogar hacia la empresa y viceversa.

g) Solucionar los problemas y sugerencia de forma ágil y oportuna para que el cliente perciba lo importante que es para la empresa.

h) Las citas se tomaran vía telefónica y de la misma manera el cliente podrá suspender su reservación con 24 horas de antelación, caso contrario la sesión se tomara como recibida. En caso de retraso a la cita el cliente deberá estar consiente que el tratamiento se realizará solo durante el tiempo restante, por lo que es recomendable acudir 5 minutos antes.

6.13. Organización estructural.

6.13.1. Requerimientos de personal.

Para un adecuado funcionamiento de la entidad requiere del siguiente personal**:**

Cuadro No 103: Talento humano

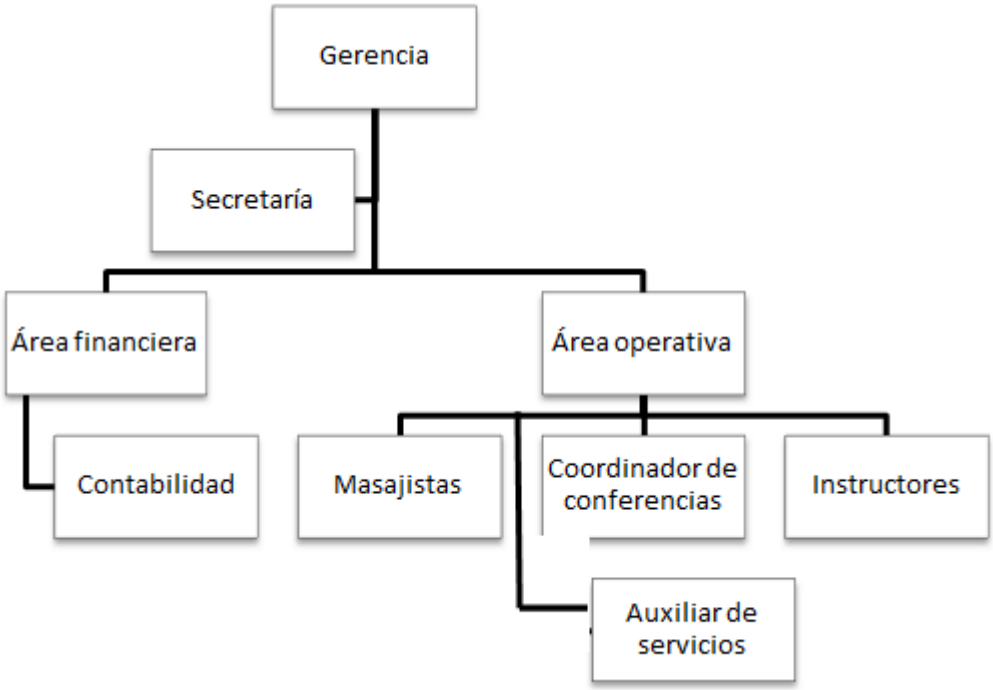
ÁREA ADMINISTRATIVA	
Gerente general	1
Contador	1
Recepcionista/secretaria	1
ÁREA OPERATIVA	
Masajistas	4
Instructor de aeróbicos	1
Instructor de bailo terapia	1
Coordinador de conferencias	1
Asistente de limpieza	1
Total	**11**

Elaborado por: La autora

6.13.2. Organigrama estructural.

D'Relax tendrá una estructura que permita desarrollar las actividades en forma oportuna y adecuada

Gráfico No 7: Organigrama



Elaborado por: La Autora

Este organigrama permite aclarar cuáles serán las personas que se van a encargar del manejo de la empresa. Los niveles jerárquicos se desagregan de arriba hacia abajo a partir del nivel superior.

6.13.3. Manual de funciones.

Para alcanzar con las metas y objetivos establecidos por la empresa es necesario establecer y definir cada una de las funciones que cada colaborador debe cumplir. Estas serán descritas conforme las actividades que se van a desarrollar, encaminadas al bienestar y confort de los mismos colaboradores y clientes que visiten D'Relax.

a) Objetivo.

Este manual tiene como objetivo describir la organización formal, mencionando, para cada puesto de trabajo las funciones, tareas,

autoridad y responsabilidades relacionadas con el funcionamiento y operación del área correspondiente y en sí de la empresa.

b) Descripción de funciones.

Gerente-Propietario.

Cuadro No 104: Perfil del cargo del gerente-propietario.

Ámbito de competencia	Dirección.
Nombre del cargo	Gerente-Propietario.
Supervisa a	Todos los puestos.
Nivel de educación	Título universitario en administración de empresas o contabilidad
Formación	• Planificación estratégica • Administración del Talento Humano.
Competencias	• Capacidad de trabajo en equipo • Liderazgo • Adaptación al cambio • Trabajo bajo presión
Experiencia	Al menos 2 años en puestos similares
Funciones	
• Representar a la empresa ante otras organizaciones similares, gubernamentales, proveedores y financieras • Dirigir y coordinar al talento humano para conjuntamente lograr los objetivos planteados. • Captar seleccionar y capacitar al personal y asignarles la autoridad y funciones para la buena marcha de la empresa. • Conocer al mercado, tomar las medidas necesarias para que la empresa funcione con éxito. • Establecer estrategias de desarrollo de la empresa. • Conocer cada una de las áreas de la empresa y el funcionamiento de las mismas • Atender las sugerencias y quejas de los empleados, clientes y proveedores	

Elaborado por: La Autora

Contador general.

Cuadro No 105: Perfil del cargo del contador general

Ámbito de competencia	Nivel administrativo
Nombre del cargo	Contador general.
Reporta a	Gerencia
Nivel de educación	Título universitario en Contabilidad y auditoria
Formación	• Conocimiento de: • Normativa laboral • Normativa tributaria • Normativa contable • Técnicas estadísticas básicas. • Indicadores financieros. • Tratamiento contable a través de software
Competencias	• Capacidad de trabajo en equipo • Liderazgo • Adaptación al cambio • Capacidad de negociación. • Compromiso empresarial
Experiencia	Al menos 2 años en puestos similares
Funciones	
• Validar. procesar e interpretar la información contable • Elaboración análisis e interpretación de los estados financieros. • Elaborar los documentos para el pago de: Patentes, Impuestos prediales y Contribuciones. • Elaborar y vigilar el legal cumplimiento de las obligaciones fiscales: declaración del Impuesto al Valor Agregado, Retenciones en la Fuente, Anexo No Transaccional, Impuesto a la Renta. • Presentaciones de las declaraciones de impuestos • Revisar los pagos al personal • Cumplir con las obligaciones con el IESS y Ministerio de Relaciones Laborales. • Las demás inherentes a su condición de contador.	

Elaborado por: La Autora

Secretaria/recepcionista.

Cuadro No 106: Perfil del cargo de la secretaria

Ámbito de competencia	Nivel de apoyo
Nombre del cargo	Secretaria/recepcionista
Reporta a	Contador general
Supervisa a	Ninguno
Nivel de educación	Título en contabilidad o administración
Formación	• Conocimiento de: • Sistemas de facturación. • Comprobantes de venta • Atención al cliente • Relaciones humanas • Secretariado
Competencias	• Capacidad de trabajo en equipo • Adaptación al cambio • Trabajo bajo presión • Buenas relaciones interpersonales
Experiencia	Al menos 1 año en puestos similares
Funciones	
• Recibir con atención y amabilidad al cliente • Orientar al cliente sobre la línea de servicios que presta la empresa. • Facturar y recibir el pago del cliente por la venta de servicios. • Atención del teléfono y registro de llamadas • Arqueo de caja • Depósitos bancarios por las ventas realizadas durante el día. • Reportar cualquier aspecto que permita la mejora del servicio al cliente.	

Elaborado por: La Autora

Masajistas.

Cuadro No 107: PERFIL del cargo de los masajistas

Ámbito de competencia	Nivel de operativo
Nombre del cargo	Masajistas
Reporta a	Gerente general
Supervisa a	Ninguno
Nivel de educación	Título en fisioterapia
Formación	• Conocimientos de: • Anatomía • Fisiología • Relaciones humanas
Competencias	• Capacidad de trabajo en equipo • Adaptación al cambio • Trabajo bajo presión • Buenas relaciones interpersonales
Experiencia	Al menos 2 año en puestos similares
Funciones	
• Realizar tratamientos mediante masajes en sus diferentes modalidades. • Proporcionar relajación y bienestar, ayudando en la recuperación y el mantenimiento de la salud del cliente. • Proporcionar una variedad de masajes anti estrés como tratamiento a las personas que lo padecen. • Ayudar a los pacientes a prevenir y curar el estrés • Orientar a los clientes a adaptarse a los cambios y reconocer las condiciones que pueden ocasionar estrés y así lo prevengan. • Educar y promover la salud aconsejando a los clientes que el masaje este unido a la práctica de ejercicio moderado.	

Elaborado por: La Autora

Instructor de baile y aeróbicos.

Cuadro No 108: Perfil del cargo de los instructores

Ámbito de competencia	Nivel de operativo
Nombre del cargo	Instructor de Bailoterapia y aeróbicos
Reporta a	Gerente general
Supervisa a	Ninguno
Nivel de educación	Título profesional en educación física
Formación	Conocimientos de: Música Reglas de Baile Aerobics
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo Adaptación al cambio Trabajo bajo presión Capacidad de transmitir conocimientos y actitudes Buenas relaciones interpersonales
Experiencia	Al menos 1 año en puestos similares
Funciones	
• Instruir a los clientes que asistan a las terapias para mejorar su nivel de vida. • Realizar tratamientos mediante aeróbicos y bailo terapias e instruir sobre tiempos y modalidades de acuerdo al nivel de estrés del paciente. • Proporcionar relajación y bienestar, ayudando en la recuperación y el mantenimiento de la salud del cliente. • Ayudar a los pacientes a prevenir y curar el estrés • Orientar a los clientes a adaptarse a los cambios y reconocer las condiciones que pueden ocasionar estrés y así lo prevengan.	

Elaborado por: La Autora

Auxiliar de servicios generales.

Cuadro No 109: Perfil del cargo de la auxiliar

Ámbito de competencia	Nivel de operativo
Nombre del cargo	Auxiliar de servicios generales
Reporta a	Gerente general
Supervisa a	Ninguno
Nivel de educación	Bachiller en cualquier especialidad
Competencias	Capacidad de trabajo en equipo Adaptación al cambio Trabajo bajo presión
Experiencia	No necesaria
Funciones.	
• Limpieza total de las instalaciones de la empresa. • Brindar comodidad al cliente orientando al cliente sobre la ubicación de las instalaciones • Clasificar los desechos de acuerdo a las exigencias ambientales. • Prestar servicios de cafetería a los funcionarios. • Realizar tareas que le sean asignadas por su jefe inmediato y así garantizar un trabajo de calidad. • Apoyar en las actividades de la empresa oportunamente.	

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO VII

7. ESTUDIO DE IMPACTOS.

Durante el desarrollo de un proyecto se evidencio que existen diferentes impactos que tienen una afectación nivel social, económico, ambiental y educativo. Para demostrar su influencia en las áreas antes mencionadas se ha realizado un análisis técnico, estableciendo un rango de nivel de impacto, esto será desde menos 3, hasta 3 positivo como se muestra en la siguiente tabla.

Cuadro No 110: Tabla de valoración de impactos

NIVEL	IMPACTO
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación de campo

Con la puesta en marcha del proyecto denominado microempresa de terapias para curar y prevenir el estrés laboral, en la ciudad de Atuntaqui, se establece los siguientes impactos:

7.1. Impacto social.

Cuadro No 111: Impacto social

NIVEL / INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Mejorar la calidad de vida							X	3
Estabilidad laboral						X		2
Salud preventiva							X	3
TOTAL								8

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\sum}{N}$$

$$\text{IMPACTO SOCIAL} = \frac{8}{3}$$

IMPACTO SOCIAL = 2,67

7.1.1. Mejorar la calidad de vida.

Con la creación de la microempresa se contribuirá positivamente transformando el estilo de vida de las personas, concientizando a la comunidad acerca de lo imprescindible que resulta contar con una salud emocional y física en perfectas condiciones.

7.1.2. Estabilidad Laboral.

Para el funcionamiento del proyecto es imprescindible el talento humano**,** por lo que garantizar su permanencia laboral es una necesidad principal de la empresa, esto genera un impacto positivo en la comunidad colaboradora ya

que contaran con un nivel de tranquilidad, estabilidad y sustento económico para ellos y su familia.

7.1.3. Salud preventiva.

Con cada uno de los servicios ofertados por la empresa se pretende generar un impacto positivo en el cliente a nivel de su salud, por lo tanto la razón primordial del proyecto es crear una excelente alternativa de prevenir y curar el estrés, concientizando a la comunidad acerca de mantener y mejorar su salud con la ayuda de nuestros servicios.

El impacto social del proyecto es positivo, porque mejorará el nivel de vida de las personas, curando y previniendo enfermedades generadoras de estrés gracias a los servicios ofertados. Además se brindara continuidad laboral del talento humano con la finalidad de que cada día se sientan parte de D´Relax y así poder brindar servicios de calidad a nuestros clientes.

7.2. Impacto económico.

Cuadro No 112: Impacto económico

NIVEL / INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Nivel de rentabilidad del proyecto							X	**3**
Generar fuentes de empleo						X		**2**
Estabilidad económica						X		**2**
TOTAL								**7**

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\Sigma}{N}$$

$$\text{IMPACTO ECONÓMICO} = \frac{7}{3}$$

IMPACTO ECONÓMICO = 2,33

7.2.1. Nivel de rentabilidad de la empresa.

El proyecto además de generar ingresos para la propia empresa, necesitara el complemento de varias empresas tales como empresa de comunicación, publicidad, distribuidores de insumos para las terapias anti estrés, entre otras, que también obtendrán ingresos a través de nuestra empresa. Por lo tanto el proyecto a nivel de rentabilidad es positivo.

7.2.2. Generación de fuentes de empleo.

Todo negocio genera oportunidades de empleo, por lo tanto el proyecto tiene una influencia positiva media ya que se creara fuentes de empleo, para el desarrollo de las actividades de la microempresa tanto en el área administrativa como en la operativa.

7.2.3. Estabilidad económica.

El proyecto garantizará una estabilidad económica para el propio negocio a través de la prestación del servicio de terapias; del recurso humano que la conforma a través de las remuneraciones por las actividades prestadas; y para las industrias textiles de la ciudad de Atuntaqui por un mejor desempeño de sus trabajadores, contribuyendo a un crecimiento económico del cantón.

El impacto económico es positivo, ya que la inversión para la prestación de los servicios anti estrés será recuperada en un tiempo medio creando no solo un nivel de rentabilidad sino también generará fuentes de empleo y estabilidad económica dentro del sector.

7.3. Impacto educativo

Cuadro No 113: Impacto educativo

NIVEL / INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Generación de conocimientos							X	3
Captación						X		2
Cambio de paradigma en la sociedad actual					X			1
TOTAL								6

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\sum}{N}$$

$$\text{IMPACTO EDUCATIVO} = \frac{6}{3}$$

IMPACTO EDUCATIVO = 2

7.3.1. Generación de conocimientos

Con la propuesta de servicios de asesorías anti estrés con la cual se va a disertar información a todos los clientes que requieran conocer más sobre el estrés, como tratarlo y su prevención, se genera un impacto positivo en cuanto a generación de conocimientos

7.3.2. Capacitación

La microempresa tiene la política la capacitación al talento humano como motivación para un compromiso laboral satisfactorio. Este valor agregado en recurso humano representa un impacto positivo ya que constituye un

soporte para el crecimiento y éxito del personal y de la empresa en general.

7.3.3. Cambio en el paradigma en la sociedad actual

Empezamos un largo camino en cuanto a salud preventiva y con el proyecto además de curar el estrés, el desafío es concientizar, capacitar y educar a la población para que realice acciones preventivas sobre la salud algo que es muy difícil evidenciar actualmente en la sociedad.

Con este resultado se puede decir que el proyecto en el ámbito educativo tiene impacto positivo medio por que contribuirá a la generación de conocimientos no solo en el talento humano sino también en la sociedad anteña.

7.4. Impacto ético

Cuadro No 114: Impacto ético

NIVEL / INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Cumplimiento de valores							X	**3**
Cumplimiento de normativas legales y fiscales							X	**3**
Ética en la recolección de datos							X	**3**
TOTAL								**9**

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\sum}{N}$$

$$\text{IMPACTO ÉTICO} = \frac{9}{3}$$

IMPACTO ÉTICO = 3

7.4.1. Cumplimiento de valores

Se han definido valores corporativos y sociales como apoyo a la utilización de recursos y desempeño diario de las actividades de la empresa. La conciencia de los colaboradores con respecto al total cumplimiento de los valores provoca un impacto positivo tanto para la empresa como para el cliente.

7.4.2. Cumplimiento de normativas legales y fiscales

Para la creación y operación de la microempresa se han definido obligaciones legales y fiscales obligatorias, la responsabilidad de la empresa por velar el correcto cumplimiento de estos parámetros genera un impacto de ética positivo.

7.4.3. Ética en la recolección de datos

La recolección de datos del presente proyecto, no ha sido por medios desleales, fraudulentos o de manera contraria a leyes y disposiciones, es decir la información fue obtenida mediante una ardua investigación bibliográfica y de campo por lo que el impacto ético de la información relativa el proyecto es positivo.

El incorporar y promover elementos éticos en todas las actividades identificara a la empresa e influirá de manera favorable a una gestión clara, definiendo pilares y bases sobre los cuales trabajara la empresa.

7.5. Impacto General del Proyecto

En esta matriz se analiza de manera general todos los impactos: social, económico, educativo y ético

Cuadro No 115: Impacto general

NIVEL / INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto social							X	3
Impacto económico						X		2
Impacto educativo						X		2
Impacto etico							X	3
TOTAL								10

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\sum}{N}$$

$$\text{IMPACTO GENERAL} = \frac{10{,}00}{4}$$

$$\text{IMPACTO GENERAL} = 2{,}50$$

El análisis de impacto general del proyecto de creación de un centro de terapias anti estrés en la ciudad de Atuntaqui, determina un nivel del 2,50, lo cual prevé un impacto medio alto positivo, que significa que la implementación conlleva buenas expectativas para los involucrados, debido a que se mejorarán en varios aspectos sus niveles sociales, económicos, educativos y éticos.

CONCLUSIONES:

1. El diagnostico permitió conocer las oportunidades que se deben aprovechar, los aliados que tenemos, los posibles oponentes a enfrentar y los riesgos a minimizar para el desarrollo del proyecto.

2. La disponibilidad de información actualizada respecto a los temas relacionados sustenta la creación de la microempresa de terapias anti estrés.

3. En la etapa del estudio de mercado se determinó que existe un amplio mercado y un buen nivel de aceptación de la microempresa, el que asegura el cumplimiento de las metas propuestas en cuanto a volumen de prestación de servicios.

4. En la parte técnica se observa que el proyecto es de factible aplicación en cuanto a la localización, disponibilidad de recursos materiales y humanos.

5. Los estados financieros del proyecto arrojan resultados favorables por lo que una vez recuperada la inversión inicial y logrando un posicionamiento en el mercado hacen que las expectativas de rentabilidad de la empresa sean grandes.

6. En el ámbito organizacional, el establecimiento de los lineamientos estratégicos, organizacionales y legales, sirven de pilares fundamentales para el desarrollo de las actividades de la microempresa.

7. La implementación de la microempresa genera aspectos favorables en cuanto al mejoramiento del nivel de vida, nivel de rentabilidad, generación de fuentes de empleo, crecimiento socio económico, y cumplimiento de valores y normativas.

RECOMENDACIONES

1. Estudiar constantemente los cambios en los factores del entorno que puedan afectar positiva y negativamente, aprovechando los favorables y fijando acciones mejorar los desfavorables.

2. Es de suma importancia utilizar información secundaria actualizada que se aproxime a la realidad del proyecto.

3. Investigar constantemente las expectativas del mercado ya que la satisfacción total es parte fundamental para mantener los actuales y captar nuevos mercados.

4. Aprovechar la localización estratégica del proyecto y la disponibilidad de recursos para conseguir mayor cobertura en el mercado.

5. Aprovechar la generación de ganancias de la microempresa reinvirtiendo dichos excedentes en la adquisición de activo, mejoramiento de tecnologías, capacitaciones al talento humano para llegar a ser más competitivos en el mercado.

6. Aplicar la estructura y procesos administrativos sugeridos para crear un alto nivel de competencia en el personal, factor importante para el éxito organizacional.

7. Realizar continuamente controles ante posibles impactos que genere el proyecto, poniendo énfasis en aquellos negativos a fin de crear planes de contingencia.

BIBLIOGRAFIA

ABELLA E. y Del Pozo J. (2006). **Manual del IVA.** (3ª. Ed.). Madrid-España: El Consultor.

BACA G. (2010). **Evaluación de Proyectos**. (6ª. Ed.). México: Mc Graw Hill.

CORONADO ALBAR, (2008). **Microempresa.** Recuperado el 2013, de http://microempresa.blogdiario.com/i2008-03/

HERNÁNDEZ A. (2008). **Formulación y evaluación de proyectos de inversión,** (5ª. Ed.). México, D.F: Cengage Learning.

INIESTA L. e INIESTA I. (2010). **Manual del consultor de marketing: Cómo tomar decisiones sobre productos y servicios**. Barcelona-España: Profit.

MOURELLE Lourdes. (2009). **Técnicas hidrotermales y estética del bienestar.** Madrid-España: Paraninfo S.A.

MURCIA J. (2009). **Proyectos, Formulación Y Criterios De Evaluación.** (1ª. Edición). México: Grupo Alfaomega.

ORTIZ F. (2007). **Vivir con o sin estrés.** (1ª. Edición). México: Pax México.

SÁNCHEZ J. y SANTIBÁÑEZ I. (2007). **Jornada laboral, flexibilidad humana en el trabajo y análisis del trabajo pesado**. (1ª. Edición). Madrid-España: Diaz De Santos

SILVIA RUSSEK, (2012), **síntomas y consecuencias del estrés**. Recuperado el 2013, http://www.crecimiento-y-bienestar-emocional.com/sintomas-y-consecuencias.html

SCHUTT K. (2009). **Masaje: Beneficios para el cuerpo y el espíritu**. (2ª. Ed.). Barcelona-España: Hispano Europea S.A.

VÁZQUEZ J. (2009). **Manual Profesional Del Masaje.** (1ª. Edición). Barcelona-España: Paidotribo.

VERTICE E. (2007). **Marketing para PYMES.** (1ª. Edición). España: Vértice S.L.

ZAPATA P. (2011). **Contabilidad general,** (7ª. Ed.). Bogotá-Colombia: McGraw Hill

http://redatam.inec.gob.ec/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CENEC&MAIN=WebServerMain.inl
http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos
http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/Copia-de-18.-SERVICIOS-FINANCIEROS.xlsx
http://www.relacioneslaborales.gob.ec/salarios-minimos-sectoriales-2014/www.inec.gob.ec
http://microempresa.blogdiario.com/i2008-03/
http://www.crecimiento-y-bienestar-emocional.com/sintomas-y-consecuencias.html
https://www.supercias.gov.ec/web/privado/seguridad/htm/tramites.htm

Anexos

Anexo No **1: Entrevista 1**

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Objetivo:

- Conocer aspectos relevantes que intervienen en la creación de una microempresa de terapias anti estrés en el sector laboral de las industrias y comercios textiles de Atuntaqui.

1. **¿Cree usted que la fuerza laboral de la parroquia tiene mucho riesgo de sufrir de estrés?**

……
……
……
……..

2. **¿Cree usted que el tiempo que dedican las personas de Atuntaqui a realizar actividades deportivas, es suficiente para contrarrestar situaciones estresantes?**

……
……
……

3. ¿Con miras a disminuir el riesgo de sufrir de estrés en sector laboral de la parroquia que se ha hecho por ellos en el ámbito educativo?

……
……
……
……..

4. Con respecto a la curación y prevención del estrés, ¿cree usted que las unidades de salud han prestado la debida atención a dicho tema?

……
……
……
……..

5. Como conocerá, la recreación es una técnica de relajamiento que ayuda a prevenir el estrés. ¿Ustedes, como gobierno municipal que atención le han dado a este tema?

……
……
……
……..

6. ¿Cuál es su opinión acerca de la creación de una microempresa de servicios de terapias para curar y prevenir el estrés laboral en Atuntaqui?

……
……
……
……..

Anexo No **2: Entrevista 2**

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENTREVISTA DIRIGIDA A LA COMPETENCIA

Objetivo:

- Realizar un estudio de la demanda y oferta del servicio de terapias anti estrés.

1. **¿Qué criterio tiene usted de las empresas dedicadas a brindar terapias anti estrés?**

……
……

2. **¿Qué tiempo lleva realizando su actividad económica?**

……

3. **¿Enumere la variedad de servicios prestados por "Rummi Sissa SPA"?**

- ……..
- ……..
- ……..
- ……..

4. ¿Cuáles son los servicios más utilizados por los clientes?

……

5. ¿Conoce la existencia de otros negocios que se dediquen a la misma actividad en la ciudad?

……

6. ¿Cuál es su horario de atención?

……

7. ¿En qué horario concurren más clientes a su empresa?

……

8. ¿Cuántos clientes ha atendido su Spa durante los últimos años, referente a terapias de relajación?

……
……...

9. ¿Cuál es el precio promedio de los servicios de relajación?

……
……..

10. ¿Utiliza alguna estrategia de publicidad y promoción para atraer clientes?

……
……..

Anexo No **3: Encuesta**

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

Encuesta aplicada a personas que laboran en las industrias y comercios textiles de la ciudad de Atuntaqui.

Objetivos:

- Realizar un estudio de la demanda del servicio de terapias anti estrés.
- Determinar la factibilidad para la creación de un microempresa de terapias anti estrés.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.
- Marque con una X, según corresponda su respuesta. Elija una sola respuesta en cada pregunta

1. ¿Cree usted que el estrés afecta negativamente a la salud?

Si ☐ No ☐

2. ¿Cuál de las siguientes situaciones le ha producido en algún momento de su vida sentimientos de preocupación, ansiedad, fatiga, tensión, dolores musculares u otro tipo de malestar?

Responsabilidades laborales ☐ Responsabilidades estudiantiles ☐

Responsabilidades familiares ☐ Problemas sentimentales ☐

Otros ☐

3. ¿Cómo considera el ambiente laboral de la empresa en la que labora?

Excelente ☐ Bueno ☐ Regular ☐ Malo ☐ Pésimo ☐

4. ¿Conoce si en Atuntaqui existe un sitio que brinde los servicios de terapias anti estrés?

Si ☐ No ☐

5. ¿Ha asistido a lugares que ofrezcan servicios de terapias para curar y prevenir el estrés?

Si ☐ No ☐

6. ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para utilizar servicios de terapias anti estrés?

Calidad del servicio	☐	Ubicación	☐
Precios	☐	Horarios	☐
Infraestructura	☐	Servicio profesional	☐
Variedad de servicios	☐		

7. ¿Está de acuerdo a que se cree un centro de terapias que le ayude a prevenir y curar el estrés?

Si ☐ No ☐

8. Indique su grado de preferencia de la siguiente línea de servicios, utilizando 1 para la de mayor agrado y 6 para el de menor.

Masajes relajantes	☐
Aroma terapias	☐
Bailo terapias	☐
Hidromasajes	☐
Ejercicios aeróbicos	☐
Asesorías para afrontar el estrés	☐

9. ¿Con qué frecuencia utilizaría nuestros servicios?

Una vez al mes	☐
Dos veces al mes	☐
20 días al mes (bailoterapia y aeróbicos)	☐

10. ¿En qué horario asistiría?

En la mañana ☐ En la Tarde ☐ En la noche ☐

11. ¿Qué cantidad de dinero destinaria para utilizarlo en el centro de terapias? Elija una opción de acurdo a la preferencia de los servicios.

Masajes anti estrés

$12 ☐ $13 ☐ $14 ☐

Bailoterapia (sesión 20 días)

$30 ☐ $31 ☐ $32 ☐

Hidromasaje

$4 ☐ $5 ☐ $6 ☐

Aeróbicos (sesión 20 días)

$30 ☐ $31 ☐ $32 ☐

Aromaterapia

$2 ☐ $3 ☐ $4 ☐

Asesorías anti estrés

$5 ☐ $6 ☐ $7 ☐

12. ¿A través de que medio le gustaría recibir información de estos servicios?

Radio ☐

Prensa ☐

Televisión ☐

Publicidad Impresa (afiches, revistas, volantes) ☐

Internet ☐

Datos técnicos

Sexo M ☐ F ☐

Edad 18-25 ☐ 26-35 ☐ 36-50 ☐ 51-69 ☐

Área de trabajo Administración ☐ Ventas ☐ Producción ☐

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo No **4: Proforma equipo de computación**

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	PRECIO TOTAL (USD)
COMPUTADORAS LG DE ESCRITORIO	4	769	3076
COMPUTADOR PORTATIL	1	980	980
IMRESORA COPIADORA CON SISTEMA CONTINUO DE TINTA	3	285	855
COMPUTADOR GL SERVIDOR	1	1010	1010
CENTRAL TELEFONICA2 LINEAS 6 EXTENCIONES INALAMBRICAS	1	385	385
TELEFAX COPIADORA PANASONIC	1	265	265
TOTAL (USD)			6571

Anexo No **5: Proforma muebles y enseres**

MUEBLES SISAY

Calidad en muebles

Piñan Ibadango Edgar Fabian

DIRECCION: San Antonio de Ibarra 27 de Noviembre 13-89 y Francisco Teran

TELEFONOS: 062 932 091 0982162506

EMAIL: samysi07@yahoo.es

PROFORMA

DETALLE	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio en L ejecutivo	4	305	1220
Silla giratoria para escritorio	4	40	160
Repisa modular, diseño en madera	6	45	270
Archivador 4 gavetas para carpetas colgantes	4	195	780
Divisiones modulares para oficina	4	410	1640
Sofa doble	10	180	1800
Vestidores modulares	5	210	1050
Lockers	1	142	142
TOTAL			7062

Anexo No **6: Proforma publicidad radial**

Oficina: 062 956 007
Estudio al aire: 062 956 008 / 062 950 8[illegible]
La Merced -Juan José Flores 11-25 y
Luis Cabezas Borja 2do piso - Ibarra
E-mail: exaibarra@hotmail.com

PONTE exa 93.9

shington Cristóbal Bonifaz Aguirre

Hacer Publicidad no es un gasto, es una inversión...

PROFORMA

Cliente: Daira Jaramillo — Teléfono: 2900 919

Dirección: Atuntaqui — RUC: 1002998852

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
	Publicidad radial mensual por diez cuñas diarias en horarios rotativos de lunes a viernes, bonificacion los dias sabados en igual numero de cuñas en el programa Los Hijos De La Madre Tierra	$ 400,00	$ 400,00
		Subtotal $	$ 400,00
		12% %IVA	$ 48,00
		Total $	$ 448,00

Por Exa F.M.

www.exaibarra.com

EXA Ibarra @exaibarra

Anexo No **7**

Anexo No **7: Proforma publicidad impresa**

GRUPO CORPORATIVO DEL NORTE
Ibarra - Ecuador

EDITORES M.M.A. ASOCIADOS CIA. LTDA.

EL NORTE
DIARIO REGIONAL INDEPENDIENTE

Dir: Matriz: J.J. Flores 11-55 y Rafael Rosales Félix
Telf: (06) 2 955 495 / 2 643 873 Ibarra

PROFORMA

CLIENTE: DAYRA JARAMILLO
RUC/CI: 1002998852
DIRECCION: ATUNTAQUI
TELEFONO: 2900919
TITULO: *15000 FLYERS A5 TIRO RETIRO F/C COUCHE 115 GR.-*
FECHAS DE PUBLICACION: FC 181051

REFERENCIA: 181 051 00
CODIGO VENDEDOR: 00001
FORMA DE PAGO:

DESCRIPCION	Num. PUBLICAC	P./Unitario	Descto.(%)	V./TOTAL
Publicaciones mensuales	20	$ 6,80		$ 136

SUBTOTAL $	$ 136
DESCUENTO:	
I.V.A 12%:	$ 16,32
OTROS:	
Valor Total $	$ 152,32

ATENCIÓN
Solicitamos emitir y enviar por cualquier medio la retención dentro de los 5 días de emitida la factura Art. # 39 LRTL "No se recibirá pasado este tiempo"
Fax:(06)2642 994

EDITORES MMA ASOCIADOS CIA. LTDA.
1750209113001

EDITORES MMA ASOCIADOS CIA. LTDA.

(F) ANUNCIANTE

LUIS GUSTAVO PAREDES SALAZAR - OFFSET GRAFICOLOR TELF. 2955 862 IBARRA RUC. 1001226388001 AUT.: 1.663

Anexo No **8: Proforma software**

SOPORTE AL MEJOR SISTEMA S.M.S.

VENTA AL POR MENOR DE PROGRAMAS DE COMPUTADORAS

PROFORMA

Dir.: Sánchez y Cifuentes 1070 y Velasco
Edificio La Previsora - Oficina 601
Telf.: 2640 431 Ibarra - Ecuador

Cliente

CLIENTE: Daira Jaramillo
CI / RUC: 1002998852
Dirección: Atuntaqui
Tlfno: 0980594515

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Programa contable basico	1	1785,71	1785,71

$0.00

Entregado por	Recibido por el cliente		
SOPORTE AL MEJOR SISTEMA S.M.S. RUC 1091730576001		Subtotal $	
		12 % IVA	214,29
		TOTAL $	2000,00

Edwin Mauricio Ruales Pabón - Imprenta Offset "B&D" RUC: 1001479235001 Aut. Nº 5575 Telf.: 2955 759 / 0999 170 991
Imp.: 1801-2000 / IMP. 22/05/2013 VALIDO PARA SU EMISION HASTA 22 MAYO 2014

Original: Adquiriente
Copia: Emisor

Anexo No **9: Proforma publicidad impresa**

SANDIA
branding + publicidad

SANDIA CIA LTDA RUC: 1091730894001
STUDIO DE ANIMACIÓN DISEÑO AUDIO Y VIDEO SANDIAV CIA.LTDA.
Piedrahita y Mariano Suárez. Otavalo (06) 292 1303

PROFORMA

NOMBRE: DAIRA JARAMILLO DEFAZ RUC: 1002998852 TELÉFONO:
DIRECCIÓN: ATUNTAQUI

CANT	DETALLE	V.UNIT	V.TOTAL
1000	Tripticos A4, full color tiro, couche 150 gr	0,11	110,00
1000	Tarjetas de presentacion, full color tiro, couche 150 gr	0,05	50,00

SANDIA
branding + publicidad

Entregué Conforme

Recibí Conforme

T. gravado tarifa 0%	
T. gravado tarifa 12%	160,00
I.V.A 12%	19,20
TOTAL	179,20

Of ro Héctor Vicente • Dikapsa 2924 887 Otavalo. Ruc 1001403839001 Autorización: 4270. Impreso del 00416 al 00515. Fecha de impresión 15/Febrero/2013. Válido hasta 15/Febrero/2014 . Original: Cliente. Copia: Emisor

Anexo No **10: Remuneración mínima sectorial**

ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL 2014

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: **ACTIVIDADES EN MATERIA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA**

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2014
GERENTE / AFINES	A1	1918200000101	358,26
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1	1910000000003	358,26
ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	1910000000004	358,26
ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1	1910000000005	358,26
SUBGERENTE / AFINES	B1	1910000000006	358,26
SUPERINTENDENTE / AFINES	B1	1910000000007	358,26
JEFE / AFINES	B2	1920000000008	356,46
SUPERVISOR / AFINES	B2	1920000000009	356,46
DIRECTOR / AFINES	B2	1920000000010	356,46
COORDINADOR / AFINES	B3	1930000000011	354,65
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1	1910000000012	352,85
ANALISTA / AFINES	C1	1910000000013	352,85
ASESOR - AGENTE /AFINES	C1	1910000000014	352,85
TESORERO	C1	1910000000015	352,85
INSTRUCTOR	C2	1920000000016	351,05
CAPACITADOR	C2	1920000000017	351,05
LIQUIDADOR	C2	1920000000018	351,05
CAJERO NO FINANCIERO	C3	1930000000019	349,25
VENDEDOR / A	C3	1930000000020	349,25
EJECUTIVO / AFINES	C3	1930000000021	349,25
DIGITADOR	D1	1910000000022	347,45
OPERADOR DE BODEGA	D1	1910000000023	347,45
SECRETARIA / OFICINISTA	D1	1910000000024	347,45
RECEPCIONISTA / SECRETARIA	D1	1910000000025	347,45
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1	1910000000026	347,45
COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1	1910000000027	347,45
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	1910000000028	347,45
ASISTENTE DE COBRANZAS QUE NO LABORAN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	D1	1910000000029	347,45
BIBLIOTECARIO	D1	1910000000030	347,45
INSPECTOR / AFINES	D2	1920000000031	345,30
IMPULSADOR / A	D2	1920000000032	345,30

COCINERO QUE NO LABORA EN EL SECTOR DE TURISMO Y ALIMENTACIÓN	D2	1920000000033	345,30
MENSAJERO / REPARTIDOR	E1	1910000000034	344,59
GESTOR DE DOCUMENTACIÓN	E1	1910000000035	344,59
CONSERJE / PORTERO	E1	1910000000036	344,59
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE BODEGA	E1	1910000000037	344,59
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE LIMPIEZA	E1	1910000000038	344,59
EMPACADOR / CARGADOR	E2	1920000000039	340,34
DESPACHADOR / PERCHERO	E2	1920000000040	340,34
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE SERVICIOS EN GENERAL	E2	1920000000041	340,34

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: **HOSPITALES, SANATORIOS, CLÍNICAS, CONSULTORIOS, LABORATORIOS Y OTRAS INSTITUCIONES DE ASISTENCIA SOCIAL OTRAS ACTIVIDADES DE SALUD**

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	CÓDIGO IESS FINAL	SALARO MÍNIMO SECTORIAL 2014
MÉDICO ESPECIALISTA QUE LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	A1	2114851100001	387,67
ODONTÓLOGO ESPECIALISTA	A1	2114851100051	387,67
MÉDICO GENERAL QUE LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	A1	2110000000004	387,67
DIRECTOR MÉDICO	A1	2114851100054	387,67
ODONTÓLOGO	B1	2110000000001	385,08
PSICÓLOGO CLÍNICO	B1	2110000000002	385,08
VETERINARIO	B1	2110000000003	385,08
QUÍMICO FARMACEÚTICO	B1	2110000000005	385,08
INSTRUMENTISTA DEL SECTOR SALUD	B2	2114851100004	383,62
ENFERMERA PROFESIONAL	B2	2114851100012	383,62
NUTRICIONISTA / DIETISTA DEL SECTOR SALUD	C2	2114851100013	379,20
TÉCNICO DE EQUIPOS MÉDICOS	C2	2114851100015	379,20
TECNÓLOGO MÉDICO	C2	2114851100020	379,20
FISIOTERAPISTA/TERAPISTA	C2	2120000000006	379,20
OPTOMETRISTA	C2	2120000000007	379,20
PARAMÉDICO	C2	2120000000008	379,20
TÉCNICO SUPERIOR DE FARMACIAS	C2	2114851100052	379,20
TÉCNICO EN ENFERMERÍA	C2	2114851100052	379,20
ASISTENTE / AUXILIAR / AYUDANTE TÉCNICO DE MANTENIMIENTO EN EL SECTOR SALUD	D2	2114851100029	374,78
AUXILIAR DE ENFERMERÍA	D2	2144851100030	374,78

Anexo No **11: Tarifas comerciales del agua**

TARIFAS COMERCIALES DEL AGUA POTABLE	
RANGOS EN M3	USD
01 a10	4.80USD
11 a 20	11 centavos el m3
21a30	28 centavos el m3
31 a 40	39 centavos el m3
41a 50	46 centavos el m3
51 a 60	95 centavos el m3
61 a 70	1 dólar el m3
71 a 80	1,05 dólares el m3
81 a 100	1,10 dólares m3
101 en adelante	1,68 dólares el m3
Fuente: Departamento agua Municipio. Agosto 2013 Elaboración consultoria PDOT 2013	

Anexo No **12: Tasa de participación laboral en Antonio Ante**

Tasa de participación laboral en Antonio Ante

PARROQUIA	2012	2009
	TOTAL	TOTAL
Atuntaqui Andrade Marín Urbano	58,09	49,61
Atuntaqui Andrade Marín Rural	58,99	53,52
Atuntaqui Andrade Marín	61,31	50,52
Cantón Urbano	58,09	49,65
Imbaya	58,44	49,77
Natabuela	58,97	47,47
San José De Chaltura	54,62	45,5
San Roque	50,42	46,4
Cantón Rural	51,71	47,26
Cantón	57,99	48,48
Provincia	53,46	47,82
País	53,01	46,32

FUENTE:Plan de desarrollo y ordenamiento territorial

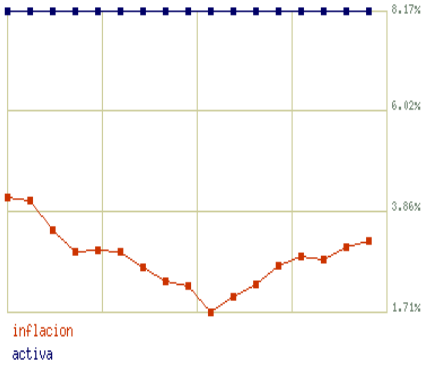
Anexo No **13: Inflación y tasa pasiva**

Banco Central del Ecuador

Inicio | Transparencia | Comunicación | Contacto

PAGINA PRINCIPAL » Comparación de Indice de precios al consumidor (IPC) frente a Tasa de interés activa

Comparación de Indice de precios al consumidor (IPC) frente a Tasa de interés activa



Seleccione otro indicador

inflacion		activa	
2012-12-31	4.16	2012-12-31	8.17
2013-01-31	4.10	2013-01-31	8.17
2013-02-28	3.48	2013-02-28	8.17
2013-03-31	3.01	2013-03-31	8.17
2013-04-30	3.03	2013-04-30	8.17
2013-05-31	3.01	2013-05-31	8.17
2013-06-30	2.68	2013-06-30	8.17
2013-07-31	2.39	2013-07-31	8.17
2013-08-31	2.27	2013-08-30	8.17
2013-09-30	1.71	2013-09-30	8.17
2013-10-31	2.04	2013-10-31	8.17
2013-11-30	2.30	2013-11-30	8.17
2013-12-31	2.70	2013-12-31	8.17
2014-01-31	2.92	2014-01-31	8.17
2014-02-28	2.85	2014-02-28	8.17
2014-03-31	3.11	2014-03-31	8.17
2014-04-30	3.23	2014-04-30	8.17

Anexo No **14: Equipo operativo**

Gráfico No	**DETALLE**	**CANT.**	**PRECIO UNITARIO**	**PRECIO TOTAL**
	Colchoneta impermeable anti ácaros para aeróbicos	10	36	360
	Step para aerobics	10	38	380
	Camilla para masajes	6	400	2400
	Tina hidromasaje en fibra de vidrio 1.70 * 0.80 m + instalación gratis	2	1085	2170
	Masajeador eléctrico	6	48	288
	Masajeador manual	6	5	30
	Radio Grabadora Sony con Cd y puerto USB	2	210	420
	TV Sony Grand Wega KF, 42 pulgadas	1	1520	1520
	Sillón puff individual	12	65	780
	Aire acondicionado Samsung aw05n0ag-110v5000	5	305	1525
TOTAL				9873