



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIOS DE MEDICINA ANCESTRAL EN LA PARROQUIA DE SAN JUAN DE ILUMÁN, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PRÉVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA  
COMERCIAL**

**AUTORA:**

MORA, M.M. VERÓNICA

**DIRECTOR:**

ING. MARCELO VALLEJOS

Ibarra, Febrero del 2015

## RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto propuesto a consideración es con el fin de prestar los servicios de medicina ancestral en la parroquia de San Juan de Ilumán. El motivo esencial fue conocer si la prestación de los servicios de medicina ancestral es factible, el estudio se desarrolló analizando los requerimientos de cada servicio y las condiciones en que deben ser brindados tanto en seguridad como salubridad. Con respecto a los servicios se encuentran: Limpias de purificación energética, Limpias para atraer el amor y trabajo, Curación de espanto y Limpia de mal aire; estos servicios se logró conocer a través del diagnóstico situacional que se obtuvo de información primaria y secundaria facilitando la construcción de la matriz AOOR, las encuestas aplicadas dieron lugar al estudio de mercado tomando datos de Yachak de la parroquia pertenecientes a la Asociación, con el objetivo de conocer tipos de servicios, precios, frecuencia de usuarios y preferencias, de igual manera se realizó encuestas a los usuarios nacionales como extranjeros determinando características como preferencias, servicios, precios, frecuencias, promoción y publicidad y sus requerimientos para que el servicio satisfaga sus necesidades. El centro de servicios de medicina ancestral “Sumak kauwsay” será una microempresa no obligada a llevar contabilidad con su respectiva estructura organizacional y legalmente constituida. Con el estudio financiero se determina una inversión de: 35.082,76 con los siguientes indicadores VAN: 10.203,21 TIR: 19,00%, Periodo de Recuperación: 3 años, 6 meses y 27 días y Costo Beneficio: 1,36; de la demanda anual de 92.277 se captará el 2% que corresponde a 1846 usuarios. Los precios se determinan según la competencia Limpias de purificación energética: \$50; Limpias para atraer el amor y el trabajo: \$40; Curación de espanto a \$15 y Limpias de mal aire a un costo de \$35. Los principales impactos del presente proyecto son: social, cultural y ambiental, los cuales aportan al bienestar de la comunidad a través de las fuentes de trabajo, conservación de tradiciones milenarias en cuanto a la medicina ancestral y el cuidado del medio ambiente.

## ABSTRACT

The Project to be considered is it with the purpose of the providing the services to traditional medicine in the Parish of San Juan de Ilumán .The main motivation to carry out this researching was to know if the ancestral medicine service was leasable; the study based on the analysis of the requirements for each service and the conditions these ones should be carried out taking in account security and cleanness. Respect of the services we have the “clean energy purification” “clean for attraction love and work”, “healing scare”, “healing bad air “ these services were known through to the situational diagnostic from which we got the primary and secondary information that was used to do the matrix AOOR, the surveys were used to make a market analysis taking data specially from the yachak of the parish, who belongs to the association of yachak, this whose to meet the services, price, frequency of clients and preferences. Also in this investigation some surveys were given to national and foreign clients by using parameters as service, price, frequency and their necessities. The center of services of ancestral medicine “Sumak Kauwsay” it will be a micro company require not keep accounting with organizational structure legally constituted. With the financial study was determined that this company requires 35.082,76 with the following indicators. VAN 10.203,21, TIR: 19,00%, recuperation period 3 year, 6 months 27 days and cost benefit : 1,36 ;annual demand of 92.277 se captured the 2% for a 1846 users ,the prices are determined by the competition “clean energy purification” \$50; “clean for attract love and work” \$40 ;“healing scare” price \$15 ;“healing bad air” price \$35.The main impacts of the present project are: social, cultural and environmental because they support the healthiness of the community with job, conservation of millennia culture and the protection of the environmental.

INFORME DEL DIRS **AUTORÍA** TRABAJO DE GRADO

Yo, **MORA MÉNDEZ MARICELA VERÓNICA**, portador de la cédula de ciudadanía N° 040158093-1 declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIOS DE MEDICINA ANCESTRAL EN LA PARROQUIA DE SAN JUAN DE ILUMÁN CANTÓN OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA”**, el cual no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

En la ciudad de Ibarra, a los 18 días del mes de agosto del 2014.



Firma

C.C:040158093-1

Marcelo Vallejos

1001813821

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la **egresada MORA MÉNDEZ MARICELA VERÓNICA**, para optar por el Título de Ingeniera Comercial, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIOS DE MEDICINA ANCESTRAL EN LA PARROQUIA DE SAN JUAN DE ILUMÁN CANTÓN OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 18 días del mes de agosto del 2014.



Firma

Ing. Marcelo Vallejos.

C.C.1001813821



Mora Méndez Maricela Verónica

a los 20 días del mes de febrero del 2015



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, **Mora Méndez Maricela Verónica**, con cédula de ciudadanía Nro. 0401580931, 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 autor (es) del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIOS DE MEDICINA ANCESTRAL EN LA PARROQUIA DE SAN JUAN DE ILUMÁN CANTÓN OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA COMERCIAL** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

#### DATOS DE CONTACTO

CÉDULA DE IDENTIDAD: 040158093-1

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

APELLIDOS Y NOMBRES: MORA MÉNDEZ MARICELA VERÓNICA

DIRECCIÓN: SAN JUAN DE ILUMÁN - OTAVALO

EMAIL: ver\_mora@hotmail.com

TELÉFONO Fijo: 2946-510

TELÉFONO  
MÓVIL: 0992911283

Mora Méndez Maricela Verónica  
040158093-1

Ibarra, a los 20 días del mes de febrero del 2015



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

## 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:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	040158093-1		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	MORA MÉNDEZ MARICELA VERÓNICA		
<b>DIRECCIÓN:</b>	SAN JUAN DE ILUMÁN- OTAVALO		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:veri_mora@hotmail.com">veri_mora@hotmail.com</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	2946-510	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0992911388

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIOS DE MEDICINA ANCESTRAL EN LA PARROQUIA DE SAN JUAN DE ILUMÁN CANTÓN OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA”
<b>AUTOR (ES):</b>	MORA MÉNDEZ MARICELA VERÓNICA
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	20 de febrero del 2015
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<b>PREGRADO (x)</b> <b>POSGRADO ( )</b>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERA COMERCIAL
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	ING. MARCELO VALLEJOS

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Mora Méndez Maricela Verónica**, con cédula de ciudadanía Nro.040158093-1, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) 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 la Ley de Educación Superior Artículo 144.



**3. CONSTANCIA****DEDICATORIA**

El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) 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 (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 20 días del mes de febrero del 2015

**EL AUTOR:****ACEPTACIÓN:**

(Firma).....

(Firma).....

Nombre: ..... *Verónica Mora* .....

Nombre:.....

C.C.: ..... *090158093-1* .....

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## **DEDICATORIA**

Este trabajo dedico principalmente a Dios por sus bendiciones y las fuerzas para seguir siempre adelante en mis estudios, a mis padres, hermanos y a mi esposo, quienes con su apoyo moral y económico supieron apoyarme de una manera incondicional y desinteresada para poder culminar mis estudios superiores

A mi hijo que fue una fuerza para luchar por mis sueños y lograr esta meta que ha sido de gran importancia en mi vida.

*Verónica*

## AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento a los docentes de la Facultad de Ciencias Administrativa y Económicas de la Universidad Técnica de Norte quienes cada uno de ellos supieron impartir sus conocimientos aportando semestre a semestre con mi formación académica.

Al Ing. Marcelo Vallejos, director del presente proyecto quien con sus instrucciones, paciencia y perseverancia ayudo a la culminación de este proyecto de manera exitosa.

Verónica

## PRESENTACIÓN

La parroquia de San Juan de Ilumán, cuenta con una cultura tradicional propia de los pueblos indígenas Otavalo entre las principales la medicina natural ancestral que ha tenido un crecimiento durante estos últimos tiempos, logrando convertirse en una fuente de ingresos para muchos habitantes de la parroquia. Se considera a este lugar como un pueblo de curanderos o “yachak”, debido a la presencia de familias que han conservado los ritos ancestrales de generación en generación hasta la actualidad.

La medicina ancestral es una actividad la cual presta variedad de servicios de curación y limpiezas, en relación a enfermedades o malestares físicos y espirituales a visitantes nacionales, extranjeros y pobladores de la comunidad local acogen a estos servicios como alternativa a la medicina tradicional.

En este sentido se considera necesario plantear un estudio de factibilidad para la creación de un centro de servicios de medicina ancestral que busque mejorar las deficiencias en el servicio y aprovechar el crecimiento de la demanda de dichos servicios y contribuir con el desarrollo económico de la parroquia.

El presente proyecto consta de siete capítulos que a continuación se detallarán lo que comprende cada uno de ellos.

En el primer capítulo, se desarrolla el diagnóstico situacional en el que se describen antecedentes, datos sociodemográficos de la parroquia, así como la Matriz AOOR, cuyo propósito es el de conocer la situación actual de los servicios a prestarse y los factores optimistas para el proyecto.

El segundo capítulo está conformado por bases teóricas que sustentan teórica y científicamente la información obtenida a través de la investigación bibliográfica y linkográfica del proyecto.

El tercer capítulo, hace referencia al estudio de mercado, en el cual se determina la oferta, demanda y porcentajes de aceptación de los servicios de medicina ancestral así como preferencias, precios y competencia, según el análisis de datos que fueron recolectados de encuestas a oferentes y demandantes de dichos servicios.

El cuarto capítulo, contiene el estudio técnico, en el que se detalla lo referente al tamaño y localización, aquí se especifica la ubicación precisa de la planta, recursos e insumos, y dentro de la ingeniería del proyecto se describe los procesos de la prestación de servicios mediante un diagrama, la inversión requerida y fuentes de financiamiento para la ejecución del proyecto.

El quinto capítulo, explica la evaluación económica-financiera en la que se define las proyecciones de ingresos, egresos, y los respectivos estados financieros además se evalúa los indicadores financieros, los cuales permiten ver el nivel de rentabilidad del proyecto.

El capítulo seis se refiere a la estructura organizacional y funcional de la microempresa.

En el capítulo siete se puntualizan los impactos que generarán el proyecto así como las conclusiones y recomendaciones a las que se pueden llegar al finalizar la investigación.

## INDICE GENERAL

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	i
RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
ABSTRACT .....	iii
AUTORÍA .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO .....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA .....	vii
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD .....	viii
3. CONSTANCIA .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
DEDICATORIA .....	x
AGRADECIMIENTO .....	xi
PRESENTACIÓN .....	xii
INDICE GENERAL .....	xiv
INDICE DE TABLAS .....	xxi
INDICE DE FIGURAS .....	xxiv
INTRODUCCIÓN .....	xxv
JUSTIFICACIÓN .....	xxv
OBJETIVOS .....	xxvi
Objetivo general .....	xxvi
METODOLOGÍA .....	xxvi
Método inductivo .....	xxvii
Método deductivo .....	xxvii
Método analítico .....	xxvii
CAPÍTULO I .....	28
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	28
1.1. Antecedentes .....	28
1.2. Objetivos del diagnóstico .....	29
1.2.1. Objetivo general .....	29
1.2.2. Objetivos específicos .....	29
1.3. Matriz de relación diagnóstica .....	30
1.4. Mecánica operativa .....	31

1.4.1. Identificación de la población .....	31
1.4.2. Técnicas e instrumentos .....	31
1.4.3. Información primaria.....	31
1.4.4. Información secundaria.....	31
1.5. Análisis de la información .....	32
1.5.1. Información bibliográfica .....	39
1.6. Matriz AOOD .....	40
1.7. Determinación de la oportunidad de la inversión .....	42
CAPÍTULO II .....	43
2. MARCO TEÓRICO .....	43
2.1. Diagnóstico situacional .....	43
2.2. Empresa de servicios .....	43
2.2.1. Servicio .....	43
2.2.2. Importancia de los servicios .....	44
2.3. Medicina ancestral .....	44
2.4. Servicios de la medicina ancestral .....	45
2.4.1. Limpias de purificación energética .....	45
2.4.2. Limpias para el amor y el trabajo.....	46
2.4.3. Curación del espanto .....	46
2.4.4. Limpias de mal aire .....	47
2.5. Yachak.....	47
2.6. Insumos de los servicios de la medicina ancestral .....	48
2.7. Estudio de mercado.....	49
2.7.1. Mercado .....	49
2.7.2. Mercado meta.....	50
2.7.3. Segmentación de mercado .....	50
2.7.4. Oferta.....	50
2.7.5. Demanda .....	51
2.7.6. Precio.....	51
2.7.7. Promoción y publicidad .....	52
2.8. Estudio técnico .....	52
2.8.1. Microlocalización del proyecto .....	52
2.8.2. Macrolocalización del proyecto .....	53
2.8.3. Tamaño del proyecto .....	53
2.9. Estudio financiero .....	53
2.9.1. Capital de trabajo .....	54
2.9.2. Ingresos .....	54

2.9.3. Egresos .....	55
2.9.4. Gastos administrativos .....	55
2.9.5. Gastos financieros.....	55
2.9.6. Gastos de venta .....	55
2.9.7. Materia prima .....	56
2.9.8. Mano de obra.....	56
2.9.9. Flujo de caja .....	56
2.9.10. Punto de equilibrio.....	57
2.9.11. Valor actual neto (VAN).....	57
2.9.12. Tasa interna de retorno (TIR).....	57
2.9.13. Relación costo beneficio .....	58
2.10. Estructura organizacional.....	58
2.11. Organigrama .....	58
2.12. Misión .....	59
2.13. Visión .....	59
2.14. Valores y principios.....	59
2.15. Marco legal .....	59
2.16. Requisitos de constitución .....	60
2.16.1. Requisitos de funcionamiento .....	60
2.16.2. Ley del régimen tributario interno .....	61
2.17. Situación tributaria.....	61
2.17.1. Persona natural.....	61
2.17.2. Clasificación de las personas naturales .....	62
2.17.3. Contabilidad .....	62
2.17.4. Impuesto a la renta.....	62
2.18. Impactos.....	63
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>64</b>
<b>3. ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>64</b>
3.1. Objetivos del estudio del mercado .....	64
3.1.1. Objetivo general.....	64
3.1.2. Objetivos específicos.....	64
3.2. Matriz de mercado .....	66
3.3. Identificación del servicio .....	67
3.4. Características de los servicios .....	67
3.4.1. Limpias de purificación energética .....	67
3.4.2. Limpias para el amor y el trabajo.....	67
3.4.3. Curación del espanto .....	67



3.4.4. Mal aire .....	68
3.5. Análisis de la información .....	68
3.5.1. Encuesta dirigida Yachak Cunak (Curanderos) de la parroquia de San Juan de Ilumán. .....	69
3.6. Cálculo de la muestra.....	79
3.6.1. Entrevista dirigida a los usuarios nacionales y extranjeros de los servicios de la medicina ancestral .....	81
3.6.2. Insumos de servicios de medicina ancestral .....	89
3.7. Análisis de la demanda.....	90
3.7.1. Demanda histórica .....	90
3.7.2. Tasa de crecimiento de la demanda histórica .....	90
3.7.3. Proyección de la demanda .....	91
3.8. Análisis de la oferta .....	92
3.8.1. Proyección de la oferta.....	93
3.9. Balance de oferta y demanda.....	94
3.10. Análisis de la competencia.....	95
3.11. Análisis de precios .....	95
3.11.1. Fijación de precios según el mercado.....	97
3.11.2. Proyección de precios.....	97
3.12. Propuesta de mercado.....	98
3.12.1. Servicio .....	98
3.12.2. Publicidad.....	98
3.12.3. Promoción.....	98
3.12.4. Precio .....	99
3.12.5. Conclusión del estudio .....	99
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>100</b>
<b>4. ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>100</b>
4.1. Localización del proyecto .....	100
4.1.1. Macrolocalización.....	100
4.1.2. Microlocalización .....	101
4.2. Matriz de factores.....	102
4.2.1. Selección de lugares .....	102
4.2.2. Selección de factores .....	103
4.3. Evaluación de la matriz de factores .....	105
4.4. Ingeniería del proyecto .....	107
4.4.1. Diagrama de procesos .....	107
4.4.2. Proceso de entrega de los servicios de medicina.....	108

4.4.3. Diseño del centro .....	109
4.4.4. Distribución de la infraestructura física del centro .....	110
4.4.5. Requerimiento de personal .....	111
4.5. Determinación del presupuesto técnico .....	112
4.5.1. Inversión fija.....	112
4.5.2. Propiedad .....	112
4.5.3. Arriendo .....	113
4.5.4. Muebles y enseres.....	114
4.5.5. Equipos de computación .....	115
4.5.6. Equipos de oficina .....	115
4.5.7. Servicios básicos.....	116
4.5.8. Mantenimiento de computación .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
4.5.9. Útiles de oficina .....	116
4.5.10. Pulicidad y propaganda.....	117
4.5.11. Suministros de aseo .....	117
4.5.12. Insumos.....	117
4.6. Inversión diferida .....	120
4.6.1. Gastos de constitución e investigación.....	120
4.6.2. Capital de trabajo .....	121
4.6.3. Inversión total del proyecto .....	123
4.6.4. Financiamiento.....	123
CAPÍTULO V .....	126
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	126
5.1. Ingresos .....	126
5.1.1. Ingresos proyectados .....	126
5.2. Egresos .....	129
5.2.1. Costos de operación.....	129
5.2.2. Insumos servicios de limpia de purificación energética.....	129
5.2.3. Insumos servicios de limpias para el amor y el trabajo .....	131
5.2.4. Insumos servicios de curación de espanto.....	132
5.2.5. Insumos servicios de curación mal aire.....	133
5.2.6. Proyección general de egresos de insumos .....	134
5.3. Personal operativo.....	134
5.4. Otros costos de operación .....	135
5.5. Resumen de costos de operación.....	136
5.6. Gastos sueldos administrativos.....	137
5.6.1. Útiles de oficina .....	138

5.6.2. Resumen de gastos administrativos .....	138
5.6.3. Gastos de ventas.....	138
5.7. Depreciaciones de activos .....	139
5.8. Gasto arriendo .....	139
5.9. Estado de situación financiera proforma .....	140
5.10. Estado de pérdidas y ganancias proyectadas .....	141
5.11. Flujo de caja .....	142
5.12. Evaluación financiera .....	142
5.12.1. Costo de oportunidad .....	142
5.12.2. Valor actual neto.....	143
5.12.3. Tasa interna de retorno.....	144
5.12.4. Periodo de recuperación.....	144
5.12.5. Beneficios - costo .....	145
5.12.6. Punto de equilibrio.....	146
5.12.7. Costos fijos.....	146
5.12.8. Costos variables .....	146
CAPÍTULO VI.....	149
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	149
6.1. Establecimiento de la pequeña empresa .....	149
6.2. Razón social de la empresa .....	149
6.2.1. Aspecto tributario .....	150
6.2.2. Aspecto contable del centro.....	150
6.3. Misión.....	151
6.4. Visión .....	151
6.5. Objetivos .....	151
6.6. Políticas .....	151
6.7. Valores y principios.....	152
6.7.1. Principios .....	152
6.7.2. Valores .....	153
6.8. Estructura organizacional.....	154
6.8.1. Organigrama estructural.....	155
6.8.2. Organigrama funcional.....	155
6.9. Base legal .....	158
6.9.1. Nombre o razón social de la empresa.....	158
6.9.2. Representante legal.....	158
6.9.3. Tipo de empresa.....	159
6.9.4. Legalización de la microempresa.....	159

6.9.5. Requisitos según servicio de rentas internas.....	159
6.9.6. Requisitos según el ministerio de salud pública.....	160
CAPÍTULO VII.....	162
7. IMPACTOS DEL PROYECTO.....	162
7.1. Impacto social.....	163
7.2. Impacto cultural.....	164
7.3. Impacto ambiental.....	165
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	166
CONCLUSIONES .....	166
RECOMENDACIONES .....	168
BLIBLIOGRAFÍA .....	170
LINKOGRAFÍA.....	172
ANEXOS.....	175
ANEXO 1 Entrevista dirigida al Presidente de la Asociación de Yachak de la Parroquia de San Juan de Ilumán.....	176
ANEXO 2 encuesta dirigida YACHAK CUNAK (curanderos) de la parroquia de SAN JUAN DE ILUMÁN. ....	178
ANEXO 3 Entrevista aplicada a usuarios nacionales y extranjeros de los servicios de la medicina ancestral .....	181
ANEXO 4 .....	183
ANEXO 5 ficha de observación precios de insumos.....	186
ANEXO 6 ficha de observación- precios de insumos .....	187
ANEXO 7 Ficha de observación- insumos.....	188
ANEXO 8 Proforma- publicidad .....	189

## INDICE DE TABLAS

1.	Matriz de relación diagnóstica .....	30
2.	Afluencia de Turistas a la provincia de Imbabura.....	39
3.	Datos sociodemográficos de la parroquia de San Juan de Ilumán .....	39
4.	Matriz AOOD .....	40
5.	Matriz de Mercado .....	66
6.	Integrantes de la Asociación de Yachak.....	68
7.	Oferta de los servicios de medicina ancestral .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
8.	Tipo de servicios según usuarios.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
9.	Precios de servicios de medicina ancestral.....	72
10.	Segmento de mercado .....	73
11.	Frecuencia de uso de servicios .....	75
12.	Motivo de frecuencia de usuarios.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
13.	Cuántos usuarios extranjeros y nacionales acuden a su centro hacer uso de los servicios de medicina ancestral mensualmente .....	78
14.	Número de usuarios.....	78
15.	Frecuencia .....	81
16.	Preferencias de servicios .....	82
17.	Precio de los servicios .....	83
18.	Publicidad.....	84
19.	Promociones del servicio .....	86
20.	Motivo por el cual asiste al centro.....	87
21.	Aceptación de la creación del centro de medicina ancestral.....	88
22.	Insumos .....	89
23.	Demanda histórica de usuarios.....	90
24.	Proyección de la demanda.....	92
25.	Proyección de la oferta.....	94
26.	Balance oferta y demanda .....	94
27.	Precios .....	97
28.	Proyección de precios.....	97
29.	Posibles sitios de localización .....	103
30.	Ponderación de la matriz de factores.....	105
31.	Distribución del centro .....	110
32.	Personal administrativo y operativo mensual.....	111
33.	Costos de adecuación .....	113
34.	Gasto arriendo .....	113

35. Muebles y enseres .....	114
36. Equipos de computación .....	115
37. Equipo de oficina .....	115
38. Servicios básicos mensual .....	116
39. Mantenimiento de computación mensual.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
40. Útiles de oficina mensual .....	116
41. Propaganda y publicidad .....	117
42. Suministros de aseo mensual.....	117
43. Número de insumo según captación de usuarios .....	118
44. Insumos mensuales- limpias de purificación energética .....	118
45. Insumos mensuales- limpias para el amor y el trabajo.....	119
46. Insumos mensuales- curación de espanto.....	119
47. Insumos mensuales- limpias de mal aire .....	120
48. Costo total de insumos .....	120
49. Gastos de constitución.....	121
50. Capital de trabajo .....	122
51. Inversión total.....	123
52. Distribución de la inversión .....	123
53. Tabla de amortización .....	125
54. Resumen de gastos financieros.....	125
55. Tasas de Inflación año 2014.....	127
56. Proyección de ingresos.....	128
57. Proyección de egresos en insumos- servicio 1 .....	129
58. Proyección de egresos en insumos-servicio 2 .....	131
59. Proyección de egresos en insumos-servicio 3 .....	132
60. Proyección de egresos en insumos-servicio 4 .....	133
61. Proyección general de insumos .....	134
62. Personal operativo .....	134
63. Proyección del personal operativo .....	135
64. Proyección de servicios básicos .....	135
65. Proyección de costos de operación.....	136
66. Proyección de sueldos administrativos .....	137
67. Proyección de útiles de oficina.....	138
68. Resumen gastos administrativos .....	138
69. Gastos de ventas .....	139
70. Depreciaciones de activos .....	139
71. Proyección del gasto arriendo .....	139

72. Balance general Inicial .....	140
73. Estados de pérdidas y ganancias proyectadas .....	141
74. Flujo de caja .....	142
75. Costo de oportunidad .....	142
76. Valor actual neto .....	143
77. Tasa interna de retorno .....	144
78. Periodo de recuperación .....	144
79. Beneficio-costo.....	145
80. Resumen de costos fijos .....	146
81. Resumen de costos variables.....	146
82. Punto de equilibrio .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
83. P.E. para cada servicio .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
84. Valoración de impactos .....	162
85. Impacto social .....	163
86. Impacto cultural.....	164
87. Impacto ambiental .....	165

## INDICE DE FIGURAS

1. Limpias de purificación energética .....	45
2. Limpias para el amor y el trabajo .....	46
3. Limpia del mal aire.....	47
4. Yachak cunak .....	48
5. Insumos de la medicina ancestral .....	49
6. Oferta de servicios de medicina ancestral .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
7. Preferencias de usuarios nacionales .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
8. Preferencias de usuarios extranjeros .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
9. Precios según el servicio .....	73
10. Segmento de mercado .....	74
11. Frecuencia de uso .....	75
12. Motivo .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
13. Número de usuarios.....	79
14. Frecuencia de usuarios .....	81
15. Preferencias de servicios .....	82
16. Intervalo de precios por cada servicio .....	83
17. Publicidad de los servicios .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
18. Tipos de promoción para el servicio .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
19. Motivo de asistencia al centro .....	87
20. Aceptación.....	88
21. Crecimiento poblacional.....	93
22. Macrolocalización .....	101
23. Microlocalización.....	102
24. Diagrama de procesos .....	107
25. Proceso de entrega del servicio .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
26. Diseño del centro de servicios de medicina ancestral .....	109
27. Identificación de la microempresa .....	150
28. Organigrama estructural .....	155



## INTRODUCCIÓN

La parroquia de San Juan de Ilumán perteneciente al Cantón Otavalo, provincia de Imbabura, está ubicada al norte del Ecuador, el cual posee una población de 10.300 habitantes de acuerdo los datos del INEC. (2010). Posee una cultura tradicional propia de los pueblos indígenas Otavalo entre las principales la medicina ancestral, abarca las 18 comunidades y 9 barrios.

La parroquia cuenta con un sinnúmero de centros de medicina ancestral en la cual prestan servicios shamánicos, ofertando una diversificada gama de servicios en relación a la medicina ancestral la que es apreciada tanto por visitantes nacionales, extranjeros y pobladores de la comunidad local esto hace que la zona sea favorable para la operación de estos servicios.

## JUSTIFICACIÓN

La creación de este centro permitirá satisfacer la elevada demanda de los servicios de medicina ancestral por parte de usuarios que buscan una alternativa de sanación diferente a la medicina tradicional involucrando su fe, creencias y experiencias por resultados obtenidos de dichos servicios, optimizando la competitividad, ofreciendo al usuario servicios de mejor calidad y a precios convenientes.

Por cuanto en la parroquia existe una tradición ancestral viva que se mantiene hasta la actualidad de la cual se quiere conservar y revitalizar con servicios que presenten garantías, cumplan estándares de calidad y que beneficien tanto a los oferentes como a los demandantes.

## OBJETIVOS

### Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de servicios de medicina ancestral en la Parroquia de San Juan de Ilumán, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.

### Objetivos específicos

- Elaborar un diagnóstico situacional de los servicios de medicina ancestral en la parroquia de San Juan de Ilumán.
- Elaborar el marco teórico que sustente el proyecto, mediante la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar un estudio de mercado que determine la aceptación de los servicios por parte de los usuarios a través de la investigación y el análisis de datos otorgados por el mercado meta.
- Elaborar el estudio técnico que permita conocer la ubicación, recursos y diagramas del proceso operativo.
- Desarrollar el estudio económico-financiero para analizar si el proyecto que se quiere realizar es rentable o no
- Diseñar la estructura organizacional y administrativa del centro con todos los estándares de calidad acorde a la administración moderna.
- Determinar los posibles impactos que genere la ejecución del proyecto.

## METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente proyecto, se utilizaron los siguientes métodos de investigación, estos se emplearon de acuerdo diferentes procesos los cuales los puntualizamos a continuación:

**Método inductivo**

Este método se lo utilizó para realizar el análisis de datos recolectados a través de encuestas aplicadas a los yachak cunak (curanderos) de la parroquia quienes brindan los servicios de medicina ancestral y a usuarios nacionales y extranjeros, también permitió concluir los procesos de prestación del servicio, impactos y recomendaciones del presente proyecto.

**Método deductivo**

Este método se empleó para el desarrollo del marco teórico que ayudará definir con exactitud los procesos que son importantes para la ejecución de las actividades dentro del centro de servicios de medicina ancestral y el análisis económico-financiero del proyecto.

**Método analítico**

Este método se usó para el análisis respectivo de los objetivos que se proponen para la ejecución del proyecto a través de las encuestas y el análisis de datos encontrados que mediante la tabulación de datos se logró establecer Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riesgos elementos que ayudaron a establecer el diagnóstico situacional del proyecto.

## CAPÍTULO I

### 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

#### 1.1. Antecedentes

En la parroquia San Juan de Ilumán actualmente existen varios centros de servicios de medicina ancestral, los cuales se encuentran distribuidos en los diferentes barrios y comunidades de la parroquia.

El espacio físico que disponen los centros es mínimo, consistente en: una habitación que sirve como sala de espera, una cocina donde se prepara todo tipo de infusiones para los tratamientos y por último una habitación, lugar el cuál se procede a brindar el servicio requerido por el usuario tomando en cuenta que la cocina es de uso familiar.

Los servicios que comúnmente brindan estos centros son: Limpia de mal aire, Curación de espanto, Limpia de purificación energética y limpia para atraer el amor y el trabajo. El tratamiento de ciertas dolencias o enfermedades consiste en un proceso de limpieza ya sea del cuerpo como también del espíritu en la que se usan plantas naturales, colonias, oraciones, cantos, piedras y amuletos como huesos humanos a esto se añade el invocar a los cerros, montañas y buenas energías.

Los precios de los distintos tratamientos oscilan entre \$5 y \$80 dólares, estos valores dependen del tratamiento que se requiera el usuario para tratar su problema, dolencia o situación anímica o sentimental.

La Asociación de Yachak de Ilumán compuesta por 22 yachak cunak quienes se han organizado jurídicamente para su desempeño laboral, según registro oficial número

001666 otorgado por el Ministerio de Salud Pública, brindan sus servicios en la parroquia de manera individual en sus hogares y se rigen al reglamento interno establecido en la Asociación para a el desempeño de sus actividades y precios de los servicios de medicina ancestral.

## **1.2. Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1. Objetivo general**

Realizar un diagnóstico situacional para determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar el número de pobladores de la parroquia que se dedican a prestar servicios de la medicina ancestral.
- Analizar los servicios que se brindan en los centros de medicina ancestral.
- Conocer la afluencia de usuarios que ingresan a la parroquia para hacer uso de los servicios de la medicina ancestral.

### 1.3. Matriz de relación diagnóstica

**Tabla 1.**

**Matriz de relación diagnóstica**

<b>OBJETIVOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTE</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>PUBLICO META</b>
Determinar el número de pobladores de la parroquia que se dedican a prestar servicios de la medicina ancestral.	Actividad económica	Número de Yachak cunak (curandero)	Primaria	Entrevista	Presidente de la Asociación de Yachak
		Conocimiento y Experiencia	Primaria	Entrevista	Presidente de la Asociación de Yachak
		Datos Sociodemográficos	Secundaria	Bibliográfica	Gobierno Provincial de Imbabura
Analizar los servicios que se brindan en los centros de medicina ancestral.	Servicios	Tipos de servicios	Primaria	Entrevista	Presidente de la Asociación de Yachak.
Conocer la afluencia de usuarios que ingresan a la parroquia para recibir los servicios de la medicina ancestral.	Afluencia de usuarios	Turistas nacionales	Secundaria	Bibliográfica	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
		Turistas extranjeros	Secundaria	Bibliográfica	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
		Frecuencia de visitantes	Primaria	Entrevista	Presidente de la Asociación de Yachak

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

## **1.4. Mecánica operativa**

### **1.4.1. Identificación de la población**

El estudio se realizó en la parroquia de San Juan de Ilumán utilizando como población: al presidente de la asociación de yachak cunak quien representa legalmente a la organización.

Además se utilizó la información linkográfica tanto del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), como del (GAD) Gobierno Provincial de Imbabura.

### **1.4.2. Técnicas e instrumentos**

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizó información proporcionada tanto por fuentes primarias como secundarias.

### **1.4.3. Información primaria**

La información primaria se obtuvo a través de la siguiente técnica.

**Entrevista.-** La entrevista se diseñó de acuerdo a las variables establecidas en la matriz de relación diagnóstica esta se aplicó al Sr. Rafael Carrascal Presidente de la asociación de yachak quién está al tanto de los servicios de la medicina ancestral.

### **1.4.4. Información secundaria**

La información para el proyecto se consiguió a través de fuente secundaria bibliográfica que se obtuvo mediante datos estadísticos sobre la afluencia de turistas que

fueron obtenidos de la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) así como también del Gobierno Provincial de Imbabura (GPI).

### **1.5. Análisis de la información**

#### **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

#### **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

#### **ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Entrevista dirigida al Presidente de la Asociación de Yachak de la Parroquia de San Juan de Ilumán

**Nombre:** Rafael Carrascal

**Cargo:** Presidente

**Entrevistadora:** Verónica Mora

**Fecha de Entrevista:** 25 de abril del 2014

#### **PREGUNTAS**

**Indicador:** Conocimiento y Experiencia



**1. ¿Cuál es el nivel de conocimiento de medicina ancestral que tienen los yachak cunak (curanderos) en la Parroquia de San Juan de Ilumán?**

Los yachak cunak de la parroquia están en un nivel del cien por ciento ya que esto se viene dando desde nuestros ancestros como abuelos, tíos, y familiares que nos han venido enseñando estas habilidades por décadas.

**Análisis:** Los yachak cunak de la parroquia poseen un conocimiento profundo acerca de la medicina ancestral ya que lo heredaron de sus ancestros quienes han venido practicando esta medicina a lo largo del tiempo.

**2. ¿Los yachak cunak cuentan con cursos de capacitación para mejorar sus conocimientos sobre la medicina ancestral?**

Actualmente no se ha podido gestionar algún curso, pero hace algún tiempo si participamos en los cursos que nos brindó el Ministerio de Salud siendo estos de gran ayuda para aprender como brindar nuestros servicios a los usuarios y si se presenta la oportunidad de capacitarnos estamos dispuestos a participar de ellos.

**Análisis:** A pesar de los conocimientos adquiridos por sus ancestros los yachak cunak están dispuestos a participar de cursos sobre la práctica de la medicina ancestral que les ayude a mejorar la prestación del servicio.

**3. ¿Hace qué tiempo se práctica de la medicina ancestral en la Parroquia?**

Bueno, la medicina ancestral se practica desde siempre, ya que en la antigüedad solo se utilizaba a los sabiduría de nuestros yachak cunak para sanar cualquier tipo de malestar o

enfermedad y ha dado buenos resultados e inclusive se ha podido curar enfermedades que se creían imposibles por la fé y confianza que tienen nuestros usuarios.

**Análisis:** La práctica de esta medicina está muy posicionada en la comunidad ya que se la ha venido practicando por mucho tiempo y se ha hecho de esto una alternativa de sanación ya sea física o mental.

**4. ¿La asociación de yachak cuenta con un registro legal que respalde la práctica de la medicina ancestral?**

Sí, la asociación cuenta con el registro oficial 001666 este nos fue otorgado por el Ministerio de Salud Pública, este es el respaldo que tenemos para trabajar sin problema alguno.

**Análisis:** La asociación de yachak se encuentran legalmente constituidos por lo tanto se encuentran sujetos a un control y supervisión del Ministerio de Salud Pública.

**Indicador:** Tipos de Servicios

**5. ¿Qué tipos de servicios ofrecen en los centros de medicina ancestral?**

Los servicios que ofrecemos comúnmente son: las limpias de purificación energéticas, que son rituales que ayudan a limpiar el alma y estar bien espiritualmente, las limpias para atraer el amor y el trabajo esto es un ritual que sirve para atraer al ser querido, mejorar las cosechas o conseguir un empleo, La cura del espanto es otro servicio que se usa cuando el usuario ha sufrido un susto o impresión y la limpia de mal aire este último se trata cuando los malos espíritus se apoderan de alguna parte del cuerpo y provoca dolor.

**Análisis:** de acuerdo al comentario se puede determinar que los servicios solicitados por los usuarios son: Limpias de purificación energética, Limpia para atraer el amor y el trabajo, Cura de espanto y Limpia de mal aire, todos estos servicios se ofrecen en los centros de medicina ancestral de la parroquia.

**6. ¿Tiene algún referente de satisfacción de los usuarios del servicio?**

Sí, nunca ha existido ninguna queja dentro de los servicios que se ha brindado, más bien los usuarios han sido una referencia para que otras personas se acerquen a los centros a solicitar alguno de nuestros servicios, se podría decir que tienen un cien por ciento de satisfacción.

**Análisis:** Los usuarios de la medicina ancestral han demostrado un alto nivel de satisfacción de los servicios de la medicina ancestral e inclusive sirven como referente para atraer a muchos usuarios.

**7. ¿Entre qué intervalo se encuentra el costo de un tratamiento de la medicina ancestral?**

Nosotros manejamos los precios de acuerdo a las normas internas de la asociación, estos precios se establecen de acuerdo al servicio que solicite el usuario y varían entre 5,00 y 80,00 dólares dependiendo de la enfermedad y duración del tratamiento a veces se cobra una cantidad mayor a esto por tratarse de algún tratamiento más largo, como puede ser menor tratándose de personas de la tercera edad o que no cuenten con recursos económicos.

**Análisis:** Los yachak de la parroquia se encuentran de acuerdo a ciertas políticas de precios establecidos en la asociación, estos se cobran dependiendo los tratamientos que sean necesarios para curar la enfermedad y su duración.

**Indicador:** Frecuencia de Usuarios

**8. ¿Cuántas personas visitan la parroquia mensualmente para hacer uso de la medicina ancestral?**

Personalmente he tenido la acogida de 50 usuarios en diferentes tipos de servicios, pero dado al caso de un análisis dentro de la asociación se ha podido ver que entre los 22 yachak unak la cifra es aproximadamente de 5.000 usuarios mensualmente incluyendo a extranjeros, a pesar de que hay temporadas del año que el número se aumenta o bajan los usuarios.

**Análisis:** Se conoció que el número de afluencia de visitantes al mes es de aproximadamente 5.000 personas incluidas nacionales y extranjeros.

**9. ¿De qué lugares frecuentan los usuarios de la medicina ancestral?**

Nosotros hemos tenido la grata visita de usuarios nacionales y extranjeros se puede decir que vienen de todos los países del mundo porque nuestras prácticas ancestrales tienen una buena acogida por parte de los extranjeros y como no decir de los nacionales que es una raíz propia de nuestro país.

**Análisis:** es evidente que la medicina ancestral se ha extendido por todo el mundo y que vienen hasta la parroquia de Ilumán a hacer uso de sus servicios y se ve reflejado en el incremento de usuarios.

**10. ¿Con qué frecuencia llegan los usuarios de la medicina ancestral?**

La frecuencia de usuarios es todo el año pero, sí hay meses que se aumenta la afluencia por ejemplo aprovechan las fiestas del Inti Raymi (Fiesta del sol) que es en junio, Mushuk Nina (Nuevo amanecer), esto es en el mes de marzo, y la Fiesta del Florecimiento que es en febrero.

**Análisis:** según estos datos se puede decir que los usuarios frecuentan la parroquia en diferentes meses del año aprovechando la cultura de los pueblos indígenas y tener la oportunidad de conocer los servicios de la medicina ancestral.

**Indicador:** Número de Yachak cunak (curanderos)

### 11. ¿Cuántos miembros conforman la asociación de yachak en la parroquia de Ilumán?

Actualmente la asociación está conformada por 22 integrantes los cuales estamos legalmente practicando la medicina ancestral.

#### Yachak cunak integrantes de la Asociación

<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>
José Rafael Carrascal
José Alberto Picuasi Maldonado
Carmelina Morales
Vicente Tituaña Córdova
Joaquín Picuasi
Rosa Elena De la Torre
Alejandro Yamberla
Alejandro Córdova
Antonio Pineda
Daniel Artos Cevallos
Alberto Pineda
Esteban Tamayo
José Tamayo
Jorge Tamayo
Esteban Tamayo Anrango
Manuel Cachiguango Pinsag
Alberto Tamayo
Enrique Morales
Rafael Antonio Cachiguango
Antonio Cachiguango
Joaquín Yamberla
Juan Troya

**Análisis:** Mediante datos otorgados por el presidente podemos apreciar la lista de integrantes de la asociación.

### 1.5.1. Información bibliográfica

**Indicador:** Afluencia de Turistas nacionales y extranjeros

**Tabla 2.**

#### *Afluencia de Turistas a la provincia de Imbabura*

AÑO	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS	TOTAL
2006	79.011	27.539	106.550
2007	84.897	28.305	113.202
2008	85.300	35.567	120.867
2009	90.502	24.468	114.970
2010	88.346	16.447	104.793
2011	95.779	40107	135.886
2012	130.999	33.918	164.918
2013	140.890	36.479	177.369

**Fuente:** Ministerio de Ambiente Dpto. de Planificación.

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Análisis:** Según las estadísticas que cuenta el (MAE) Ministerio del Ambiente se puede verificar que la afluencia de usuarios tanto nacionales como extranjeros es numerosa y ha seguido creciendo año tras año.

**Indicador:** Datos Sociodemográficos

Ilumán es una parroquia del cantón Otavalo, perteneciente a la provincia de Imbabura (Ecuador).

**Tabla 3.**

#### *Datos sociodemográficos de la parroquia de San Juan de Ilumán*

UBICACIÓN	Se encuentra a 7 km de la cabecera cantonal y al suroeste Ibarra
ALTURA	2600 msnm, a los pies del volcán Imbabura.
CLIMA	Templado
TEMPERATURA	14°C
POBLACIÓN	10300 habitantes
BARRIOS	Rumilarca, Santa Teresita, Rancho Chico, Guabo, Central, San Carlos, Hualpo, Cóndor Mirador, Santo Domingo y Azares.
COMUNIDADES	Ilumán Bajo, Pinsaquí, San Luis de Agualongo, Ángel Pamba, Carabuela, Jahuapamba, Ilumán Alto, Pinsaquí y Sinsi Uco.
FIESTA TRADICIONAL	Fiesta de la Virgen del Carmen 16 de julio, Fiestas Parroquiales 11 de noviembre e Inty Raymi
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Artisanal, agrícola
ATRACTIVO TURÍSTICO	Vertiente de San Juan Pogyo, vertiente Sisay Pogyo

Fuente: <http://www.imbabura.gob.ec/>

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 1.6. Matriz AOOD

Tabla 4.

### Matriz AOOD

Aliados	Oponentes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los Yachak cunak que practican la medicina ancestral tienen gran experiencia en la prestación de los servicios.</li> <li>• El conocimiento que tienen los yachak cunak es adquirido desde sus ancestros.</li> <li>• Existe gran demanda insatisfecha por usuarios nacionales y extranjeros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe mayor cantidad de centros de medicina ancestral ilegales de en la parroquia</li> <li>• Los centros ancestrales se ven afectados por no poder usar plantas curativas que estén en extinción.</li> <li>• Baja socialización de los beneficios de la medicina ancestral</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• El Control del Ministerio de Salud Pública a los centros de medicina ancestral es muy frecuente.</li> <li>• La medicina ancestral no provoca intoxicación alguna.</li> <li>• Costos accesibles de tratamientos.</li> <li>• La Constitución de la República del Ecuador reconoce y garantiza a los pueblos indígenas el derecho del conocimiento y práctica de la medicina tradicional.</li> <li>• Contar con el Ministerio de Salud para solicitar cursos de capacitación para los yachak de la parroquia.</li> </ul>	
<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplimiento de requerimientos para brindar un óptimo servicio de medicina ancestral.</li> <li>• Existen pocos centros de medicina ancestral que brindan un servicio en condiciones requeridas</li> <li>• Es posible brindar el servicio a usuarios nacionales y extranjeros debido a la afluencia hacia la provincia de Imbabura( ver tabla 2)</li> <li>• Los Usuarios buscan medicinas alternativas como es la medicina ancestral</li> </ul>	<p><b>Riesgos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No poder satisfacer la demanda a los usuarios en temporadas altas como en Inty Raymi y , Mushuk Nina</li> <li>• Falta de información por parte de los usuarios acerca de las bondades de la medicina ancestral</li> <li>• La efectividad de la medicina ancestral por tratarse de una acción de fe y creencia.</li> <li>• Presencia de falsos yachak en la parroquia de Ilumán</li> </ul>

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

### **1.7. Determinación de la oportunidad de la inversión**

La demanda creciente y la baja oferta de servicios de medicina ancestral de la parroquia de San Juan de Ilumán, hace imposible satisfacer la necesidad requerida por los usuarios. En el caso de los centros existe gran cantidad pero la falta de organización y un espacio adecuado crea una desigualdad en la competitividad del mercado al momento de ofertar el servicio. Respecto a los servicios existe una gran variedad cada uno con propiedades curativas, hacen que los usuarios mantengan cierta fidelidad y confianza; sus precios son accesibles y no requiere de tratamientos muy largos y en poco tiempo muestra efectividad.

Esto hace posible la creación del centro de servicios de medicina ancestral ya que mejorará las condiciones de ofertar los servicios, brindado a los usuarios la satisfacción completa, cumpliendo con todos los estándares de calidad. Además se aportará a la sociedad generando fuentes de trabajo a valorar la cultura, tradiciones, y recursos naturales de la parroquia, en lo económico se mejorará los ingresos de los involucrados y en el aspecto ambiental se contribuirá con el ambiente precautelando los derechos de la naturaleza.

Por lo tanto es necesario la implementación de un estudio de factibilidad para la creación del centro de servicios de medicina ancestral y dar a conocer los beneficios medicinales que se brindan a través de sus tratamientos y confiabilidad de los usuarios que han tenido la experiencia de su efectividad, así como también atender las necesidades requeridas por el usuario a través de un servicio de calidad.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Diagnóstico situacional

*(Parra, 2014, pág. s/n); menciona que “Es la identificación, descripción y análisis evaluativo de la situación actual de la organización o el proceso, en función de los resultados que se esperan y que fueron planteados en la Misión. Es a la vez una mirada sistemática y contextual, retrospectiva y prospectiva, descriptiva y evaluativa”.*

Es un análisis de la situación real en base a los objetivos planteados.

#### 2.2. Empresa de servicios

*(Baldivieso, 2013, pág. 3); en su libro Contabilidad General, menciona que la empresa de servicio “Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la comunidad”.*

Es decir se expresa notoriamente que las empresas de servicio se dedican a ofrecer servicios intangibles pero con un valor agregado que le otorga un alto nivel de satisfacción al usuario y por lo tanto la empresa oferente obtiene una utilidad por sus servicios.

##### 2.2.1. Servicio

*(Thompson, 2006); afirma que “Según diversos expertos: Stanton, Etzel y Walter, definen los servicios como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los usuario satisfacción de deseos o necesidades”.*

Un servicio es un conjunto de acciones intangibles que tienen por objeto brindar satisfacción de necesidades, deseos o preferencias.

### **2.2.2. Importancia de los servicios**

(Importancia.org, 2002-2013); menciona que *“Los servicios son actividades económicas donde el bien de transacción es intangible [...] se refiere a bienes que no podemos tocar, pero que de alguna manera u otra, poseemos”*.

Los servicios son importantes porque abarca una serie de características que no se las puede tocar pero si se puede sentir una reacción positiva en los usuarios.

### **2.3. Medicina ancestral**

*(Organización Mundial de la Salud, 2013); dice que “La medicina ancestral es un sistema integrado de conocimientos, saberes y prácticas que se estructuran organizadamente con sus propios métodos y recursos de sanación, transmitidos de forma oral y experimental de generación en generación, para lograr la armonización del individuo de manera física, mental y espiritual”*.

La medicina ancestral es un conjunto de conocimientos ancestrales y milenarios que tienen sus propios métodos de sanación y logran la estabilidad del cuerpo y la mente.

## 2.4. Servicios de la medicina ancestral

### 2.4.1. Limpias de purificación energética

*(Wikipedia, 2014); expresa “Se llama purificación a la acción y efecto de devolver al cuerpo su pureza. Se recurre a ella ya como medicina de limpieza, ya como símbolo de la pureza del alma en ciertas ceremonias religiosas, siendo este el caso más frecuente”.*

La purificación es un acto de pureza espiritual que tiene la capacidad de concentrar energías positivas para el cuerpo.

#### *Figura 1.*

#### *Limpias de purificación energética*



**Fuente:** <http://www.munilambayeque.gob.pe>

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

### 2.4.2. Limpias para el amor y el trabajo

Según Rafael Carrascal yachak de la parroquia de Ilumán; dice que *“Es un conjunto de conocimientos y secretos ancestrales y espirituales que sirven para encontrar el éxito en el trabajo, dinero, negocios y amor”*.

**Figura 2.**

***Limpias para el amor y el trabajo***



Fuente: <http://www.elcomercio.com>  
Autora: Mora Verónica  
Año: 2014

### 2.4.3. Curación del espanto

(Hurtado, 2013); afirma que *“El espanto también es conocido como susto que consiste en la separación del alma y del cuerpo donde el cual entra a participar el médico tradicional que es el que cura esta enfermedad se presenta en niños, jóvenes y adultos”*.

El espanto es una impresión muy fuerte que crea una sensación de pérdida del alma.

#### 2.4.4. Limpias de mal aire

(Biblioteca Digital de la Medicina Tradicional de México, 2009); expresa que *“El mal aire es una enfermedad de calidad “fría”, comprendida en una categoría mayor de causas de demanda de atención: los “malos aires”, los cuales se clasifican según su casualidad”*.

Esta enfermedad consiste en padecer ciertos cambios climáticos especialmente el frío.

#### **Figura 3.**

#### **Limpia del mal aire**



Fuente: <http://www.goatcanyonphotography.com>

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 2.5. Yachak

(EcuRed, 2014); menciona que yachak *“Es una autoridad moral, un sabio que ha traspasado una larga y difícil iniciación. Es un elemento fuertemente estructurado que mantiene la cohesión del grupo, a la vez guía espiritual, eje social, curandero”*.

Un yachak es conocido como el ser que posee sabios conocimiento ancestral, de cómo llevar la vida en su conducta moral y espiritual.

**Figura 4.**

**Yachak cunak**



Fuente: <http://www.goatcanyonphotography.com>  
 Autora: Mora Verónica  
 Año: 2014

## 2.6. Insumos de los servicios de la medicina ancestral

*(ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD, 2006); menciona que “Entre los quichuas de Ecuador es muy popular el empleo diagnóstico y la “limpia” con cuy, con vela, con huevo, mediante el análisis del sueño, examen visual de la orina, el examen físico y hay una limpia con piedras sagradas”.*

*(El Universo, 2009); Rafael Carrascal presidente de la asociación de yachak comento que “El agua, la tierra, el aire y el fuego son elementos primordiales utilizados por la sabiduría indígena. Ramas de matico, ortiga, marco y chilca, y piedras de las montañas Imbabura y Cotacachi también se utilizan licor y colonias y sobretodo invocando la palabra de Dios”.*



**Figura 5.*****Insumos de la medicina ancestral***

Autor: Mora Verónica  
Año: 2014

**2.7. Estudio de mercado**

(Baca, 2010, pág. 7); dice: *“Se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de precios y el estudio de comercialización”*.

En el estudio de mercado es importante analizar los aspectos del producto a ofertar, cual es la demanda así como también de precios y el comportamiento de la competencia.

**2.7.1. Mercado**

(Araujo, 2012, pág. 26); señala que *“Se entiende por mercado el conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan para el intercambio de un bien o servicio en una área de terminada”*.

El mercado es un lugar físico o virtual que se ofertan y demandan productos o servicios a cambio de una cifra monetaria.

### **2.7.2. Mercado meta**

(Calvache, 2008, pág. 189); Manifiesta que el mercado meta es *“Es el mercado que la empresa desea y decide captar. Está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica”*.

El mercado meta es el segmento de mercado que la empresa se plantea captar para brindar sus bienes o servicios.

### **2.7.3. Segmentación de mercado**

(Araujo, 2012, pág. 26); dice que *“La segmentación permite conocer con mayor detalle y certeza el mercado en su conjunto. Algunas de las variables usuales para establecer la segmentación son: distribución geográfica, potencial económico, niveles culturales y otras interrelaciones observables”*.

El autor indica claramente que en la segmentación del mercado es importante tomar en cuenta el lugar al cual se dirige el proyecto, la situación económica de sus pobladores, las costumbres y creencias que poseen así como también la manera de relacionarse con el entorno.

### **2.7.4. Oferta**

(Araujo, 2012, pág. 43); expresa que *“La oferta es el importante del volumen de bienes y servicios que los productores actuales colocan en el mercado, o sea, es la cuantificación de los*

*productos, en unidades y dinero, que actualmente las empresas que constituyan la competencia están vendiendo en el mercado en estudio”.*

Es el conjunto de bienes o servicios que los empresarios desean dar a conocer al usuario, determinando ciertos factores como: precios, montos, usos y calidad.

### **2.7.5. Demanda**

*(Padilla, 2011, pág. 62); afirma que “La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado”.*

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los posibles usuarios desean adquirir con el fin de satisfacer sus necesidades.

### **2.7.6. Precio**

*(Del Socorro Sánchez Serna & Arias Bello, jul-dic 2012, pág. 435); asevera que el precio “Define el monto pedido, ofrecido o pagado por un bien o servicio. Debido a la capacidad financiera, las motivaciones o intereses particulares de un determinado comprador o vendedor [...]”.*

Es la cantidad monetaria que se asigna para la adquisición de un bien o servicio en un determinado tiempo.

### **2.7.7. Promoción y publicidad**

*(Robles & Romero, 2010, pág. 42); dice “Llamamos publicidad a toda forma de presentación o promoción de productos o servicios, llevada a cabo generalmente por parte de terceras personas por cuenta de un destinatario identificado y efectúa con el fin de inducir a potenciales compradores, bien a considerar favorablemente el producto o servicio bien a asumir una actitud positiva”.*

Es el conjunto de estrategias que sirven para dar a conocer a los usuarios o consumidores un bien o un servicio ya sea existente o nuevo en el mercado.

### **2.8. Estudio técnico**

*(Padilla, 2011, pág. 106); manifiesta que “El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, dónde y cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio”.*

El estudio técnico tiene la el objeto de obtener información acerca de los requerimientos, tamaño, localización, recursos y equipamiento para la realización de un bien o servicio a ofertar.

#### **2.8.1. Microlocalización del proyecto**

*(Padilla, 2011, pág. 121); indica que “La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operara”.*

Se refiere exactamente al el lugar donde va a estar ubicado las instalaciones del proyecto después de una análisis de costos y demás requerimientos.

### **2.8.2. Macrolocalización del proyecto**

(Araujo, 2012, pág. 50); señala en su libro Proyectos de Inversión que la macrolocalización es *“La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de macrolocalización”*.

Es el lugar donde se pretende ejecutar el proyecto abarcando todas las condiciones de la región elegida.

### **2.8.3. Tamaño del proyecto**

(Araujo, 2012, pág. 73); afirma que el tamaño del proyecto *“Se define por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de información, considerando normal para las condiciones y tipos de proyectos en cuestión”*.

Se refiere a la capacidad instalada que se quiere lograr durante un periodo de tiempo determinado ya sea en días, semanas, meses y años.

## **2.9. Estudio financiero**

*(Planificación y Evaluación de proyectos, 2010); afirma: “El estudio financiero de un proyecto se refiere a diferentes conceptos, sin embargo, es un proceso que busca la obtención de la mejor alternativa utilizando criterios universales; es decir, la evaluación la cual implica asignar a un proyecto un determinado valor”*.

El estudio financiero tiene el objetivo de determinar los recursos económicos que representa para la instalación, ejecución y operación de los procesos productivos.

### 2.9.1. Capital de trabajo

*(Gerencie.com, 2011); dice: “La definición más básica del capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, Inversiones a corto plazo, cartera e inventarios)”.*

El capital de trabajo conocido también como activo corriente, es aquel que ayuda al desarrollo normal de las actividades a corto plazo.

### 2.9.2. Ingresos

(Baldivieso, 2013, pág. 6); en su libro Contabilidad General expresa que *“La definición de ingresos incluye tanto a los ingresos de actividades ordinarias como a las ganancias”*

- a. **Los ingresos de actividades ordinarias.-** surgen en el curso de las actividades ordinarias de una entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como: ventas, comisiones, intereses, dividendos, regalías y alquileres.
- b. **Ganancias.-** son otras partidas que satisfacen la definición de ingresos pero que no son egresos de actividades ordinarias. Cuando las ganancias se reconocen en el estado de resultado integral, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para la toma de decisiones económicas.

### **2.9.3. Egresos**

(Definición de.com, 2008-2014); comenta: *“Se denomina egresos a la salida de dinero de las áreas de una empresa u organización. Los egresos incluyen los gastos y las inversiones”*.

Son los desembolsos de dinero del capital para cubrir gastos programados.

### **2.9.4. Gastos administrativos**

(Baca, 2010, pág. 142); afirma que los gastos administrativos *“Son los costos que provienen por realizar la función de Administración de la Empresa”*.

Los gastos administrativos son los destinados a oficinistas, arriendos, servicios básicos, material de oficina, en general los que cumplen con el cargo de administrar la organización.

### **2.9.5. Gastos financieros**

(Baca, 2010, pág. 143); manifiesta que *“Son los Intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo”*.

Son las obligaciones que posee la empresa para con terceros como intereses, comisiones, servicios bancarios e inclusive gastos generados por pérdidas entre otros.

### **2.9.6. Gastos de venta**

(Sarmientos, 2010, pág. 18); señala que *“Conocidos como gastos de venta; son valores destinados al normal desarrollo del departamento, por ejemplo arrendamientos del departamento de ventas agua, luz, teléfono, fax del departamento de ventas, sueldos y*

*beneficios sociales del departamento de ventas, aporte patronal, gastos de viaje y movilización de vendedores, comisiones en ventas, publicidad y propagandas.”*

Estos gastos representan a todos aquellos costos que significan hacer llegar el producto a los usuarios o consumidores.

### **2.9.7. Materia prima**

(Sarmientos, 2010, pág. 11); define que la materia prima *“Es considerada como elemento básico del costo; es decir el incorporado en el producto, siendo este en muchos casos el más importante para la transformación en el artículo terminado”*.

Son los insumos y materiales que se requieren para la elaboración de un bien o prestación de un servicio.

### **2.9.8. Mano de obra**

(Definición de.com, 2008-2014); dice: *“Se conoce a la mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien”*.

La mano de obra representa la capacidad de quienes laboran en la organización y se involucra directa o indirectamente con la producción de bien o prestación de un servicio.

### **2.9.9. Flujo de caja**

(Rodríguez-Candela, Fernandez, & Romero, 2013, pág. 141); *expresan “Denominamos, Flujo de Caja, Flujo Monetario, o Flujo de Tesorería (en inglés Cash-Flow) a la cantidad de efectivo disponible en cada periodo (meses, trimestres, años, etc.) del proyecto”*.



El flujo de caja representa el monto sobrante de caja después de los gastos, pago al capital y los intereses de las obligaciones bancarias.

#### **2.9.10. Punto de equilibrio**

(Definición de.com, 2008-2014); comenta que: *“Punto de equilibrio es un concepto de finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos”*.

El punto de equilibrio ayuda a identificar tanto los gastos como los costos que intervienen en el proceso productivo

#### **2.9.11. Valor actual neto (VAN)**

(Araujo, 2012, pág. 137); expresa que el valor actual neto es *“El valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos de proyecto, ingresos menos egresos, considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente”*.

Este es un indicador que mide la rentabilidad del proyecto y si es viable o no posteriormente de recuperar la inversión y estimando los flujos de caja existentes.

#### **2.9.12. Tasa interna de retorno (TIR)**

(Araujo, 2012, pág. 136); dice que la tasa interna de retorno es *“La tasa de actualización que iguala el valor presente de los ingresos totales con el valor presente de los egresos de un proyecto en estudio. La TIR obtenida se puede comparar, para fines de aprobación y para la toma de decisiones”*.

Es un instrumento que sirve para determinar la rentabilidad del proyecto y el tiempo en que se va a recuperar la inversión.

### **2.9.13. Relación costo beneficio**

(Araujo, 2012, pág. 137); manifiesta que el costo beneficio *“Es el cociente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto”*.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos y mide el grado de desarrollo del proyecto es aquí donde se debe tomar la decisión si se ejecuta o no el proyecto.

### **2.10. Estructura organizacional**

(Araujo, 2012, pág. 125); afirma que *“la organización administrativa del proyecto deberá contemplar el esquema general y específico para operar normalmente la empresa. Se consideran los niveles jerárquicos, número de trabajadores, monto de salarios y prestaciones que se requieran para satisfacer las características de cada uno de los niveles de responsabilidad”*

### **2.11. Organigrama**

Según (Hernández, 2007, pág. 87) *“El organigrama es la representación gráfica de la estructura formal de la autoridad y de la división especializada del trabajo de una organización por niveles jerárquicos”*

## 2.12. Misión

(PromonegocioS.net, 2006) *“La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: 1) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, 2) lo que pretende hacer, y 3) el para quien lo va a hacer”*.

## 2.13. Visión

(José, 2008) Tal como le define Fleitman Jack en su obra *“Negocios Exitosos “El camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”*.

## 2.14. Valores y principios

(Unidades Tecnológicas de Santander, 2013), *“Los valores son el reflejo de comportamiento humano basado en los principios. Los principios, son normas o ideas fundamentales que rigen el pensamiento o la conducta de los integrantes de un grupo humano, y en suma se busca que todos los miembros de la organización internalicen y vivan en armonía”*.

## 2.15. Marco legal

(Miranda, 2008, pág. 185); *menciona que: “Toda organización social posee un andamiaje jurídico e institucional que regula los derechos y los deberes, en las relaciones establecidas entre sus deferentes miembros. Este contexto parte desde la Constitución, la ley, los derechos, las ordenanzas, los acuerdos, hasta los reglamentos y las resoluciones y se expresan en forma prohibitiva y permisiva”*.

El marco legal es aquel que regula la ejecución de las actividades del proyecto a través del cumplimiento de leyes reglamentarias y complementarias para el legal funcionamiento.

Es un enfoque claro de las actividades o acciones que se dan en una organización asignando a responsables que se encarguen del eficiente manejo de los recursos.

## **2.16. Requisitos de constitución**

Para la constitución de la microempresa se requiere de los siguientes requisitos:

- Elegir un nombre para la microempresa tomando en cuenta que no se repita.
- Elaborar un estatuto que rija a las actividades de la organización con un abogado
- Abrir una cuenta de integración de capital en cualquier banco de la provincia
- Elevar a escritura pública ante un notario publico
- Llevar la escritura a la superintendencia de compañías para su aprobación.
- Obtener los permisos municipales en el municipio de la ciudad.
- Inscribir a la compañía
- Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el Servicio de Rentas Internas.

### **2.16.1. Requisitos de funcionamiento**

Según el Ministerio de Salud Publica los permisos de funcionamiento para una microempresa son los siguientes:

- a. Solicitud para Permiso de funcionamiento
- b. Formulario de Inspección
- c. Copias de cedula y certificado de votación del propietario
- d. Copia del RUC del establecimiento

- e. Croquis de la ubicación del establecimiento
- f. Copia del permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento según el cuerpo de bomberos:

- a. Solicitud de Inspección del local
- b. Informe favorable de la inspección
- c. Copia del RUC

### **2.16.2. Ley del régimen tributario interno**

(Ley del Régimen Tributario Interno, 2000); dice: *“La ley del Régimen Tributario Interno es aquella que regula la forma en el que le contribuyente debe responder ante la autoridad tributaria. Es fundamental tener en cuenta ciertos beneficios y obligaciones que esta ley contiene”*.

El proyecto debe estar sujeto a todas las normas y leyes de servicio de rentas internas para cumplir con las obligaciones tributarias que se efectúan en las actividades del proyecto que regulen el funcionamiento de sus actividades.

### **2.17. Situación tributaria**

#### **2.17.1. Persona natural**

(Copyright © 2010 SRI , 2010), *“son todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas lícitas”*.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

### **2.17.2. Clasificación de las personas naturales**

*(Copyright © 2010 SRI , 2010), “Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad, se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realicen actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$100.000, o que inician un capital propio a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.”*

### **2.17.3. Contabilidad**

*(Bravo, 2009, pág. 1) Dice “La contabilidad es la ciencia, el arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro, control o interpretación de las transacciones que se realizan en una empresa con el objetivo de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o periodo contable”.*

### **2.17.4. Impuesto a la renta**

*(Copyright © 2010 SRI , 2010), “El impuesto a la renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales y extranjeras”.*

## 2.18. Impactos

(Libera, 2007); señala que *“El impacto se refiere a los efectos que la intervención planteada tiene sobre la comunidad en general”*.

Los autores sustentan el criterio de que el impacto como concepto es más amplio que el concepto de eficacia, porque va más allá del estudio del alcance de los efectos previstos y del análisis de los efectos deseados, así como del examen de los mencionados efectos sobre la población beneficiaria.

Son los impactos sociales, económicos, ambientales que va a generar el proyecto en el lugar a donde se dirige y lograr efectos positivos o negativos en la población.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Objetivos del estudio del mercado**

##### **3.1.1. Objetivo general**

Identificar la oferta y la demanda del servicio de medicina ancestral mediante un estudio de mercado.

##### **3.1.2. Objetivos específicos**

- Determinar cuál es la oferta actual de los servicios de la medicina ancestral.
- Establecer la demanda de servicios de medicina ancestral en la parroquia de Ilumán.
- Identificar el segmento de mercado al cual está dirigido el presente proyecto.





### 3.2. Matriz de mercado

**Tabla 5.**

**Matriz de Mercado**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	PÚBLICO META
Establecer la oferta existente de los servicios de medicina ancestral	Oferta	Tipo de Servicios	Primaria	Encuesta	Yachak cunak (curanderos) de la parroquia de San Juan de Ilumán.
		Precio	Primaria	Encuesta	Yachak cunak (curanderos) de la parroquia de San Juan de Ilumán.
		Insumos	Primaria	Ficha de observación	Centros de Medicina ancestral
Definir la demanda de servicios de medicina ancestral en la parroquia de Ilumán.	Demanda	Tipos de servicios	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral
		Frecuencia de uso	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral
		Gustos y Preferencias	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral.
		Precio	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral
Identificar el segmento de mercado al cual está dirigido el presente proyecto	Comercialización	Tipo de Servicios	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral
		Precio	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral
		Publicidad	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral
		Promoción	Primaria	Encuesta	Usuarios de los servicios de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

### **3.3. Identificación del servicio**

En la actualidad la parroquia de Ilumán cuenta con centros de servicios de medicina ancestral cuyos servicios principales son: limpieas de purificación energética, limpieas para atraer el amor y el trabajo, curación de espanto y limpia de mal aire, cada uno cuenta con diferentes técnicas curativas que tienen como objetivo la sanación sea mental o física. Estas alternativas de sanación en las comunidades indígenas se fundamentan en utilizar insumos que la naturaleza proporciona en su entorno.

### **3.4. Características de los servicios**

#### **3.4.1. Limpieas de purificación energética**

Se trata de una técnica ancestral que se utiliza para limpiar energías negativas emocionales, psíquicas y espirituales del cuerpo que día a día se presentan por problemas cotidianos u opresiones, esta técnica es efectiva por la fé y el pensamiento positivo.

#### **3.4.2. Limpieas para el amor y el trabajo**

Es un tratamiento que sirve para atraer al ser amado en caso de abandono y así como también para conseguir un puesto de trabajo o mejorar las cosechas.

#### **3.4.3. Curación del espanto**

Este servicio brinda una forma de curación integral para el susto del alma especialmente en los niños, para este tratamiento se diagnostica a través de una vela el

motivo del espanto y con rezos e insumos como claveles rojos y blancos, colonias y un rosario, se logra curar este mal estar o enfermedad.

#### 3.4.4. Limpia de Mal aire

El tratamiento consiste en expulsar la mala esencia espiritual que se apodera del cuerpo a través de un mal viento que se ocasionó en algún momento, para el diagnóstico se usa una limpia con el huevo y un ramo elaborado con plantas como: ortiga, marco, chilca y matico.

#### 3.5. Análisis de la información

Para determinar la oferta de los servicios de medicina ancestral se aplicó una encuesta a los veintidós yachak cunak de la parroquia de San Juan de Ilumán, dato que fue otorgado por el señor Rafael Carrascal presidente de la Asociación de yachak.

**Tabla 6.**  
*Integrantes de la Asociación de Yachak*

<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>LUGAR</b>
José Rafael Carrascal	Ilumán Bajo
José Alberto Picuasi Maldonado	Ilumán Bajo
Carmelina Morales	Barrio Central
Vicente Tituaña Córdova	Barrio Central
Joaquín Picuasi	Barrio Central
Rosa Elena De la Torre	Barrio Central
Alejandro Yamberla	Barrio Central
Alejandro Córdova	Barrio Central
Antonio Pineda	Barrio Central
Daniel Artos Cevallos	Barrio Santo Domingo
Alberto Pineda	Barrio Santo Domingo
Esteban Tamayo	Carabuela
José Tamayo	Carabuela
Jorge Tamayo	Carabuela
Esteban Tamayo Anrango	Carabuela
Manuel Cachiguango Pinsag	Carabuela
Alberto Tamayo	Carabuela
Enrique Morales	Carabuela

Rafael Antonio Cachiguango	Hualpo
Antonio Cachiguango	Hualpo
Joaquín Yamberla	Hualpo
Juan Troya	Ibarra

**Fuente:** Rafael Carrascal; Presidente de la Asociación de Yachak

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

### **3.5.1. Encuesta dirigida Yachak cunak (Curanderos) de la parroquia de San Juan de Ilumán.**

**Objetivo:** El objetivo de esta encuesta es para determinar la oferta, de los servicios de la medicina ancestral por parte de los 22 yachak quienes se encuentran legalmente registrados en la asociación de yachak de Ilumán.

Se solicita de manera cordial responder las siguientes preguntas:

**Indicador:** tipos de servicio

**1. ¿Qué tipo de servicios de medicina ancestral ofrece usted en su centro?**

**Tabla 7.**  
**Oferta de servicios de medicina ancestral**

ITEMS	N	%
Limpias de purificación energética	13/22	59%/100%
Limpias para atraer el amor y trabajo	17/22	77%/100%
Curación de espanto	22/22	100%/100%
Limpia de mal aire	22/22	100%/100%
Otros (Soñador)	2/22	9%/100%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

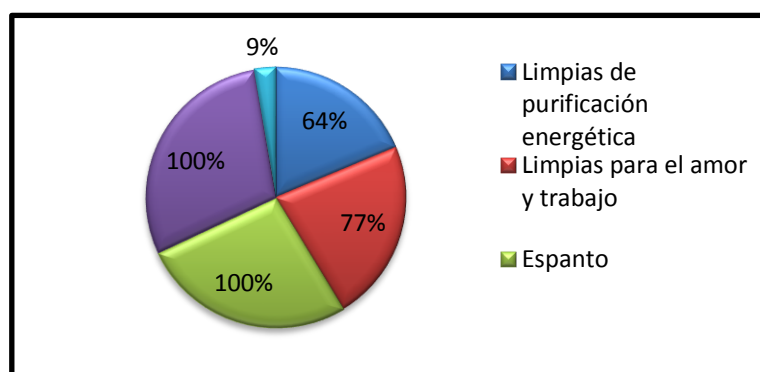
**Fuente:** Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Figura 6.**

**Oferta de servicios de medicina ancestral**



**ANALISIS:** En base a los resultados obtenidos se determina que el 59% de yachak cunak ofrecen la limpia de purificación energética, seguido del 36% que ofrecen el servicio de limpias para atraer el amor y el trabajo, mientras que el 100% ofrece el servicio para curar el espanto, así como el 100% de yachak cunak brindan el servicio para limpiar el mal aire y el

9% es un servicio que ofrecen muy pocos que es el de soñador. Se ha tomado los datos sobre los 22 yachak cunak debido a que la mayoría de ellos ofrecían los 5 servicios expuestos.

**Indicador:** tipos de servicio

2. ¿Marque con una x el tipo de servicios de medicina ancestral que mayormente requieren los usuarios sean nacionales o extranjeros?

**Tabla 8.**  
*Servicios requeridos según usuarios*

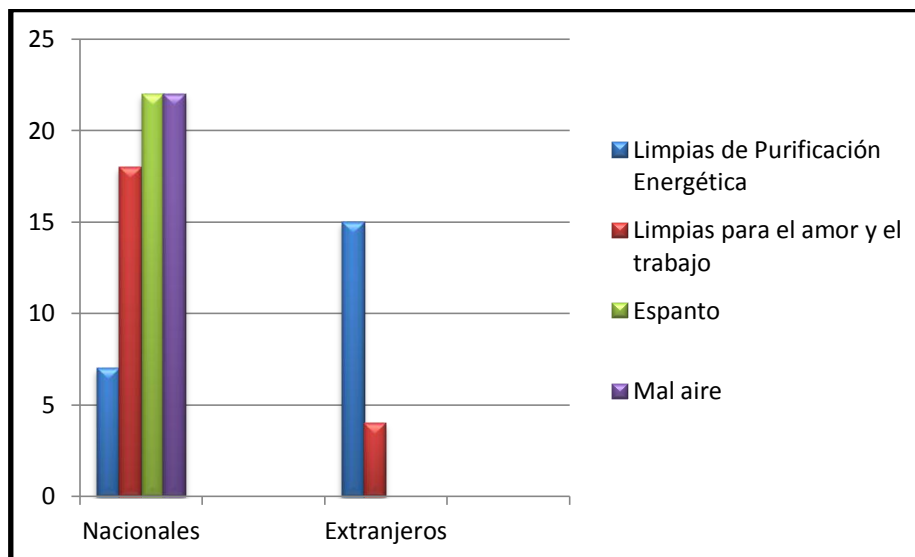
DETALLE	Nacionales		Extranjeros		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%
Limpias de Purificación Energética	6	27%	16	73%	22	100%
Limpias para atraer el amor y el trabajo	18	82%	4	18%	22	100%
Curación de espanto	22	100%	0	0%	22	100%
Limpia de mal aire	22	100%	0	0%	22	100%

**Fuente:** Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

Figura 7.

*Servicios requeridos según usuarios*

**ANÁLISIS:** según los datos podemos apreciar que los usuarios nacionales son quienes requieren de los 4 servicios mientras que los extranjeros optan en su mayoría por las limpiezas de purificación energética y en un mínimo porcentaje requieren las limpiezas para atraer el amor y el trabajo.

**Indicador:** precio

3. ¿Indique con una x el intervalo en el que se encuentra los precios de los servicios de la medicina ancestral?

Tabla 9.

*Precios de servicios de medicina ancestral*

Servicios	\$5-\$20	\$20-\$40	\$40-\$60	\$60-\$80	TOTAL
Limpias de Purificación Energética	0	0	14	8	22
Limpias para atraer el amor y el trabajo	0	0	16	6	22
Curación de espanto	19	3	0	0	22
Limpia de mal aire	1	16	5	0	22

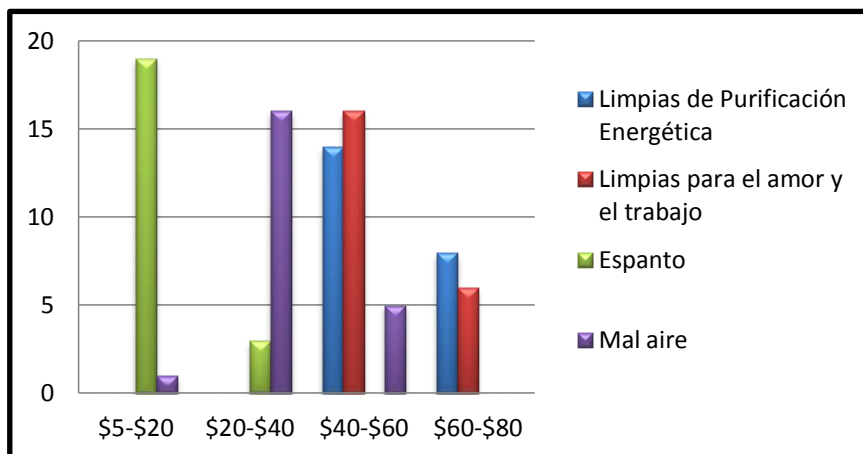
Fuente: Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán



**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

**Figura 8.**

**Precios según el servicio**



**ANALISIS:** Según el resultado de las encuestas, los precios de los servicios se establecen según el tratamiento, en su mayoría consideran que la curación del espanto se encuentra en el intervalo de \$5 a \$20 seguido de las limpieas y el mal aire que se encuentran en el intervalo de 20 a 60 y una mínima parte de los encuestados indicaron que las limpieas se encuentran en el intervalo de \$60 a \$80.

**Indicador:** segmento de mercado

**4. ¿Quién hace uso de la medicina ancestral?**

**Tabla 10.**

**Segmento de mercado**

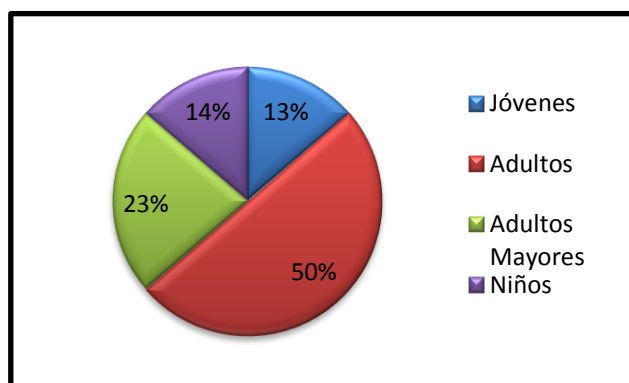
ITEMS	N	%
Niños	3	14%
Jóvenes	3	14%
Adultos	11	50%
Adultos Mayores	5	23%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán  
**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

**ANÁLISIS:** Se puede comprender que quienes usan de los servicios de medicina ancestral en un alto porcentaje son los Adultos con un 50%, luego siguen los adultos mayores en un 23% y por último los jóvenes y niños quienes generalmente acuden por la curación de espanto y limpieas de mal aire.

**Figura 9.**

**Segmento de mercado**



**ANÁLISIS:** Mediante los datos recopilados se define que el 50% de usuarios de servicios de la medicina ancestral son adultos ya que requieren de la mayoría de los servicios, así como 23% corresponde a los adultos mayores, mientras que el 14% sus usuarios son niños por cuanto requieren la curación de espanto y mal aire y por último el 13% de los usuarios corresponde a jóvenes.

**Indicador:** Frecuencia de uso

5. ¿Con qué frecuencia sus usuarios demandan de los servicios de medicina ancestral?

**Tabla 11.**

*Frecuencia de uso de servicios*

ITEMS	N	%
Semanal	16	73%
Quincenal	4	18%
Mensual	2	9%
Trimestral	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

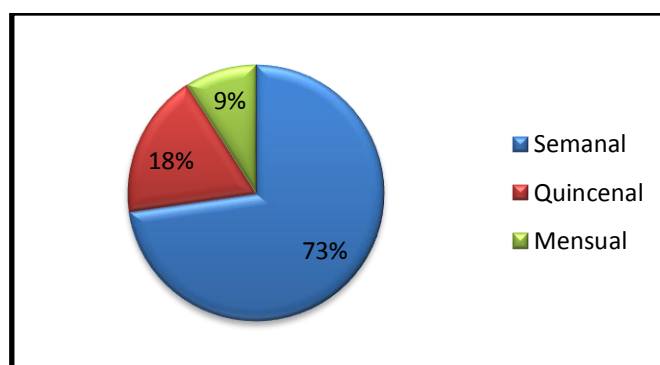
**Fuente:** Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Figura 10.**

*Frecuencia de uso*



**ANÁLISIS:** Según los datos otorgados por los encuestados el 73% de los usuarios frecuentan sus centros de medicina ancestral semanalmente hacer uso de sus servicios, así como el 18% es frecuentado quincenalmente y el 9% de sus usuarios frecuentan sus centros de manera mensual.



6. ¿Cuáles son los motivos por cuanto sus usuarios frecuentan su centro de medicina ancestral?

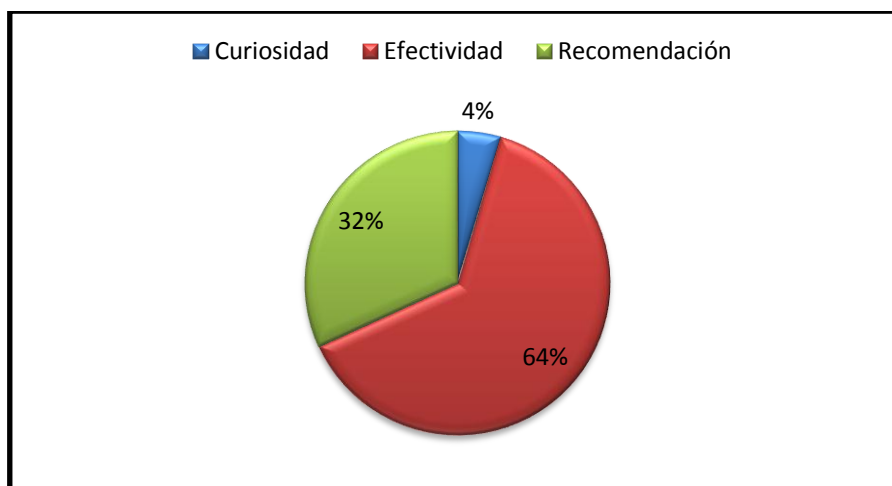
**Tabla 12.**  
**Motivo de frecuencia de usuarios**

ITEMS	N	%
Curiosidad	1	4%
Efectividad	14	64%
Recomendación	7	32%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Fuente: Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán  
 Autora: Mora Verónica  
 Año: 2014

**Figura 11.**

**Motivo**



**ANÁLISIS:** la información recopilada a través de las encuestas refleja que el 64% de los usuarios acuden a sus centros por la efectividad que han recibido de los servicios de medicina ancestral y conocen sus beneficios, el 32% de usuarios acuden por recomendación de usuarios que han sido satisfactoriamente curados y tan solo el 4% consideran que recurren a los centros por curiosidad

**Indicador:** Usuarios

7. En promedio ¿Cuántos usuarios extranjeros y nacionales acuden a su centro hacer uso de los servicios de medicina ancestral mensualmente?

**Tabla 13.**

*Número de usuarios extranjeros y nacionales que acuden a hacer uso de los servicios de medicina ancestral mensualmente*

# De encuestados	Nacionales	Extranjeros	Total
1	200	60	260
2	150	45	195
3	250	45	295
4	280	30	310
5	200	35	235
6	100	42	142
7	150	45	195
8	85	37	122
9	180	35	215
10	90	32	122
11	200	30	230
12	250	25	275
13	180	22	202
14	180	50	230
15	250	30	280
16	250	12	262
17	175	20	195
18	150	20	170
19	180	20	200
20	150	15	165
21	280	12	292
22	200	18	218
<b>TOTAL</b>	<b>4130</b>	<b>680</b>	<b>4810</b>

**Tabla 14.**

*Número de usuarios*

Usuarios	Número	%
Nacionales	4130	86%
Extranjeros	680	14%
<b>TOTAL</b>	<b>4810</b>	<b>100%</b>

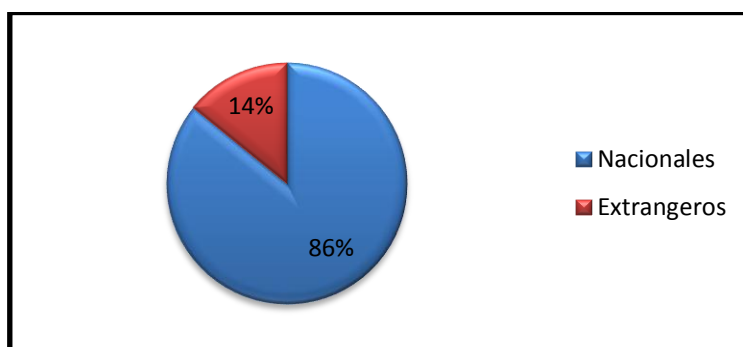
**Fuente:** Yachak cunak de la Parroquia de Ilumán  
**Autora:** Mora Verónica

Año: 2014

Por ser un número reducido de yachak cunak en la parroquia se decide encuestar al total de integrantes y no establecer una muestra.

**Figura 12.**

**Número de usuarios**



**ANÁLISIS:** el 86% de usuarios de los servicios de la medicina ancestral son nacionales es decir usuarios fijos, recomendados y turismo interno, y el 14% corresponde a usuarios extranjeros que provienen de diferentes países hacer uso del servicio.

### 3.6. Cálculo de la muestra

De la encuesta aplicada a los veintidós yachak cunak “curanderos” se tomará como dato para determinar el tamaño de la muestra, el número de usuarios nacionales y extranjeros, que frecuentan mensualmente a los centros de medicina ancestral como lo explica la tabla#6, por cuanto no hay registro alguno por fuentes como el Ministerio de Turismo e Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Para realizar el cálculo de los posibles usuarios se utilizara la siguiente formula:

$$n = \frac{z^2 a^2 N}{(e^2)(N - 1) + z^2 a^2}$$

**Dónde:**

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

Z= Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante y se lo toma en relación al 95% de confianza que equivale a 1,96

e= Limite de error

a=Varianza

$$n = \frac{z^2 a^2 N}{(e^2)(N - 1) + z^2 a^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,25^2 \cdot 4.810}{(0,05^2)(4.810 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,25^2}$$

$$n = \frac{1154.881}{12.0225 + 0.2401}$$

$$n = 94$$

Del número de encuestas correspondiente a la muestra se toma un 86% que pertenece a usuarios nacionales y un 14% que son usuarios extranjeros, es decir 80 y 14 encuestas respectivamente.



### 3.6.1. Entrevista dirigida a los usuarios nacionales y extranjeros de los servicios de la medicina ancestral

**Indicador:** frecuencia de uso

1. ¿Con qué frecuencia viene usted a los centros a realizarse algún tipo de tratamiento?

**Tabla 15.**

**Frecuencia**

ITEMS	NÚMERO	%
Semanal	63	67%
Quincenal	15	16%
Mensual	11	12%
Anual	5	5%
<b>TOTAL</b>	94	100%

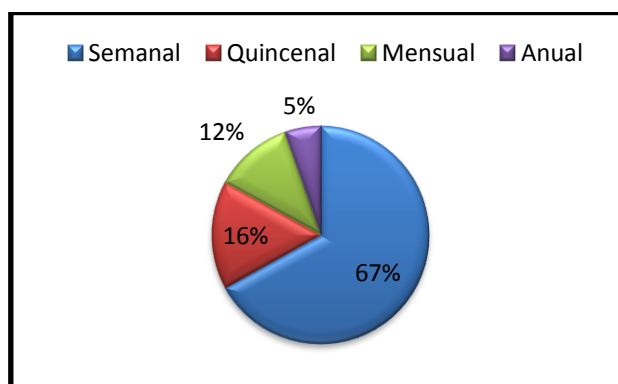
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Figura 13.**

**Frecuencia de usuarios**



**ANÁLISIS:** los usuarios de los servicios de medicina ancestral frecuentan semanalmente un 67% de total de encuestados, así como el 16% frecuentan de manera quincenal, el 12% acuden cada mes, se manifestó que se frecuenta según el tratamiento y un 5% se acercan

anualmente esto se debe en algunos casos a la visita de turistas extranjeros que vienen cada año.

**Indicador:** tipo de servicios y frecuencia

## 2. ¿Qué tipo de servicio que usa con mayor frecuencia?

**Tabla 16.**

### *Preferencias de servicios*

ITEMS	NÚMERO	%
Limpias de Purificación energética	10	11%
Limpias para atraer el amor y el trabajo	19	20%
Curación de espanto	38	40%
Limpias de mal aire	27	29%
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

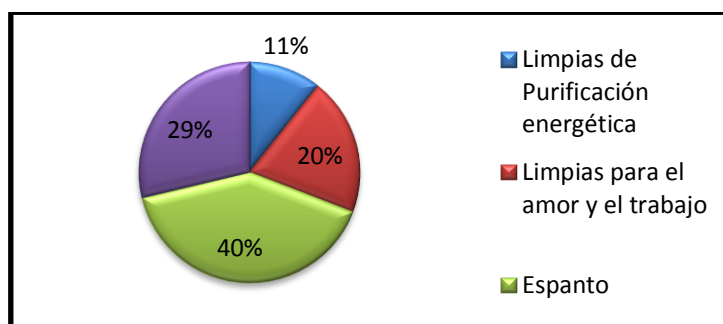
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Figura 14.**

### *Preferencias de servicios*



**ANÁLISIS:** Los usuarios de la medicina ancestral prefieren en un 40% el tratamiento para curar el espanto ya que este mal se presenta en niños y acuden a atenderse, el 29% de los encuestados prefieren el tratamiento para limpiar cualquier tipo de mal aire, el 20% optan por

las limpias para el amor y el trabajo y finalmente el 11% prefieren las limpias de purificación energética la cual es más requerida por los usuarios extranjeros.

**Indicador:** precio

### 3. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por los servicios de medicina ancestral?

Opte de acuerdo a su requerimiento.

**Tabla 17.**

#### *Precio de los servicios*

ITEMS	\$4- 21	\$19-41\$	\$39-\$61	\$59-\$81	TOTAL
Limpias de Purificación energética	0	1	78	15	<b>94</b>
Limpias para atraer el amor y el trabajo	0	79	15		<b>94</b>
Curación de espanto	89	5	0	0	<b>94</b>
Limpias de mal aire	4	88	2	0	<b>94</b>

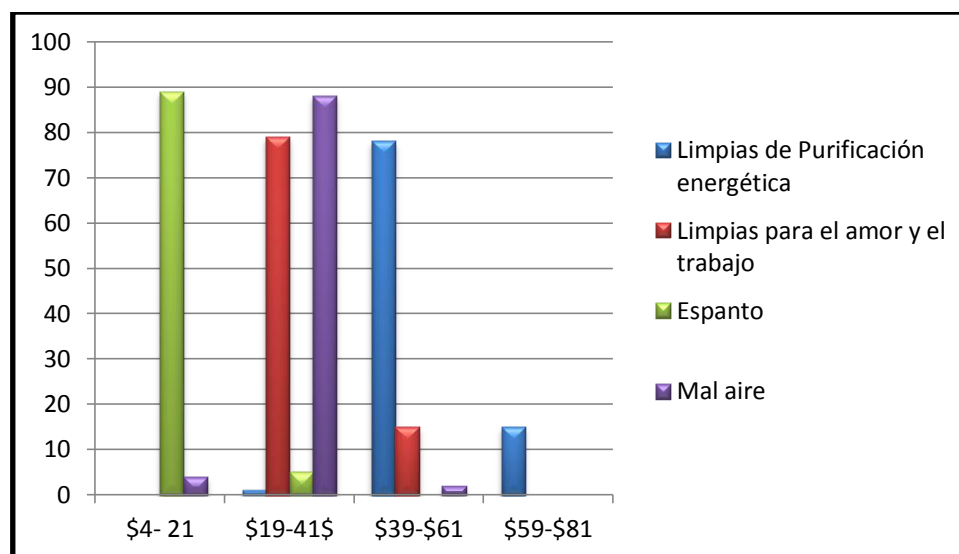
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Figura 15.**

#### *Intervalo de precios por cada servicio*



**ANÁLISIS:** En cuanto a precios los usuarios están dispuestos a pagar por la prestación de los servicios de medicina ancestral intervalos similares a los que les cobran en los centros

manifiestan que eso es lo que cobran y están satisfechos de pagar debido a la eficiencia del servicio.

**Indicador:** publicidad

#### 4. ¿Cómo le gustaría que se promocioe el servicio?

*Tabla 18.*

*Publicidad*

ITEMS	NÚMERO	%
Rótulos publicitarios	59	63%
Televisión	9	9%
Radio	26	28%
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

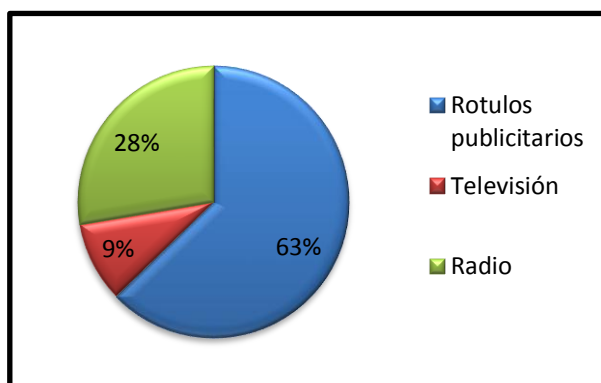
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

*Figura 16.*

*Publicidad de los servicios*



**ANÁLISIS:** EL 63% de usuarios desean conocer el servicio a través de radio, un 28% prefiere conocer de los servicios de medicina ancestral a través de una página web inclusive que se despeje algunas dudas de la medicina ancestral que tengan los usuarios y un 9% desea enterarse a través de la televisión.



## 5. ¿Qué tipo de promoción de servicios de medicina ancestral le gustaría recibir?

**Tabla 19.**

### *Promociones del servicio*

ITEMS	NÚMERO	%
Descuentos	15	16%
Dos por uno	29	31%
Consulta gratis	50	53%
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

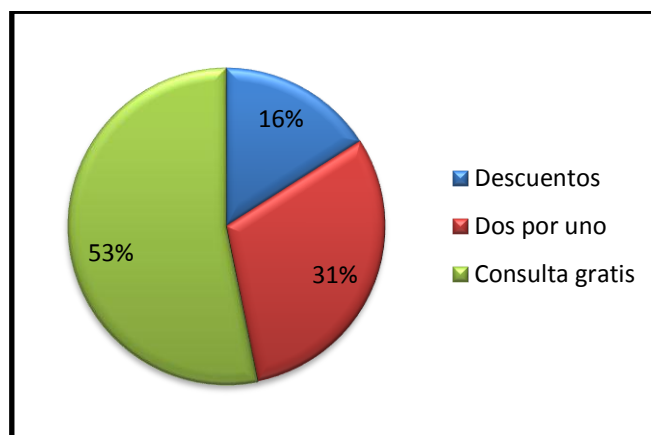
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Figura 17.**

### *Tipos de promoción para el servicio*



**ANÁLISIS:** El 53% de los usuarios optan por la consulta gratis ya que la consulta tiene un valor de 5 dólares, el 31% desean dos servicios por el pago de uno y el 16% requieren que se le haga descuentos por el uso de algún tipo de servicio.

**Indicador:** motivo

## 6. ¿Por qué acude a este centro?

*Tabla 20.*

*Motivo por el cual asiste al centro*

ITEMS	NÚMERO	%
Por sus servicios	26	28%
Por sus efectividad	47	49%
Por sus precios	14	15%
Por la atención	7	8%
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

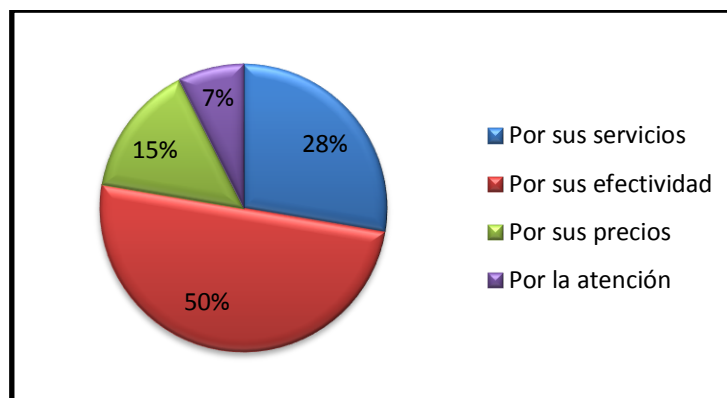
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

*Figura 18.*

*Motivo de asistencia al centro*



**ANÁLISIS:** los usuarios de la medicina ancestral han reflejado en las encuestas el motivo por el cual asisten a los centros, siendo el 50% por la efectividad que los servicios tienen así como el 28% manifestó que su motivo es por los servicios que ofrecen en estos centros, además el 15% explicó que sus precios es un motivo por el cual se acercan y por último un 7% declaró que su visita es por la atención haciendo caer en cuenta que es un factor muy importante que hace falta en los centros de medicina ancestral de la parroquia.

7. ¿Le gustaría que se implemente un centro de medicina ancestral en la parroquia?

*Tabla 21.*

*Aceptación de la creación del centro de medicina ancestral*

ITEMS	NÚMERO	%
Sí	59	63%
No	35	37%
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

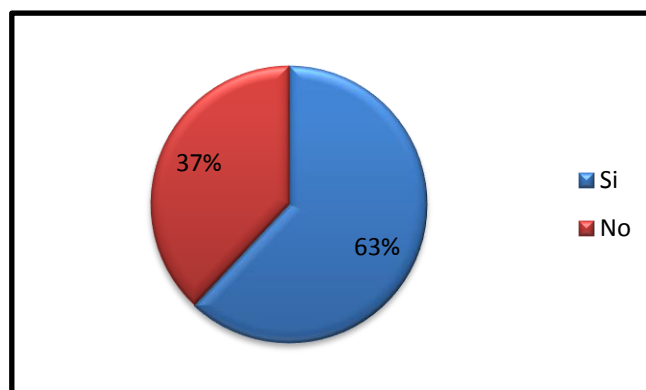
**Fuente:** Usuarios Nacionales y Extranjeros de la medicina ancestral

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

*Figura 19.*

*Aceptación*



**ANÁLISIS:** Como se puede observar el 63% de los encuestado que es una muestra de los usuarios que atienden actualmente los centros de medicina ancestral están de acuerdo en adquirir los servicios que el centro de medicina ancestral propuesto, mientras que el 37% de los usuario no están seguros de adquirir los servicios.



### 3.6.2. Insumos de servicios de medicina ancestral

Para conocer los insumos que se utilizan para los tratamientos de los servicios de medicina ancestral se dispuso que fuera necesaria una ficha de observación directamente a los centros e informarnos los insumos que se requiere para cada uno de los servicios de medicina ancestral.

**Tabla 22**

**Insumos**

<b>TEMA</b>	Insumos de medicina ancestral
<b>SUJETOS A INVESTIGACIÓN</b>	CENTRO DE MEDICINA ANCESTRAL (Sr. Rafael Carrascal)
<b>FECHA</b>	30 de junio del 2014
<b>DETALLE</b>	<b>LIMPIAS DE PURIFICACIÓN ENERGETICA</b>
<b>INSUMOS</b>	Velas
	Colonia roja
	Colonia caballito
	Rosas de monte
	Claveles rojos
	Claveles blancos
	Cigarrillos
	Warmi tsini (Ortiga amarilla)
	Hojas de Marco
	Alcohol Puro
	Chawcha eucalipto (eucalipto tierno)
	<b>LIMPIAS PARA EL AMOR Y EL TRABAJO</b>
	Canela
	Shpingo
	Clavel blanco
	Clavel Rosado
	Clavel Rojo
	Colonia Caballito
	Huevo
	Sahumerio
	Velas
	<b>CURACIÓN DE ESPANTO</b>
	Velas
	Claveles rojos
	Claveles blancos
	Rosario
	Colonia caballito
	<b>LIMPIAS DE MAL AIRE</b>
	Velas
	Huevo
Cigarrillos	
Alcohol Puro	
Hari tsini ( Ortiga negra)	
Hari capulíes (hoja de capulí hombre)	
Warmi capulíes (hojas de capulí mujer)	

**Fuente:** Centro de servicios de medicina ancestral de la Parroquia de San Juan de Ilumán

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

### 3.7. Análisis de la demanda

#### 3.7.1. Demanda histórica

Para la demanda histórica se tomó como dato referencial la llegada de turistas nacionales y extranjeros a la provincia de Imbabura del año 2006 al 2014, mismas que se detallan en el cuadro siguiente y para su proyección se utilizará la tasa de crecimiento.

**Tabla 23**

#### *Demanda histórica de usuarios*

AÑO	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS	TOTAL
2006	79.011	27.539	106.550
2007	84.897	28.305	113.202
2008	85.300	35.567	120.867
2009	90.502	24.468	114.970
2010	88.346	16.447	104.793
2011	95.779	40107	135.886
2012	130.999	33.918	164.918
2013	140.890	36.479	177.369
2014	151.527	39.233	190.760

**Fuente:** Ministerio del Medio Ambiente

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

#### 3.7.2. Tasa de crecimiento de la demanda histórica

Se calcula la tasa de crecimiento de acuerdo a la fórmula:

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

**Dónde:**

**M=** último dato de la serie

**C**= primer datos de la serie

**i**= tasa de crecimiento

**n**= cantidad de datos

### **CÁLCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO**

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

$$190.760 = 106.550 (1 + i)^{7-1}$$

$$\sqrt[8]{\frac{190.760}{106.550}} = (1 + i)$$

$$1,075515646 = 1 + i$$

$$1,075515646 - 1 = i$$

$$i = 0,075515645$$

**i = 7,55%** Tasa de crecimiento

Se determina una tasa de crecimiento del 7,55% la misma que servirá para proyectar la demanda de los servicios de medicina ancestral para los próximos cinco años.

### **3.7.3. Proyección de la demanda**

Para proyectar la demanda de servicios de medicina ancestral se utilizó el número de afluencia de usuarios nacionales como extranjeros a la provincia de Imbabura, datos

obtenidos de la página web del ministerio del Medio Ambiente y la tasa de crecimiento histórico que es del 7,55%.

**Tabla 24**

**Proyección de la demanda**

<b>AÑO</b>	<b>PROYECCIÓN DEMANDA SEGÚN NÚMERO DE TURISTAS</b>
2015	205.162
2016	220.652
2017	237.311
2018	255.228
2019	274.498

**Fuente:** Estudio de Mercado

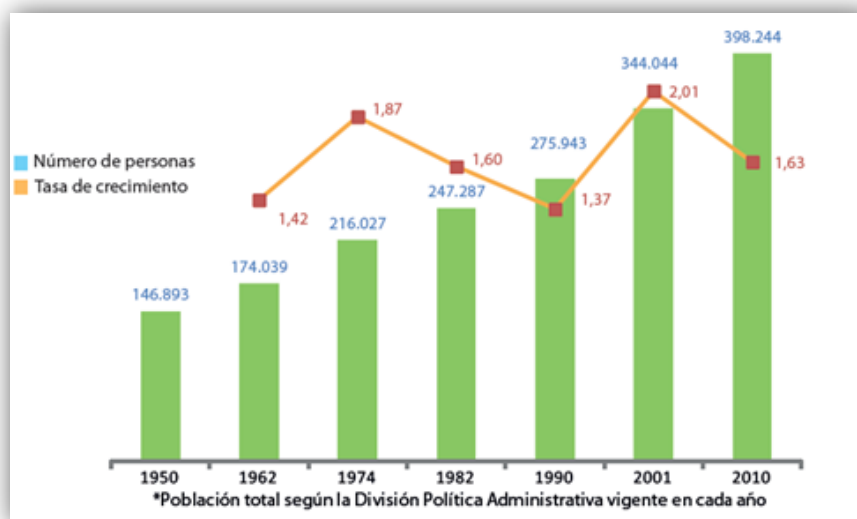
**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

### **3.8. Análisis de la oferta**

En la parroquia de San Juan de Ilumán existe una amplia oferta de servicios de medicina ancestral integrados por 22 yachak que pertenecen a la Asociación de yachak.

Mediante los datos obtenidos de la pregunta 7 del anexo 2 se pudo constatar que los centros de servicios de medicina ancestral tienen la capacidad de atender 4.810 usuarios mensuales dato que servirá para proyectar la oferta tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de la provincia de Imbabura.

**Figura 20****Crecimiento poblacional**

**Fuente:** Instituto nacional de Estadística y Censos (INEC)

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

La tasa de crecimiento poblacional que se tiene para proyectar la oferta es de 1.63% según los datos del INEC.

### 3.8.1. Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta actualmente no existen datos históricos sobre la oferta de este tipo de servicios, pero mediante el estudio del diagnóstico situacional se conoce que existen 22 yachak los cuales ofertan sus servicios y tienen la capacidad de atender a 57,729 usuarios anualmente, tanto nacionales como extranjeros.

La oferta se proyectará para cinco años, tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de la provincia de Imbabura que es el 1,63% según el INEC, año 2010.

**Tabla 25****Proyección de la oferta**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA PROYECTADA USUARIOS</b>
2015	58.691
2016	59.647
2017	60.620
2018	61.608
2019	62.612

Fuente: Estudio de Mercado

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**3.9. Balance de oferta y demanda**

Mediante el balance de la oferta y demanda se determinó la demanda insatisfecha que tiene los servicios de medicina ancestral en la parroquia de San Juan de Ilumán.

**Tabla 26****Balance oferta y demanda**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>ACEPTACIÓN DE USUARIOS 63%</b>	<b>TASA DE CAPTACIÓN 2%</b>
2015	205.162	58.691	146.471	92.277	1.846
2016	220.652	59.647	161.005	101.433	2.029
2017	237.311	60.620	176.691	111.315	2.226
2018	255.228	61.608	193.620	121.981	2.440
2019	274.498	62.612	211.886	133.488	2.670

Fuente: Estudio de Mercado

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

Se conoce que existe un 63% de aceptación por cuanto los usuarios supieron manifestarse en la pregunta #7 del anexo 3 que estarían dispuestos a hacer uso de los servicios de medicina ancestral que el centro propone ofertar.

La tasa de captación que se va a cubrir es del 2%, por cuanto es un centro nuevo que ofrecerá estos servicios y aún no está posicionado en el mercado, se ha visto conveniente empezar con este porcentaje.

### **3.10. Análisis de la competencia**

Existen varios oferentes de este tipo de servicios, sin embargo son insuficientes comparado con la afluencia de usuarios tanto nacionales como extranjeros a la provincia de Imbabura esto es una oportunidad para aprovechar la elevada demanda, revitalizar los servicios que se ofrecen en cuanto a medicina ancestral y mantener la cultura de los pueblos indígenas que en estos tiempos se ha convertido en un atractivo turístico tanto para nacionales como para extranjeros.

Los centros que existen en la parroquia no están en capacidad en cuanto a atención e infraestructura que brinde satisfacción del usuario al cien por ciento.

Por cuanto se ha mencionado se puede decir que la competencia no es un factor de mayor riesgo ya que el centro de servicios de medicina ancestral será legalmente constituido y adecuado para brindar el servicio de manera efectiva y con las debidas garantías que buscan los usuarios.

### **3.11. Análisis de precios**

Actualmente los precios de los servicios de medicina ancestral que ofertan los centros de medicina ancestral de la parroquia consideran principalmente los costos y gastos operativos con un cierto margen de utilidad. Para fijar el precio de los servicios de medicina ancestral que serán ofertados por el centro propuesto en el presente proyecto se lo implantará

según disponibilidad económica de los usuarios, análisis de encuestas y precios de la competencia además se incluirá el costo de la consulta en los precios establecidos. (ver pregunta N#7 del anexo 1).



### 3.11.1. Fijación de precios según el mercado

Los precios de los servicios de la medicina ancestral se detallan a continuación, se aclara que dentro de estos valores se incluye el precio de la consulta que es de 5 dólares.

**Tabla 27**

#### *Precios*

SERVICIOS	PRECIOS
Limpias de Purificación energética	40,00
Limpias para el amor y el trabajo	30,00
Curación del Espanto	12,50
Limpia de Mal Aire	25,00

Fuente: Estudio de Mercado

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 3.11.2. Proyección de precios

Para implementar el precio de cada uno de los servicios que se pretende implementar en el centro se ha considerado los precios que actualmente se han establecido en el mercado por parte de los oferentes de la parroquia, y para la proyección se considera la tasa de inflación al 31 de mayo del 2014 según el Banco Central es de 3,41%.

**Tabla 28**

#### *Proyección de precios*

SERVICIOS	2015	2016	2017	2018	2019
Limpias de Purificación energética	50	51,70	53,47	55,29	57,18
Limpias para el amor y el trabajo	40	41,36	42,77	44,23	45,74
Curación del Espanto	15	15,51	16,04	16,59	17,15
Limpia de Mal Aire	35	36,19	37,43	38,70	40,02
<b>TOTAL</b>	140	144,78	149,71	154,82	160,09

Fuente: Estudio de Mercado

**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

### **3.12. Propuesta de mercado**

Con el fin de llegar al público meta se considera acoger estrategias de marketing como publicidad y promoción. Por ser un bien intangible se requiere que el mensaje sea claro y preciso a lo que buscan los usuarios.

A continuación se especifica cómo se va a dar a conocer el servicio propuesto en el presente proyecto.

#### **3.12.1. Servicio**

La prestación del servicio será de calidad, efectivo y confiable con atención personalizada y manteniendo discreción total de sus necesidades logrando satisfacer los requerimientos del servicio.

#### **3.12.2. Publicidad**

Para dar a conocer el servicio se realizará tarjetas de presentación en los que se describirá claramente nombre del centro, dirección, servicios y teléfono Además como es importante se elaborará dos rótulos luminosos /1x 2 m con diseño y estructura lumínica que serán ubicados una en el centro de medicina ancestral y el otro en una parte visible cerca del que sirva de guía para poder llegar al centro.

#### **3.12.3. Promoción**

El centro de servicios de medicina ancestral contará con promociones que ayude a captar mayor número de usuarios y se ha considerado las propuestas que han sido acogidas

por los usuarios en las encuestas aplicadas (ver anexo 3) se expresó un 53% del total de encuestados, optaron por la consulta gratis, se planificará temporadas para aplicar esta estrategia.

Además se pretende aplicar la promoción del dos por uno siempre y cuando el tratamiento amerite más de dos sesiones la promoción tendrá ciertas restricciones.

#### **3.12.4. Precio**

En cuanto al precio se tomará como referencia los datos de las encuestas aplicadas a los usuarios, según el porcentaje que los usuarios están dispuestos a pagar por los servicios de medicina ancestral y con relación a la competencia se establecerá el precio de los servicios, además se ha determinado que los usuarios son de clase media y media alta y están en capacidad económica y pagar cierto precio por el servicio requerido.

#### **3.12.5. Conclusión del estudio**

Del total de la demanda actual, un 63% que corresponde a la demanda insatisfecha mismos que están dispuestos a usar los servicios que el centro ofrecerá en sus instalaciones como son: las limpias de purificación, las limpias para el amor y el trabajo, las cuales son más requeridas por los usuarios extranjeros, la limpia de mal aire y la curación del espanto que en su mayoría son requeridas por los usuarios nacionales contando con las condiciones necesarias para prestar un servicio eficiente.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. Localización del proyecto

##### 4.1.1. Macrolocalización

Este proyecto estará localizado en la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Cantón Otavalo, Parroquia San Juan de Ilumán. Esta parroquia se encuentra ubicada a 7 kilómetros de la cabecera cantonal de Otavalo y al suroeste de Ibarra a una altura de 2600 msnm a los pies del volcán Imbabura, tiene un clima templado con una temperatura media de 14°C.

La parroquia de San Juan de Ilumán tiene nueve comunidades y nueve barrios las cuales son: Ilumán Bajo, Pinsaquí, San Luis de Agualongo, Ángel Pamba, Carabuela, Jahuapamba, Ilumán Alto, Pinsaquí, Sinsi Uco y Rumilarca, Santa Teresita, Rancho Chico, Central, San Carlos, Hualpo, Cóndor Mirador, Santo Domingo y Azares respectivamente.

San Juan de Ilumán en tiempos pasados un caserío indígena fue elevado a categoría de parroquia el 12 de noviembre de 1886.

## Figura 21

### Macrolocalización



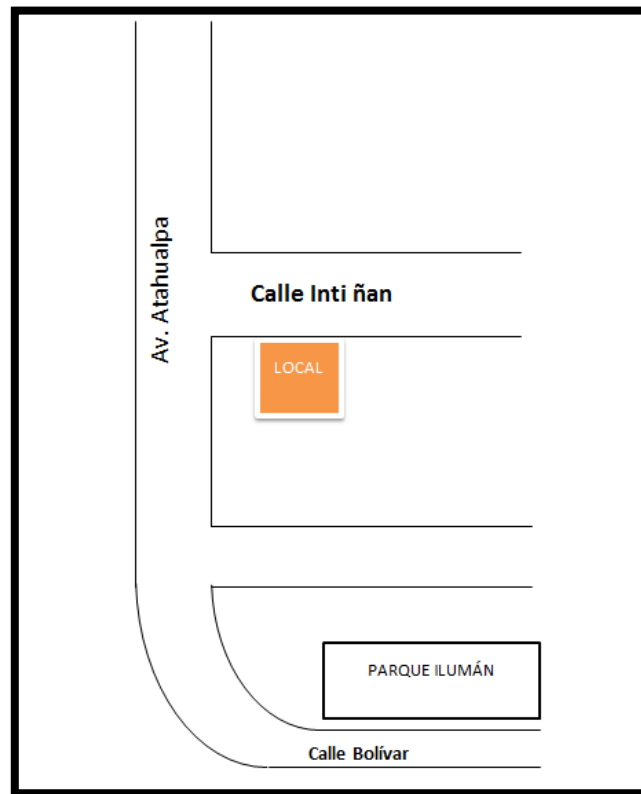
Fuente: <http://www.manbos.com>

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 4.1.2. Microlocalización

El centro de servicios de medicina ancestral estará ubicado en la parroquia de San Juan de Ilumán en la Comunidad de San Luis de Agualongo en la Avenida Atahualpa y calle Inti ñan, frente a la Hacienda “San Luis de Agualongo” cuenta con fácil acceso y es una de las principales vías de circulación Otavalo-Ibarra.

**Figura 22****Microlocalización**

**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

**4.2. Matriz de factores****4.2.1. Selección de lugares**

Para la selección de posibles lugares donde se implementara el centro de medicina ancestral se ha considerado los barrios más conocidos y por los cuales tiene mayor afluencia de usuarios y circulación.

**Tabla 29*****Posibles sitios de localización***

Sector A	Barrio Santo Domingo
Sector B	Comunidad Ilumán Bajo
Sector C	Comunidad San Luis de Agualongo

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**4.2.2. Selección de factores****FÍSICOS**

Clima

Topografía

Disponibilidad de Agua

**AMBIENTALES**

Desechos

Aguas servidas

Deforestación

Contaminación ambiental

Pérdida del Paisaje

**COMERCIALES**

Flujo de personas

Servicios básicos

Seguridad

Competencia

Vías de Transporte

Accesibilidad

Disponibilidad de Insumos



### 4.3. Evaluación de la matriz de factores

Para evaluar la matriz de factores se considera efectivo realizar por el método cualitativo por puntos que nos ayudará a comparar las opciones de localización y seleccionar la que reúna el mayor porcentaje, se calificará con una escala predeterminada del 1 a 10 puntos.

**Tabla 30**  
**Ponderación de la matriz de factores**

FACTORES	PESO	Barrio Santo Domingo	PONDERACIÓN	Comunidad Ilumán Bajo	PONDERACIÓN	Comunidad San Luis de Agualongo	PONDERACIÓN
<b>FÍSICOS</b>							
Clima	0,04	9	0,36	9	0,36	9	0,36
Topografía	0,04	8	0,32	8	0,32	9	0,36
Disponibilidad de Agua	0,05	9	0,45	8	0,40	9	0,45
<b>AMBIENTALES</b>							
Desechos	0,05	8	0,40	8	0,40	8	0,40
Aguas servidas	0,06	5	0,30	5	0,30	5	0,30
Deforestación	0,06	5	0,30	5	0,30	5	0,30
Contaminación ambiental	0,05	8	0,40	8	0,40	9	0,45
Perdida del Paisaje	0,06	6	0,36	5	0,30	7	0,42
<b>COMERCIALES</b>							
Flujo de personas	0,09	8	0,72	8	0,72	8	0,72
Servicios básicos	0,09	9	0,81	9	0,81	9	0,81
Seguridad	0,09	8	0,72	8	0,72	9	0,81
Competencia	0,08	7	0,56	5	0,40	8	0,64
Vías de Transporte	0,08	8	0,64	7	0,56	8	0,64
Accesibilidad	0,08	8	0,64	7	0,56	8	0,64
Disponibilidad de Insumos	0,08	7	0,56	7	0,56	8	0,64
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>113</b>	<b>7,54</b>	<b>107</b>	<b>7,11</b>	<b>119</b>	<b>7,94</b>

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

En base a los resultados obtenidos de la ponderación de los factores se ha visto que es conveniente que el proyecto se ubique en la Comunidad San Luis de Agualongo de la parroquia de San Juan de Ilumán.

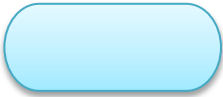

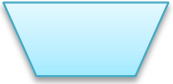

## 4.4. Ingeniería del proyecto

### 4.4.1. Diagrama de procesos

El proceso que dará lugar al cumplimiento de los objetivos del proyecto se detalla a continuación:

*Figura 23*

*Diagrama de procesos*

GRÁFICO	DEFINICIÓN
	Inicio  Fin
	Actividad
	Actividad Manual
	Decisión

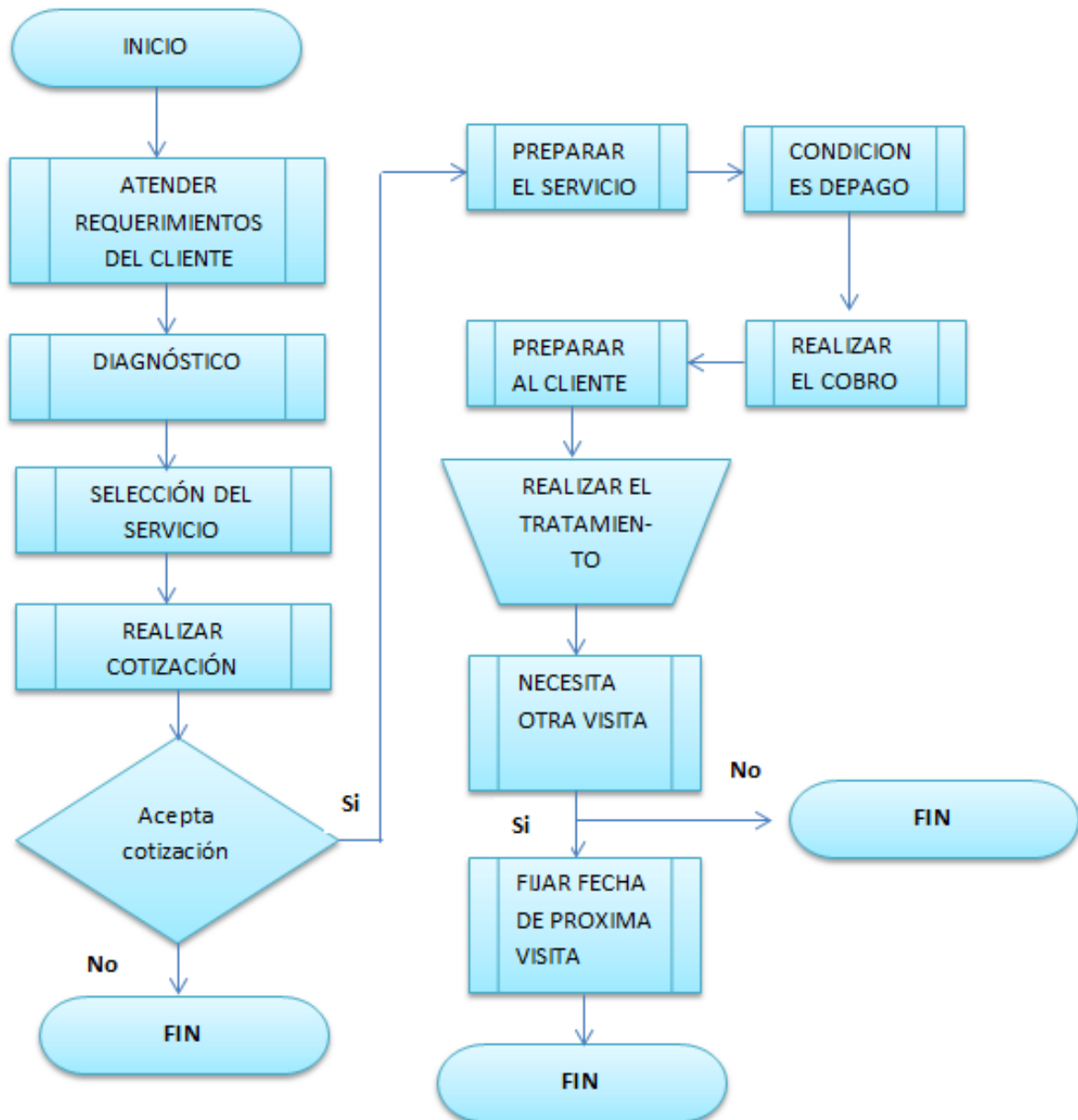
**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

#### 4.4.2. Proceso de entrega de los servicios de medicina ancestral

Figura 24

##### Proceso de entrega del servicio



Autora: Mora Verónica  
Año: 2014

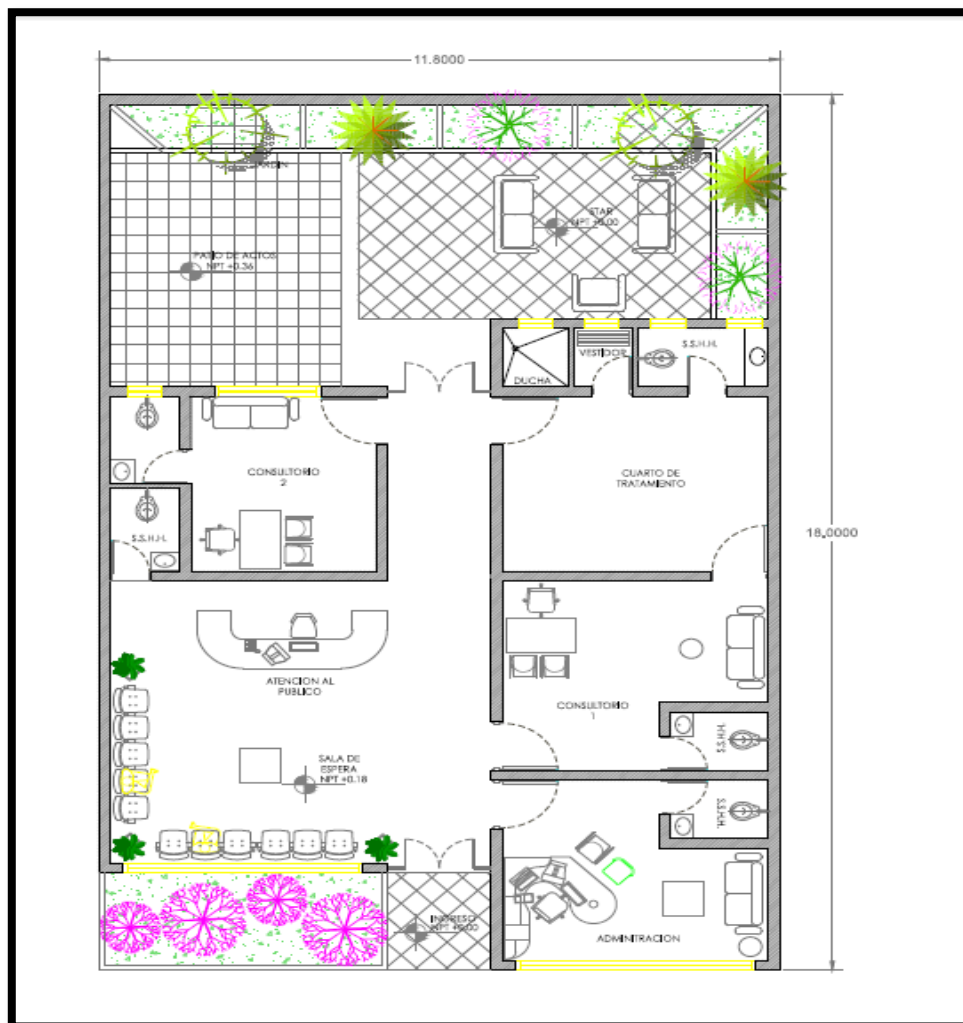
#### 4.4.3. Diseño del centro

Para la operación se dispone de un espacio necesario con infraestructura, equipos e insumos los cuales ayudarán a operar adecuadamente.

Para las adecuaciones de cada espacio que se realizará para el diseño del centro se toma en cuenta la higiene, iluminación, ventilación y materiales de adecuación que sean durables y resistentes.

**Figura 25**

**Diseño del centro de servicios de medicina ancestral**



**Fuente:** Miguel Ángel De la Torre, Egresado Arquitectura PUCE-SI 2013

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

#### 4.4.4. Distribución de la infraestructura física del centro

Para la distribución física del centro se tomó en cuenta las condiciones necesarias que permitan cumplir eficientemente las operaciones administrativas como operativas del centro, para la prestación de los servicios que oferta el centro, buscando satisfacer las necesidades y requerimientos del usuario.

**Tabla 31**

##### *Distribución del centro*

AREAS	UNIDADES
Administrativa	3
Sala de espera	1
Sala de limpias	1
Sala de curaciones	1
Baño	5
Vestidor limpias	1
Vestidor curaciones	1
Vestidor Yachak	1
Área de relajación	1

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

#### **AREA ADMINISTRATIVA**

Esta área tiene 4.500 de largo por 11.600 de ancho que comprende las siguientes áreas: oficina administrativa, contable, secretaria y sala de espera.

#### **AREA OPERATIVA**

Constituyen todas las áreas relacionadas al desarrollo de actividades operativas, tienen 13.500 largo por 11.600 y están divididas así: una área para limpias de purificación energética y limpias para atraer el amor y el trabajo y otra área que servirá tanto para curar el espanto y limpiar el mal aire.

**a) PISOS**

Para los pisos se ha considerado que serán de madera para el área administrativa y de cerámica para el área operativa los cuales son de fácil limpieza y desinfección.

**b) DIVISIONES INTERNAS**

Tomando en cuenta que no se va a construir la centro sino se ha decidido arrendar se realizarán divisiones internas que estén de acorde a la operatividad del centro.

La división será de paredes prefabricadas con un espesor de 80 mm la cual es fácil de instalar y no requiere de albañilería.

**4.4.5. Requerimiento de personal**

*Tabla 32*

*Personal administrativo y operativo mensual*

<b>PERSONAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SALARIO POR MES</b>	<b>IESS 12,15%</b>	<b>DÉCIMO TERCERO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO</b>
GERENTE	1	600,00	72,90	50,00	28,33
ADMINISTRADOR FINANCIERO- OPERATIVO	1	450,00	54,68	37,50	28,33
SECRETARIA RECEPCIONISTA	1	400,00	48,60	33,33	28,33
YACHAK	2	900,00	109,35	75,00	56,67
<b>TOTAL PERSONAL</b>	<b>5</b>	<b>2.350,00</b>	<b>285,525</b>	<b>195,83</b>	<b>141,67</b>

Autora: Mora Verónica  
Año: 2014

## **4.5. Determinación del presupuesto técnico**

### **4.5.1. Inversión fija**

A continuación se detallaran los activos fijos que son necesarios para implementar el proyecto de la creación del centro de medicina ancestral.

### **4.5.2. Propiedad**

Para llevar a cabo el funcionamiento del centro de medicina ancestral se ha visto factible arrendar un local de 11,6 metros de ancho y 18 de largo ubicado en la comunidad de San Luis de Agualongo, lugar que según los análisis es favorable para la ubicación del centro de servicios de medicina ancestral.

El propietario es el señor José Rafael Yamberla Córdova portador de cédula 100078881-8, quien está dispuesto a arrendar el local en las condiciones que actualmente se encuentran

Será necesario adecuar el lugar con divisiones mediante paredes prefabricadas y todo lo necesario para dar funcionamiento y adecuar el ambiente según la naturaleza de las operaciones del centro.



**Tabla 33****Costos de adecuación**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>
Materiales de Construcción	6.000,00
Materiales de Acabados	2.300,00
Materiales de Plomería	500
Materiales Eléctricos	600
<b>TOTAL</b>	<b>9.400,00</b>

**Fuente:** Sr. Alejandro Yamberla Constructor

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**4.5.3. Arriendo**

El valor a pagar mensualmente por motivo de arriendo se detalla a continuación:

**Tabla 34****Gasto arriendo**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
ARRIENDO	80,00
<b>TOTAL</b>	<b>80,00</b>

**Fuente:** Sr. José Yamberla- Propietario

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

## 4.5.4. Muebles y enseres

Tabla 35

## Muebles y enseres

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
ESCRITORIOS MODELO OFFICE PRESTIGUE TIPO ESTACION DE TRABAJO ( COLOR HAYA FRONTAL METALLICO CAJONERA LATERAL EN MELANIMICO DOBLE CARA)	3	320,00	960,00
ARCHIVADOR VERTICAL METALICO 4 SERVICIO COLOR NEGRO CON AGARRADERAS INTERNAS DE CARPETA	3	165,00	495,00
SILLAS EJECUTIVAS PARA ESCRITORIO CUERO SINTETICO COLOR NEGRO CON BASE METALIZADA	3	95,00	285,00
JUEGO COMPLETO DE SALA DE ESPERA MINIMALISTA ESTILO ITALIANO (CONSTA DE 2 BUTACAS EN L CON TAPIZON LATERAL MESA DE CENTRO Y 2 ESQUINEROS DE ADORNO, CON PATA METALIZADA Y VIDRIO)	1	850,00	850,00
SILLAS PARA FRENTE DE ESCRITORIO TIPO OFICINA COLOR NEGRO CUERO SINTETICO	8	65,00	520,00
MESAS DE TRABAJO GENERAL 45CMX120CM MELANIMICO SOPORTES METALICOS VARIOS USOS	2	80,00	160,00
ESTANTERIAS METALLICAS REFORZADAS CON DIVISORES DE 40CM COLOR NEGRO O BLANCO	2	100,00	200,00
COLGADORES DE ROPA PARA VESTIDORES CON SOPORTE METALICO LATERLEA 170CMX 40CM REFORZADO, ANGULOS LATERALES	2	135,00	270,00
<b>TOTAL</b>			<b>3.740,00</b>

Fuente: NANO TECHNOLOGY (Computadoras y Accesorios) RUC: 0401374061001

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.5. Equipos de computación

El proveedor del equipo de computación nos ofrecen un año de garantía y el mantenimiento preventivo se lo realizará cada tres meses y su costo corre por cuenta del proveedor.

**Tabla 36**

##### *Equipos de computación*

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
COMPUTADORES DE MESA MARCA HP PAVILION 3 EN UNO DV3000 PROCESADOR INTEL CORE I3 1,7 GHZ 4GB RAM DDR3. 1TB DE DISCO DURO, WIRELEES, CAMARA, DVD WRITER INCLUYE MOUSE Y TECLADO	3	635	1.905,00
IMPRESORA EPSON MODELO MG 21220 WIRELEES , DUPLEX , SERVICIO DE RED MULTIFUNCION COPIA ESCANER E IMPRESORA	2	215	430
<b>TOTAL</b>			<b>2.335,00</b>

Fuente: NANO TECHNOLOGY (Computadoras y Accesorios) RUC: 0401374061001

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.6. Equipos de oficina

**Tabla 37**

##### *Equipo de oficina*

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD

TELEFONO REPECION CON ASISTENCIA DE LLAMADAS ENTRADAS PARA BUZON DE MENSAJES MARCA PANASONIC MODELO GHY577	2	90,00	180,00
<b>TOTAL</b>			<b>180,00</b>

Fuente: NANO TECHNOLOGY (Computadoras y Accesorios) RUC: 0401374061001

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.7. Servicios básicos

Tabla 38

##### Servicios básicos mensual

SERVICIOS BÁSICOS	COSTO MENSUAL
AGUA	5
LUZ	12
TELÉFONO	18
INTERNET	25
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.9. Útiles de oficina

Tabla 39

##### Útiles de oficina mensual

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
RESMADE PAPEL	1/2	3,50	1,75
ESFEROS	5	0,25	1,25
LAPICES	5	0,50	2,50
CARPETAS	5	1,80	9,00
GRAPADORA	2	2,00	4,00
PERFORADORA	2	1,30	2,60
RESALTADOR	2	2,00	4,00
<b>TOTAL</b>			<b>25,10</b>

Fuente: Monserrath -Papelería y Bazar RUC: 1001202108001

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.10. Publicidad y propaganda

*Tabla 40*

##### *Propaganda y publicidad*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	510,00
<b>TOTAL</b>	<b>510,00</b>

Fuente: Camaleón- Comunicación Audiovisual Ing. Oswaldo Prado

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.11. Suministros de aseo

*Tabla 41*

##### *Suministros de aseo mensual*

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
SUMINISTROS DE ASEO	20,00
<b>TOTAL</b>	<b>20,00</b>

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 4.5.12. Insumos

Los insumos a utilizar para los servicios de la medicina ancestral se calcularon para un mes tomando en cuenta que la vida útil de los insumos es muy corta por tratarse de productos naturales.

La cantidad que se utilizará se determinó según el porcentaje de uso que los usuarios eligieron en la pregunta 2 del anexo 3.

Se calculó el número de insumos tomando en cuenta la captación de usuarios mensualmente.

Tabla 42

## Número de insumo según captación de usuarios

2% DE CAPTACIÓN USUARIOS		
ANUAL	MENSUAL	DIARIO
1.846	154	6
ITEMS	% DE USO O PREFERENCIA	USUARIOS MENSUAL
Limpias de Purificación energética	11%	17
Limpias para el amor y el trabajo	20%	31
Curación de espanto	40%	62
Limpia de mal aire	29%	45
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>154</b>

Fuente: Tabla # 16 Preferencia de servicios

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

Tabla 43

## Insumos mensuales- limpias de purificación energética

LIMPIAS DE PURIFICACIÓN ENERGÉTICA				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL
				MES
<b>USUARIOS AL MES</b>	<b>17</b>			
Velas	17	Paquetes (10 u)	1,30	22,10
Colonia roja	4	Unidades	2,80	11,20
Colonia caballito	4	Unidades	2,80	11,20
Rosas de monte	3	Atados	1,50	4,50
Claveles rojos	2	Bonches	3,00	6,00
Claveles blancos	2	Bonches	3,00	6,00
Cigarrillos	2	Cajas enteras	4,00	8,00
Warmi tsini (Ortiga amarilla)	17	Manojos	0,50	8,46
Hojas de Marco	17	Manojos	0,50	8,46
Alcohol Puro	2	Litros	2,00	4,00
Chawcha eucalipto (eucalipto tierno)	17	Manojos	0,50	8,46
<b>TOTAL</b>				<b>98,38</b>

Fuente: Tabla # 22 Insumos

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**Tabla 44****Insumos mensuales- limpias para el amor y el trabajo**

<b>LIMPIAS PARA EL AMOR Y EL TRABAJO</b>				
<b>USUARIOS MES</b>	<b>31</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
				<b>MES</b>
Canela	31	Libras	2,00	62,00
Shpingo	31	Porciones	1,00	30,76
Clavel blanco	2	Bonches	3,00	6,00
Clavel Rosado	2	Bonches	3,00	6,00
Clavel Rojo	2	Bonches	3,00	6,00
Colonia Caballito	5	Botellas	2,80	14,00
Huevo	2	Cubetas	3,00	6,00
Sahumerio	5	Libras	2,50	12,50
Velas	3	Paquetes (10 u)	1,30	3,90
<b>TOTAL</b>				<b>147,16</b>

Fuente: Tabla # 22 Insumos

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**Tabla 45****Insumos mensuales- curación de espanto**

<b>CURACIÓN DE ESPANTO</b>				
<b>USUARIOS MES</b>	<b>62</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
				<b>MES</b>
Velas	62	Paquetes (10 u)	1,30	79,97
Claveles rojos	5	Bonches	3,00	15,00
Claveles blancos	5	Bonches	3,00	15,00
Rosario	62	Unidades	1,00	61,52
Colonia caballito	8	Botellas	2,80	22,40
<b>TOTAL</b>				<b>193,89</b>

Fuente: Tabla # 22 Insumos

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**Tabla 46****Insumos mensuales- limpieas de mal aire**

<b>LIMPIAS DE MAL AIRE 111 USUARIOS</b>				
<b>USUARIOS MES</b>	<b>45</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
				<b>MES</b>
Velas	12	Paquetes (10 u)	1,30	15,60
Huevo	3	Cubetas	3,00	9,00
Cigarrillos	3	Cajas	4,00	12,00
Alcohol Puro	4	Botellas	2,00	8,00
Hari tsini ( Ortiga negra)	45	Porciones	0,50	22,30
Hari capulíes (hoja de capulí hombre)	45	Porciones	0,50	22,30
Warmi capulíes (hojas de capulí mujer)	45	Porciones	0,50	22,30
<b>TOTAL</b>				<b>111,50</b>

Fuente: Tabla # 22 Insumos

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**Tabla 47****Costo total de insumos**

<b>ITEMS</b>	<b>COSTO DE INSUMOS MENSUAL</b>	<b>COSTO DE INSUMOS PARA 3 MESES</b>
Limpías de Purificación energética	98,38	295,13
Limpías para el amor y el trabajo	147,16	441,48
Curación de espanto	193,89	581,67
Limpia de mal aire	111,50	334,50
<b>TOTAL</b>	<b>550,93</b>	<b>1.652,78</b>

Fuente: Tabla # 43, #44, #45, #46 - Insumos mensuales

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**4.6. Inversión diferida****4.6.1. Gastos de constitución e investigación**

- Solicitud para Permiso de funcionamiento



- Formulario de Inspección
- Copias de cedula y certificado de votación del propietario
- Copia del RUC del establecimiento
- Copia del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

**Tabla 48**

**Gastos de constitución**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL</b>
DERECHOS DEL PERMISO DE FUNIONAMIENTO	122,40
PERMISO DE FUCIONAMIENO DEL CUERPO DE BOMBEROS	130,00
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	400,00
<b>TOTAL</b>	<b>652,10</b>

**Fuente:** Ministerio de salud pública pag. Web

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

#### **4.6.2. Capital de trabajo**

Como capital de trabajo se tomara en cuenta el valor para tres meses ya que se espera que en este tiempo el proyecto empiece a generar ingresos y captar mayor porcentaje de usuarios que demandan de los servicios de medicina ancestral.

Tabla 49

## Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	Valor Mensual	Valor tres meses
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>1.840</b>	<b>5.398,58</b>
Gerente+ IESS	672,9	<b>2.018,70</b>
Administrador financiero- operativo+ IESS	504,68	<b>1.514,03</b>
Secretaria Recepcionista+ IESS	448,6	<b>1.345,80</b>
Servicios básicos	60	<b>180,00</b>
Gasto Arriendo	80	<b>240,00</b>
Útiles de oficina	33,35	<b>100,05</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>4.225,56</b>	<b>12.676,68</b>
Sueldo Yachak	900	<b>2.700,00</b>
Insumos	3.305,56	<b>9.916,68</b>
Suministros de aseo	20	<b>60,00</b>
<b>GASTO DE VENTA</b>	<b>510</b>	<b>510,00</b>
Publicidad y propaganda	510	<b>510,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>6.535</b>	<b>18.585,26</b>
Intereses por 3 meses	181	<b>542,50</b>
Imprevistos 5%	100	<b>300,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6.816</b>	<b>19.427,76</b>

Fuente: Tabla #31,33 # 36, #37, #38, #39, #40, #41

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 4.6.3. Inversión total del proyecto

**Tabla 50**

***Inversión total***

DESCRIPCIÓN	TOTAL
ADECUACIONES DE LA PROPIEDAD	9.400,00
MUEBLES Y ENSERES	3.740,00
EQUIPO DE COMPUTO	2.335,00
EQUIPO DE OFICINA	180,00
CAPITAL DE TRABAJO	19.427,76
<b>TOTAL</b>	<b>35.082,76</b>

Fuente: Tabla#32, #34, #35, #36, #42, #43, #44, #45, #47

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

La inversión total necesaria para la implementación del centro de medicina ancestral es de 35.082,76 distribuidos de la siguiente manera.

**Tabla 51**

***Distribución de la inversión***

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
INVERSIÓN PROPIA	15.082,76	42%
INVERSIÓN FINANCIADA	20.000,00	58%
<b>TOTAL</b>	<b>35.082,76</b>	<b>100%</b>

Fuente: Tabla#48 Capital de Trabajo

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 4.6.4. Financiamiento

Mediante un análisis se determina que para que el centro de medicina ancestral empiece sus actividades requiere de un capital de 35.082,76 dólares para cubrir los gastos que requieren para la prestación del servicio.

Para los cual la inversión propia será aportada por la autora del proyecto y el 58% restante de la inversión será financiada.

El financiamiento se obtendrá mediante un crédito de la Corporación Nacional Financiera a un interés del 10,85% anual a 5 años plazos con cuotas trimestrales de \$1.308,84 dólares.

<b>Monto del crédito</b>	20000
<b>Tasa de interés ( anual)</b>	10,85%
<b>Número de pagos (trimestrales)</b>	20
<b>Pago (trimestrales)</b>	\$ 1.308,84

**Tabla 52****Tabla de amortización**

#Pago	Pago de Interés	Pago Capital	Saldo
1	\$ 542,50	\$ 766,34	\$ 19.233,66
2	\$ 521,71	\$ 787,12	\$ 18.446,54
3	\$ 500,36	\$ 808,47	\$ 17.638,07
4	\$ 478,43	\$ 830,40	\$ 16.807,66
5	\$ 455,91	\$ 852,93	\$ 15.954,74
6	\$ 432,77	\$ 876,06	\$ 15.078,67
7	\$ 409,01	\$ 899,83	\$ 14.178,85
8	\$ 384,60	\$ 924,23	\$ 13.254,61
9	\$ 359,53	\$ 949,30	\$ 12.305,31
10	\$ 333,78	\$ 975,05	\$ 11.330,25
11	\$ 307,33	\$ 1.001,50	\$ 10.328,75
12	\$ 280,17	\$ 1.028,67	\$ 9.300,08
13	\$ 252,26	\$ 1.056,57	\$ 8.243,51
14	\$ 223,61	\$ 1.085,23	\$ 7.158,28
15	\$ 194,17	\$ 1.114,67	\$ 6.043,61
16	\$ 163,93	\$ 1.144,90	\$ 4.898,71
17	\$ 132,88	\$ 1.175,96	\$ 3.722,75
18	\$ 100,98	\$ 1.207,86	\$ 2.514,89
19	\$ 68,22	\$ 1.240,62	\$ 1.274,27
20	\$ 34,56	\$ 1.274,27	\$ -

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

**Tabla 53****Resumen de gastos financieros**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INTERES</b>	\$ 2.043,01	\$ 1.682,29	\$ 1.280,81	\$ 833,97	\$ 336,64
<b>CAPITAL</b>	\$ 3.192,34	\$ 3.553,05	\$ 3.954,53	\$ 4.401,37	\$ 4.898,71

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

## **CAPÍTULO V**

### **5. ESTUDIO FINANCIERO**

En este capítulo se establecerá si el proyecto es rentable o no, se incluirá tanto ingresos como egresos proyectados para los próximos cinco años detallando costos de operación, talento humano, costos indirectos de operación y demás gastos que serán necesarios para el inicio de sus actividades y permitirá comprobar si es posible ejecutar el proyecto.

#### **5.1. Ingresos**

##### **5.1.1. Ingresos proyectados**

El presupuesto de ingresos consta de la prestación de los servicios de medicina ancestral durante los próximos cinco años según la tasa de captación (ver tabla N° 25) por lo que se estima un crecimiento de ventas según la tasa de inflación del año 2014 que es del 3,41% según el Banco Central del Ecuador.

**Tabla 54****Tasas de Inflación año 2014**

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	<b>3.41 %</b>
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %

**Fuente:** Pagina web. Banco Central del Ecuador

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

Tabla 55

## Proyección de ingresos

SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Limpias de purificación energética					
Cantidad	203	223	245	268	294
Precio	50	51,70	53,47	55,29	57,18
<b>TOTAL</b>	<b>10.150,47</b>	<b>11.538,11</b>	<b>13.093,97</b>	<b>14.837,90</b>	<b>16.791,33</b>
2. Limpias para el amor y trabajo	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	369	406	445	488	534
Precio	40	41,36	42,77	44,23	45,74
<b>TOTAL</b>	<b>14.764,32</b>	<b>16.782,70</b>	<b>19.045,78</b>	<b>21.582,40</b>	<b>24.423,75</b>
3. Curación de Espanto	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	738	811	891	976	1068
Precio	15	15,51	16,04	16,59	17,15
<b>TOTAL</b>	<b>11.073,24</b>	<b>12.587,02</b>	<b>14.284,33</b>	<b>16.186,80</b>	<b>18.317,81</b>
4. Curación de Mal Aire	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	535	588	646	707	774
Precio	35	36,19	37,43	38,70	40,024
<b>TOTAL</b>	<b>18.732,23</b>	<b>21.293,05</b>	<b>24.164,33</b>	<b>27.382,67</b>	<b>30.987,63</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>54.720,26</b>	<b>62.200,88</b>	<b>70.588,42</b>	<b>79.989,78</b>	<b>90.520,53</b>

Fuente: Tabla #27 Proyección de Precios y Tabla #25 Balance oferta y demanda

Autora: Mora Verónica

Año: 2014



## 5.2. Egresos

### 5.2.1. Costos de operación

El costo de operación está representado por todos los valores que incurrirán en el período de operación como: insumos, talento humano, y otros costos para la prestación del servicio, estos datos se proyectan según la tasa de inflación del 3,41% según el Banco Central del Ecuador.

### 5.2.2. Insumos servicios de limpia de purificación energética

**Tabla 56**

*Proyección de egresos en insumos- servicio 1*

<b>LIMPIAS DE PURIFICACIÓN ENERGÉTICA</b>					
<b>Velas</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	204	219	236	254	273
Precio	1,3	1,34	1,39	1,44	1,49
<b>TOTAL</b>	<b>265,20</b>	<b>294,95</b>	<b>328,03</b>	<b>364,83</b>	<b>405,76</b>
<b>Colonia roja</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	48	52	56	60	64
Precio	2,80	2,90	2,99	3,10	3,20
<b>TOTAL</b>	<b>134,40</b>	<b>149,48</b>	<b>166,24</b>	<b>184,89</b>	<b>205,63</b>
<b>Colonia caballito</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	48	52	56	60	64
Precio	2,80	2,90	2,99	3,10	3,20
<b>TOTAL</b>	<b>134,40</b>	<b>149,48</b>	<b>166,24</b>	<b>184,89</b>	<b>205,63</b>
<b>Rosas de monte</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	36	39	42	45	48
Precio	1,50	1,55	1,60	1,66	1,72
<b>TOTAL</b>	<b>54,00</b>	<b>60,06</b>	<b>66,79</b>	<b>74,29</b>	<b>82,62</b>
<b>Claveles rojos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>72,00</b>	<b>80,08</b>	<b>89,06</b>	<b>99,05</b>	<b>110,16</b>
<b>Claveles blancos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	25	27	29	31
Precio	3,00	3,23	3,47	3,73	4,01
<b>TOTAL</b>	<b>72,00</b>	<b>80,08</b>	<b>92,62</b>	<b>107,14</b>	<b>123,93</b>

<b>Cigarrillos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	4,00	4,14	4,28	4,42	4,57
<b>TOTAL</b>	<b>96,00</b>	<b>106,77</b>	<b>118,75</b>	<b>132,07</b>	<b>146,88</b>
<b>Warmi tsini (Ortiga amarilla)</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	203	218	235	253	272
Precio	0,50	0,52	0,53	0,55	0,57
<b>TOTAL</b>	<b>101,50</b>	<b>112,89</b>	<b>125,55</b>	<b>139,64</b>	<b>155,30</b>
<b>Hojas de Marco</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	203	218	235	253	272
Precio	0,50	0,52	0,53	0,55	0,57
<b>TOTAL</b>	<b>101,50</b>	<b>112,89</b>	<b>125,55</b>	<b>139,64</b>	<b>155,30</b>
<b>Alcohol Puro</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	2,00	2,07	2,14	2,21	2,29
<b>TOTAL</b>	<b>48,00</b>	<b>53,38</b>	<b>59,37</b>	<b>66,03</b>	<b>73,44</b>
<b>Chawcha eucalipto (eucalipto tierno)</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	203	218	235	253	272
Precio	0,50	0,52	0,53	0,55	0,57
<b>TOTAL</b>	<b>101,50</b>	<b>112,89</b>	<b>125,55</b>	<b>139,64</b>	<b>155,30</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1.180,51</b>	<b>1.312,94</b>	<b>1.463,78</b>	<b>1.632,10</b>	<b>1.819,96</b>

Fuente: Tabla #39 Insumos – Limpias de purificación energética

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.2.3. Insumos servicios de limpias para atraer el amor y el trabajo

Tabla 57

*Proyección de egresos en insumos-servicio 2*

<b>LIMPIAS PARA EL AMOR Y EL TRABAJO</b>					
<b>Canela</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	372	400	430	463	498
Precio	2,00	2,07	2,14	2,21	2,29
<b>TOTAL</b>	<b>744,00</b>	<b>827,46</b>	<b>920,28</b>	<b>1023,51</b>	<b>1138,32</b>
<b>Shpingo</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	369	397	427	459	494
Precio	1,00	1,03	1,07	1,11	1,14
<b>TOTAL</b>	<b>369,11</b>	<b>410,51</b>	<b>456,56</b>	<b>507,78</b>	<b>564,74</b>
<b>Clavel blanco</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>72,00</b>	<b>80,08</b>	<b>89,06</b>	<b>99,05</b>	<b>110,16</b>
<b>Clavel Rosado</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>72,00</b>	<b>80,08</b>	<b>89,06</b>	<b>99,05</b>	<b>110,16</b>
<b>Clavel Rojo</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>72,00</b>	<b>80,08</b>	<b>89,06</b>	<b>99,05</b>	<b>110,16</b>
<b>Colonia Caballito</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	60	65	69	75	80
Precio	2,80	2,90	2,99	3,10	3,20
<b>TOTAL</b>	<b>168,00</b>	<b>186,85</b>	<b>207,80</b>	<b>231,12</b>	<b>257,04</b>
<b>Huevo</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	24	26	28	30	32
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>72,00</b>	<b>80,08</b>	<b>89,06</b>	<b>99,05</b>	<b>110,16</b>
<b>Sahumerio</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	60	65	69	75	80
Precio	2,50	2,59	2,67	2,76	2,86
<b>TOTAL</b>	<b>150,00</b>	<b>166,83</b>	<b>185,54</b>	<b>206,35</b>	<b>229,50</b>
<b>Velas</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	36	39	42	45	48
Precio	1,30	1,34	1,39	1,44	1,49
<b>TOTAL</b>	<b>46,80</b>	<b>52,05</b>	<b>57,89</b>	<b>64,38</b>	<b>71,60</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1765,91</b>	<b>1964,00</b>	<b>2184,31</b>	<b>2429,33</b>	<b>2701,84</b>

Fuente: Tabla #40 Insumos – Limpias para el amor y el trabajo

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.2.4. Insumos servicios de curación de espanto

*Tabla 58*

*Proyección de egresos en insumos-servicio 3*

<b>CURACIÓN DE ESPANTO</b>					
<b>Velas</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	738	794	854	918	988
Precio	1,30	1,34	1,39	1,44	1,49
<b>TOTAL</b>	<b>959,68</b>	<b>1067,33</b>	<b>1187,06</b>	<b>1320,22</b>	<b>1468,31</b>
<b>Claveles rojos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	60	65	69	75	80
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>180,00</b>	<b>200,19</b>	<b>222,65</b>	<b>247,62</b>	<b>275,40</b>
<b>Claveles blancos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	60	65	69	75	80
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>180,00</b>	<b>200,19</b>	<b>222,65</b>	<b>247,62</b>	<b>275,40</b>
<b>Rosario</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	738	794	854	918	988
Precio	1,00	1,03	1,07	1,11	1,14
<b>TOTAL</b>	<b>738,22</b>	<b>821,03</b>	<b>913,12</b>	<b>1015,55</b>	<b>1129,47</b>
<b>Colonia caballito</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	96	103	111	119	128
Precio	2,80	2,90	2,99	3,10	3,20
<b>TOTAL</b>	<b>268,80</b>	<b>298,95</b>	<b>332,49</b>	<b>369,78</b>	<b>411,26</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>2.326,70</b>	<b>2.587,69</b>	<b>2.877,97</b>	<b>3.200,80</b>	<b>3.559,85</b>

Fuente: Tabla #41 Insumos – Curación de espanto

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.2.5. Insumos servicios de curación mal aire

Tabla 59

*Proyección de egresos en insumos-servicio 4*

<b>LIMPIAS DE MAL AIRE</b>					
<b>Velas</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	144	155	167	179	193
Precio	1,30	1,34	1,39	1,44	1,49
<b>TOTAL</b>	<b>187,20</b>	<b>208,20</b>	<b>231,55</b>	<b>257,53</b>	<b>286,42</b>
<b>Huevo</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	36	39	42	45	48
Precio	3,00	3,10	3,21	3,32	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>108,00</b>	<b>120,11</b>	<b>133,59</b>	<b>148,57</b>	<b>165,24</b>
<b>Cigarrillos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	36	39	42	45	48
Precio	4,00	4,14	4,28	4,42	4,57
<b>TOTAL</b>	<b>144,00</b>	<b>160,15</b>	<b>178,12</b>	<b>198,10</b>	<b>220,32</b>
<b>Alcohol Puro</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	48	52	56	60	64
Precio	2,00	2,07	2,14	2,21	2,29
<b>TOTAL</b>	<b>96,00</b>	<b>106,77</b>	<b>118,75</b>	<b>132,07</b>	<b>146,88</b>
<b>Hari tsini ( Ortiga negra)</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	535	576	619	666	716
Precio	0,50	0,517	0,535	0,553	0,572
<b>TOTAL</b>	<b>267,603</b>	<b>297,622</b>	<b>331,007</b>	<b>368,138</b>	<b>409,433</b>
<b>Hari capulíes (hoja de capulí hombre)</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	535	576	619	666	716
Precio	0,50	0,52	0,53	0,55	0,57
<b>TOTAL</b>	<b>267,60</b>	<b>297,62</b>	<b>331,01</b>	<b>368,14</b>	<b>409,43</b>
<b>Warmi capulíes (hojas de capulí mujer)</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad	535	576	619	666	716
Precio	0,50	0,52	0,53	0,55	0,57
<b>TOTAL</b>	<b>267,60</b>	<b>297,62</b>	<b>331,01</b>	<b>368,14</b>	<b>409,43</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1.338,01</b>	<b>1.488,10</b>	<b>1.655,03</b>	<b>1.840,68</b>	<b>2.047,16</b>

Fuente: Tabla #42 Insumos – Limpias de mal aire

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.2.6. Proyección general de egresos en insumos

**Tabla 60**

**Proyección general de insumos**

PROYECCIÓN GENERAL DE INSUMOS					
SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LIMPIAS DE PURIFICACIÓN ENERGÉTICA	1.180,51	1.312,94	1.463,78	1.632,10	1.819,96
LIMPIAS PARA EL AMOR Y EL TRABAJO	1.765,91	1.964,00	2.184,31	2.429,33	2.701,84
CURACIÓN DE ESPANTO	2.326,70	2.587,69	2.877,97	3.200,80	3.559,85
LIMPIAS DE MAL AIRE	1.338,01	1.488,10	1.655,03	1.840,68	2.407,16
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>6.611,13</b>	<b>7.352,73</b>	<b>8.181,08</b>	<b>9.102,92</b>	<b>10.128,80</b>

Fuente: Tabla # 39, #40, #41, #42

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.3. Personal operativo

**Tabla 61**

**Personal operativo**

N°	AÑO	SUELDO MENSUAL
1	2010	240,00
2	2011	264,00
3	2012	292,00
4	2013	318,00
5	2014	340,00

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

Se procederá a calcular la tasa de crecimiento del salario desde el año 2010 al 2014, dato que servirá para proyectar el salario de la mano de obra para los próximos cinco años.

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

$$340,00 = 240,00 (1 + i)^{5-1}$$

$$\sqrt[5]{\frac{340,00}{240,00}} = (1 + i)$$

$$1,072145026 = 1 + i$$

$$1,072145026 - 1 = i$$

$$i = 0,072145025$$

$i = 7,21\%$  Tasa de crecimiento del Salario

**Tabla 62**

**Proyección del personal operativo**

DETALLE	ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2 YACHAK Sr. Daniel Artos Cevallos Sr. Antonio Cachiguango	SUELDO BÁSICO	10.800,00	11.578,68	12.413,50	13.308,52	14.268,06
	APORTE PATRONAL	1.312,20	1.406,81	1.508,24	1.616,98	1.733,57
	DÉCIMO TERCERO	900,00	964,89	1.034,46	1.109,04	1.189,01
	DÉCIMO CUARTO	680,00	729,03	781,59	837,94	898,36
	FONDOS DE RESERVA		729,03	781,59	837,94	898,36
<b>TOTAL</b>		<b>13.692,20</b>	<b>15.408,44</b>	<b>16.519,38</b>	<b>17.710,43</b>	<b>18.987,35</b>

Fuente: Tabla #31 Personal administrativo y operativo

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

#### 5.4. Otros costos de operación

**Tabla 63**

**Proyección de servicios básicos**

SERVICIOS BÁSICOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	60	62,05	64,16	66,35	68,61
LUZ	144	148,91	153,99	159,24	164,67
TELÉFONO	216	223,37	230,98	238,86	247,00
INTERNET	300	310,23	320,81	331,75	343,06
<b>TOTAL</b>	<b>720</b>	<b>744,55</b>	<b>769,94</b>	<b>796,20</b>	<b>823,35</b>

Fuente: Tabla #37 Servicios básicos

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

**5.5. Resumen de costos de operación****Tabla 64****Proyección de costos de operación**

<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
INSUMOS	6.611,13	7352,73	8.181,08	9.102,92	10.128,80
TALENTO HUMANO	13.692,20	15.408,44	16.519,38	17.710,43	18.987,35
SERVICIOS BÁSICOS	720,00	744,55	769,94	796,20	823,35
<b>TOTAL</b>	<b>21.023,33</b>	<b>23.505,72</b>	<b>25.470,41</b>	<b>27.609,54</b>	<b>29.939,50</b>

Fuente: Tabla #57, #58, #59

Autora: Mora Verónica

Año: 2014



## 5.6. Gastos sueldos administrativos

Para proyectar los gastos administrativos de aplicará la tasa de crecimiento de los salarios que corresponde a 7,21%.

**Tabla 65**

### *Proyección de sueldos administrativos*

DETALLE	ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GERENTE</b>	SUELDO	7.200,00	7.719,12	8.275,67	8.872,34	9.512,04
	APORTE PATRONAL	874,80	937,87	1.005,49	1.077,99	1.155,71
	DÉCIMO TERCERO	600,00	643,26	689,64	739,36	792,67
	DÉCIMO CUARTO	340,00	364,51	390,80	418,97	449,18
	VACACIONES	300,00	321,63	344,82	369,68	396,34
	FONDOS DE RESERVA	340,00	364,51	390,80	418,97	449,18
<b>ADMINISTRADOR FINANCIERO- OPERATIVO</b>	SUELDO	5.400,00	5.789,34	6.206,75	6.654,26	7.134,03
	APORTE PATRONAL	656,10	703,40	754,12	808,49	866,78
	DÉCIMO TERCERO	450,00	482,45	517,23	554,52	594,50
	DÉCIMO CUARTO	340,00	364,51	390,80	418,97	449,18
	VACACIONES	225,00	241,22	258,61	277,26	297,25
	FONDOS DE RESERVA	340,00	364,51	390,80	418,97	449,18
<b>SECRETARIA RECEPCIONISTA</b>	SUELDO	4.800,00	5.146,08	5.517,11	5.914,90	6.341,36
	APORTE PATRONAL	583,20	625,25	670,33	718,66	770,48
	DÉCIMO TERCERO	400,00	428,84	459,76	492,91	528,45
	DÉCIMO CUARTO	340,00	364,51	390,80	418,97	449,18
	VACACIONES	200,00	214,42	229,88	246,45	264,22
	FONDOS DE RESERVA	340,00	364,51	390,80	418,97	449,18
<b>TOTAL</b>		<b>23.729,10</b>	<b>25.439,97</b>	<b>27.274,19</b>	<b>29.240,66</b>	<b>31.348,91</b>

Fuente: Tabla #31 Personal administrativo y operativo

Autora: Mora Verónica

Año:2014

### 5.6.1. Útiles de oficina

**Tabla 66**

**Proyección de útiles de oficina**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RESMADE PAPEL	7,00	7,50	8,05	8,63	9,25
ESFEROS	6,00	6,43	6,90	7,39	7,93
LAPICES	6,00	6,43	6,90	7,39	7,93
CARPETAS	9,00	9,65	10,34	11,09	11,89
GRAPADORAS	4,00	4,29	4,60	4,93	5,28
PERFORADORAS	2,20	2,79	2,99	3,20	3,43
RESALTADORES	4,00	4,29	4,60	4,93	5,28
<b>TOTAL</b>	<b>38,60</b>	<b>41,38</b>	<b>44,37</b>	<b>47,57</b>	<b>51,00</b>

Fuente: Tabla #39 Útiles de oficina, Monserrath -Papelería y Bazar

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.6.2. Resumen de gastos administrativos

**Tabla 67**

**Resumen gastos administrativos**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	23.729,10	25.439,97	27.274,19	29.240,66	31.348,91
UTILES DE OFICINA	38,60	41,38	44,37	47,57	51,00
<b>TOTAL</b>	<b>23.767,70</b>	<b>25.481,35</b>	<b>27.318,56</b>	<b>29.288,22</b>	<b>31.399,91</b>

Fuente: Tabla # 61, #62

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### 5.6.3. Gastos de ventas

Para proyectar los gastos de ventas se utilizarán los gastos de publicidad que van hacer necesarios únicamente en el primer año.

Tabla 68

## Gastos de ventas

DETALLE	AÑO 1
PUBLICIDAD	510,00
<b>TOTAL</b>	<b>510,00</b>

Fuente: Tabla 40. Propaganda y publicidad

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 5.7. Depreciaciones de activos

Tabla 69

## Depreciaciones de activos

DEPRECIACIONES DE ACTIVOS	VALOR	AÑOS	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.335	3	33,33 %	778,26	778,26	778,26		
ESQUIPO DE OFICINA	180	10	10%	18	18	18	18	18
MUEBLES Y ENSERES	3.740	10	10%	374	374	374	374	374
<b>TOTAL</b>	<b>6.255</b>			<b>1170,26</b>	<b>1170,26</b>	<b>1170,26</b>	<b>392</b>	<b>392</b>

Fuente: Tabla #34, #35, #36

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 5.8. Gasto arriendo

Tabla 70

## Proyección del gasto arriendo

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRIENDO	960,00	992,74	1026,59	1061,59	1097,80
<b>TOTAL</b>	<b>960,00</b>	<b>992,74</b>	<b>1026,59</b>	<b>1061,59</b>	<b>1097,80</b>

Fuente: Tabla #33. Gasto arriendo

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 5.9. Estado de situación financiera proforma

*Tabla 71*

### *Balance general Inicial*

<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVO</b>	
		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Capital de Trabajo	19.427,76	Obligaciones bancarias x pagar	20.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>19.427,76</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
Equipo de Computación	2.335,00		
Equipo de Oficina	180,00		
Muebles y Enseres	3.740,00		
Propiedad (Adecuaciones)	9.400,00		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>15.655,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
		CAPITAL PROPIO	15.082,76
		<b>TOTAL CAPITAL SOCIAL</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>35.082,76</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>35.082,76</b>

Fuente: Tabla #32, #34, #35, #36, #42, #43, #44, #45, #47

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 5.10. Estado de pérdidas y ganancias proyectadas

*Tabla 72*

*Estados de pérdidas y ganancias proyectadas*

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>	<b>54.720,26</b>	<b>62.200,88</b>	<b>70.588,42</b>	<b>79.989,78</b>	<b>90.520,53</b>
(-)Costos de operación	21.023,33	23.505,72	25.470,41	27.609,54	29.939,50
<b>Utilidad Bruta en Venta</b>	<b>33.696,93</b>	<b>38.695,16</b>	<b>45.118,01</b>	<b>52.380,23</b>	<b>60.581,02</b>
(-)Gastos					
Gastos de venta	510,00				
Gastos administrativos	23.729,10	25.439,97	27.274,19	29.240,66	31.348,91
Arriendo	960,00	992,74	1.026,59	1.061,59	1.097,80
Depreciación	1.170,26	1.170,26	1.170,26	392,00	392,00
Gastos de Constitución	652,1				
Gastos Financieros	2.043,01	1.682,29	1.280,81	833,97	336,64
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>27.021,46</b>	<b>27.602,96</b>	<b>29.471,03</b>	<b>30.694,25</b>	<b>32.838,71</b>
<b>=Utilidad o Perdida del Ejercicio</b>	<b>6.675,48</b>	<b>11.092,20</b>	<b>15.646,98</b>	<b>21.685,98</b>	<b>27.742,32</b>

Fuente: Tabla #46, #51, #52, #53 #57, #63, #64, #65, #66

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 5.11. Flujo de caja

*Tabla 73*

### *Flujo de caja*

DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>UTILIDAD NETA</b>		6.675,48	11.092,20	15.646,98	21.685,98	27.742,32
(+) Depreciaciones		1.170,26	1.170,26	1.170,26	392,00	392,00
(-) Pago Capital		3.192,34	3.553,05	3.954,53	4.401,37	4.898,71
(-) Adquisición de Equipo de Computación					2.335	
ACTIVOS FIJOS	-15655,00					
ACTIVO VARIABLE	-19.427,76					
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>-35.082,76</b>	<b>4.653,40</b>	<b>8.709,40</b>	<b>12.862,70</b>	<b>15.341,61</b>	<b>23.235,61</b>

Fuente: Tabla #35, #51, #53 #65, #67

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

## 5.12. Evaluación financiera

### 5.12.1. Costo de oportunidad

Para el presente proyecto se considerará la tasa pasiva que es 4,98% para el capital propio y la tasa activa del 8,21% para el capital financiado dato a julio del 2014 obtenido de la página web del Banco Central.

*Tabla 74*

### *Costo de oportunidad*

INVERSIÓN	VALOR	PORCENTAJE DE APORTACIÓN	TASA DE PONDERACIÓN %	TASA PONDERADA %
PROPIO	15.082,76	42%	4,98%	2,09%
FINANCIADO	20.000,00	58%	8,21%	4,76%
<b>TOTAL</b>	<b>35.082,76</b>	<b>100%</b>	<b>13,19%</b>	<b>6,85%</b>

Fuente: Tabla #49. Distribución de la inversión

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

### Tasa de rendimiento medio

**Inflación**= 3,41%

**Ck**= 6,85%

$$TRM = [(1 + Ck)(1 + inf)] - 1$$

$$TRM = [(1 + 0,0685)(1 + 0,0341)] - 1$$

$$TRM = 10,49\%$$

La rentabilidad del proyecto debe superar la TRM **10,49%**.

### 5.12.2. Valor actual neto

**Tabla 75**

#### Valor actual neto

AÑO	VAN ACTUAL	TASA DE REDESCUETO	10,49%
0	-35.082,76		-35.082,76
1	4.653,40	1,10	4.211,60
2	8.709,40	1,22	7.134,15
3	12.862,70	1,35	9.535,94
4	15.341,61	1,49	10.293,88
5	23.235,61	1,65	14.110,40
	<b>VAN</b>		<b>10.203,21</b>

**Fuente:** Tabla #69. Flujo de caja

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

El valor actual neto es mayor a cero, por lo que el proyecto es atractivo y conviene ejecutarlo, por ser un valor positivo.

### 5.12.3. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno para el proyecto deberá superar a la tasa de descuento para que la inversión sea aceptada.

**Tabla 76**

#### *Tasa interna de retorno*

<b>AÑO</b>	<b>F.N.E</b>
0	-35.082,76
1	4.653,40
2	8.709,40
3	12.862,70
4	15.341,61
5	23.235,61
<b>TIR</b>	<b>19,00%</b>

Fuente: Tabla #71 Valor Actual Neto

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

El valor de la Tasa interna de retorno es un valor de 19,00% cifra que es mayor a la tasa de descuento que equivale al 10,49%. Por esta razón la inversión es aceptable.

### 5.12.4. Periodo de recuperación

**Tabla 77**

#### *Periodo de recuperación*

<b>AÑO</b>	<b>VAN ACTUAL</b>	<b>F.N.E ACTUALIZADO</b>
0	-35.082,76	
1	4.653,40	4.653,40
2	8.709,40	13.362,80
3	12.862,70	26.225,50
4	15.341,61	41.567,11
5	23.235,61	64.802,72
<b>PR</b>		<b>15.0611,52</b>

Fuente: Tabla #71 Valor Actual Neto

Autora: Mora Verónica

Año: 2014



El cálculo del periodo de recuperación se realizó para determinar en qué tiempo se recuperará el valor total de la inversión, el cálculo es el siguiente:

35.082,76	INVERSION	
26.225,50		3 años
35.082,76-26.225,50	8.857,26	
15.341,61/12=	1.278,47	
8.857,26/1.278,47	6,93	6 meses
0,93*30=	27.9	27 días

La inversión se recuperará en 3 años, 6 meses y 27 días

### 5.12.5. Beneficios – costo.

Para el cálculo del beneficio- costo se debe tomar en cuenta el siguiente análisis:

C/B>1	Se acepta
C/B=1	Es indiferente
C/B<1	Se rechaza

**Tabla 78**

### *Beneficio-costo*

AÑO	VAN ACTUAL
0	-35.082,76
1	4.211,60
2	7.134,15
3	9.535,94
4	10.293,88
5	14.110,40
<b>VAN</b>	<b>45.285,96</b>

**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

$$B/C = \frac{\Sigma VAN}{INVERSIÓN} \quad B/C = \frac{45.285,96}{35.082,76} \quad B/C = 1,36$$

Mediante el análisis realizado el proyecto es aceptable e indica que por cada dólar invertido tendrá un retorno de 36 centavos.

### 5.12.6. Punto de equilibrio

Para obtener el punto de equilibrio para aceptable para no incurrir en pérdidas con propósito de cubrir los costos fijos y variables que se presentan en el proyecto para operar.

A continuación se detallarán a que se toma como costo fijo y variables

### 5.12.7. Costos fijos

**Tabla 79**

#### *Resumen de costos fijos*

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Arriendo	960,00	992,74	1.026,59	1.061,59	1.097,80
Gasto Personal Administrativo	23.729,10	25.439,97	27.274,19	29.240,66	31.348,91
Depreciaciones	1.170,26	1.170,26	1.170,26	392	392
Publicidad	510,00				
Intereses	2.043,01	1.682,29	1.280,81	833,97	336,64
<b>TOTAL</b>	<b>26.369,36</b>	<b>27.602,96</b>	<b>29.471,03</b>	<b>30.694,25</b>	<b>32.838,71</b>

Fuente: Tabla #68, Estados de pérdidas y ganancias proyectadas

Autora: Mora Verónica

Año: 2014

Se determina como costo fijo debido a que cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de la prestación del servicio.

### 5.12.8. Costos variables

**Tabla 80**

#### *Resumen de costos variables*

<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Talento Humano	13.692,20	15.408,44	16.519,38	17.710,43	18.987,35
Insumos	6.611,13	7.352,73	8.181,08	9102,92	10.128,80
Servicios Básicos	720,00	744,55	769,94	796,20	823,35
Suministros de Oficina	38,60	41,38	44,37	47,57	51,00
<b>TOTAL</b>	<b>7.369,73</b>	<b>8.138,66</b>	<b>8.995,39</b>	<b>9.946,68</b>	<b>11.003,15</b>

Fuente: Tabla #68, Estados de pérdidas y ganancias proyectadas

**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

Se asume que estos costos son variables debido a la sensibilidad de cambios según operaciones que pueden variar según la demanda de los servicios de medicina ancestral.

**Tabla 81**  
**Punto de equilibrio**

DETALLE	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGESOS</b>					
<b>Ventas</b>	<b>54.720,26</b>	<b>62.200,88</b>	<b>70.588,42</b>	<b>79.989,78</b>	<b>90.520,53</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>26.369,36</b>	<b>27.602,96</b>	<b>29.471,03</b>	<b>30.694,25</b>	<b>32.838,71</b>
Arriendo	960,00	992,74	1.026,59	1.061,59	1.097,80
Gasto Personal Administrativo	23.729,10	25.439,97	27.274,19	29.240,66	31.348,91
Depreciaciones	1.170,26	1.170,26	1.170,26	392,00	392,00
Publicidad	510,00				
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>23.104,94</b>	<b>25.229,39</b>	<b>26.795,59</b>	<b>28.491,08</b>	<b>30.327,14</b>
Talento Humano	13.692,20	15.408,44	16.519,38	17.710,43	18.987,35
Insumos	6.611,13	7.352,73	8.181,08	9.102,92	10.128,80
Servicios Básicos	720,00	744,55	769,94	796,20	823,35
Suministros de Oficina	38,60	41,38	44,37	47,57	51,00
Intereses	2.043,01	1.682,29	1.280,81	833,97	336,64
<b>Punto de Equilibrio (dólares)</b>	<b>45.640,46</b>	<b>46.439,26</b>	<b>47.503,52</b>	<b>47.675,51</b>	<b>49.383,78</b>

**Fuente:** Tabla #68, Estados de pérdidas y ganancias proyectadas

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

En la siguiente tabla se detalla el punto de equilibrio por cada servicio

**Tabla 82**  
**P.E. para cada servicio**

SERVICIOS	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>LIMPIAS DE PURIFICACIÓN ENERGETICA</b>	5.020,45	5.108,32	5.225,39	5.244,31	5.432,22
<b>LIMPIAS PARA EL AMOR Y EL TRABAJO</b>	9.128,09	9.287,85	9.500,70	9.535,10	9.876,76
<b>CURACIÓN DE ESPANTO</b>	18.256,19	18.575,70	19.001,41	19.070,20	19.753,51
<b>LIMPIAS DE MAL AIRE</b>	13.235,73	13.467,38	13.776,02	13.825,90	14.321,30

<b>TOTAL</b>	<b>45.640,46</b>	<b>46.439,26</b>	<b>47.503,52</b>	<b>47.675,51</b>	<b>49.383,78</b>
--------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

**Fuente:** Tabla #76 Punto de equilibrio

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 6.1. Establecimiento de la pequeña empresa

El centro de servicios de medicina ancestral será una microempresa dedicada a la prestación de servicios de medicina ancestral en la parroquia de San Juan de Ilumán y su razón social será la siguiente:

**“MUSHUK KAWSAY”**

Esta palabra se encuentra en el idioma KICHUWA, la cual en castellano significa **NUEVA VIDA.**

#### 6.2. Razón social de la empresa

Después del análisis de diferentes factores se decide que será una microempresa representada por una persona natural no obligada a llevar contabilidad ya que no cumple con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$100.000, o iniciar con un capital propio a \$60.000, o sus costos y gastos ser mayores a \$80.000 dólares.

La microempresa estará representada por el siguiente logotipo:

**Figura 26****Identificación de la microempresa**

Au tora: Mora Verónica  
Año: 2014

**6.2.1. Aspecto tributario**

El SRI (Servicio de Rentas Internas) dispone que las personas que no cumplan con las condiciones ya mencionadas no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo están obligadas a llevar un registro tanto de ingresos como de egresos que incurra en la actividad económica.

**6.2.2. Aspecto contable del centro**

La microempresa representada por una persona natural llevará en su contabilidad todos los bienes y derechos al igual que los ingresos y egresos con el fin de llevar adecuadamente los movimientos económicos que surjan de cada actividad dentro del centro de servicios de medicina ancestral y tener un registro de la utilidad de cada periodo.

### **6.3. Misión**

Contribuir al bienestar y salud de la población rescatando y revitalizando la cultura y tradiciones de los pueblos indígenas de la parroquia de San Juan de Ilumán, a través de la prestación del servicio de la medicina ancestral con estándares de calidad, salvaguardando el ambiente y aportando al desarrollo económico de la misma.

### **6.4. Visión**

Ser en el mercado nacional el primer centro líder en la prestación de servicios de medicina ancestral indígena alcanzando el prestigio, confianza y credibilidad de nuestros servicios.

### **6.5. Objetivos**

El centro de servicios de medicina ancestral cuenta con tres objetivos principales:

- a) Contribuir a la prestación y promoción de los servicios de medicina ancestral conservando la cultura de los pueblos indígenas de la parroquia de San Juan de Ilumán.
- b) Asegurar la posición del centro a través de la calidad y efectividad de los servicios de medicina ancestral.
- c) Contar con un proceso de mejora continua en el cumplimiento de los propósitos planteados a través de las actividades empezando desde la captación del usuario hasta su recuperación completa.

### **6.6. Políticas**

-Realizar toda actividad con eficiencia y eficacia.

- Brindar trato justo y cordial todos los usuarios satisfaciendo sus necesidades y exigencias.
- Atender a los usuarios sus quejas y reclamos en el momento preciso.
- Todos los trabajadores del centro deben poseer un comportamiento ético
- Capacitar a los empleados para desarrollar las destrezas y competencias para cumplir las metas propuestas tanto a corto como a largo plazo.
- Establecer y documentar todos los procesos de la microempresa y realizar las evaluaciones periódicas.
- Coordinar una reunión mensual para evaluar los planes y programas establecidos y dar soluciones a posibles problemas.

## **6.7. Valores y principios**

### **6.7.1. Principios**

#### **a. Responsabilidad**

Conseguir que el personal sea responsable de sus acciones para consecución de un objetivo en común del centro.

#### **b. Atención excelente al usuario**

Mostrarse a los usuarios con la mayor sinceridad posible e interactuar con ellos y lograr conocer sus necesidades y expectativas.



**c. Adaptarse a las necesidades de los usuarios**

Lograr que los usuarios confiesen sus necesidades y como se sienten al recibir nuestros servicios y mantener contacto directo permanente para observar cómo da resultado los tratamientos.

**d. Precios competitivos**

Garantizar el requerimiento de los servicios a través de bajos costos sin sacrificar la efectividad y calidad de los servicios.

**e. Gestión de calidad**

Implementar procesos y técnicas que permitan la eficiencia tanto de los procesos operativos como administrativos

**f. Trabajo en equipo positivo**

Cada empleado está comprometido con la presentación del centro hacia los usuarios, no solo los que tratan con ellos directamente sino dar lo mejor de cada empleado para satisfacer los requerimientos de los usuarios.

**6.7.2. Valores**

**a. Honestidad**

Tanto los integrantes de la empresa entre sí como con los usuarios se promueve la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y credibilidad del centro.

**b. Orientación y cercanía al usuario**

Mediante la creación de valor a través de la prestación de nuestros servicios.

**c. Seguridad**

Se orienta a generar un vínculo de confianza, que los usuarios estén seguros que serán satisfechos en sus necesidades y deseos.

**d. Libertad**

Asegurar que tanto los empleados como los usuarios puedan expresarse con libertad en caso de tener creencias u opiniones distintas siempre que sean expresadas con respeto y cordialidad.

**6.8. Estructura organizacional**

En este punto se presentaran los departamentos con los que cuenta la microempresa sus niveles, autoridades y responsabilidad así como también se puede conocer los canales formales de comunicación, la relación de los proceso por departamentos y principales cargos de las profesionales que conforman el centro de servicio de medicina ancestral.

### 6.8.1. Organigrama estructural

*Figura 27*



#### *Organigrama estructural*

**Autora:** Mora Verónica  
**Año:** 2014

### 6.8.2. Organigrama funcional

En el siguiente organigrama se detallan la relación de dependencia y actividades que realizará cada uno de los departamentos que existen en la microempresa.

<b>GERENTE</b>	
<b>REPORTA</b>	Informe general al Consejo Directivo del Centro de Medicina Ancestral
<b>COMPETENCIAS</b>	<p><b>INSTITUCIONALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Comunicación</li> <li>-Orientación al usuario</li> <li>-Trabajo en Equipo</li> </ul> <p><b>ESPECÍFICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Liderazgo</li> <li>-Planificación y Organización</li> </ul> <p><b>TÉCNICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Capacidad de análisis y solución de problemas</li> <li>-Mejora Continua</li> <li>-Colaboración</li> </ul>
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo</li> <li>-Mejora Continua</li> <li>-Habilidad Administrativa</li> <li>-Habilidad Analítica</li> </ul>
<b>FUNCIONES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Representar legalmente a la microempresa.</li> <li>2.- Conocer cada una de las áreas y el funcionamiento de estas.</li> <li>3.-Establecer planes y programas de desarrollo de la microempresa.</li> <li>4.-Tomar decisiones.</li> <li>5.- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones en los respectivos departamentos de la microempresa.</li> <li>6.-Revisar los estados financieros periódicamente.</li> </ol>
<b>REQUISITOS</b>	<p><b>FORMACIÓN PROFESIONAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ingeniería Comercial –Administración de Empresas o carreras afines.</li> </ul> <p><b>EXPERIENCIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Más de dos años de experiencia en roles de dirección o gerencia.</li> </ul>

<b>SECRETARIA/RECEPCIONISTA</b>	
<b>REPORTA</b>	Administrador financiero-operativo
<b>COMPETENCIAS</b>	<b>INSTITUCIONALES</b> -Orientación al usuario -Trabajo en Equipo <b>ESPECÍFICAS</b> -Técnicas de archivo -Técnicas de oficina -Digitación -Uso apropiado del teléfono -Manejo y organización de la agenda <b>TÉCNICAS</b> Manejo adecuado de documentos Conocimiento y dominio del idioma kichuwa
<b>PERFIL</b>	-Personalidad equilibrada -Autoestima positiva -Trabajo en equipo -Espíritu de superación
<b>FUNCIONES</b>	1.-Operación del computador, realizando y recibiendo llamadas telefónicas. 2.-Atender al público y brindar la información necesaria 3.-Recibe y captura la correspondencia 4.- Informes periódicos de actividades efectuadas 5.-Información al Jefe inmediato de las necesidades o anomalías existentes.
<b>REQUISITOS</b>	<b>FORMACIÓN PROFESIONAL</b> -Bachillerato, licenciatura en secretariado <b>EXPERIENCIA</b> -Mínimo de dos años de experiencia.

<b>ADMINISTRADOR FINANCIERO- OPERATIVO</b>	
<b>REPORTA</b>	Gerente
<b>COMPETENCIAS</b>	<b>INSTITUCIONALES</b> -Supervisión y Control -Trabajo en Equipo <b>ESPECÍFICAS</b> -Capacidad de análisis y síntesis -Razonamiento Lógico -Habilidad Numérica
<b>PERFIL</b>	-Manejo de sistemas contables -Aplicación de principios, normas y reglas
<b>FUNCIONES</b>	1.-Revisar y firmar conciliaciones bancarias 2.-Preparación y pago de Impuestos 3.-Preparación de Estados Financieros 4.-Elaboración y pago de roles de empleados y trabajadores 5.-Cumplir con las obligaciones del IESS 6.-Estar al tanto de inventarios de insumos
<b>REQUISITOS</b>	<b>FORMACIÓN PROFESIONAL</b> Ingeniero en Contabilidad y Auditoría (CPA) <b>EXPERIENCIA</b> -Mínimo de 3 años de experiencia.

<b>PERSONAL OPERATIVO (YACHAK)</b>	
<b>Reporta</b>	Administrador financiero –operativo
<b>COMPETENCIAS</b>	<b>INSTITUCIONALES</b> -Trabajo en Equipo <b>ESPECÍFICAS</b> -Buena Comunicación -Capacidad de satisfacer las necesidades de los usuarios
<b>PERFIL</b>	-Conocimiento -Sabiduría ancestral -Honradez -Sinceridad -Confiabilidad -Concentración espiritual y psicosomática
<b>FUNCIONES</b>	1.-Preparación de Insumos 2.-Conocimiento de plantas necesarias para los tratamientos 2.-Evaluar al paciente y diagnosticar su problema 3.-Satisfacción de las necesidades del usuario 4.-Captar el mayor número de usuarios
<b>REQUISITOS</b>	-Conocimiento y saberes de la medicina ancestral -Disponibilidad de tiempo completo

## 6.9. Base legal

Las personas naturales o extranjeras que ejercen cualquier tipo de actividad económica deben estar sujetas al cumplimiento de requisitos tanto para el funcionamiento como para su legalización de acuerdo a lo establecido por la constitución del Ecuador.

### 6.9.1. Nombre o razón social de la empresa

El centro de servicios de medicina ancestral tomará el nombre de:

“MUSHUK KAWSAY”

### 6.9.2. Representante legal

El centro de medicina ancestral tendrá como representante a mi persona como creador del proyecto y habitante de la parroquia de San Juan de Iluman, provincia de Imbabura al no

poseer ningún inconveniente legal para ejercer cualquier tipo de negocio o actividades comerciales, por lo tanto me encuentro en capacidad de representar legalmente a la microempresa.

### **6.9.3. Tipo de empresa**

Se considera que el centro de servicios de medicina ancestral será una microempresa de propiedad individual, sus servicios que prestan son prácticamente de saberes ancestrales, el personal y activos a utilizarse son elementales y su capital de trabajo no determina que sea una gran empresa.

### **6.9.4. Legalización de la microempresa**

Se debe tomar en cuenta que es necesario cumplir ciertos requisitos y trámites para que la microempresa funcione sin problema alguno a continuación se presenta los requisitos para constituir la legalmente.

### **6.9.5. Requisitos según servicio de rentas internas**

#### **Requisitos para la obtención de RUC para persona naturales**

- a) Presentar el original y entregar una copia de cedula de identidad.
- b) Presentar el original del certificado de votación del último periodo electoral.
- c) Para la verificación del lugar donde realiza la actividad económica deberá presentar una planilla de servicio eléctrico o telefónico que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.
- d) Comprobante del pago del impuesto predial correspondiente al año de la inscripción.
- e) Copia del contrato de arrendamiento legalizado y con el sello del juzgado de inquilinato.

**Requisitos para la obtención de la patente municipal para personas naturales obligadas a llevar contabilidad**

- a) Copias de cedula de ciudadanía y certificado de votación actualizado
- b) Copia del RUC actualizado
- c) Copia de la última declaración del IVA
- d) Copia del nombramiento del representante legal.
- e) Permiso del Cuerpo de Bomberos de Otavalo
- f) Formulario de la solicitud y declaración de patente
- g) Copia del pago del impuesto predial de año en curso
- h) Si el local es arrendado copia del contrato de arrendamiento

**6.9.6. Requisitos según el ministerio de salud pública**

**Requisitos para el permiso de funcionamiento**

- a) Solicitud para Permiso de funcionamiento
- b) Formulario de Inspección
- c) Copias de cedula y certificado de votación del propietario
- d) Copia del RUC del establecimiento
- e) Croquis de la ubicación del establecimiento
- f) Copia del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

**Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos**

- a) Solicitud de Inspección del local
- b) Informe favorable de la inspección



- c) Copia del RUC
- d) Copia del pago del impuesto predial del año en curso
- e) Copias de cedula y papeleta de votación actualizada.

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS DEL PROYECTO

En el presente capítulo se detallarán los posibles impactos que generarán con la implementación del proyecto propuesto, se analizará a través de la matriz de impactos en la cual se otorga una calificación a los elementos del entorno.

**Tabla 83**

**Valoración de impactos**

VALORACIÓN	
CAULITATIVA	CUANTITATIVA
Impacto Alto Positivo	3
Impacto Medio Positivo	2
Impacto Bajo Positivo	1
Indiferente	0
Impacto Bajo Negativo	-1
Impacto Medio Negativo	-2
Impacto Alto Negativo	-3

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

Luego de haber analizado la matriz anterior se analizará cada uno de los impactos con sus respectivos indicadores y calificaciones después de esto se utilizará la siguiente fórmula para determinar la valoración de los impactos.

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

## 7.1. Impacto social

*Tabla 84*

*Impacto social*

INDICADOR	PONDERACIÓN							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuentes de Empleo						X		2
Bienestar comunitario							X	3
Estabilidad familiar						X		2
Mejor calidad de vida							X	3
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

$$NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = \frac{10}{4} = 3,33 = 3$$

La implementación del proyecto tendrá un Impacto Alto Positivo en la sociedad por cuanto el proyecto generará puestos de trabajo personas de la comunidad que cumplan con el perfil requerido para el desempeño de las funciones y que en la parroquia hay la existencia de profesionales.

De igual forma ayudará directamente al bienestar de la comunidad por tener el beneficio del uso de los servicios de medicina ancestral de una manera eficiente dando la oportunidad de conservar sus culturas tradicionales en cuanto a medicina.

A demás mejorará la estabilidad familiar por cuanto los profesionales que existen en la parroquia estarán en la opción de quedarse en un trabajo cercano a su lugar de residencia y no optar por salir fuera de la provincia en busca de empleo.

Por último se mejorará la calidad de vida a través de los ingresos económicos que generará el centro, los que ayuden a solventar las necesidades básicas como educación, vestimenta y vivienda.

## 7.2. Impacto cultural

*Tabla 85*

### *Impacto cultural*

INDICADOR	PONDERACIÓN							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Revitalización de la cultura medicinal							x	3
Revalorización de las culturas indígenas						x		2
Conservación de saberes ancestrales							x	3
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>8</b>

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

$$NIVEL DE IMPACTO CULTURAL = \frac{8}{3} = 2,67 = 3$$

El impacto cultural será Alto Positivo en la ejecución del proyecto debido a que se puede llegar a revitalizar la cultura medicinal que existe en la parroquia y que debido a la medicina tradicional ha ido perdiendo utilidad en la sociedad,

Igualmente el proyecto aportará a las culturas indígenas a revalorizar los conocimientos de sus ancestros que se han venido practicando y que por mucho tiempo ha sido la cura para muchas enfermedades por medio de los beneficios que nos brinda la naturaleza a través de sus plantas

Por último ayudará a conservar sus saberes ancestrales y por medio de ello satisfacer las necesidades de los usuarios que confían en las prácticas ancestrales que brindan los yachak de la parroquia.

### 7.3. Impacto ambiental

**Tabla 86**

**Impacto ambiental**

INDICADOR	PONDERACIÓN							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Contaminación del aire			x					-1
Contaminación del agua (desechos)			x					-1
Contaminación del suelo( desechos)			x					-1
Destrucción de flora de la zona		X						-2
<b>TOTAL</b>		-2	-3					<b>-5</b>

**Autora:** Mora Verónica

**Año:** 2014

$$NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = \frac{-5}{4} = -1,25 = -1$$

El proyecto tendrá un impacto ambiental bajo negativo esto se debe a que los existirá mínima contaminación tanto del aire, suelo y agua debido a que los insumos a utilizarse para efectuar los servicios de la medicina ancestral son en su gran mayoría plantas naturales,

Afecta un tanto negativamente debido al uso de plantas que sirven para los tratamientos y su demanda es elevada, sin embargo la crecimiento de estas plantas son muy abundantes en nuestro medio.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de haber concluido con el desarrollo de la investigación del proyecto “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de servicios de medicina ancestral en la parroquia de San Juan de Ilumán cantón Otavalo provincia de Imbabura”. Se ha conseguido llegar a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

### CONCLUSIONES

- El diagnóstico situacional realizado permitió determinar que en la parroquia existen una cantidad de centros que prestan servicios de medicina ancestral y su implementación es factible debido a que la parroquia de San Juan de Ilumán cumple con las condiciones sociodemográficas requeridas, además tanto los aliados como las oportunidades son favorables para la prestación del servicio.
- El marco teórico que fundamenta el presente proyecto, provee una información clara y específica acerca del tema investigado demostrando definiciones esenciales tanto bibliográficas como de internet las cuales ayudan a guiarse de manera técnica el desarrollo de cada uno de los capítulos.
- El estudio de mercado determinó que la parroquia de San Juan de Ilumán posee una demanda anual de 92.277 usuarios y que comparación con la capacidad de oferta que es de 57.729 usuarios atendidos al año por parte de la competencia, es muy significativa, se espera cubrir el 2% de la demanda insatisfecha y cumplir con las necesidades requeridas por los usuarios de la medicina ancestral logrando posicionar al centro de medicina ancestral “MUSHUK KAWSAY” en el número uno del mercado.

- El estudio técnico permitió ubicar específicamente aspectos como ubicación, la estructura física que poseerá el centro así como también los costos e insumos que intervendrán para llevar a cabo la ejecución según su capacidad y finalmente un monto de inversión de 35.082,76 que será necesario para la ejecución del proyecto y su financiamiento.
- El estudio financiero fijó que es proyecto es factible ya que los indicadores financieros como: VAN con un valor de: 10.203,21 TIR: 19,00%, Periodo de Recuperación: 3 años, 6 meses y 27 días y Costo Beneficio de 1,36, estos resultados definen que se logrará obtener rentabilidad efectiva en el desarrollo proyecto.
- En cuanto a la estructura orgánica y funcional determinó el tipo de empresa, talento humano requerido indispensable para cumplir con los procesos como: administrativo, financiero y operativo con sus respectivas responsabilidades y funciones de igual manera se estableció misión, visión, políticas y valores para un desempeño enfocado a la buena atención al usuario.
- Los principales impactos que se presentarán en la ejecución del proyecto no son negativos ya que intervienen insumos naturales para la prestación de los servicios de medicina ancestral y no ocasiona ningún daño ambiental.

## RECOMENDACIONES

- Es importante la implementación de un centro de servicios de medicina ancestral que oferte los servicios cubriendo las necesidades de usuarios aprovechando las oportunidades y aliados encontrados en el diagnóstico realizado.
- Es indispensable que se actualice la información en libros y sitios web constantemente sobre la cultura de la medicina ancestral indígena, para poder tener una idea técnica y científica para la prestación de los servicios de medicina ancestral como Limpias de purificación energética, Limpias para atraer el amor y el trabajo, Curación de espanto y Limpias de mal aire.
- Se recomienda aprovechar la demanda insatisfecha de los servicios de medicina ancestral y satisfacerla a través de un centro de servicios de medicina ancestral que brinde un servicio de calidad cumpliendo con los requerimientos de los usuarios.
- Es preciso que utilice los recursos que se han establecido es el estudio técnico del proyecto y tomar en cuenta la ubicación y la ingeniería para prestar un servicio eficiente y de calidad.
- Se recomienda tener en cuenta los resultados que proporcionó el estudio financiero en cuanto a los indicadores financieros como: VAN: 10.203,21 TIR: 19,00%, Periodo de Recuperación: 3 años, 6 meses y 27 días y Costo Beneficio de 1,36.



- Se debería tomar en cuenta la estructura organizacional ya que el perfil propuesto es indispensable para el buen funcionamiento del proyecto.
- Se recomienda ejecutar el proyecto ya que los impactos que se generan no son negativos y esto ayuda al desarrollo de las actividades que requiere el proyecto.

## BLIBLIOGRAFÍA

Araujo, D. (2012). *Proyectos de Inversión: análisis, formulación y evaluación práctica*.

México: Editorial Trillas, S.A.

Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: MCGraw-Hill.

Baldivieso, M. (2013). *Contabilidad General*. Quito: Escobar Impresores.

Bravo, M. (2009). *Contabilidad General*. Quito: Editorial NUEVODIA.

Calvache, C. (2008). *Principios y Sistemas Económicos*. Graficas Ruiz.

Del Socorro Sánchez Serna, A., & Arias Bello, M. L. (jul-dic 2012). Concepción de valor y precio desde Aristóteles a los clásicos: una reflexión a la luz de las premisas de valoración de las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF. (Spanish). *Cuadernos de Contabilidad*, p433-462. 30p.

El Universo. (16 de marzo de 2009). Yacchas no dejan morir su medicina ancestral.

Hernández, C. (2007). *Análisis Administrativo*. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Miranda, J. (2008). *Gestión de Proyectos: evaluación financiera, económica, social, ambiental*. Bogotá: M M editoers.

ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD. (25 de 06 de 2006). *Medicina indígena tradicional*. Recuperado el 15 de mayo de 2014, de Medicina indígena

Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Robles, S., & Romero, M. V. (2010). *Publicidad y lengua española*. España: Comunicación Social.

(2008). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. En E. A. Rodrigo, *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION* (pág. 29). Mexico.

Rodríguez-Candela, A., Fernández, I., & Romero, J. (2013). *Gestión integral de proyectos*. Madrid: Unión de Editoriales Universitarias Españolas.

Sarmientos, R. (2010). *Contabilidad de Costos*. Quito: Andinos.

## LINKOGRAFÍA

Biblioteca Digital de la Medicina Tradicional de México. (2009). *La Medicina Tradicional de los pueblos indígenas de México*. Recuperado el 30 de Abril de 2014, de Mal aire de aire:

[http://www.medicinatradicionalmexicana.unam.mx/pueblos.php?l=2&t=huave&demanda=mal\\_aire\\_de\\_aire&orden=11&v=m#demanda](http://www.medicinatradicionalmexicana.unam.mx/pueblos.php?l=2&t=huave&demanda=mal_aire_de_aire&orden=11&v=m#demanda)

Copyright © 2010 SRI . (2010). *Copyright © 2010 SRI* . Recuperado el 02 de 09 de 2014, de Impuesto a la Renta: <http://www.sri.gob.ec/de/impuesto-a-la-renta>

Definición de.com. (2008-2014). *definición de egresos*. Recuperado el 30 de abril de 2014, de <http://definicion.de/egresos/>

EcuRed. (25 de 03 de 2014). *Yachak*. Recuperado el 30 de abril de 2014, de Yachak: <http://www.ecured.cu/index.php?title=Yachak&action=history>

Gerencie.com. (28 de 06 de 2011). *Economía*. Recuperado el 30 de abril de 2014, de Capital de Trabajo: <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

Hurtado, J. (17 de 05 de 2013). *blogspot.com*. Recuperado el 30 de abril de 2014, de curacion del espanto: <http://curaciondelespanto.blogspot.com/>

Importancia.org. (2002-2013). *Importancia de los servicios*. Recuperado el 29 de Abril de 2014, de Importancia.org: <http://www.importancia.org/servicios.php>

José, A. (24 de mayo de 2008). *empresa&economía*. Recuperado el 3 de septiembre de 2014, de <http://www.empresayeconomia.es/vision-y-mision-dos-conceptos-fundamentales.html>

Ley del Régimen Tributario Interno. (01 de 01 de 2000). *Servicio de Tentas Internas*. Recuperado el 30 de abril de 2014, de Ley del Régimen Tributario Interno: <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf>

Libera, B. (03 de 02 de 2007). *Impacto, impacto social y evaluación del impacto*. Recuperado el 01 de abril de 2014, de Impacto: [http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol15\\_3\\_07/aci08307.htm](http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol15_3_07/aci08307.htm)

Organización Mundial de la Salud. (24 de 09 de 2013). *Reglamento de Medicinas Alternativas*. Recuperado el 29 de Abril de 2014, de Medicina Ancestral: [http://www.farmacologiavirtual.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=355:reglamento-de-medicinas-alternativas&catid=5:legislacion-de-categorias&Itemid=196](http://www.farmacologiavirtual.org/index.php?option=com_content&view=article&id=355:reglamento-de-medicinas-alternativas&catid=5:legislacion-de-categorias&Itemid=196)

tradicional: <http://www.bvsde.paho.org/bvsapi/e/proyectreg2/paises/costarica/medicina.pdf>

Parra, J. (29 de 04 de 2014). *Planeación Estratégica Territorial*. Recuperado el 29 de Abril de 2014, de Universidad Nacional de Colombia: [http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo\\_2/cap21ecc2\\_2.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo_2/cap21ecc2_2.htm)

Planificación y Evaluación de proyectos. (02 de 2010). *blogspot*. Recuperado el 28 de 04 de 2014, de Estudio Económico y Financiero: <http://planificacion-de-proyectos.blogspot.com/2010/02/estudio-economico-y-financiero-de-un.html>

PromonegocioS.net. (diciembre de 2006). *Misión y Visión*. Recuperado el 3 de septiembre de 2014, de <http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>

Thompson, I. (08 de 2006). *Definición de Servicios*. Recuperado el 29 de Abril de 2014, de Mercadotecnia de Servicios: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html>

Unidades Tecnológicas de Santander. (2013). *Principios y Valores Institucionales*. Recuperado el 3 de septiembre de 2014, de <http://www.uts.edu.com>

Visión Andina. (s.f.). *Terapia chamánica*. Recuperado el 30 de Abril de 2014, de El canelo: <http://www.visionandina.cl/elcanelo/terapiachamanica.html>

Wikipedia. (09 de 08 de 2011). *La enciclopedia libre*. Recuperado el 01 de abril de 2014, de principios de contabilidad generalmente aceptados o normas de información financiera (NIF):

[http://es.wikipedia.org/wiki/Principios\\_de\\_contabilidad\\_generalmente\\_aceptados](http://es.wikipedia.org/wiki/Principios_de_contabilidad_generalmente_aceptados)

Wikipedia. (10 de 01 de 2014). *Ask*. Recuperado el 30 de abril de 2014, de Purificación Religión:

[http://ar.ask.com/wiki/Purificaci%C3%B3n\\_%28religi%C3%B3n%29?lang=es](http://ar.ask.com/wiki/Purificaci%C3%B3n_%28religi%C3%B3n%29?lang=es)

# ANEXOS

**ANEXO 1** Entrevista dirigida al Presidente de la Asociación de Yachak de la Parroquia de San Juan de Ilumán

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICA**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Entrevista dirigida al Presidente de la Asociación de Yachak de la Parroquia de San Juan de Ilumán

**Nombre:**

**Cargo:**

**Entrevistadora:**

**Fecha de Entrevista:**

**PREGUNTAS**

- 1. ¿Cuál es el nivel de conocimiento de medicina ancestral que tienes los yachak cunak (curanderos) en la Parroquia de San Juan de Ilumán?**
- 2. ¿Los yachak cunak cuentan con cursos de capacitación para mejorar sus conocimientos sobre medicina ancestral?**
- 3. ¿Hace qué tiempo se práctica de la medicina ancestral en la Parroquia?**



4. **¿La asociación de yachak cuenta con un registro legal que respalde la práctica de la medicina ancestral?**
5. **¿Qué tipos de servicios ofrecen en los centros de medicina ancestral?**
6. **¿Tiene algún referente de satisfacción de los usuarios del servicio?**
7. **¿Entre qué intervalo se encuentra el costo de un tratamiento de la medicina ancestral?**
8. **¿Cuántas personas visitan la parroquia mensualmente para hacer uso de la medicina ancestral?**
9. **¿De qué lugares frecuentan los usuarios de la medicina ancestral?**
10. **¿Con qué frecuencia llegan los usuarios de la medicina ancestral?**
11. **¿Cuántos miembros conforman la asociación de yachak en la parroquia de Ilumán?**

¡Gracias por su colaboración!

**ANEXO 2** encuesta dirigida YACHAK CUNAK (curanderos) de la parroquia de SAN JUAN DE ILUMÁN.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA YACHAK CUNAK (CURANDEROS) DE LA PARROQUIA DE SAN JUAN DE ILUMÁN.**

**Objetivo:** El objetivo de esta encuesta es para determinar la oferta, de los servicios de la medicina ancestral por parte de los centros de medicina ancestral por lo cual se solicita de manera cordial responder las siguientes preguntas.

**1.** ¿Qué tipo de servicios de medicina ancestral ofrece usted en su centro?

Limpias de purificación energética	
Limpias para atraer el amor y trabajo	
Curación de espanto	
Limpia de mal aire	
Otros (Soñador)	

2. ¿Marque con una x el tipo de servicios de medicina ancestral que mayormente requieren los usuarios sean nacionales o extranjeros?

ITEM	Nacionales	Extranjeros
Limpias de Purificación Energética		
Limpias para atraer el amor y el trabajo		
Curación de espanto		
Limpia de mal aire		

3. ¿Indique con una x el intervalo en el que se encuentra los precios de los servicios de la medicina ancestral?

Servicios	\$5-\$20	\$20-\$40	\$40-\$60	\$60-\$80
Limpias de Purificación Energética				
Limpias para atraer el amor y el trabajo				
Curación de espanto				
Limpia de mal aire				

4. ¿Quién hace uso de la medicina ancestral?

Niños	
Jóvenes	
Adultos	
Adultos Mayores	

5. ¿Con qué frecuencia los usuarios demandan de los servicios de la medicina ancestral?

Semanal	
Quincenal	
Mensual	
Trimestral	

6. ¿Cuáles son los motivos por cuanto sus usuarios frecuentan su centro de medicina ancestral?

Curiosidad	
Efectividad	
Recomendación	

7. En promedio ¿Cuántos usuarios extranjeros y nacionales acuden a su centro hacer uso de los servicios de medicina ancestral mensualmente?

Usuarios Nacionales	
Usuarios Extranjeros	

¡Gracias por su colaboración!

**ANEXO 3** Entrevista aplicada a usuarios nacionales y extranjeros de los servicios de la medicina ancestral

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENTREVISTA APLICADA A USUARIOS NACIONALES Y EXTRANJEROS DE LOS SERVICIOS DE LA MEDICINA ANCESTRAL**

1. ¿Con qué frecuencia viene a los centros a realizarse algún tipo de tratamiento?

Semanal	
Quincenal	
Mensual	
Anual	

2. ¿Qué tipo de servicio demanda con mayor frecuencia?

Limpias de Purificación energética	
Limpias para el amor y el trabajo	
Curación de espanto	
Limpias de mal aire	

3. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por los servicios de medicina ancestral? elija de acuerdo a su requerimiento.

SERVICIOS	\$5- 21	\$19-41\$	\$39-\$61	\$59-\$81
Limpias de purificación energética				
Limpias para atraer el amor y el trabajo				
Curación de espanto				
Limpias de mal aire				

4. ¿Cómo le gustaría que se promocioe el servicio?

Rótulos publicitarios	
Televisión	
Radio	

5. ¿Qué tipo de promoción de servicios de medicina ancestral le gustaría recibir?

Descuentos	
Dos por uno	
Consulta gratis	

6. ¿Por qué acude a este centro?

Por sus servicios	
Por sus efectividad	
Por sus precios	
Por la atención	

7. ¿Le gustaría que se implemente un centro de medicina ancestral en la parroquia?

Si	
No	

¡Gracias por su colaboración!

## ANEXO 4

**NANOTECH- OFFICE SERVICE****Provedora de equipo de oficina y mobiliario**

Teléfono 023212038 - 098377619 - Quito

Prolongación Av. Mariana de Jesús y Calle I Casa No 197



**Usuario:** MORA MENDEZ MARICELA  
**Ciudad:** IBARRA  
**Provincia:** IMBABURA  
**Dirección:** ILUMÁN  
**Ruc/ CI:**  
**Teléfono:**

**PROFORMA 001-008578****Fecha** 11/08/2014

<b>Cantidad</b>	<b>Especificación</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>P. Total</b>
3	ESCRITORIOS MODELO OFFICE PRESTIGUE TIPO ESTACION DE TRABAJO ( COLOR HAYA FRONTAL METALLICO CAJONERA LATERAL EN MELANIMICO DOBLE CARA)	\$ 320,00	\$ 960,00
3	SILLAS EJECUTIVAS PARA ESCRITORIO CUERO SINTETICO COLOR NEGRO CON BASE METALIZADA	\$ 95,00	\$ 285,00
8	SILLAS PARA FRENTE DE ESCRITORIO TIPO OFICINA COLOR NEGRO CUERO SINTETICO	\$ 65,00	\$ 520,00
3	ARCHIVADOR VERTICAL METALICO 4 SERVICIO COLOR NEGRO CON AGARRADERAS INTERNAS DE CARPETA	\$ 165,00	\$ 495,00

1	JUEGO COMPLETO DE SALA DE ESPERA MINIMALISTA ESTILO ITALIANO (CONSTA DE 2 BUTACAS EN L CON TAPIZON LATERAL MESA DE CENTRO Y 2 ESQUINEROS DE ADORNO, CON PATA METALIZADA Y VIDRIO)	\$ 850,00	\$ 850,00
2	MESAS DE TRABAJO GENERAL 45CMX120CM MELANIMICO SOPORTES METALICOS VARIOS USOS	\$ 80,00	\$ 160,00
2	ESTANTERIAS METALICAS REFORZADAS CON DIVISORES DE 40CM COLOR NEGRO O BLANCO	\$ 100,00	\$ 200,00
2	COLGADORES DE ROPA PARA VESTIDORES CON SOPORTE METALICO LATERLEA 170CMX 40CM REFORZADO, ANGULOS LATERALES	\$ 135,00	\$ 270,00
2	TELEFONO REPECION CON ASISTENCIA DE LLAMADAS 2 ENTRADAS PARA BUZÓN DE MENSAJES MARCA PANASONIC MODELO GHY577	\$ 90,00	\$ 180,00
3	COMPUTADORES DE MESA MARCA HP PAVILION 3 EN UNO DV3000 PROCESADOR INTEL CORE I3 1,7 GHZ 4GB RAM DDR3. 1TB DE DISCO DURO, WIRELEES, CAMARA, DVD WRITER INCLUYE MOUSE Y TECLADO	\$ 635,00	\$ 1.905,00
2	IMPRESORA EPSON MODELO MG 21220 WIRELEES , DUPLEX , SERVICIO DE RED MULTIFUNCION COPIA ESCANER E IMPRESORA	\$ 215,00	\$ 430,00

TOTAL PROFORMA	\$ 6.225,00

**Vendedor****Ing. Paola Moyano****MOVISTAR: 0998438492**

Recibí Conforme

**USUARIO**



Para/transferencias Cta. Bco. Pichincha  
4297246100

Para / cheque a nombre de NANOTECH LTDA

**FORMALIDAD COMERCIAL**

VALIDEZ DE LA OFERTA: 30 DIAS

FORMA DE PAGO: 50% A LA FIRMA DEL CONTRATO Y 50% AL MOMENTO DE LA ENTREGA

## ANEXO 5 ficha de observación precios de insumos

<b>TEMA</b>	Precios de insumos de medicina ancestral	
<b>SUJETOS A INVESTIGACIÓN</b>	Mercado Amazonas de Ibarra	
<b>FECHA</b>	30 de junio del 2014	
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>
Colonia roja	Unidad	2,80
Colonia caballito	Unidad	2,80
Rosas de monte	1 atado	1,50
Claveles rojos	1 bonche	3,00
Claveles blancos	1 bonche	3,00
Warmi tsini (Ortiga amarilla)	Porción	0,50
Hojas de Marco	Porción	0,50
Alcohol Puro	1 litro	2,00
Chawcha eucalipto (eucalipto tierno)	Porción	0,50
Shpingo	Porción	1,00
Clavel Rosado	1 bonche	3,00
Sahumerio	1 funda	2,50
Rosario	Unidad	1,00
Hari tsini ( Ortiga negra)	1 porción	0,50
Hari capulíes (hoja de capulí hombre)	1 porción	0,50
Warmi capulíes (hojas de capulí mujer)	1 porción	0,50

Investigado por: Verónica Mora  
Año: 2014

## ANEXO 6 ficha de observación- precios de insumos

<b>TEMA</b>	Precios de insumos de medicina ancestral	
<b>SUJETOS A INVESTIGACIÓN</b>	Supermercado "Santa Lucia"	
<b>FECHA</b>	30 de junio del 2014	
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>
<b>Velas</b>	Paquete	1,30
<b>Cigarrillos</b>	Caja	4,00
<b>Huevo</b>	Cubeta	3,00

Investigado por: Verónica Mora

Año: 2014

## ANEXO 7 Ficha de observación- insumos

<b>TEMA</b>	Insumos de medicina ancestral
<b>SUJETOS A INVESTIGACIÓN</b>	CENTRO DE MEDICINA ANCESTRAL (Sr. Rafael Carrascal)
<b>FECHA</b>	30 de junio del 2014
<b>DETALLE</b>	<b>LIMPIAS DE PURIFICACIÓN ENERGETICA</b>
<b>INSUMOS</b>	Velas
	Colonia roja
	Colonia caballito
	Rosas de monte
	Claveles rojos
	Claveles blancos
	Cigarrillos
	Warmi tsini (Ortiga amarilla)
	Hojas de Marco
	Alcohol Puro
	Chawcha eucalipto (eucalipto tierno)
	<b>LIMPIAS PARA EL AMOR Y EL TRABAJO</b>
	Canela
	Shpingo
	Clavel blanco
	Clavel Rosado
	Clavel Rojo
	Colonia Caballito
	Huevo
	Sahumerio
	Velas
	<b>CURACIÓN DE ESPANTO</b>
	Velas
	Claveles rojos
	Claveles blancos
	Rosario
	Colonia caballito
	<b>LIMPIAS DE MAL AIRE</b>
	Velas
	Huevo
	Cigarrillos
	Alcohol Puro
	Hari tsini ( Ortiga negra)
	Hari capulíes (hoja de capulí hombre)
	Warmi capulíes (hojas de capulí mujer)

Investigado por: Verónica Mora  
Año: 2014

## ANEXO 8 Proforma- publicidad

**camaleon**  
COMUNICACION AUDIOVISUAL  
**PROFORMA**

Fecha: 8 Septiembre del 2014      RUC.:

Cliete      Veronica Mora

Dirección: Iluman      Telf.: 2946 510

CANT.	DETALLE	VALOR U.	TOTAL
1	Rotulo Luminoso / 1 x 2 m / Diseño estructura Luminica / Instalacion	230,00	230,00
1	Rotulo Luminoso / 1 x 2 m / Diseño estructura Luminica / Instalacion	230,00	230,00
1000	Tarjetas de presentacion Uv Brillante / Tiro y retiro	0,05	50,00
			455,35
IVA 12%			54,65
<b>TOTAL</b>			<b>510,00</b>

ING. OSWALDO PARDO  
PROPIETARIO

 Bolivar 1422 Y Neptali Ordoñez  
2927 266 - 0999114909  
camaleon\_comunicacion@hotmail.com