



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE REFLEXOLOGÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA,
PROVINCIA DE IMBABURA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORA: ELSA VIVIANA DIAZ SANIPATIN

DIRECTOR: Ing. EDGAR MONTEROS E. MBA

IBARRA, MARZO, 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad analiza y describe la situación socioeconómica en la que se encuentra actualmente la población de la ciudad de Ibarra, puntualizando en la aceptación del servicio de reflexología, se considera a la población del área urbana como del Cantón Ibarra como referente para el desarrollo del proyecto, en donde encontramos comerciantes, empleados públicos y privados, amas de casa, jubilados, estudiantes, entre otras ocupaciones que se destacan. El proyecto aborda el servicio de reflexología al ser un servicio la ciudadanía no tiene un amplio conocimiento de los beneficios que brinda en cuanto a la salud, a pesar de esto al realizar un sondeo se determina que el 64% de la población tiene predisposición para asistir a un lugar que ofrece este servicio, y se destaca el trabajo que se debe realizar en cuanto a promocionar el servicio para que tenga mayor acogida. En la evaluación económica y financiera los resultados obtenidos muestran claramente que la puesta en marcha del proyecto es factible. Para el desarrollo del proyecto se realizará una inversión de \$25.000,00 de los cuales \$10.000,00 será inversión propia y \$ 15.000,00 inversión financiada con el Banco Nacional de Fomento al 15% anual. El resultado de la aplicación de los indicadores financieros para evaluar el proyecto dan como Valor Actual Neto \$8205,95; la Tasa Interna de Retorno de este proyecto es de 28,05%; la Relación Costo – Beneficio es igual a 1.06 entendiéndose que por cada dólar invertido regresa un dólar y once centavos, la recuperación de la inversión en el tiempo se realizará en 4 años 4 meses, el punto de equilibrio determina que se necesita vender 3657 servicios que representan \$74965,65, a partir de ahí se empieza a ganar. Queda demostrado que la Inversión en relación con las entradas de efectivo si se justifica. El proyecto generará impactos positivos en cuanto al ámbito, económico, social, salud y ambiental.

THE SUMMARY

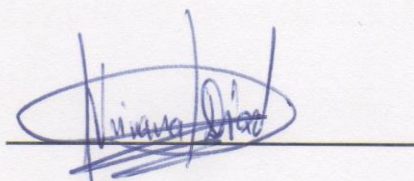
The following study analyzes and describes the social and economic situation that is facing actually the population in the city of Ibarra, focusing on the acceptance of reflexology service, considering the population of the urban area as the Canton Ibarra as a reference for the development of the project, where we find traders, public and private employees, housewives, retired, students, among other occupations. The project is addressed to a reflexology service, where citizens don't have a wide knowledge of the benefits that are provided in terms of health; in spite of this situation. A research determined that the 64% of the population is predisposed to be attended by a place that offers this service, and it stands out the requirement of a targeting work in terms of service's promotion for a better acceptance. In the economic and financial evaluation the results clearly show that the implementation of the project is achievable. For the project's development a sum of \$ 25,000.00 will be invested, which \$ 10,000.00 will be an own investment and \$ 15,000.00 will be financed by the Foment National Bank with the annual 15% performed. The result of the application of financial indicators for the evaluation of the project gives as Net Present Value the sum of \$ 8,205.95; the Internal Rate of Return of the project is of 28.05%; the Cost - Benefit ratio equals to 1.06 considering a return of 1\$ and 11 cents for every dollar invested, the payback time will be realized during 4 years and 4 months, the breakeven determines that 3657 services (in a sum of \$ 74,965.65) must be sold, from that point gainings will be achieved. It is proved that the investment in relation to the cash inflows is warranted. The project will generate positive impacts in economic, social, health and environmental ambits.

AUTORÍA

Yo, **DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA**, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFLEXOLOGIA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún trabajo de grado, ni calificación profesional; y que he realizado la investigación pertinente de lo descrito además de las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

...ación por parte del tribunal examinador que se designe.

...a ciudad de Ibarra, Marzo del 2015.



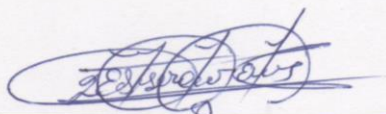
DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA

C.C: 1003097621

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Egresada de la carrera de Contabilidad Superior y Auditoría: **DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA**, para optar por el Título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA**. Cuyo tema es “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFLEXOLOGÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA, 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, Marzo del 2015.



Ing. Edgar Monteros E. MBA

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA

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

Yo, **DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA**, con cédula de identidad Nro. **1003097621** 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 de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFLEXOLOGIA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que realizo la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA

C.C. 1003097621

**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 dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
CEDULA DE IDENTIDAD	
APELLIDOS Y NOMBRES	DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA
DIRECCIÓN	Ibarra, San Antonio
E-MAIL	vividiaz_19@hotmail.com
TELÉFONO CELULAR	0998352677
TITULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFLEXOLOGÍA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTOR	DÍAZ SANIPATIN ELSA VIVIANA
FECHA	MARZO 2015
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.
ASESOR / DIRECTOR	ING EDGAR MONTEROS E. MBA

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

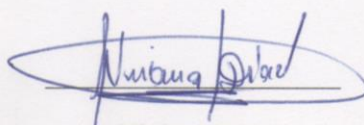
Yo **Díaz Sanipatín Elsa Viviana**, con cédula de identidad Nro. 1003097621 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación 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. CONSTANCIAS

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

Ibarra, Mayo del 2015

LA AUTORA



Viviana Díaz

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres por ser un pilar fundamental en cada momento de mi vida, su apoyo incondicional me ayudó a no decaer en los obstáculos que se presentaron a lo largo de mi etapa estudiantil.

A mi esposo Luis y mi hija Xerly, quienes con su cariño, apoyo y comprensión me animaron para poder cumplir con esta meta.

A la distancia a un angelito hermoso que llevo siempre presente en mi corazón mi pequeña Sofía.

Elsa Viviana Díaz Sanipatín

AGRADECIMIENTO

Al culminar con éxito esta etapa de mi vida quiero expresar mi agradecimiento especial en primer lugar a Dios quien nos ofrece día a día una oportunidad para compartir sobre todo aquellos momentos de alegría con nuestros seres queridos y gracias a su bondad somos lo que somos y a él nos debemos.

A todos mis profesores de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte por su delicada labor de enseñanza en especial a mi asesor de tesis Ing. Edgar Monteros quien con sus conocimientos y dirección hizo posible llevar a buen término este trabajo.

Elsa Viviana Díaz Sanipatin

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
THE SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	x
ÍNDICE GENERAL	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
PRESENTACIÓN.....	xx
CAPÍTULO I	23
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	23
Antecedentes	23
Turismo	24
Demografía	25
Salud	25
Economía	26
Objetivos	29
General.....	29
Específicos	29
Variables diagnósticas e indicadores	29
Demográficas	29
Socioeconómicas.....	29
Salud	30
Infraestructura y equipamiento	30
Identificación de la población.....	32
Determinación de la muestra.	32

Diseño de instrumentos de investigación.....	34
Encuestas.....	34
Evaluación de la información	34
Tabulación y análisis.....	35
Información Secundaria	42
Problema diagnóstico.-	44
CAPÍTULO II.....	46
BASES TEORICAS O CIENTIFICAS	46
La reflexología.....	46
Concepto de reflexología	46
Definición de reflexología	47
Historia de reflexología.....	47
Clasificación de la reflexología	48
Descripción de la reflexología	51
Tratamiento de reflexología.....	52
Beneficios de la reflexología	55
Negocio.....	56
Definición de negocio.....	56
Características del negocio	56
Factores claves para el éxito de un negocio.....	57
Análisis de mercado.....	58
La competencia	59
El cliente	61
Definición de cliente	61
Necesidades, gustos y preferencias.....	61
Tipos de clientes	62
Planeación de productos, servicios.	63
Plan de marketing	63
Definición de plan de marketing.....	63
Instrumentos del marketing.....	64
Estudio de mercado.....	64
Concepto	64
Demanda	64

Oferta	65
Canales de comercialización.....	65
Diagnóstico situacional.....	66
Estudio financiero	66
Costos de operación y financiación	67
Valor presente neto	67
Tasa interna de retorno (TIR)	67
Estudio técnico.....	68
CAPÍTULO III.....	69
ESTUDIO DE MERCADO	69
Presentación	69
Identificación del producto o servicio.....	69
Mercado meta.....	70
Segmentación mercado	71
Análisis de la oferta	71
Proyección de la oferta.....	73
Identificación de la demanda	74
Proyección de la demanda	75
Demanda insatisfecha	76
Análisis de precios	77
Análisis de la competencia.....	78
Estrategias de la comercialización del servicio	78
Conclusiones del estudio de mercado	79
CAPÍTULO IV.....	80
ESTUDIO TÉCNICO	80
Tamaño del proyecto.....	80
Macro localización.....	80
Micro localización	82
Servicios básicos.....	84
Obras de infraestructura.....	84
Ubicación de la planta.....	86
Ingeniería del proyecto	87
Diseño de instalaciones.....	87

Distribución de la planta	87
Distribución física de la microempresa de reflexología	88
Flujograma del proceso.....	88
Presupuesto técnico.....	90
Inversiones fijas	90
Capital de trabajo	96
Inversión total del proyecto	97
Talento humano	99
CAPÍTULO 5.....	101
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	101
Determinación de ingresos proyectados	101
Determinación de egresos proyectados.....	102
Costos de operativos	102
Gastos administrativos	106
Gastos de ventas.....	112
Gastos financieros	114
Tabla de depreciaciones	117
Estado de situación inicial	121
Estado de resultados.....	122
Flujo de efectivo financiero	123
Evaluación financiera.....	125
Tasa de rendimiento medio	125
Cálculo del VAN.....	126
Cálculo de la TIR	127
Recuperación de dinero en el tiempo.....	129
Índice cost-beneficio	129
Punto de equilibrio.....	130
Resumen de la evaluación financiera.....	132
Análisis de sensibilidad.....	133
CAPÍTULO VI.....	134
PROPUESTA ESTRATÉGICA	134
La empresa	134
Tipo de empresa.....	134

Nombre o razón social	134
Los requisitos legales para el funcionamiento de la pequeña empresa son:	135
Base filosófica de la empresa.....	138
Misión	138
Visión.....	138
Objetivos estratégicos	138
Políticas empresariales.....	139
Principios y valores.....	139
La organización.....	141
Nivel directivo	141
Nivel de apoyo	141
Nivel operativo.....	142
Organigrama estructural.....	143
Descripción de funciones	144
CAPÍTULO VII	149
IMPACTOS DEL PROYECTO	149
Impacto económico.....	150
Impacto social	151
Impacto de salud	152
Impacto ambiental.....	153
Impacto general.....	154
CONCLUSIONES	155
RECOMENDACIONES.....	156
BIBLIOGRAFÍA	157
LINKOGRAFÍA	158
ANEXOS	161
ANEXO 1.....	162

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Edad adecuada	39
2. Ecuador	81
3. Mapa de la Provincia de Imbabura	82
4. Micro localización	82
5. Micro localización	83
6. Ubicación de la planta.....	86
7. Flujograma para recibir el servicio	89
8. Nombre o razón social	135
9. Orgánico estructural.....	143

ÍNDICE DE TABLAS

1. PEA en el cantón Ibarra, Censo 2010	27
2. Matriz de la relación diagnóstica	31
3. Porcentajes de la muestra.....	32
4. Determinación de la muestra	33
5. Datos para determinar la muestra	33
6. Distribución de encuestas a realizar por edades	34
7. Edad	35
8. Género.....	35
9. Atención de salud.....	36
10. Malestares frecuentes.....	36
11. Actividades diarias influyentes	37
12. Nivel de aceptación.....	38
13. Factores influyentes	38
14. Edad adecuada	39
15. Género.....	40
16. Ubicación	40
17. Aceptación de equipamiento.....	41
18. Número de oferentes del servicio	71
19. Datos históricos de la oferta.....	72
20. Proyección de la oferta del producto sustituto.....	74
21. Proyección de la oferta.....	74
22. Proyección de la demanda expresada en la fórmula	76
23. Demanda insatisfecha	76
24. Análisis de precios	77
25. Proyección de la oferta potencial expresada en cantidad.....	77
26. Tamaño del proyecto.....	80
27. Principales características de la provincia de Imbabura	81
28. Servicios básicos.....	84
29. Obras de infraestructura.....	85
30. Factores que influyen en el proyecto	85
31. Matriz de factores	86
32. Diseño de instalaciones.....	87

33. Distribución física de la microempresa de reflexología	88
34. Flujograma del proceso.....	88
35. Descripción del proceso de reflexología.....	90
36. Adecuaciones	91
37. Muebles de oficina.....	91
38. Equipos de oficina.....	91
39. Equipos de computación y software	92
40. Muebles de oficina.....	92
41. Equipos de oficina.....	93
42. Equipos de computación y software	93
43. Muebles de oficina.....	94
44. Equipos de oficina.....	94
45. Equipos de computación y software	94
46. Muebles operativos	94
47. Maquinaria y equipo	95
48. Equipos de seguridad	95
49. Resumen de inversiones fijas.....	96
50. Capital trabajo.....	97
51. Resumen de inversiones.....	98
52. Financiamiento.....	99
53. Cuadro de inversiones.....	99
54. Talento humano	100
55. Ingreso por ventas de servicios de reflexología.....	101
56. Crecimiento histórico de los salarios	102
57. Sueldos operativos	103
58. Servicios operativos	104
59. Insumos	105
60. Materiales de protección	105
61. Resumen de costos indirectos de operativos.....	106
62. Proyección costos operativos	106
63. Sueldos administrativos	107
64. Servicios básicos administrativos	108
65. Materiales de oficina.....	109

66. Materiales de aseo.....	110
67. Gastos de constitución	111
68. Resumen de gastos administrativos	111
69. Gastos talento humano en ventas	112
70. Gastos de publicidad	113
71. Proyección gastos ventas	114
72. Amortización deuda	115
73. Tabla de interés anual al crédito financiero	117
74. Inversión en propiedad planta y equipo	119
75. Resumen gasto depreciación.....	120
76. Activos fijos.....	121
77. Estado de situación inicial proforma.....	121
78. Estado de resultados.....	122
79. Tabla impuesto a la renta 2015, personas naturales.....	123
80. Flujo de caja.....	124
81. Recuperación efectiva.....	124
82. Cálculo del costo oportunidad y tasa de rendimiento medio	125
83. Flujos netos actualizados para cálculo del VAN	126
84. Factor de actualización 17.27	127
85. Flujos netos actualizados para cálculo del TIR.....	128
86. Flujos netos actualizados para cálculo de la recuperación de la inversión	129
87. Flujos netos actualizados para el cálculo de costo beneficio	130
88. Proyección para el punto de equilibrio	131
89. Cálculo del punto de equilibrio.....	132
90. Punto de equilibrio en cantidad.....	132
91. Resumen de la evaluación financiera.....	133
92. Análisis de sensibilidad.....	133
93. Matriz de impacto	149
94. Impacto económico	150
95. Impacto social	151
96. Impacto de salud	152
97. Impacto ambiental.....	153
98. Impacto general.....	154

PRESENTACIÓN

La presente investigación científica denominada Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro de Reflexología en la ciudad de Ibarra, ha sido desarrollada bajo la modalidad de Proyecto.

Para una fácil comprensión de lo investigado, se ha utilizado un lenguaje claro y sencillo. El informe final comprende una estructura de siete capítulos, los cuáles contienen el material recopilado, elaborado y analizado, siguiendo una secuencia lógica y ordenada.

El primer capítulo contiene el Diagnóstico Situacional, dentro del cual se hace referencia a los antecedentes históricos de la ciudad, su ubicación geográfica, demográfica, datos estadísticos de la población, y sus principales actividades económicas. Estos datos permitieron establecer aliados, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto a implementarse. Luego de realizar el diagnóstico situacional se pudo determinar el problema diagnóstico.

En el capítulo dos, se menciona las Bases Teóricas y Científicas realizada en base a una investigación bibliográfico-documental, en dónde intervienen conceptos y teorías referentes a la temática del trabajo como es el Centro de Reflexología.

El tercer capítulo comprende el Estudio de Mercado, en el cual se determinó la muestra poblacional para el desarrollo de una investigación de campo y de allí partir con una encuesta a los ciudadanos de Ibarra y una observación directa a los centros que ofrecen un servicio considerado sustituto, con esto se logró identificar el nivel de demanda respecto de este servicio y los clientes insatisfechos, además se conoció que la ciudadanía no tiene mayor conocimiento sobre esta nueva técnica de salud, pero mostró interés por conocer y ser parte de este proceso de curación.

Al realizar el análisis de la competencia se conoció como desarrollan sus actividades y el precio, aunque no podemos tener cifras exactas ya que los propietarios de estos lugares no llevan un control preciso de estos datos y quizá lo hacen en base a la costumbre y experiencia, todo esto en relación al servicio que se pretende brindar con el presente proyecto.

El cuarto capítulo corresponde al Estudio Técnico, aquí se analizó en tamaño del proyecto, la macro y micro localización, la ubicación de la micro empresa, el diseño y distribución de las instalaciones, así también la Estructura Organizacional y Funcional que tendrá el Centro de Reflexología, aquí consta la planificación estratégica como la misión, visión, principios y valores, objetivos estratégicos, políticas, organigrama estructural, manual de funciones y requisitos para su funcionamiento.

La Evaluación Financiera y Económica, se encuentra detallada en el capítulo quinto, registrando todas las especificaciones necesarias para el funcionamiento de la empresa como son activos fijos, talento humano, inversiones, presupuestos de ingresos, costos y gastos y el respectivo análisis financiero para determinar la viabilidad o no del proyecto. Se analiza la ventaja económica que brindará el proyecto.

En el capítulo sexto se ha destacado los Impactos que se generarán con el proyecto en el ámbito económico, social, salud y ambiental.

Para finalizar este desarrollo se han redactado las conclusiones a las que se ha llegado.

Una vez cumplidas las etapas de esta investigación. Se formulan también varias recomendaciones de importancia a seguir para poder solucionar posibles inconvenientes en la puesta en marcha y desarrollo de este proyecto de factibilidad.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Reflexología en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Objetivos específicos

- a. Efectuar un análisis situacional, a fin de obtener información del área donde se pretende implementar el proyecto.
- b. Ejecutar un estudio de mercado para establecer la factibilidad del proyecto.
- c. Demostrar la rentabilidad al llevar a cabo el proyecto.
- d. Establecer los impactos que se derivan del proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Ibarra, cabecera cantonal de la Provincia de Imbabura, situada en la zona norte del Ecuador. Se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su clima es Templado seco su temperatura media es de aproximadamente 14 y 19 grados centígrados, temperatura promedio 14°, 18° y 19 Celsius. Posee una altitud de 2.192 metros, una latitud: 00° 21' N y una longitud: 078° 07' O. Cuenta con una población total de 181.175 habitantes, distribuida de la siguiente manera: en el sector rural 77.003 habitantes que representan el 42,50% del total de la población y en el sector urbano 104.172 habitantes que representan el 57.50% del total de la población. (<http://www.municipiodeibarra.or>, 2014)

Foto N° 1

Ibarra



Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador))

San Miguel de Ibarra es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles y portugueses en la villa. También son muy comunes las frases: "ciudad a la que siempre se vuelve" por su pintoresca campiña, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes.

La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606 por orden de Miguel de Ibarra y Mallea. La ciudad se construyó entre Quito y Pasto, y cerca al mar. En la época de la colonia los viajes comerciales entre estas dos ciudades proveían a Ibarra de un movimiento comercial por lo que se la consideraba como un pueblo en progreso continuo. El intercambio productivo hizo que la ciudad creciera rápidamente y sus características para la agricultura propiciaron el desarrollo de la zona. El asentamiento y la villa de San Miguel de Ibarra fueron construidos en el valle de los Caranquis, en los terrenos de Juana Atabalipa, nieta del Inca Atahualpa. Aún se pueden encontrar restos de construcciones Incas. Los datos históricos y antropológicos afirman que en la conquista española se construyó una ciudad colonial sobre la villa Inca, se usaron las mismas piedras talladas para construir casas coloniales.

Es la capital de la provincia de Imbabura y la Región Norte del Ecuador, por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura, por eso es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona. (http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_%28Ecuador%29, 2014)

1.1.1. Turismo

La ciudad cuenta con una historia que viene desde la época de los Incas, e incluso antes, cuando los Quitus y Caranquis dominaban, pasando por la dominación española y posteriormente los vestigios de la lucha por la libertad.

Entre las alternativas que ofrece la ciudad a propios y visitantes tenemos el turismo Comunitario que se ha ido fortaleciendo según las necesidades de los turistas, permitiendo la creación de emprendimientos turísticos distribuidos en cada una de sus parroquias como son:

La Esperanza, Angochagua, Lita, Carolina, Salinas y Ambuquí. Varios de ellos ofrecen hospedaje, caminatas, visitas a cascadas y lagunas, gastronomía local, artesanías y música.

Encontramos también otras opciones como por ejemplo los templos católicos cuyas edificaciones son tradicionales y dignas de visitar, los parques y plazoletas también ocupan un lugar privilegiado para el sano esparcimiento de toda la familia, sin dejar de lado aquellos paisajes naturales que nos invitan a deleitarnos de todas las maravillas que posee nuestra ciudad. (http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_%28Ecuador%29, 2014)

1.1.2. Demografía

Ibarra cuenta con una población total de 181.175 habitantes, distribuida de la siguiente manera: en el sector rural 77.003 habitantes que representan el 42,50% del total de la población y en el sector urbano 104.172 habitantes que representan el 57.50% del total de la población.

Según datos encontramos que la ciudad sufre el fenómeno de retro gestación femenina, es decir que cada vez nacen más mujeres que varones, así tenemos que los datos reflejan que hay 1,06 mujeres por varón.

1.1.3. Salud

La ciudad de Ibarra por costumbre y tradición tiene al deporte como algo más que necesario entre las diversas actividades que realiza comúnmente sobre todo en la población joven que son quienes practican distintas actividades como el fútbol, básquet, vóley, natación, ciclismo, entre otros, considerando al deporte como un sana diversión en los momentos libres o como alternativa para variar la rutina diaria y no solo los jóvenes sino también las personas adultas aunque en menor medida.

La salud de los ibarreños y público en general se halla garantizada por dos hospitales: San Vicente de Paúl que es una institución pública, Hospital del Seguro que es una institución del IESS, también cuenta con más de 15 clínicas privadas y cerca de 300 consultorios privados para la atención en salud de quienes así lo requieran.

Es importante resaltar que la población goza de una alta calidad de vida y una esperanza de vida que se aproxima a los 79,7 años para los hombres y 83,4 años para las mujeres. Por otra parte cabe destacar un dato negativo en cuanto a salud que señala que principal causa de muerte en Ibarra son los problemas cardio-cerebrales y los respiratorios.

La obesidad es un problema que fue algo notorio en Ibarra durante el 2005 pero no trascendió a mayores ya que para 2010 el número de casos bajó y no se ha vuelto a tener pacientes que sufran este mal. El estrés sin embargo ha causado grandes estragos en la población, ya que los problemas nerviosos y psicológicos han sido crecientes desde el 2007 y en la actualidad es un problema que se ha vuelto de moda y aqueja a todos en general.

Otro aspecto a considerable es que aproximadamente un 45% de los ibarreños mayores de 30 años fumaban para 2010, convirtiendo a Ibarra en la segunda ciudad con más población fumadora del Ecuador tras Quito, y le siguen Guaranda, Cuenca, Otavalo y Loja. (http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_%28Ecuador%29, 2014)

1.1.4. Economía

La ciudad se mantiene próspera gracias al Sector Terciario que supone el 70% de los empleos en la ciudad, la agroindustria y el proceso de alimentos como la cebada, la remolacha, la caña de azúcar, la patata, las legumbres, cítricos, viñedos y aceitunas son también crecientes, el sector artesano y Secundario es ampliamente dedicado como otras ciudades imbabureñas a la moda, así mismo otro factor importante es la transformación de la cal y la gastronomía, así

pues el sector más próspero es el turismo, para 2010 Ibarra tenía el puesto 7 en ciudades económicas, su prosperidad se hace también importante gracias al sector financiero y bancario de Ibarra, el Banco Pichincha, Banco del Guayaquil y más de 40 bancos y cooperativas mantienen sedes importantes aquí, el Banco Capital es originario de Ibarra.

También están 2 centros comerciales, el uno es la Plaza Shopping Center, conocida como La Plaza que alberga a enormes marcas como Supermaxi, Fybeca, Etafashion, Kywi, Todohogar, Juguetón, Marathon Sport, Pinto, KFC y algunos bancos del Ecuador

La estructura económica esencial de la población del cantón Ibarra, la marca la Población Económicamente Activa que para el 2010 su Tasa de crecimiento de la PEA en el último periodo intercensal es del 2,99% lo que representa a 20.587 personas. Las actividades principales son:

Tabla N° 1

PEA en el cantón Ibarra, Censo 2010

ACTIVIDAD	PEA	%
SECTOR AGROPECUARIO	9367	11,61
SECTOR INDUSTRIAS	15630	19,38
SECTOR SERVICIOS	46855	58,02
OTROS	8817	10,93
TOTAL PEA	80669	99,9

Fuente: ET-PDOT-CI 2010

El Sector Servicios con el 58,02% representa a 46.855 habitantes, que evidencia la tendencia de crecimiento de esta actividad de la última década de este sector. Dentro de este sector “el comercio al por mayor y menor” es la actividad económica más preponderante en el cantón.

Por ello consideramos a Ibarra una ciudad activa, dedicada principalmente a la actividad comercial, su población posee un ritmo de vida muy acelerado, sus jornadas de trabajo son

diversas así como las actividades a las cuales se dedican. Sus múltiples ocupaciones demandan de esfuerzos que muchas veces son demasiado grandes para el ser humano, ocasionando en el cuerpo un desgaste de energías y desórdenes emocionales ya que se exige más de lo debido sin considerar que es necesario darse un tiempo para recuperar las energías perdidas y mantener un equilibrio interno para no afectar el desempeño normal diario.

Combinar las actividades diarias con aquellas que permitan el cambio de ambiente para relajar y despejar la mente ayuda a que nuestro cuerpo libere las malas energías y permite una relajación de las partes tanto internas como externas del mismo, manteniendo y mejorando la calidad de vida de cada persona sin considerar la actividad que realice, ya que es independiente a ello, cada persona posee características distintas y esto puede variar dependiendo de la calidad de vida que lleva.

Por estas diferentes razones es importante conocer que existe un tipo de terapia en la medicina alternativa llamada reflexología que ayuda enormemente para contribuir a solucionar algunos de estos síntomas, a veces denominada esta medicina, complementaria, que son aproximaciones no convencionales a la curación y la salud, muchas de las cuales se consideran ahora complementos de la medicina occidental convencional.

La reflexología, es una técnica oriental destinada a equilibrar la energía del organismo mediante el masaje en los pies y manos, la energía fluye por el organismo a través de meridianos que tienen su punto terminal en los pies.

Por otra parte se puede considerar un remedio ideal para aquellas personas que, por cuestiones de incompatibilidades, no pueden tomar determinados fármacos, encontrarán en el masaje una terapéutica alternativa al alivio de su dolor.

(http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_%28Ecuador%29, 2014)

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico situacional del área donde se pretende realizar la creación de un centro de reflexología, determinando variables que puedan incidir en su desarrollo.

1.2.2. Específicos

1. Establecer los aspectos demográficos entorno al proyecto.
2. Analizar los aspectos socioeconómicos que intervienen en el desarrollo del proyecto
3. Investigar las condiciones de salud de la población que permitan el mejor direccionamiento del proyecto
4. Determinar la existencia de infraestructura adecuada para desempeñar actividades de medicina alternativa

1.3. Variables diagnósticas e indicadores

Con la finalidad de facilitar un mayor entendimiento y análisis, se ha llegado a identificar las principales variables con sus respectivos indicadores, los mismos que se detallan a continuación:

1.3.1. Demográficas

- a) Edad
- b) Género
- c) Migración

1.3.2. Socioeconómicas

- a) Factores externos influyentes

- b) Actividades económicas influyentes

1.3.3. Salud

- a) Atención de salud
- b) Malestares frecuentes
- c) Cobertura salud
- d) Infraestructura

1.3.4. Infraestructura y equipamiento

- a) Ubicación - Funcionalidad
- b) Mobiliario y equipos

Tabla N° 2

Matriz de la relación diagnóstica

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuentes	Técnicas	Público Meta
1. Establecer los aspectos demográficos entorno al proyecto.	Demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Edad • Género • Migración 	Primaria Secundaria	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Internet 	Usuarios potenciales Censo Nacional 2010
2. Analizar los aspectos socioeconómicos que intervienen en el desarrollo del proyecto	Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> • Factores externos influyentes • Actividades económicas influyentes 	Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas 	Usuarios potenciales
4. Investigar las condiciones de salud de la población que permitan el mejor direccionamiento del proyecto	Salud	<ul style="list-style-type: none"> • Atención de salud • Malestares frecuentes • Cobertura Salud • Infraestructura 	Primaria Secundaria	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Internet 	Usuarios potenciales SIICE
5. Determinar la existencia de infraestructura adecuada para desempeñar actividades de medicina alternativa	Infraestructura y equipamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación - Funcionalidad • Mobiliario y equipos 	Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Usuarios potenciales

1.4. Identificación de la población

Para determinar la población que será motivo del estudio se considera los datos obtenidos en el último censo realizado en el año 2010 en donde indica la población ibarreña, de esta cantidad se puede realizar el análisis para determinar el segmento necesario, la cual tiene las siguientes características: pertenece principalmente a la zona urbana y comprende las edades de 20 años en adelante.

De este análisis se obtiene como resultado que el tamaño de la población a estudiarse es de 90.577 habitantes.

1.4.1. Determinación de la muestra.

Para establecer el tamaño de la población se considera a los habitantes de las parroquias urbanas de la ciudad de Ibarra respecto al último censo realizado en el año 2010 aplicando el correspondiente incremento poblacional hasta llegar a determinar la población para el año 2015.

Tabla N° 3

Porcentajes de la muestra.

Código	Nombre de parroquia	2010			2001			1990			a de Crecimiento Anual 2001-2010		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	6.018.353	6.138.255	12.156.608	4.796.412	4.851.777	9.648.189	1,96%	1,93%	1,95%
92850	ISIDRO AYORA	5.585	5.285	10.870	4.345	3.881	8.226				2,79%	3,43%	3,10%
100150	IBARRA	67.165	72.556	139.721	56.071	60.452	116.523	42.430	45.404	87.834	2,01%	2,03%	2,02%

Fuente: INEC

Tabla N° 4

Determinación de la muestra

GRUPOS DE EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL					
			2010	2011	2012	2013	2014	2015
				2,02%	2,02%	2,02%	2,02%	2,02%
20 A 29	10.944	12.042	22.986	23.450	23.924	24.407	24.900	25.403
30 A 39	8.711	10.259	18.970	19.353	19.744	20.143	20.550	20.965
40 A 49	7.229	8.572	15.801	16.120	16.446	16.778	17.117	17.463
50 EN ADELANTE	11.160	13.041	24.201	24.690	25.189	25.697	26.216	26.746
TOTAL	38.044	43.914	81.958	83.614	85.303	87.026	88.784	90.577

Fuente: INEC

Elaboración: La Autora

Tabla N° 5

Fórmula para el cálculo de la muestra

Datos para determinar la muestra

n= tamaño de la muestra	
N= tamaño de la población a estudiarse	90.577 habitantes
δ = varianza	25% = 0.25
z = nivel de confianza	1,96%
E= nivel de error	5% = 0.05

INGRESAR LA INFORMACION .SOLO , EN LAS CELDAS DE COLOR VERDE		CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA														
Items	DATOS:	Valores														
Poblacion	N =	90.577														
Z critico	Zc =	1,96	Tamaño de la muestra: 383 muestras													
error	e =	0,05														
porcion exitos	p =	0,50														
Nivel confianza =	70%	75%	80%	85%	90%	91%	92%	93%	94%	95%	96%	97%	98%	99%		
Zc =	1,04	1,15	1,28	1,44	1,65	1,70	1,75	1,81	1,88	1,96	2,05	2,16	2,33	2,58		

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

$$n = \frac{90577 * 1,96^2 * 0,25^2}{0,05^2 (90.577) * 1,96^2 + 0,25^2}$$

$$0,05^2 (90.577) * 1,96^2 + 0,25^2$$

$$\frac{86.990,15}{227,40} = 382,54 = 383$$

n = 383

Tabla N° 6

Distribución de encuestas a realizar por edades

Grupos de edad	TOTAL	Porcentaje	Encuestas a realizar
De 20 a 29	25.403	28,00%	107
De 30 a 39	20.965	23,10%	89
De 40 a 49	17.463	19,30%	74
De 50 en adelante	26.746	29,50%	113
TOTAL	90.577	100%	383

Elaboración: La Autora

1.5. Diseño de instrumentos de investigación

1.5.1. Encuestas

Para el desarrollo de la investigación se aplica encuestas a la ciudadanía ibarreña para obtener la información requerida respecto al conocimiento y aceptación de este tipo de servicio en la ciudad.

1.6. Evaluación de la información

La información se la recopiló mediante la aplicación de encuestas a una muestra de 383 personas de la ciudad de Ibarra, de la cual se obtuvo los siguientes resultados:

1.6.1. Tabulación y análisis

Datos informativos:

Tabla N° 7

Edad

OPCION	TOTAL	Porcentaje
20 a 29	107	28%
30 a 39	89	23%
40 a 49	74	19%
50 y más	113	30%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

De acuerdo a los datos del último censo nacional se observa que en la ciudad de Ibarra en el área urbana sobresale un considerable porcentaje de población en edad adulta, seguido de una población en edad joven la cual también tiene una participación representativa entre las edades de 20 a 29 años, todos ellos sobresalen activamente en el desarrollo de la ciudad, sin dejar de lado a la población adulta que también influye en el desarrollo de la misma.

Tabla N° 8

Género

OPCION	VALORES	PORCENTAJES
FEMENINO	203	53%
MASCULINO	180	47%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

Según la ciudadanía encuestada se puede observar que quien tiene mayor predisposición de colaborar en este tipo de investigaciones es el género femenino ya que se encuentra

interesada en conocer las novedades que se pretende crear aunque no podemos dejar de lado género masculino que también muestra a su manera este tipo de interés.

Pregunta N 1. ¿Cuándo Ud. tiene alguna molestia en su salud el lugar a donde acude qué tipo de atención le han brindado?

Tabla N° 9

Atención de salud

OPCION	TOTAL	Porcentaje
Adecuada	222	58,0%
Poco adecuada	84	22,0%
Inadecuada	77	20,0%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

La ciudadanía ibarreña expresa que la atención que le brindan en cuestiones de salud ha sido adecuada ya que se ha podido dar mejora a la molestia que presenta continua o esporádicamente, aunque también hay que considerar que si existe inconformidad de ciertos ciudadanos con la atención recibida y así tenemos quienes expresan su insatisfacción en cuanto a la atención para su salud.

Pregunta N. 2 ¿Qué tipo de malestares en su salud son más frecuentes?

Tabla N° 10

Malestares frecuentes

OPCIÓN	TOTAL	Porcentaje
Estrés	153	40,0%
Dolores musculares	57	15,0%
Dolores articulares	69	18,0%
Dolor de órganos internos	65	17,0%
Otros	38	10,0%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

La población encuestada en su mayoría afirma que la molestia que más les aqueja es la enfermedad conocida como estrés manifestado en las todas las edades, así también se menciona que los dolores articulares y musculares son los que también los aqueja pero en menor proporción así como el dolor de órganos internos es un malestar que se ha manifestado de manera frecuente.

Pregunta N. 3 ¿Qué tipo de labores diarias considera Ud. que traen mayores consecuencias negativas en la salud?

Tabla N° 11

Actividades diarias influyentes

OPCIÓN	TOTAL	Porcentaje
Comerciante	153	40,0%
Empleado	57	15,0%
Ama de casa	92	24,0%
Otros (estudiantes, jubilados)	80	21,0%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

Los encuestados consideran que desempeñarse como comerciante trae repercusiones negativas en su salud ya que muchas veces deben recorrer largas distancias, levantar objetos pesados, etc.; así también afirman sobre las labores como ama de casa ya que la rutina diaria y las diversas actividades que realizan influyen en su salud así como los estudiantes en minoría y los empleados debido a las largas horas sentados y la tensión misma del trabajo.

Pregunta N. 4 ¿Considera que una terapia a través de masajes o Reflexología puede aliviar los malestares en su salud?

Tabla N° 12

Nivel de aceptación

OPCION	VALORES	PORCENTAJES
SI	352	92%
NO	31	8%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

Los ciudadanos encuestados en un gran porcentaje afirman que una terapia a través de masajes llamada reflexología si les puede ayudar a aliviar los malestares que tenga en su salud, aunque en minoría hay ciudadanos que muestran cierta inseguridad y expresan su respuesta negativa, tal vez por el poco conocimiento que tiene sobre esta terapia según la expresión que ellos mismo muestran al responder sobre este tema.

Pregunta N. 5 ¿Cuál cree Ud. que es el limitante para acceder a un tratamiento de Reflexología?

Tabla N° 13

Factores influyentes

OPCIÓN	TOTAL	39
Situación económica	149	39,0%
Falta de tiempo	88	23,0%
Desconocer sobre esta alternativa de tratamiento de salud	146	38,0%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

Los encuestados coinciden que el factor que influye o les limita en gran medida para acudir a un tratamiento de reflexología es la situación económica ya que algunos manifestaban que la atención inadecuada que en muchos casos hace que los gastos sean mayores por tratar de conseguir otra manera de mejorar, aunque también coinciden que el desconocimiento de otras alternativas para tratar su salud, así también no muy lejano está influyendo la falta de tiempo para poder buscar y visitar este tipo de lugares.

Pregunta N. 6 ¿Qué edad considera adecuada para asistir a un tratamiento de reflexología?

Tabla N° 14

Edad adecuada

OPCIÓN	TOTAL	Porcentaje
20 a 29	88	23,0%
30 a 39	80	21,0%
40 a 49	88	23,0%
50 y más	57	15,0%
Todas las anteriores	65	17,0%
TOTAL	383	99%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

Edad adecuada

ANÁLISIS

Los resultados obtenidos de las encuestas muestran que la edad para asistir a un tratamiento de reflexología está entre los 20 a 29 años, muy seguida de aquellos que se encuentran entre los 30 a 39 años de edad, también hay que considerar a los encuestados que opinan que no hay edad definida para asistir a este tipo de tratamientos ya que todos lo pueden necesitar de una u otra manera.

Pregunta 7. ¿Quiénes considera Ud. que asisten con frecuencia a un tratamiento de salud?

Tabla N° 15

Género

OPCIÓN	TOTAL	Porcentaje
Hombres	69	18,0%
Mujeres	172	45,0%
Los dos	142	37,0%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

Los encuestados afirman que el género femenino es quien más asiste a un tratamiento de salud ya que se encuentra preocupadas por su salud, seguido por quienes opinan que de los dos lados, tanto los hombres como las mujeres se encuentran preocupados por estos temas que son de importancia para su diaria vivir.

Pregunta N. 8 ¿Cómo considera Ud. la creación de un centro de reflexología en la ciudad de Ibarra?

Tabla N° 16

Ubicación

OPCIÓN	TOTAL	Porcentaje
Interesante	245	64,0%
Poco interesante	111	29,0%
No me interesa	27	7,0%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

Los datos recopilados afirman que los encuestados se encuentran interesados en la creación de un centro de reflexología en la ciudad de Ibarra, ya que no han escuchado de este tema y consideran sería una buena opción para cuidar su salud, en baja cantidad por no decirlo mínima se encuentran con interrogantes y no tan convencidos por esta opción que se ofrece y por lo tanto muestran poco interés en el asunto.

Pregunta 9.

¿Visitaría un lugar que cuente con el equipo necesario para brindarle este tipo de servicio?

Tabla N° 17

Aceptación de equipamiento

OPCION	VALORES	PORCENTAJES
Si	245	64%
No	138	36%
TOTAL	383	100%

Elaborado: Autora;

Fuente: Encuestas

ANÁLISIS

La ciudadanía menciona en gran porcentaje que si asistiría a un centro como este que cuente con el equipo necesario para brindar este servicio ya que eso es fundamental para una buena atención al cliente, y como se mencionó anteriormente otro porcentaje que si hay que tener en cuenta no muestran interés por su salud y tampoco consideran la posibilidad de asistir a lugar como estos.

1.6.2. Información Secundaria

1. Migración

Uno de los fenómenos de los últimos años ha sido el crecimiento vertical de la migración e inmigración. Es verdad que muchos ciudadanos han salido con la finalidad de conseguir nuevas oportunidades de trabajo en otros países como España, Estados Unidos, Italia, Venezuela entre otros, se ha estimado que aproximadamente 15.000 personas han migrado a esos países, según las últimas estadísticas esto representa el 9,5 de la población, a su vez también han llegado a esta Ciudad personas de Colombia, huyendo de la violencia y del conflicto interno que vive el hermano país, o simplemente por motivos de trabajo debido a los beneficios de la dolarización que es una moneda fuerte y más atractiva para el trabajo. Esta avalancha de gente que ha llegado del país del norte, en calidad de ilegales, algunos calificados como refugiados y otros indocumentados se han asentado en la Ciudad de Ibarra.

Actualmente la migración en la Ciudad de Ibarra ha disminuido a tal punto que en el último Censo Poblacional del 2010, tan solo se registra la salida de 2.633 ciudadanos.

IBARRA	Hombre	Mujer	Total
AMBUQUI	35	19	54
ANGOCHAGUA	13	18	31
CAROLINA	2	9	11
IBARRA	1.350	1.283	2.633
LA ESPERANZA	26	19	45
LITA	7	5	12
SALINAS	4	4	8
SAN ANTONIO	106	100	206
Total	1.543	1.457	3.000

Fuente: INEC 2010

2. Infraestructura

Casi toda la población tiene servicios básicos, sin embargo existe un pequeño grupo de pobladores que aún no cuenta con todos estos servicios.

Servicio	Cobertura
Agua Potable	93,8%
Alcantarillado	91.10%
Desechos Sólidos	89,2%
Teléfonos	56%
Energía Eléctrica	96%
Mercados	37,16 %
Camal	78,17 %
Bordillos	64,94 %
Aceras	65,92

Fuente: Plan estratégico 2010-2014 GAD Ibarra

1.6.2.3. Cobertura de Salud

La salud en Ibarra se halla garantizada por dos hospitales: San Vicente de Paúl (hospital público), Hospital del Seguro (Hospital del IESS), así como de más de 15 clínicas privadas y cerca de 300 consultorios privados, las principales clínicas privadas son: Clínica Ibarra, Clínica Moderna, Hospital Metropolitano, Clínica Mariano Acosta, Clínica del Norte, Clínica Médica Fértil, Dialibarra, etc. La principal causa de muerte en Ibarra son los problemas cardio-cerebrales y los respiratorios, mientras la población goza de una alta calidad de vida y una esperanza de vida que se aproxima a los 79,7 años para los hombres y 83,4 años para las mujeres. Un dato interesante es que Ibarra tiene una población que según datos respondió visitar al médico cada 3 meses como prevención, siendo la ciudad con mejor avance de la salud preventiva del país.

La obesidad es un problema que fue algo notorio en Ibarra durante el 2005 pero no trascendió a mayores ya que para 2010 el número de casos bajó y no se ha vuelto a tener

pacientes que sufran este mal. El estrés sin embargo ha causado grandes estragos en su población, ya que los problemas nerviosos y psicológicos han sido crecientes desde el 2007.

1.7. Problema diagnóstico.-

Luego del análisis realizado a la información proporcionada por la ciudadanía ibarreña se puede deducir los siguientes aspectos relevantes y de interés para el proyecto.

Se conoce que en la sociedad contemporánea han surgido diversas enfermedades y en específico la ciudadanía ibarreña tiene como principal causa de muerte las enfermedades cardiovasculares y respiratorias, la obesidad y sobre todo el estrés que hoy en día va en aumento, los ciudadanos ibarreños han buscado nuevos métodos para ser aplicados en torno al mejoramiento de la salud, está demostrado que han obtenido una atención adecuada pero no en todos los casos han tenido los efectos esperados para mejorar su salud. Los datos antes analizados demuestran estas afirmaciones y nos permiten conocer los malestares que presenta la población encuestada considerando los factores en los que se debe poner mayor énfasis para el desarrollo de este proyecto.

Es importante también considerar los datos relacionados con la migración, la cual ha disminuido debido a la crisis europea y en vez de migrar la población al contrario está regresando pues la economía del país se está estabilizando y esto hace posible que se tenga mayor oportunidad para la obtención de clientes.

Así también la cobertura de salud conforme va en aumento la población es necesario también ir aumentando centros que presten este servicio, y se considera que se ha estancado debido a que no se ampliado ni creado nuevos hospitales o clínicas públicas, a pesar que en el sector privado ha crecido pero la clase media baja y pobre no puede utilizar estos servicios debido a los costos altos.

Como resultado de la información obtenida se determina que la población que muestra mayor interés en la aplicación de esta terapia se encuentra entre los 20 y 29 años de edad así también aquellos que oscilan entre los 40 y 49 años, ya que al ser un grupo joven requiere cuidar y mantener su salud para desempeñarse de la mejor manera en sus actividades diarias; se puntualiza que el género femenino se preocupa más y asiste a tratamientos de salud con más frecuencia, es ahí la conexión que necesitaremos para llegar a los demás miembros de un grupo familiar y volverlos clientes de nuestro centro a través del servicio garantizado que se ofrecerá, con el fin de obtener pacientes satisfechos.

La falta de conocimiento sobre métodos alternativos y los resultados que se han obtenido hacen que la ciudadanía muestre desinterés en cuanto al cuidado de su salud y por ende no pretenda acudir a este tipo de servicio, de ahí se puede deducir que si hay un buen conocimiento sobre el tema será más fácil que tenga acogida y se logre los resultados deseados.

Además, es importante anotar que la población siente como un problema que al momento no se cuente con un lugar donde se pueda atender de varias molestias en su salud, de manera natural y con ingredientes, equipos y otros, que permitan lograr una mejor calidad de vida, es así como expresan su interés por un lugar donde puedan acudir con confianza para tratar su salud.

“Por estas razones vemos la necesidad de la creación de un Centro de Reflexología en la Ciudad de Ibarra para que brinde la atención que los ibarreños y público en general necesita ofreciendo los mejores resultados a sus problemas de salud, con la información y el equipo necesario para garantizar así su atención y sobre todo su satisfacción en cuanto a la mejoría de la salud”.

CAPÍTULO II

2. BASES TEORICAS O CIENTIFICAS

En este capítulo encontraremos la información relacionada con los términos que se utilizan en el desarrollo de este proyecto que permitirán mayor comprensión del tema.

2.1. La reflexología

2.1.1. Concepto de reflexología

“La reflexología es la aplicación de presión a las zonas de los pies, manos, cara y orejas de manera generalmente relajante y puede ser una manera eficaz para aliviar el estrés así como dolores en distintas partes del cuerpo. Es una técnica curativa.

La teoría detrás de la reflexología es que las distintas zonas de los pies, manos, etc., corresponden a los órganos y sistemas del cuerpo. Los defensores creen que si se aplica a estas zonas la presión adecuada, se afecta directamente a los órganos y se obtienen beneficios para la salud de la persona.” (<http://lareflexologia.info/>)

La reflexología es un tratamiento de salud natural, basada en el masaje sea en los pies y en las manos ya que aquí se encuentran reflejados los diversos órganos del cuerpo permitiendo estimular y corregir para el correcto funcionamiento de los mismos y por ende la mejoría de la salud de la persona que está en este tratamiento.

Esta técnica fácil y sencilla le ayudará al paciente a determinar los puntos críticos reflejados en las manos y los pies que hacen que su cuerpo no funcione adecuadamente y que necesitan de ayuda, ya que se estimula la zona de mayor sensibilidad y se le da el trato adecuado para que el órgano afectado vaya reaccionando de la mejor manera.

2.1.2. Definición de reflexología

“Estimulación de zonas específicas de la piel y de las mucosas, llamadas zonas reflejas, que actúa terapéuticamente sobre los órganos y funciones corporales asociados a aquellas por vía reflejo-nerviosa”. (<http://www.udc.gal/inef/profesores/cardesin/carpeta>, 2014)

Gracias a esta técnica varias enfermedades han sido prevenidas, controladas y curadas, e incluso padecimientos que no se han curado con la medicina tradicional, porque le cura a la parte vital del organismo.

2.1.3. Historia de reflexología

“Los orígenes históricos del masaje zonal se remontan, inevitablemente, a Hipócrates, padre de la medicina occidental que vivió en el siglo V, y defensor del masaje en general. No obstante, no faltan tampoco ejemplos más cercanos a nosotros de hombres ilustres que han practicado con muy buenos resultados el masaje zonal; entre ellos cabe citar al polifacético que al parecer combatía dolores de todo tipo imprimiendo una fuerte presión sobre los dedos de las manos y de los pies.

No obstante, la ordenación actual del masaje zonal es obra reciente del médico norteamericano William H. Fitzgerald (1872 1942), que empezó a dar a conocer sus teorías y sus resultados prácticos. Según dicho autor el cuerpo humano se halla atravesado, en sentido longitudinal, por diez meridianos, que lo dividen en otras tantas zonas, cada una de ellas ocupada por determinados órganos cuyo "reflejo" se encuentra en áreas perfectamente definidas de los pies y de las manos”. (http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_%28Ecuador%29, 2014)

Al analizar la historia de la reflexología encontramos que ésta técnica ha sido empleada desde tiempo atrás conocido como masaje de zonas con el paso del tiempo se ha ido convirtiendo en un tratamiento conocido y practicado por varios expertos en salud; quienes con la investigación y los resultados obtenidos en sus prácticas han dado a conocer al mundo los

beneficios que ofrece y la variedad en la aplicación. Hoy en día este tratamiento es conocido como reflexología debido a que se habla de puntos reflejos en diversas partes de los pies y las manos ahí se ubican los distintos órganos del cuerpo humano.

2.1.4. Clasificación de la reflexología

La Reflexología se ha sido clasificando dependiendo del sitio en donde se estudien o traten las zonas reflejas, de ahí se tiene la siguiente clasificación:

1. Iridología

“La iridología es un método de diagnóstico no contrastado, empleado por la medicina alternativa, cuyos orígenes supuestamente se remontan al antiguo Egipto, y se afirma habrían sido utilizado también por Hipócrates y sus seguidores en el siglo IV a. C.

De acuerdo con sus seguidores, permitiría conocer el estado de salud físico, emocional y mental de la persona, así como su historial clínico y tendencias futuras, a través de la observación e interpretación de una serie de lesiones, manchas, líneas y decoloraciones que se van reflejando en el iris del ojo”. (es.wikipedia.org/wiki/Iridología)

Se entiende que esta técnica está relacionada con el conocimiento y diagnóstico de enfermedades en el iris de los ojos a través de las zonas micro reflejas que se encuentran conectadas con órganos internos, y sus deficiencia se reflejan a través de aspectos diferentes que se observan en el ojo como pueden ser manchas, líneas que aparecen razón alguna y de ahí se realiza un diagnóstico.

2. Reflexología auricular

“Es la teoría de la Reflexología aplicada al pabellón de las orejas. Este método es frecuentemente utilizado por los acupunturistas, sobre todo en tratamientos prolongados en los que la portación de agujas en otros sitios de la piel resultaría muy molesta para cualquier

persona con actividad cotidiana”. (eledendegeronimo.galeon.com/productos1297804.html, 2014)

Ésta técnica de la Reflexología está especializada para la zona de la oreja en donde también encontramos puntos reflejos de nuestro cuerpo aunque este lo utilizan con más frecuencia, permite tratar esta parte del cuerpo humano.

3. Reflexología podal

La Reflexología se basa en el tratamiento de zonas reflejas, o lo que es lo mismo, en masajear ciertas zonas que son el reflejo, en una zona concreta del cuerpo (el pie en este caso)...

La Reflexología Podal aprovecha los conocimientos sobre las conexiones de nervios entre segmentos internos de órganos, músculos y piel, para influir a nivel reflejo, sobre dolencias desde el exterior.

Esta técnica de aplicación, es adecuada para crear una estimulación en las zonas reflejas de los pies que refuercen las funciones corporales. (http://www.efisioterapia.net/articulos/reflexologia-podal-un-enfoque-la-fisioterapia, 2014)

La reflexología podal es la técnica que se aplica a la zona del pie, en donde se encuentra la mayoría de terminaciones o puntos reflejos de todo el cuerpo, de ahí la importancia de su aplicación ya que aquí se puede estimular las dolencias y reforzar las funciones del cuerpo humano haciéndolas mejorar.

4. Reflexología del cuero cabelludo

“En la zona donde normalmente todo ser humano tiene cabello, en la cabeza, existen un gran número de zonas micro reflejas de órganos y estructuras corporales internas.”

Fuente: www.masaje-reflexologia.com.ar

La técnica aplicada en el cuero cabelludo principalmente relajara al paciente en cuanto a su sistema nervioso que se encuentra alterado y requiere aliviarse de muchas tensiones, ya que el masaje aporta un efecto tranquilizante y así le da brinda un beneficio a todo el cuerpo.

5. Reflexología facial

“La fisioterapia es una técnica terapéutica sencilla que se practica en sesiones de corta duración logrando una mejoría casi inmediata en muchos trastornos cursando dolores agudos. La fisioterapia tiene un amplio campo de actuación y ofrece excelentes resultados en el tratamiento de trastornos neurológicos, cutáneos, digestivos, circulatorios, urológicos, reumatológicos, y en afecciones relacionadas con el metabolismo y el sistema reproductor”.
(vitaedolor.com/reflexodrenaje-o-reflexologia-facial/, 2014)

En este tratamiento a realizarse también en la cara se encuentra una gran cantidad de zonas micro reflejas de órganos, glándulas y más estructuras corporales que con el tratamiento adecuado le permitirá aliviarse debido a la diversidad de trastornos que se pueden reflejar, en la parte cutánea.

6. Reflexología en los dedos y uñas

*“Este es un método utilizado en un tipo de medicina oriental llamado Su Jok en el que se utilizan imanes o vegetales aplicados en áreas específicas para conseguir estimulación en zonas micro reflejas localizadas en dedos y uñas”.*_(www.salud.bioetica.org/reflexologia.htm, 2014)

La aplicación de este tratamiento también se lo puede hacer en dedos y uñas, para el masaje de esta zona se emplea instrumentos que le permitan llegar a las zonas específicas de dolor y conseguir el alivio de estas zonas micro reflejas que se encuentran en esta parte del cuerpo.

7. Reflexología en la piel

“En la piel de casi todo el cuerpo están localizadas una inmensa cantidad de áreas micro reflejas, las cuales tienen su mayor aplicación en el sistema de curación de origen oriental llamado Acupuntura. De este sistema se desprenden otros métodos utilizados popularmente, tales como la Dígitopuntura o Dígitopresión”. (centrodesaludnaturalpvm.es.tl/TIPOS-DE-REFLEXOLOG%CDA.htm, 2014)

La piel es una parte del cuerpo más extensa que tenemos y es donde se aplica los masajes de relajación y sobre todo tenemos otra alternativa de curación llamada acupuntura que más se aplica para esta parte del cuerpo humano.

2.1.5. Descripción de la reflexología

Foto N° 2

Descripción de la reflexología



“Es una técnica terapéutica empleada por chinos y egipcios, hace 5.000 años. Ésta tiene por finalidad estimular y energizar los sistemas orgánicos del cuerpo humano desde las Zonas Reflejas en los Pies, que se presionan y mueven con la yema del dedo pulgar y otros dedos de la mano, únicas herramientas del Terapeuta, logrando alivio y ayudando a conservar la salud. En algunos países, se la denomina Reflexología, por actuar en las Zonas Reflejas. Cada órgano, de la cabeza al cóccix, está reflejado en la planta, dorso y laterales de los pies.

Para los orientales el cuerpo humano está cargado de energías positivas (Yang) y negativas (Yin), cuando éstas se desequilibran se demuestran en los pies, que para ellos son el espejo del

cuerpo y es la Reflexología la que puede lograr el equilibrio orgánico e interior de cada persona; consideran al ser humano como una Unidad de cuerpo, mente y espíritu y que cualquiera de estas partes que se enferme afecta a las otras dos. (www.despertaespiritual.com.ar/Terapias/REFLEXOLOGIA.html, 2014)

Éste tratamiento sin duda viene desde tiempos antiguos y ha ido evolucionando conforme existen nuevas investigaciones. El ser humano es un mundo diverso que hay que aprender, sobre todo si se trata de salud encontramos distintas maneras, métodos, técnicas que lo que buscan es que no se afecte ninguna parte de este todo que es el cuerpo humano ya que si una se afecta empiezan a fallar otros, por ende se afectarán las demás o funcionarán de manera irregular.

2.1.6. Tratamiento de reflexología

Los reflejos se superponen. Es por eso que el tratamiento determina zonas a tratar de acuerdo a los desequilibrios que sienta el paciente y que se vean en los pies.

El terapeuta trabaja 20 minutos en cada pie y varía el tiempo en función de la edad del paciente. El resto del tiempo se emplea para el intercambio con el paciente en lo que respecta a las reacciones y cambios que pueda haber experimentado entre sesiones.

Es un tratamiento preventivo y no hace falta estar enfermo para buscar el equilibrio del cuerpo. Las personas que inician un tratamiento por alguna patología puntual después lo continúan porque los resultados sorprendentes hacen que se sientan mejor y conociendo más su cuerpo, tomando conciencia de sus recursos para avanzar preservando así su salud.

El paciente experimenta entre sesiones una limpieza en su organismo, expresada en los siguientes aspectos:

- **Cambio en el estado de ánimo:** Pueden aflorar sentimientos y emociones que estuvieron tapados. Es importante en este caso no intentar dar una explicación a lo que aflora, sino entenderlo como limpieza o depuración de emociones bloqueadas.
- **Mayor actividad onírica:** Más cantidad de sueños, con mayor sensación de vivencia y posibilidad de recordarlos. Esto habla de un mayor contacto con el inconsciente.
- **Cambios en los pies:** Pueden presentar variaciones de color, olor, humedad, textura, temperatura y flexibilidad. (www.reflexologiaysalud.com.ar/sec_salud_02.php, 2014)

Tratamiento de la reflexología al ser natural es fácil y sencillo y se considera que dura de entre 20 a 40 minutos dependiendo de la gravedad de la dolencia que presente el paciente así como su edad, Ya que hay que aplicar la terapia con más o menos intensidad dependiendo la zona a tratarse. Luego de la primera sesión se experimenta algunos cambios que pueden variar según el paciente ya que no todos tienen la misma reacción ante el tratamiento.

1. Chequeo previo para el tratamiento de reflexología

Antes de iniciar con la sesión es importante examinar al paciente, y para ello se puede ayudar de una ficha del paciente en reflexología, esta ficha ayudara a saber cuáles son las zonas reflejas que se deben tratar y se especifica aquellas que hay que tratar por más tiempo, en esta primera sesión se debe chequear todos los puntos para localizar aquellos que requieren más tiempo, así se personalizará la atención y cada vez que nos visite el paciente no perderemos tiempo preguntado cuáles son sus molestias sino más bien se analizará la ficha de atención personal y se procederá a las sesiones respectivas.

Es importante considerar precauciones si se presentan pacientes en los siguientes casos:

- a) En los niños: se debe aplicar presión mucho más suave que en los adultos
- b) Cardiacos: no aplicar sin previa autorización del médico.

- c) Embarazadas: NO. Solo en casos específicos y con previa consulta médica.
- d) Personas débiles: lo mismo que en niños y con previa consulta médica.

2. Reacciones en el tratamiento de reflexología

Durante la sesión:

- *Dolor durante el masaje de una zona refleja, que normalmente cesa en intensidad o suele desaparecer durante el primer tratamiento.*

En caso contrario, se interrumpe el masaje en esta zona y se sigue tratando otras zonas, más tarde continuaremos el masaje en esa zona.

- *Sudoración en distintas partes del cuerpo.*
- *Sentimiento generalizado de frío.*

Entre sesiones:

- *Cambios gastrointestinales, en el sistema de evacuación.*
- *Aumento de la diuresis.*
- *Aumento de la sudoración corporal.*
- *Aumento de la secreción bronquial o nasal.*
- *Aumento de la secreción y acidez vaginal.*
- *Cefaleas, que normalmente suelen desaparecer.*
- *En personas diabéticas, controlar más a menudo el nivel de glucosa en sangre.*
- *Reacciones psíquicas. (www.efisioterapia.net/articulos/reflexologia-podal-un-enfoque-la-fisioterapia, 2014)*

Dependiendo el paciente y la dolencia que presente hay que brindarle un servicio específico, ya que cada paciente puede presentar diferentes reacciones al tratamiento, por ello es importante realizar el diagnóstico para cada uno y así determinar que tratamiento se le aplicará y la intensidad del mismo para evitar complicaciones.

En el tratamiento antes, durante y después del mismo se pueden encontrar diversas reacciones, que deben ser consideradas positivas ya que con el transcurso de las sesiones se podrá evaluar al paciente y se dará el diagnóstico final de cada paciente, los síntomas que se presenten serán indicados por el terapeuta para que el paciente tenga las precauciones del caso y no le tome por sorpresa o mucho menos acuda de emergencia a un centro de salud, ya que es normal y pasajero según el tratamiento aplicado.

2.1.7. Beneficios de la reflexología

Los beneficios que obtenemos con la aplicación de este tratamiento son:

- *La reducción del estrés*
- *Inducir un relajamiento profundo*
- *Restablecer un reequilibrio orgánico*
- *Estimula una buena circulación sanguínea*
- *Estimula un buen funcionamiento de las glándulas endocrinas*
- *Mejora del sistema inmunológico*
- *Ayuda a disminuir dolores localizados en diferentes partes del cuerpo por acción refleja*
- *Lo relaja contribuyendo a su equilibrio mental y emocional*
- *Mantiene sus funciones orgánicas en armonía.*

(centrovipassana.tripod.com/reflexologia.html, 2014)

El uso de la reflexología es diverso y es especialmente efectiva aliviando dolores en tratamientos de desórdenes digestivos, estrés, tensión, dolores de espalda, cabeza, dientes entre otros. Con el conocimiento y aplicación de la reflexología se pretende favorecer la curación al estimular los nervios del cuerpo y favorecer el flujo de sangre

En este proceso, la reflexología no sólo elimina la sensación de dolor, sino que también disminuye la fuente del dolor.

2.2. Negocio

2.2.1. Definición de negocio

“Un negocio consiste en una actividad, sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas”.
(www.crecenegocios.com/definición-de-emprendedor/, 2014)

Consideramos que un negocio consiste en una entidad creada o constituida con el fin de obtener un bien a cambio de otro, es decir comercializarlo para alcanzar el beneficio por dicha transacción sea de bienes o servicio.

Con esto expongo mi propia definición: Negocio consiste en un conjunto de actividades para elaborar bienes o prestar servicios que permitan satisfacer las necesidades mutuas tanto del vendedor como del comprador.

2.2.2. Características del negocio

“La ardua tarea de identificar las buenas Ideas de Negocio y diferenciarlas de las malas puede simplificarse si analizamos si el proyecto en cuestión cumple con la serie de requisitos que ya nombramos en los párrafos anteriores:

- *Tiene que ser viable tanto a corto como a largo plazo.*
- *Cuenta con un valor agregado, es decir, ofrece algo que no tiene la competencia.*
- *Satisface las necesidades del consumidor.*
- *Valora la dimensión del mercado y la competencia.*

Tras estas pautas dadas usted ya sabrá distinguir con mayor facilidad qué ideas de negocio debe desechar y qué otras puede considerar para transitar el camino emprendedor. A partir de la elección que haga, ya puede empezar a pensar en desarrollar un Plan de Negocio para su empresa". (pymrang.com/emprender/oportunidades-de-negocio/, 2014)

Lo importante en un negocio es cumplir con las expectativas del cliente, satisfaciendo sus necesidades mediante la entrega de un producto excelente, con un servicio de calidad y calidez, lo demás viene por añadidura.

2.2.3. Factores claves para el éxito de un negocio

1. *No empieces un negocio si es una huida adelante. Con esta crisis muchos se ponen a emprender pensando que es la única solución. Ante situaciones desesperadas medidas desesperadas dicen... lo comprendo, pero debemos entender que un negocio todavía nos puede empeorar la situación personal, y si empezamos es por qué tenemos el absoluto convencimiento de lo que vamos a hacer, nos sentimos capacitados para ello y es lo que realmente queremos hacer.*
2. *¿Eres un luchador? Si la respuesta es no, no empieces.*
3. *¿Sabemos darle forma a nuestra idea? Dicen los expertos que la idea es un commodity y que lo importante es la ejecución. Coincido plenamente. La cuestión es ¿Tienes las habilidades necesarias para ejecutar el negocio descrito en tu business plan?*

4. *¿Conoces el sector? Saber cómo opera el mercado al que te diriges, conocer a los proveedores, tener en ello un capital relacional... Todo ello es fundamental. ¿Montarás una empresa científica si eres de letras?*
5. *El buen banco. ¿Verdad que no pondrás tus ahorros en un banco en crisis y con visos de quebrar? De la misma forma es muy importante empezar un negocio en sectores sólidos, con salud económica y en crecimiento y estabilidad. Como ejemplo ¿A alguien se le ocurriría montar una constructora después del crack inmobiliario?*
6. *Recursos. Muchos son los proyectos que empiezan con recursos mínimos y se quedan a medio camino aun siendo muy prometedores. Asegúrate que no corras un riesgo alto de quedarte en el intento por falta de ellos, y ten presente que necesitarás siempre más de lo pensado, seguro”*

Fuente: (www.nubelo.com/blog/los-factores-clave-antes, 2014)

Para determinar la factibilidad de un negocio se hace primordial realizar un estudio de mercado, el cual si está bien realizado y posteriormente analizado, se determina si el negocio en marcha, es el más adecuado. La demanda potencial entre más baja sea el negocio tiene mayores posibilidades de ventas.

2.3. Análisis de mercado

“El objetivo de este apartado es demostrar la viabilidad comercial del proyecto. Para ello es necesario determinar el ámbito geográfico, cuantificar el mercado potencial, agrupar el mercado en grupos homogéneos o segmentos con el mismo perfil de cliente, dividir los segmentos en subgrupos llamados nichos, seleccionar los nichos en los que nos interesa posicionarnos y calcular su demanda potencial y de ventas. Se analizarán las motivaciones y comportamientos de compra de los clientes y sus necesidades. Por último, se incluirá, en la medida de lo posible

una reflexión sobre la evolución futura que se espera del mercado”.
(www.creacionempresas.com/, 2015)

Del estudio profundo de mercado se determina la factibilidad comercial de un proyecto, por lo tanto depende del análisis de mercado para segmentar la población o aumentar la cobertura de comercialización.

2.3.1. La competencia

1. Definición

“La competencia es libre es un mercado en el que las empresas, independientes entre ellas, ejercen la misma actividad y compiten para atraer a los consumidores”.
(www.definicionlegal.com/definición/Globalizacion.htm, 2014)

Competencia es la participación de varias empresas que ofrecen un mismo producto o servicio dentro de un mercado en donde los consumidores pretenden satisfacer sus necesidades de acuerdo a las ventajas que diferenciadamente ofrecen cada una de ellas. Se puede considerar positiva a la competencia ya que depende del análisis que se haga se puede determinar aspectos positivos y negativos de la empresa y mejorar las falencias que tenga.

2. Ventajas de la competencia

Un entorno competitivo ofrece una variedad de beneficios para los consumidores:

- **Precio:** *Una sana competencia en una industria puede ayudar a controlar los precios para los consumidores. En un entorno donde solo una o dos empresas le ofrecen un producto o servicio en particular, los consumidores pueden tener pocas opciones con respecto a los precios que pagan. Por el contrario, en un ambiente donde numerosas empresas compiten por la misma base de clientes, las empresas deben considerar cuidadosamente los precios*

para atraer nuevos clientes y retener a los ya existentes. Como resultado, los clientes pueden obtener productos o servicios sin tener que preocuparse de pagar más de lo necesario.

- ***Productos y servicios de calidad:*** *Un entorno competitivo motiva a las empresas a mejorar la calidad de los servicios y productos para atraer clientes y mantener la viabilidad del negocio. Dado que los clientes pueden elegir entre varios proveedores, las empresas que ofrecen productos de calidad inferior son rápidamente excluidas del mercado, a menos que se centren en la venta a los consumidores que buscan precios más bajos. Un alto nivel de competencia obliga a los proveedores a innovar continuamente para agregar valor a sus servicios y mejorar su oferta de productos.*
- ***Servicio al cliente:*** *Las empresas en un entorno competitivo deben ir más allá de la simple venta de productos y servicios para fomentar la repetición de negocios y obtener referencias. Las empresas deben ofrecer servicio al cliente para asegurar que los compradores están satisfechos con sus compras, y deben responder rápidamente a las preocupaciones de los consumidores. Para un cliente, la competencia empresarial puede aumentar la disponibilidad de un servicio atento, tanto durante como después de la venta.*
- ***Incentivos:*** *Los incentivos pueden ayudar a las empresas a atraer y retener a los clientes, para mantener la viabilidad del negocio. El cliente puede tomar ventaja de recibir ofertas, tales como productos gratis o con descuentos, y servicios cuando hace una compra. Las empresas en un entorno competitivo también ofrecen descuentos y otros incentivos a las compras futuras para obtener su lealtad como cliente. (mundonegocios.net/las-ventajas-de-la-competencia-para-los-consumidores/, 2014)*

En un mercado donde cada empresa está sometida a la presión competitiva de las demás, es importante analizar el entorno competitivo, ya que una buena competencia ofrece al consumidor numerosas ventajas como son: precios reducidos, mejor calidad del producto o

servicio, excelente atención al cliente, y además le ofrece incentivos, promociones que llamen su atención y lo atraen.

2.3. El cliente

2.3.1. Definición de cliente

El cliente es el componente fundamental del mercado. Se le denomina “Mercado meta”, ya que será el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto, constituyéndose en su razón de ser”. (Córdoba Padilla, Marcial, 2011)

Con justa razón se dice que el cliente es la persona natural o jurídica que de forma libre y voluntaria adquiere los productos y contrata los servicios que necesita, lo elige de acuerdo a la satisfacción que genera su adquisición y además tiene la opción de elegir entre todas las opciones que se presenten.

2.3.2. Necesidades, gustos y preferencias

“El análisis de clientes, es decir, examinar y evaluar sus necesidades y deseos, implica aplicar encuestas a los consumidores, analizar su información, evaluar las estrategias de posicionamiento en el mercado, desarrollar los perfiles de los clientes y determinar estrategias óptimas de segmentación de mercado. La información generada por el análisis de los clientes es esencial para desarrollar una declaración de misión efectiva. Los perfiles de los clientes revelan las características demográficas de los clientes de una organización. Compradores, vendedores, distribuidores, personal de ventas, vendedores al por mayor y al detalle, proveedores y acreedores pueden participar en la recopilación de información que permite identificar con éxito las necesidades y los deseos de los clientes. Las organizaciones exitosas hacen un seguimiento constante de los patrones de compra de los clientes actuales y potenciales”. (Fred R, David, 2013)

Cuando no existen datos históricos o ninguna información estadística es necesario realizar las investigaciones de mercado mediante encuestas realizadas directamente a la población para determinar la aceptación del producto o servicio, la demanda y la oferta, precios entre otros.

2.3.3. Tipos de clientes

Podemos identificar en la mayor parte de los proyectos:

- **Clientes Actuales:** Son aquellos (personas, empresas u organizaciones) que le hacen compras a la empresa de forma periódica o que lo hicieron en una fecha reciente. Este tipo de clientes es el que genera el volumen de ventas actual, por tanto, es la fuente de los ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado
- **Clientes Potenciales:** Son aquellos (personas, empresas u organizaciones) que no le realizan compras a la empresa en la actualidad pero que son visualizados como posibles clientes en el futuro porque tienen la disposición necesaria, el poder de compra y la autoridad para comprar. Este tipo de clientes es el que podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro (a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se los puede considerar como la fuente de ingresos futuros. (www.promonegocios.net/clientes/tipos-clientes.html, 2014)

El consumidor actuales a quien se pretender satisfacer una necesidad, es a quien se va a vender el producto que ofrece una empresa, de acuerdo la aceptación de este cliente se realiza la planificación o se implementa actividades que permitan satisfacer su necesidad, deseo, anhelo, y no tenga que elegir entre varias opciones.

Al contrario del cliente potencial, en dónde se hace la planificación a futuro, es a quien se pretende llegar y convertirlo en cliente actual.

2.3.4. Planeación de productos, servicios.

“La planeación de productos y servicios incluye actividades como pruebas de mercado, posicionamiento de marca y producto, planeación de garantías, empaque, definición de las opciones del producto, características, estilo y calidad del producto, eliminación de productos anticuados y servicio al cliente. La planeación de productos y servicios es importante en especial cuando una empresa está buscando desarrollar o diversificar sus productos”. (Fred R, David, 2013).

Una de las técnicas más efectivas para la planeación de productos y servicios es el marketing de prueba. Las pruebas de mercado permiten a una organización someter a prueba planes de marketing alternativo y pronosticar las ventas futuras de nuevos productos. Al realizar un proyecto de prueba de mercado, una organización debe decidir cuántas y cuáles ciudades incluirá, durante cuánto tiempo realizará la prueba y qué medidas se aplicarán después de que la prueba haya concluido.

2.4. Plan de marketing

2.4.1. Definición de plan de marketing

“Este es un documento que ofrece una visión global y detallada del plan de negocio de la microempresa donde se especifican los objetivos, medios y acciones a ejecutar si el plan de negocio se materializa. Indica el conjunto de acciones sucesivas y coordinadas a realizar para lograr los objetivos establecidos en el plan de negocio de la microempresa”. (Vargas Belmonte, Antonio, 2013)

Se entiende que un plan de marketing es un instrumento, una guía para la ejecución de actividades, estrategias, para alcanzar los objetivos que la empresa a corto o mediano plazo se propone, por ende ninguna empresa nueva puede ingresar al mercado sin un correcto Plan de mercadeo.

2.4.2. Instrumentos del marketing

“Los instrumentos del marketing (producto, precio, promoción y distribución), aunque son los mismos para todas las empresas, deben adaptarse a las características de las mismas y a los mercados a los que se dirigen”. (Vargas Belmonte, Antonio, 2013)

En todo trabajo de grado proyecto o plan de negocios se hace indispensable contar con un plan de marketing, porque la promoción, publicidad viene a ser una inversión y no un gasto, es la única posibilidad de dar a conocer las bondades del producto o servicio para captar clientes.

2.5. Estudio de mercado

2.5.1. Concepto

“El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y el precio. En el estudio de mercado se tiene: es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto, sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos, abarca variables sociales y económicas, recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad. Se busca estimar la cantidad de bienes y servicios de la comunidad adquirirá a determinado precio”. (Padilla, Marcial Cordoba, 2011)

Cuando se observa o se detecta la urgente necesidad de incursionar un servicio o un producto al mercado, se realiza un estudio de mercado con la finalidad de implantar un negocio, industria o aumentar la producción.

2.5.2. Demanda

“Se entiende a la demanda como la cantidad de los bienes o servicios que la población pretende conseguir, para satisfacer necesidades o deseos. Estos bienes o servicios pueden ser muy variados, ya sea alimentos, medios transporte, educación, actividades de ocio, medicamentos,

entre muchas otras cosas, es por ello que se considera que prácticamente todos los seres humanos son demandantes”. (concepto.de/concepto-de-demanda/, 2014)

La demanda es la necesidad de los consumidores que buscan bienes o servicios, es lo que necesita la población siempre y cuando exista el poder adquisitivo; se convertirá en demanda total.

2.5.3. Oferta

“Exposición pública que se hace de las mercancías en solicitud de venta. Cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un período de tiempo determinado y a un precio dado. La cantidad ofrecida de un determinado producto depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien o servicio en el mercado, el precio de los demás bienes (en especial de los factores productivos utilizados) y la tecnología disponible”. (www.economia48.com/spa/d/oferta/oferta.htm, 2014)

Todos los bienes o servicios que actualmente están en el mercado del sector en estudio es la determinación de la oferta.

En la oferta también se toma en cuenta los productos similares o sustitutivos, para realizar un estudio real.

2.5.4. Canales de comercialización

Los canales comercialización están en concordancia a los nichos o segmentos de mercado existentes para la venta de un bien o servicio.

El canal de comercialización está estrechamente ligado a la distribución del producto o servicio.

2.5.5. Diagnóstico situacional

“Garantizar la implantación del proyecto sin puntos de estrangulamiento significativos, supone compatibilizar el flujo de actividades con el flujo de recursos financieros dentro de los parámetros del tiempo y costos establecidos en el propio proyecto, los compromisos establecidos en cuestión financiera dentro del propio proyecto, las modificaciones de plazo y requisitos legales e institucionales afectan el flujo de ingresos las alteraciones ocurridas en el mercado financiero y ,las opciones alternativas en el financiamiento disponibles en caso de que se haga necesario recurrir a ampliaciones de crédito para asegurar la consecuencia normal de los trabajos de implantación. (Castro, Alfonso Ortega, 2010)

El diagnóstico situacional permite determinar las posibles oportunidades, oponentes, fortalezas y amenazas que pueden ocasionar realizar el proyecto como por ejemplo si existe la materia prima necesaria, mano de obra calificada y demás condiciones para garantizar que el proyecto se factible.

2.6. Estudio financiero

“En el estudio financiero se especifican las necesidades de recurso a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el periodo de vida útil del proyecto. Permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generara y la manera como se financiara. (Córdoba Padilla, Marcial, 2011)

Mediante el estudio financiero con la evaluación se establece la rentabilidad o no del proyecto o si es necesario invertir más o aumentar o rebajar las ventas.

2.6.1. Costos de operación y financiación

“Los costos de operación y de financiación se deben calcular como costos totales y como costos unitarios. En la mayoría de los estudios de reinversión se consideran únicamente los costos de operación y de financiación totales”. (Arboleda Vélez, German, 2013)

Son aquellos costos que intervienen en todo el proceso y desarrollo del proyecto para llegar a buen término del mismo, son los datos que nos permiten analizar la situación de la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

2.6.2. Valor presente neto

“Tal como su nombre lo sugiere, el VPN es el cálculo en pesos de hoy ($t=0$) que se obtiene al sumar todos los flujos positivos y negativos asociados a un proyecto/inversión. Al tratarse de una suma en valor presente, se requiere, además de los flujos de caja del proyecto (inversión), una tasa de descuento o costo de oportunidad ($i\%$) para poder calcular el valor equivalente de los flujos a pesos del momento cero”. (Villarreal, Julio, 2013)

El valor actual neto de una inversión representa la diferencia entre el valor de mercado y su costo. Con la determinación del VAN se afirma si se debe emprender un proyecto cuando este es positivo y una vez concluido el proyecto el valor que le queda es el valor futuro.

2.6.3. Tasa interna de retorno (TIR)

“Es la tasa de descuento, actualización, o equilibrio que aplica al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero. La TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa”. (Murcia, Jairo Dario, 2009)

La tasa interna de retorno es la que determina si un proyecto tendrá la aceptación requerida para su buena marcha. La regla de la TIR indica que es conveniente emprender un proyecto cuando su TIR es superior al rendimiento requerido. Es la Tasa de Recuperación por lo tanto debe ser superior a la tasa de desgaste que TRM, Tasa de Rendimiento Medio.

2.7. Estudio técnico

”El estudio técnico engloba la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva. En un enfoque sistemático, el proceso con la función de producción implica, hacia otros, los requerimientos de materia prima e insumos, y hacia delante, la entrega de bienes o servicios. Debe ser congruente con los objetivos del proyecto y con los niveles de profundidad del estudio en su conjunto. En otros términos, este estudio puede desarrollarse en los niveles de idea, pre factibilidad, factibilidad y proyecto definitivo”. (Castro, Alfonso Ortega)

Es necesario realizar el estudio técnico con la finalidad de establecer la localización óptima del proyecto, la capacidad de la planta o establecimiento para producir bienes o servicios, además para determinar la mano de obra y la existencia de la materia prima.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

El presente estudio de mercado, tiene como finalidad determinar la factibilidad de la creación de un centro de reflexología en la ciudad de Ibarra.

Según la información obtenida en las encuestas realizadas a la ciudadanía ibarreña se puede afirmar que el aumento acelerado de diversas enfermedades que hoy en día aqueja a la humanidad sin distinción de ningún tipo y que cada vez se hacen más comunes y difíciles de tratar con la exactitud del caso volviéndolos más dependientes a los fármacos sin obtener las soluciones correctivas y preventivas, así lo confirman la mayoría de ciudadanos, quienes expresan su deseo de mejorar su salud y de preocuparse más por ella no solo para curarla sino para mantenerla en buen estado . La idea de la creación de un centro que brinde la atención de salud que requieren y sobre todo de una manera natural y sencilla inquieta a la ciudadanía por lo cual expresa su interés en acudir a las terapias de reflexología.

De esta necesidad de satisfacer al cliente y ofrecerle un servicio de calidad proponemos la creación de este centro que le brinde la confianza para asistir al mismo y le garantice los resultado que espera.

3.2. Identificación del producto o servicio

La salud es un factor elemental en la vida de un ser humano, ya que sin ella no se puede llevar una vida saludable ni tampoco desempeñarse de la manera normal; por ello que se pretende la creación de un centro que oferte el servicio de reflexología, para darle a conocer a

la ciudadanía una alternativa natural y sencilla que le permita cuidar su salud. Para ello este centro ofrecerá los siguientes servicios:

- **Reflexología podal:** el masaje es una forma de estímulo físico de forma manual en el organismo, lo que permite mediante la manipulación facilita el alivio del dolor, la eliminación de toxinas y por ende la prevención de ciertas enfermedades y otras inconvenientes que pueden surgir en torno a su salud, el masaje en los pies permite para obtener el diagnóstico e identificación de los órganos internos que se encuentran reflejadas en distintas zonas del pie, ya que con ello identificaremos el lugar de mayor sensibilidad al tacto y así determinaremos cuál es la zona en la que hay que trabajar con mayor énfasis.
- **Reflexología en la piel:** Se realizara masajes en todo el cuerpo ya que ahí también encontramos las zonas reflejas y se puede hacer presión en estas partes para aliviar la molestia del paciente.

Para la realización de todo este servicio se contará con el equipo humano necesario para la valoración del paciente y por ende para brindarle la atención que necesite.

3.3. Mercado meta

Los clientes potenciales del centro de reflexología son principalmente las personas mayores comprendidas entre las edades de 50 años en adelante, así lo demuestra el resultado de estudio realizado, también están aquellos ciudadanos dentro del rango de 20 y 29 años de edad. Esta atención será en adelante sin distinción de nivel económico, género, etc., ya que en cuestión de salud no se puede fraccionar estos aspectos, pero si pueden permitir conocer o direccionar la manera de llegar a ciertos grupos.

3.4. Segmentación mercado

Los servicios del centro de reflexología son ofertados en especial a los habitantes de la parte céntrica de Ibarra y sus alrededores.

Se considera como lugar estratégico la parte céntrica por las siguientes razones:

- a) Es un sector de la ciudad donde no existe un centro de este tipo de servicio
- b) El sector cuenta con todos los servicios básicos
- c) Por la fácil accesibilidad al lugar

3.4.1. Análisis de la oferta

Para poder realizar una proyección de la oferta se analizó los centros que ofrecen el servicio de masajes en la ciudad de Ibarra, estos datos se obtuvieron del registro de Actividades Económicas de Ibarra en la página web oficial del Ilustre Municipio de Ibarra, de esta manera también tenemos la base de quienes serían los competidores dentro del mercado, esta información se presenta en el siguiente cuadro:

Tabla N° 18

Número de oferentes del servicio

NÚMERO DE OFERENTES DEL SERVICIO			
INICIO DE ACTIVIDADES	PROPIETARIO	ACTIVIDAD	CIUDAD
2011	SEGUNDO CASANOVA	SALA DE MASAJES	IBARRA
2007	JOSE LUIS ESPARZA	SALA DE MASAJES	IBARRA
2008	EVA FARINAGO	MASAJES Y PRODUCTOS NATURALES	IBARRA

FUENTE: IMI Actividades económicas

Elaborado por: La Autora

Ibarra al ser una ciudad dedicada principalmente a la actividad comercial encontramos que la mayoría de los habitantes de una u otra manera tiene su pequeño o gran negocio que le permite obtener el sustento diario para su familia y el desarrollo de la economía local, por ello encontramos muchas actividades económicas que se relacionan entre sí o que simplemente son diferentes pero el resultado final es la obtención de ganancias con el esfuerzo que ellos realizan y el dinero que invierten.

Con la información antes indicada se analizó los datos referentes al servicio que pretendemos implementar en la ciudad, estos datos se obtuvieron gracias a la colaboración de los propietarios a través de la observación directa y diálogo realizada ya que no se logra mayor colaboración porque no llevan registro ni guardan archivos, de esto se obtuvo lo siguiente: afirman que los servicios que ellos prestan están destinados o se relacionan principalmente con masajes de relajación.

La oferta local del servicio es difícil de estimar ya que no existen datos estadísticos históricos referentes a esta tipo de actividad, se realizó una visita a estos lugares para requerir la información a los propietarios y realizar la observación pertinente al respecto, de ahí se obtuvo la siguiente información:

Tabla N° 19

Datos históricos de la oferta

DATOS HISTÓRICOS	EMPRESA			TOTAL OFERTA
	SEGUNDO CASANOVA	JOSE LUIS ESPARZA	EVA FARINANGO	
2009		600	750	1350
2010		650	950	1600
2011		700	1100	1800
2012	1200	850	1350	3400
2013	1500	950	1800	4250
2014	2040	1292	2448	5780

3.4.2. Proyección de la oferta

La proyección de la oferta se realiza base a los datos históricos de un servicio considerado sustituto salas de masaje, de relajación, esto permitirá determinar el comportamiento que tiene la oferta respecto a este servicio en la ciudad de Ibarra.

Para la proyección de la oferta se utilizó el modelo exponencial:

$$Q_n = Q_o(1 + i)^n$$

Dónde:

Q_n= consumo futuro

Q_o= consumo inicial

I = Tasa de crecimiento anual promedio

N = Año proyectado

Aplicando la fórmula se establece el siguiente cuadro:

$$\frac{\Sigma i}{n} =$$

$$\frac{1,45}{4} = 0,36$$

Tabla N° 20**Proyección de la oferta del producto sustituto**

DATOS HISTÓRICOS	EMPRESA			TOTAL OFERTA
	SEGUNDO CASANOVA	JOSE LUIS ESPARZA	EVA FARINANGO	
2015	2774	1757	3051	7582
2016	3773	2390	4149	10312
2017	5132	3250	5643	14025
2018	6979	4420	7675	19073
2019	9491	6011	10437	25940

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 21**Proyección de la oferta**

PROYECCIÓN DE LA OFERTA	
AÑOS	SERVICIOS
2015	7.582
2016	10.312
2017	14.025
2018	19.073
2019	25.940

Elaborado por: La Autora

La tasa promedio de crecimiento para el centro de masajes es 36%, en concordancia del crecimiento histórico, observación directa y diálogo realizada a las empresas que brindan servicios similares sustitutos aunque no es el mismo servicio.

3.4.3. Identificación de la demanda

La identificación de la demanda total, se obtuvo de un análisis de los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en concordancia al Censo Poblacional del año 2010. Posteriormente se realiza la proyección hasta el año 2015, tomando en cuenta

una tasa de Crecimiento Poblacional del 2,02 %. Actualizando al año 2015 con 181.175 habitantes.

Estadísticamente la muestra fue de 383 personas a quienes se les aplicó la encuesta.

Esto permite conocer la aceptación del servicio de reflexología en un 64%, pese a ser una modalidad nueva, y por desconocimiento el 36 % manifiesta que no le interesa.

3.4.4. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se realiza en base a datos históricos de un servicio considerado sustituto como son los centros que ofrecen el servicio de masajes de relajación, esto permitirá determinar el comportamiento que tiene la demanda respecto a este servicio en la ciudad de Ibarra.

Para obtener la demanda histórica acerca de los atenciones en masajes de relajación fue necesario recurrir a los propietarios de los centros que están registrados y brindan este servicio, estos datos están dados por aproximaciones ya que no existen datos registrados que permitan conocer mejor la evolución que ha tenido. Para el crecimiento de la demanda se considera el índice de crecimiento poblacional que es del 2,02 %.

Para la proyección de la demanda se utilizó el modelo exponencial:

$$Q_n = Q_0(1 + i)^n$$

Dónde:

Q_n= consumo futuro

Q₀= consumo inicial

I = Tasa de crecimiento anual promedio

N = Año proyectado

Tabla N° 22**Proyección de la demanda expresada en la fórmula**

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
AÑOS	SERVICIO
2015	57.969
2016	59.140
2017	60.335
2018	61.554
2019	62.797

Elaborado por: La Autora

Para este análisis se aplicará una tasa de crecimiento poblacional considerada del 2.02 en concordancia al último Censo Poblacional del 2010. Se considera este criterio entre más crece la población igual crece la demanda.

Entonces de proyección de la demanda queda de la siguiente manera:

3.5. Demanda insatisfecha

Es el resultado de la demanda menos la oferta.

Tabla N° 23**Demanda insatisfecha**

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2015	57.969	7.582	50.387
2016	59.160	10.312	48.848
2017	60.335	14.025	46.310
2018	61.554	19.073	42.481
2019	62.797	25.940	36.857

Elaborado por: La Autora

De acuerdo al balance de la demanda y la oferta se determina que existe una amplia demanda insatisfecha que puede ser aprovechada por el proyecto en estudio.

3.6. Análisis de precios

Para el análisis de precios se toma como referencia los precios según la observación directa realizada de la competencia y se analiza también los costos en los que se incurrirá para ofrecer el servicio, en base a esto se determina que el precio por el servicio de reflexología podal es de \$ 19,00, y por reflexología de la piel \$ 20,00 por ser un servicio nuevo, aunque otros servicios complementarios se pagan hasta \$ 25,00 por tratamiento de paciente. Para la proyección de precios se considera un aumento de 3,76 % en concordancia a la última inflación cerrada al 2014, publicada por el Banco Central del Ecuador y el INEC, y la proyección se realiza para cinco años con la fórmula de crecimiento exponencial.

Tabla N° 24

Análisis de precios

SERVICIOS	
Reflexología Podal	Reflexología en la Piel
19,00	20,00
19,71	20,75
20,46	21,54
21,23	22,35
22,04	23,2

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 25

Proyección de la oferta potencial expresada en cantidad

AÑO	REFLEX, PODAL	REFLEX. DE LA PIEL	TOTAL	PORCENTAJE
2.015	2.052	2.052	4.103	85,48%
2.016	2.134	2.134	4.267	88,90%
2.017	2.219	2.219	4.438	92,46%
2.018	2.308	2.308	4.615	96,15%
2.019	2.400	2.400	4.800	100,00%

Elaborado por: La Autora

La oferta potencial que tendrá el proyecto en cobertura de servicio será del 4% anual en concordancia al Crecimiento económico del país finales años 2014.

3.7. Análisis de la competencia.

La competencia permite identificar la capacidad que tiene cada empresa y medir las estrategias, sus fortalezas y debilidades y partir de ahí para planear el campo de acción y comprender como ofrecer el servicio y de qué manera hacerlo para ser efectivos y lograr posicionarnos en el mercado de la mejor manera y sobre todo tratando de cubrir la mayor cantidad de pacientes y atraer a otros para que se vuelvan clientes.

Se considera dentro de la salud que no hay impedimento para asistir o conocer acerca de este tipo de tratamiento que se ha comprobado los resultados contundentes que la medicina y otros tratamientos similares no han obtenido.

Se conoce que en la ciudad Ibarra no existe un centro con estas características de servicio que dé resultados positivos. De acuerdo al análisis realizado el proyecto en estudio es factible.

3.8. Estrategias de la comercialización del servicio

Es necesario partir de un aspecto importante del servicio que es la demanda en el mercado, y de las expectativas que genera los posibles usuarios respecto al servicio y de la forma de ofertar el mismo.

El resultado de las encuestas realizadas es la base fundamental para plantear las mejores estrategias de comercialización del servicio, promoviendo las bondades curativas de la reflexología. Ya existen enfermedades nuevas provocadas por el estrés y la mecánica de la vida.

El plan de marketing de este servicio está dado por la creación de una página web, donde podrán apartar la cita, además se realizará publicidad en la radio de mayor sintonía, y publicación diaria en clasificados del Diario El Norte y se realizaran trípticos de las bondades del servicio, hojas volantes y tarjetas de presentación.

Se realizarán alianzas estratégicas con sindicatos, asociaciones e instituciones públicas y privadas a crédito al contado, estableciendo garantías para recuperar el efectivo.

3.9. Conclusiones del estudio de mercado

Como resultado del Estudio de Mercado realizado a la población de la Ciudad de Ibarra se concluye:

- Que pese a ser un servicio de salud nuevo existe aceptación por parte de la población
- Existe una demanda insatisfecha suficiente como para poner en marcha el presente proyecto.
- Los precios son asequibles para todos los extractos considerando que este sistema es preventivo y correctivo, y que ahorra tiempo y recursos económicos por la recuperación pronta de los pacientes.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está dado por el número de servicios de reflexología que se pretende alcanzar como máximo a la capacidad instalada. Esta capacidad culminará en el quinto año con 4800 servicios anuales. Mensualmente se aspira atender a 400 servicios y diario 20 servicios considerando que se labora de lunes a viernes 8 horas diarias.

Tabla N° 26

Tamaño del proyecto

AÑO	SERVICIOS	PORCENTAJE
2.015	4.103	85,48%
2.016	4.267	88,90%
2.017	4.438	92,46%
2.018	4.615	96,15%
2.019	4.800	100,00%

Elaborado por: La Autora

4.2. Macro localización

El proyecto que brindará el servicio de reflexología estará ubicado como se describe gráficamente a continuación:

Gráfico 1
Ecuador



Fuente: http://www.icdelvalle.com/images/mapa_ecuador.jpg

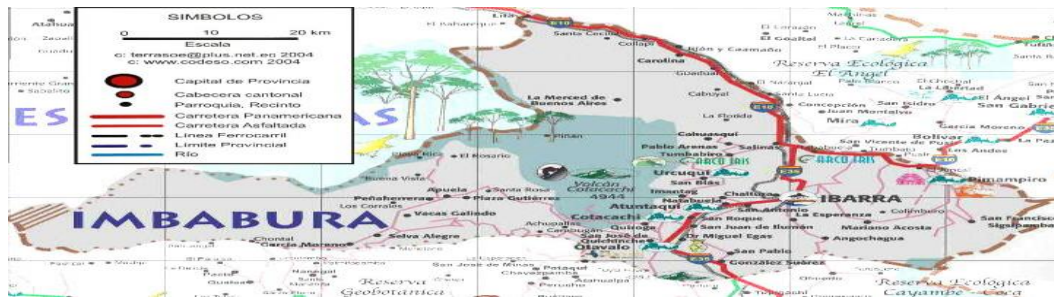
Tabla N° 27

Principales características de la provincia de Imbabura

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA		
PAÍS	Ecuador	
PROVINCIA	Imbabura	
UBICACIÓN	Norte del país	
SUPERFICIE	4.608.68 Km ²	
POBLACIÓN	398.244 habitantes (Censo 2010)	
ORG. TERRITORIAL	6 cantones, 6 parroquias urbanas y 36 parroquias rurales	
CANTONES	Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Otavalo, Pimampiro y Urcuquí	
IDIOMAS	Español y Kichua	
ETNIAS	Indígenas, Afro ecuatorianos, mestizos y blancos	
COORDENADAS	Latitud	00° 07' y 00° 52' Norte
	Longitud	77° 48' y 79° 12' Oeste
	Altitud	200 – 4.939 m.s.n.m
LÍMITES	Norte	El Carchi
	Sur	Pichincha
	Este	Sucumbíos
	Oeste	Esmeraldas

Gráfico N° 1

Mapa de la Provincia de Imbabura



Fuente: <http://econativaturismo.com>

El presente proyecto se encontrará ubicado en el Norte del país en la Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra.

El Cantón Ibarra se encuentra ubicado en la zona norte de Ecuador a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán, con más de 4.5 millones de habitantes. Su clima es templado con unas temperaturas que oscilan entre los 12° y los 32° Celsius. El cantón Ibarra se encuentra conformado por 5 Parroquias Urbanas (Caranqui, Alpachaca, La Dolorosa, El Sagrario y San Francisco) y por 7 Parroquias rurales (Ambuquí, Angochagua, Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas y San Antonio de Ibarra).

4.3. Micro localización

Gráfico N° 2

Micro localización



Ibarra, ciudad de Ecuador situada al norte del país, capital de la provincia de Imbabura, limita al norte: Carchi, al noroeste: con Esmeraldas, al oeste: con Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este: Pimampiro y al sur: con Pichincha. Constituye el centro urbano, comercial y turístico de una fértil región.

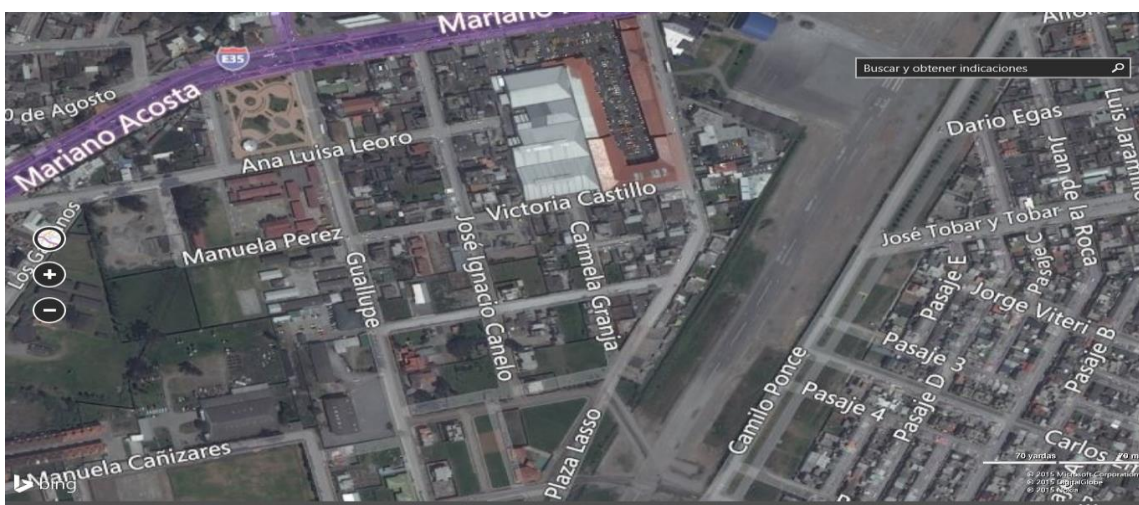
La localización óptima del proyecto en estudio se localizará en la ciudad de Ibarra, considerando que es la capital de la provincia y puede constituirse en buen referente para emprender novedosas opciones para la ciudadanía.

En especial considera aspectos como:

- El centro se ubicará en la parte céntrica de la ciudad, ya que al ser cabecera cantonal tiene mayor afluencia de personas de la ciudad como de fuera.
- Cuenta con los servicios básicos ya que al ser zona urbana está mejor atendida.
- Al ser una ciudad comercial se desarrollan varias actividades, que impiden a la ciudadanía trasladarse a otros lugares para tratamientos de salud y por ello es importante la ubicación.

Gráfico N° 3

Micro localización



Elaborado por: La Autora Fuente: mapa Microsoft Word 2013

4.3.1. Servicios básicos

Existen todos los servicios básicos para desarrollar el proyecto.

Tabla N° 28

Servicios básicos

	Institución	Servicio
1	EMAPA	Agua Potable
2	EMELNORTE	Energía eléctrica
3	CNT	Servicio Telefónico
4	EMAPA	Servicio Alcantarillado
5	TV CABLE	Televisión por cable
6	CNT	Servicio Internet
7	CLARO	Telefonía celular e internet
8	CAMIONES	Gas doméstico
9	TAXIS	Transporte
10	POLICIA NACIONAL	Vigilancia
11	BUSES	Transporte público
12	GAD IBARRA	Recolección de basura

Elaborado por: La Autora

4.3.2. Obras de infraestructura

Existen obras de infraestructura que son aliados para la ejecución del presente proyecto.

Tabla N° 29**Obras de infraestructura**

	OBRAS
1	Adoquinado de las calles
2	Postes de alumbrado eléctrico
3	Aceras y bordillos
4	Parques cerca Ejido y Ciudad de Ibarra
5	Centros comerciales SUPERMAXI
6	Avenida Mariano acosta pavimentada
7	Colegio Mariano Suárez Veintimilla
8	Unidad Educativa Belemnitas
9	Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca
10	Feria Libre de productos básicos
11	ECU 911, emergencias
11	Iglesia Jesús del Gran Poder
12	Estadio Jesús del gran Poder

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 30**Factores que influyen en el proyecto**

FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%
Disponibilidad de Terapistas con especialidad reflexología	40%
Facilidad de vías de acceso	5%
Equipos para el tratamiento	5 %
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	20%
FACTORES IMPORTANTES	30%
Seguridad policial	10%
Proximidad a las vías principales	10%
Disponibilidad de medios de comunicación e infraestructura	10%

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 31

Matriz de factores

Lugar de Desarrollo del proyecto		San Francisco		Sagrario		Caranqui	
Factor relevante	Porc.	*C	**P	C	P	C	P
Oferta de servicio	0,30	9	2,7	7	2,1	8	2,4
Personal calificado	0,20	9	1,8	7	1,4	7	1,4
Disponibilidad de equipos	0,20	10	2	6	1,2	7	1,4
Adecuaciones local	0,10	8	0,8	6	0,6	8	0,8
Disponibilidad de servicios básicos	0,10	7	0,7	7	0,7	9	0,9
Factores ambientales	0,10	10	1	10	1	9	0,9
Totales	1,00		9		7		7,8

Elaborado por: La Autora

4.4. Ubicación de la planta

El proyecto estará ubicado en la parroquia urbana de San Francisco.

Gráfico N° 4

Ubicación de la planta



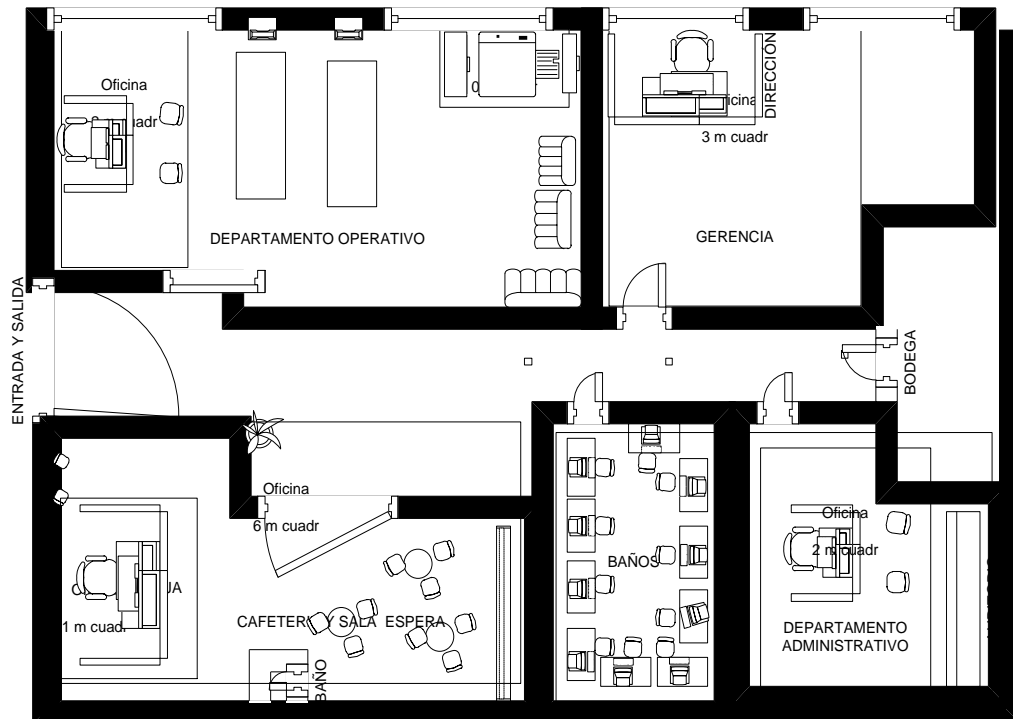
Elaborado por: La Autora; Fuente: mapa Microsoft Word 2013

4.5. Ingeniería del proyecto

4.5.1. Diseño de instalaciones

Gráfico N° 5

Diseño de instalaciones



4.6. Distribución de la planta

La microempresa que se dedicará a servicios de reflexología tendrá aproximadamente 80 metros cuadrados donde funcionará la gerencia, el departamento financiero y administrativo, además se contará con espacio para bodega y baños. La especificación de la distribución se presenta a continuación:

4.6.1. Distribución física de la microempresa de reflexología

Tabla N° 32

Distribución física de la microempresa de reflexología

Área Administrativa	N° Metros m2
Gerencia	12
Departamento Financiero	12
Departamento Administrativos	12
Baños	12
Servicio al cliente	12
Bodega	8
Cafetería	12
Total	80 metros cuadrados

4.7. Flujoograma del proceso

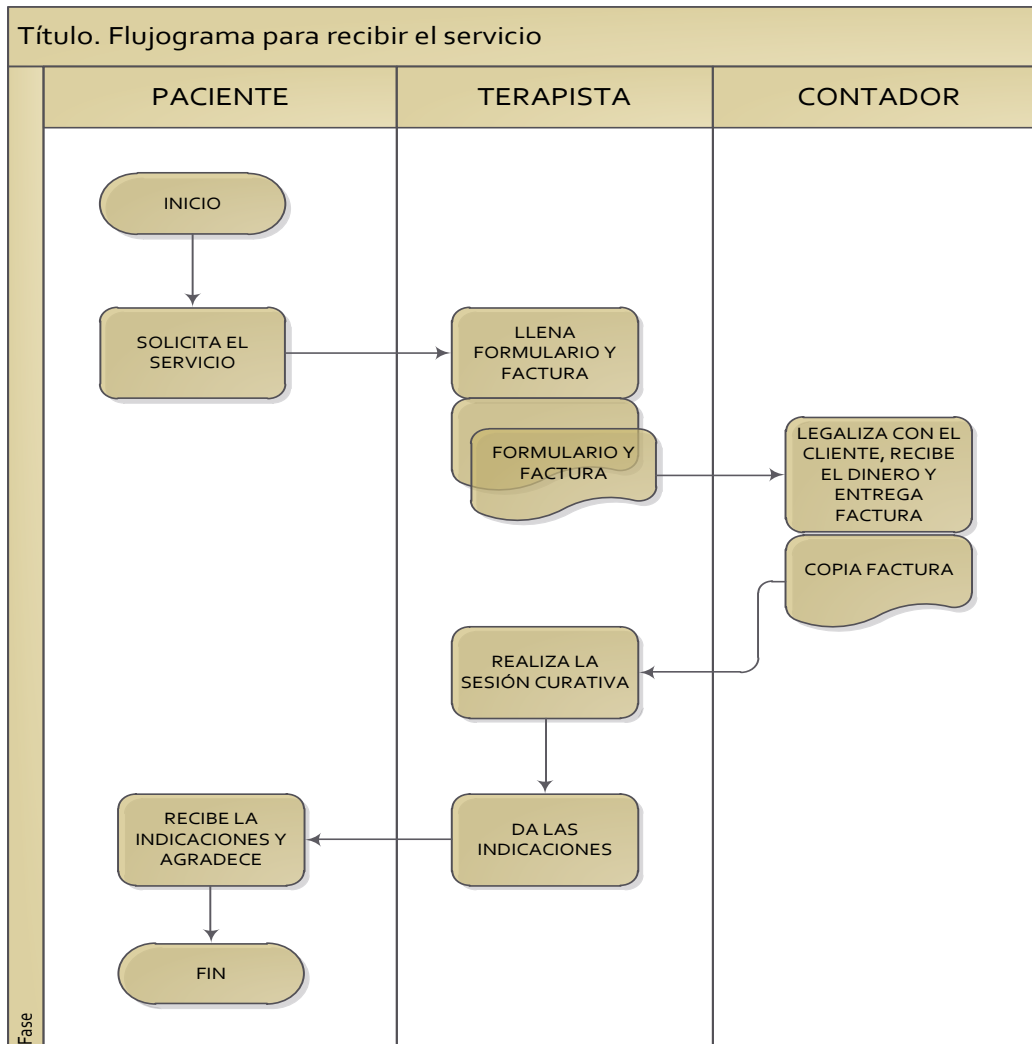
Tabla N° 33

Flujoograma del proceso

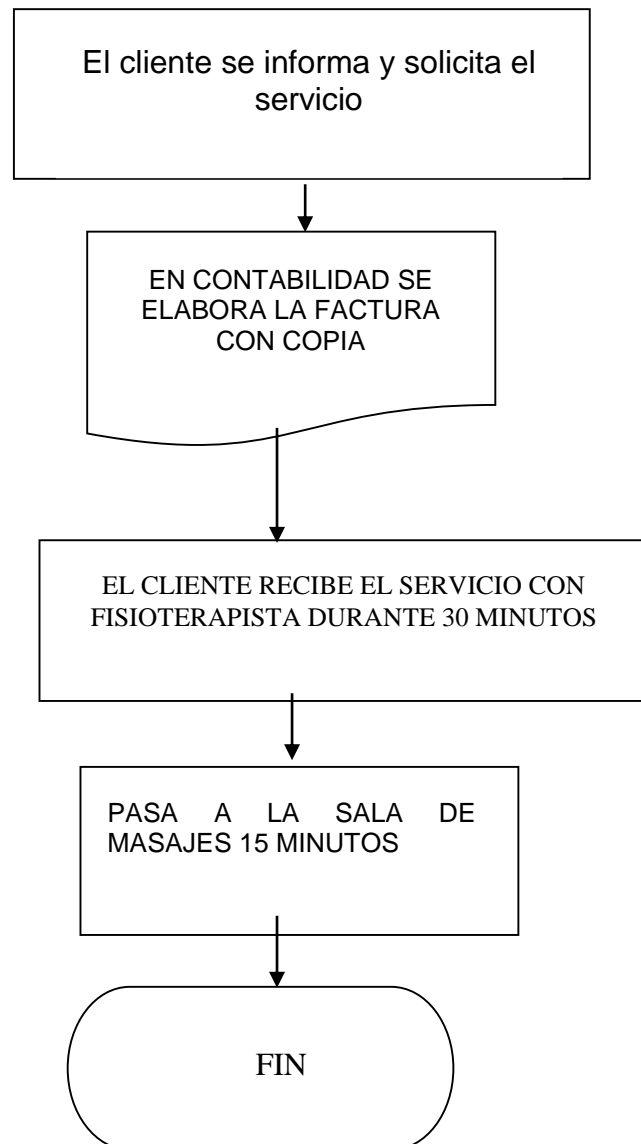
NRO	PERSONA	ACTIVIDAD
1	Paciente	Solicita el servicio
2	Fisioterapeuta	Llena factura a cancelar por el servicio
3	Contador	Legaliza la factura con el cliente recibe el dinero y entrega original
4	Fisioterapeuta	Realiza la sesión curativa
5	Fisioterapeuta	Da la indicaciones de lo que tiene que hacer en casa
6	Paciente	Agradece y se retira

Gráfico N° 6

Flujograma para recibir el servicio



Elaborado por la autora

Gráfico N° 7**Descripción del proceso de reflexología****4.8. Presupuesto técnico****4.8.1. Inversiones fijas****1. Propiedad planta y equipo del área administrativa**

Para el área administrativa se requieren bienes que serán administrados por el talento humano del área administrativa y financiera en esta sección se encontrarán laborando el Administrador Gerencial y la Contadora.

Tabla N° 34

DETALLE	ADECUACIONES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	DIVISIONES	2.000,00	2.000,00
	TOTAL	2.000,00	2.000,00

Elaboración: la Autora

Adecuaciones**Tabla N° 35****Muebles de oficina**

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	COSTO UNITARIO	CTO TOTAL
2	ESTACIÓN DE TRABAJO	100,00	200,00
2	SILLONES GIRATORIOS	40,00	80,00
6	SILLA NORMALES	30,00	180,00
1	SALA DE ESTAR	200,00	200,00
1	CUADRO INFORMATIVO	50,00	50,00
2	ARCHIVADORES AÉREOS	90,00	180,00
TOTAL			890,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 36**Equipos de oficina**

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	TELÉFONO CON UNA EXTENSIÓN SERVICIO	130,00	130,00
1	CALCULADORA	10,00	10,00
TOTAL			140,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 37**Equipos de computación y software**

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2	COMPUTADORA	650,00	1.300,00
1	LICENCIA CONTABLE	800,00	800,00
2	FLASH MEMORY 8 GB	5,60	11,20
1	IMPRESORA MATRICIAL	240,00	240,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN A COLORES	450,00	450,00
TOTAL			2.801,20

Elaboración: la Autora

2. Propiedad planta y equipo del área ventas

Para el área de ventas se requieren muebles, equipos de oficina y computación para la promoción, publicidad e imagen institucional de la microempresa. En esta sección laborará un vendedor.

Tabla N° 38**Muebles de oficina**

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	ESTACIÓN DE TRABAJO	150,00	150,00
1	SILLON GIRATORIO	50,00	50,00
2	SILLAS NORMALES	35,00	70,00
1	Rollups	100,00	100,00
1	Letrero 3 x 2	180,00	180,00
1	ARCHIVADOR DE 1,80 X 0,60 CM	130,00	130,00
TOTAL			680,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 39**Equipos de oficina**

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	SUMADORA	100,00	100,00
1	EXTENSIÓN TELEFÓNICA	50,00	50,00
TOTAL			150,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 40**Equipos de computación y software**

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	COMPUTADORA	704,00	704,00
1	COMPUTADORA PORTATIL	772,00	772,00
2	FLASH MEMORY 8 GB	5,60	11,20
1	PROYECTOR DE SLIDES	534,00	534,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN A COLORES	450,00	450,00
TOTAL			2.471,20

Elaboración: la Autora

3. Propiedad planta y equipo del área operativa

El área operativa está en concordancia con el servicio prestado que es de reflexología para lo cual se requieren muebles, equipos de oficinas y de computación, además equipos operativos y de seguridad para la atención al cliente; aquí laborarán dos fisioterapeutas y dos masajistas.

Tabla N° 41**Muebles de oficina**

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	COSTO UNITARIO	CTO TOTAL
2	ESCRITORIOS	120,00	240,00
2	SILLON GIRATORIO	50,00	100,00
4	SILLA NORMALES	35,00	140,00
2	ARCHIVADORES AÉREOS	94,00	188,00
4	CAMILLAS	250,00	1.000,00
4	COLCHONETAS	25,00	100,00
2	LAMPARAS CUELLO DE GANZO	50,00	100,00
TOTAL			1.868,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 42**Equipos de oficina**

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	CALCULADORA	10,00	10,00
1	EXTENSIÓN TELEFÓNICA	45,00	45,00
TOTAL			55,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 43**Equipos de computación y software**

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	COMPUTADORA	620,00	620,00
2	FLASH MEMORY 8 GB	5,60	11,20
1	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN	160,00	160,00
TOTAL			791,20

Elaboración: la Autora

Tabla N° 44**Muebles operativos**

CANTIDAD	MUEBLES OPERATIVOS	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
4	CAMILLAS	200,00	800,00
4	COLCHONETAS	25,00	100,00
2	LAMPARAS CUELLO DE GANZO	50,00	100,00
TOTAL			1.000,00

Elaboración: la Autora

Tabla N° 45**Maquinaria y equipo**

CANTIDAD	MAQUINARIA Y EQUIPO	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	LAVADORA PARA 33 LIBRAS	700,00	700,00
TOTAL			700,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Tabla N° 46**Equipos de seguridad**

CANTIDAD	EQUIPOS DE SEGURIDAD	v . Unitario	v. total
1	Extintor	120,00	120,00
1	Alarma	80,00	80,00
1	Equipo con 10 metros manguera	63,64	63,64
5	Señalética	25,00	125,00
Total Equipos de seguridad Operativos			388,64

Elaborado por la autora

4. Resumen de inversiones fijas

Para que el proyecto en estudio entre en ejecución se requieren \$ 12.935,24, en propiedad Planta y Equipo o en inversión fija.

Tabla N° 47

Resumen de inversiones fijas

RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	INVERSIONES ÁREA ADMINISTRATIVA		
1	ADECUACIONES		2.000,00
2	MUEBLES DE OFICINA		890,00
3	EQUIPOS DE OFICINA		140,00
4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		2.801,20
	subtotal		5.831,20
	INVERSIONES ÁREA VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		680,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		150,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		2.471,20
	Subtotal Ventas		3.301,20
	INVERSIONES OPERATIVAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		1.868,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		55,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		791,20
4	EQUIPOS DE SEGURIDAD		388,64
5	MAQUINARIA Y EQUIPO		700,00
	Subtotal		3.802,84
	INVERSIONES		12.935,24

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

4.8.2. Capital de trabajo

Este tipo de inversión denominada también inversión variable, está representado por el capital adicional con el que se contará para que la micro empresa funcione.

El capital de trabajo son todos los costos y gastos en efectivo para cubrir las obligaciones financieras como pago de nómina, adquisición de materia prima, proveedores mientras se realizan las primeras ventas y está calculado para dos meses y se repone con las ventas; es un fondo rotativo.

Los costos y gastos anuales que permitieron determinar el capital de trabajo se muestran en el análisis de presupuestos. Los rubros que comprende el capital de trabajo se muestran en la siguiente tabla:

Tabla N° 48

Capital trabajo

RESUMEN DE INVERSIONES		
VARIABLES		CANTIDAD
	CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL
1	Proyección Costos Operativos	6.436,53
2	Proyección Gastos Administrativos	3.579,99
3	Proyección Gastos Ventas	1.697,52
4	Proyección Gastos Financieros	350,72
	<u>Total Capital Trabajo</u>	12.064,76

Fuente: Estudio Financiero

4.8.3. Inversión total del proyecto

La inversión total que se requiere para la implantación de la microempresa es de \$ 25.000,00.

Tabla N° 49

Resumen de inversiones

RESUMEN DE INVERSIONES			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	INVERSIONES ADMINISTRATIVAS		
1	ADECUACIONES		2.000,00
2	MUEBLES DE OFICINA		890,00
3	EQUIPOS DE OFICINA		140,00
4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		2.801,20
	subtotal		5.831,20
	INVERSIONES VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		680,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		150,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		2.471,20
	Subtotal Ventas		3.301,20
	INVERSIONES OPERATIVAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		1.868,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		55,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		791,20
4	EQUIPOS DE SEGURIDAD		388,64
5	MAQUINARIA Y EQUIPO		700,00
	Subtotal		3.802,84
	TOTAL		12.935,24
	CAPITAL DE TRABAJO		12.064,76
	INVERSIONES		25.000,00

4.8.4. Financiamiento

El financiamiento se lo realizará el 60 %, que corresponde a \$15.000,00 con un préstamo bancario al Banco Nacional de Fomento con interés del 15% , pagaderos a 5 años, y la diferencia que es el 40 % , \$. 10.000,00 con capital propio.

Tabla N° 50**Financiamiento**

DETALLE DEL CAPITAL		
DESCRIPCION	VALOR	%
Capital Propio	10.000,00	40,00
Préstamo	15.000,00	60,00
TOTAL	25.000,00	100,00

En relación a la inversión \$ 12.064,76, es inversión variable, y \$ 12.935,24.

Tabla N° 51**Cuadro de inversiones**

CUADRO DE INVERSIONES		
DESCRIPCION		
1	Inversión Variable	12.064,76
2	Inversión Fija	12.935,24
	TOTAL	25.000,00

4.8.5. Talento humano

El talento humano que laborará será de acuerdo a las áreas: En la administrativa está conformada por el Gerente y la Contadora, el área de ventas por un vendedor, y el área operativa por dos fisioterapeutas y dos masajistas de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla N° 52

Talento humano

CANTIDAD	PERSONAL	SALARIO BASICO UNIFICADO 2015
	Área Administrativa	
1	Administrador Gerencial	700,00
1	Contador	480,00
	Área de Ventas	
1	Vendedor	450,00
	Área Operativa	
1	Terapista 1	800,00
1	Terapista 2	800,00
1	Masajista 1	450,00
1	Masajista 2	450,00

Los cálculos de las remuneraciones con los componentes están en el estudio financiero.

CAPÍTULO V.

5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.1. Determinación de ingresos proyectados

Los ingresos están dados por los servicios prestados en reflexología para lo cual se divide en dos tipos que son: servicio reflexología podal que es tratamiento en los pies y reflexología de la piel, con una proyección en las ventas o crecimiento del proyecto en un 4,5 % anual que está en concordancia al crecimiento económico del país. Este criterio es válido porque si se mejora el poder adquisitivo de la población tienen mayor posibilidad de adquirir este servicio.

En el referente al aumento de precios anual está de acuerdo a la inflación que es del 3,78%, cerrada a diciembre del 2014; consultada en la página del Banco Central del Ecuador y publicada por el INEC.

Tabla N° 53

Ingreso por ventas de servicios de reflexología

AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Servicio de reflexología podal</i>					
Cantidad	2052	2134	2219	2308	2400
Precio	19,00	19,72	20,46	21,24	22,04
ANUAL	38.979,07	42.070,58	45.407,28	49.008,62	52.895,60
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Servicio de reflexología de la piel</i>					
Cantidad	2052	2134	2219	2308	2400
Precio	20,00	20,76	21,54	22,35	23,20
ANUAL	41.030,60	44.284,82	47.797,14	51.588,02	55.679,57
TOTAL USD....	80.009,67	86.355,40	93.204,42	100.596,65	108.575,17

5.2. Determinación de egresos proyectados

5.2.1. Costos de operativos

Los Costos Operativos esta determinados por los rubros de Mano de Obra Operativas más los Costos Indirectos Operativos.

1. Mano de obra operativa

Para el cálculo de la mano de obra operativa, se realizó un cálculo con la fórmula de crecimiento histórico tomando en cuenta los últimos datos relacionados con SBU.

Cinco salarios básicos decretados por el Gobierno Nacional. Dando un crecimiento promedio del 8,20 % de aumento.

Los trabajadores operativos son los que están relacionados con el servicio y está conformado por los fisioterapeutas y masajistas, total cuatro y tendrán una remuneración mensual unificada más los beneficios sociales como son: Aporte Patronal, Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Fondos de Reserva, Vacaciones.

Tabla N° 54

Crecimiento histórico de los salarios

AÑO	CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS	$i = \frac{Q_n}{Q_o} - 1$
2010	240	
2011	264	0,10
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
2015	354	0,04
SUBTOTAL		0,41
TOTAL		$\sum i = 0,082$

Tabla N° 55

Sueldos operativos

SUELDOS OPERATIVOS					
SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Terapista especializado 1	800,00	865,60	936,58	1.013,38	1.096,48
Terapista especializado 2	800,00	865,60	936,58	1.013,38	1.096,48
Masajista 1	400,00	432,80	468,29	506,69	548,24
Masajista 2	400,00	432,80	468,29	506,69	548,24
MENSUAL	2.400,00	2.596,80	2.809,74	3.040,14	3.289,43
ANUAL	28.800,00	31.161,60	33.716,85	36.481,63	39.473,13
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	28.800,00	31.161,60	33.716,85	36.481,63	39.473,13
Vacaciones	1.200,00	1.298,40	1.404,87	1.520,07	1.644,71
Aporte Patronal	3.499,20	3.786,13	4.096,60	4.432,52	4.795,98
Fondos de Reserva	-	2.595,76	2.808,61	3.038,92	3.288,11
Décimo Tercero	2.400,00	2.596,80	2.809,74	3.040,14	3.289,43
Décimo Cuarto	1.416,00	1.532,11	1.657,75	1.793,68	1.940,76
Total	37.315,20	42.970,81	46.494,41	50.306,96	54.432,13

Elaborado por la autora

2. Costos indirectos operativos

Los costos indirectos son servicios básicos, insumos y materiales de protección necesaria para la atención directa al cliente.

Tabla N° 56

Servicios operativos

AÑOS					
RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Agua Potable					
Cantidad (m3)	10,00	10,40	10,82	11,25	11,70
Precio	0,70	0,73	0,75	0,78	0,81
Valor mensual	7,00	7,56	8,15	8,80	9,50
ANUAL	84,00	90,66	97,85	105,61	113,99
Energía Eléctrica					
Cantidad (KW)	200	207,56	215,41	223,55	232,00
Precio	0,110	0,11	0,12	0,12	0,13
Valor mensual	22,00	23,69	25,52	27,49	29,60
ANUAL	264,00	284,34	306,24	329,83	355,23
Teléfono					
Cantidad (minutos)	500	518,90	538,51	558,87	580,00
Precio	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Valor mensual	30,00	32,31	34,80	37,48	40,37
ANUAL	360,00	387,73	417,60	449,76	484,41
Internet					
Valor (plan) mensual	10,00	10,38	10,77	11,18	11,60
ANUAL	120,00	124,54	129,24	134,13	139,20
TOTAL	828,00	887,26	950,93	1.019,33	1.092,83

Elaborado por la autora

Tabla N° 57

Insumos

Insumos					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS					
Aceite naranja					
Cantidad 250 c.c. frasco	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Precio	6,00	6,23	6,46	6,71	6,96
Total	60,00	62,27	64,62	67,06	69,60
TOTAL	60,00	62,27	64,62	67,06	69,60

Elaborado por la autora

Tabla N° 58

Materiales de protección

Materiales de protección					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS					
Mandiles					
Cantidad	8		8		
Cantidad	30,00		31,62		
Total	240,00	-	252,96	-	-
Almohadas					
Cantidad	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Precio	15,00	15,57	16,16	16,77	17,40
Total	60,00	62,27	64,62	67,06	69,60
Toallas					
Cantidad	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Precio	5,00	5,19	5,39	5,59	5,80
Total	20,00	20,76	21,54	22,35	23,20
Sábanas					
Cantidad unidad	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Precio	12,00	12,45	12,92	13,41	13,92
Total	96,00	99,63	103,39	107,30	111,36
Total	416,00	182,65	442,52	196,72	204,16

Elaborado por la autora

Tabla N° 59

Resumen de costos indirectos de operativos

Resumen de Costos Indirectos de Operativos					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
1 Servicios Básicos operativos	828,00	887,26	950,93	1.019,33	1.092,83
2 Materiales de protección	416,00	182,65	442,52	196,72	204,16
3 Insumos	60,00	62,27	64,62	67,06	69,60
Total	1.304,00	1.132,19	1.458,07	1.283,12	1.366,59

Elaborado por la autora

3. Resumen de costos operativos

Los costos operativos están relacionados directamente con el servicio de reflexología.

Tabla N° 60

Proyección costos operativos

Proyección Costos Operativos					
DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Mano de Obra Operativa	37.315,20	42.970,81	46.494,41	50.306,96	54.432,13
Costos Indirectos Operativos	1.304,00	1.132,19	1.458,07	1.283,12	1.366,59
TOTAL	38.619,20	44.102,99	47.952,48	51.590,08	55.798,71

Elaborado por la autora

5.2.2. Gastos administrativos

1. Sueldos administrativos

Para el cálculo de los sueldos administrativos se establecen los parámetros de la remuneración administrativa. En esta área consta el Gerente y la contadora de acuerdo al siguiente detalle.

Tabla N° 61**Sueldos administrativos**

SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Administrador Gerencial	700,00	757,40	819,51	886,71	959,42
Contador	480,00	519,36	561,95	608,03	657,89
MENSUAL	1.180,00	1.276,76	1.381,45	1.494,73	1.617,30
ANUAL	14.160,00	15.321,12	16.577,45	17.936,80	19.407,62
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	14.160,00	15.321,12	16.577,45	17.936,80	19.407,62
Vacaciones	590,00	638,38	690,73	747,37	808,65
Aporte Patronal	1.720,44	1.861,52	2.014,16	2.179,32	2.358,03
Fondos de Reserva	-	1.276,25	1.380,90	1.494,14	1.616,65
Décimo Tercero	1.180,00	1.276,76	1.381,45	1.494,73	1.617,30
Décimo Cuarto	708,00	766,06	828,87	896,84	970,38
Total	18.358,44	21.140,08	22.873,57	24.749,20	26.778,64

Elaborado por la autora

2. Gastos generales administrativos

Los gastos administrativos son necesarios para el desarrollo de actividades administrativas financieras que tendrá el proyecto y para su precio tendrá un aumento del 3,78 % mensual en concordancia a la última inflación del 2014, publicada por el INEC.

Tabla N° 62

Servicios básicos administrativos

Servicios Básicos Administrativos					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS					
Agua Potable					
Cantidad (m3)	5,00	5,20	5,41	5,62	5,85
Precio	0,70	0,73	0,75	0,78	0,81
Valor mensual	3,50	3,78	4,08	4,40	4,75
ANUAL	42,00	45,33	48,93	52,81	57,00
Energía Eléctrica					
Cantidad (KW)	100	103,78	107,70	111,77	116,00
Precio	0,110	0,11	0,12	0,12	0,13
Valor mensual	11,00	11,85	12,76	13,74	14,80
ANUAL	132,00	142,17	153,12	164,91	177,62
Teléfono					
Cantidad (minutos)	200	207,56	215,41	223,55	232,00
Precio	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Valor mensual	12,00	12,92	13,92	14,99	16,15
ANUAL	144,00	155,09	167,04	179,91	193,76
Internet					
Valor (plan) mensual	10,00	10,38	10,77	11,18	11,60
ANUAL	120,00	124,54	129,24	134,13	139,20
TOTAL	438,00	467,13	498,33	531,75	567,57

Elaborado por la autora

Tabla N° 63

Materiales de oficina

Materiales de oficina					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS					
Carpetas archivadoras					
Cantidad	24	24	24	24	24
Precio	1,50	1,56	1,62	1,68	1,74
Valor	36,00	37,36	38,77	40,24	41,76
Carpetas plásticas					
Cantidad	360	360	360	360	360
Precio	0,50	0,52	0,54	0,56	0,58
Valor	180,00	186,80	193,87	201,19	208,80
Tableros					
Cantidad	4	4	4	4	4
Precio	2,00	2,08	2,15	2,24	2,32
Valor	8,00	8,30	8,62	8,94	9,28
Basureros					
Cantidad	7	7	7	7	7
Precio	10,00	10,38	10,77	11,18	11,60
Valor	70,00	72,65	75,39	78,24	81,20
Bolígrafos					
Cantidad	84	84	84	84	84
Precio	0,30	0,31	0,32	0,34	0,35
Valor	25,20	26,15	27,14	28,17	29,23
Papel Bond					
Cantidad (resmas)	24	24	24	24	24
Precio	4,50	4,67	4,85	5,03	5,22
Valor	108,00	112,08	116,32	120,72	125,28
Grapadora					
Cantidad	7	7	7	7	7
Precio	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
Valor	28,00	29,06	30,16	31,30	32,48
Perforadora					
Cantidad	7	7	7	7	7
Precio	5,90	6,12	6,35	6,59	6,84
Valor	41,30	42,86	44,48	46,16	47,91
Agendas					
Cantidad	7	7	7	7	7
Precio	5,00	5,19	5,39	5,59	5,80
Valor	35,00	36,32	37,70	39,12	40,60
TOTAL	531,50	551,59	572,44	594,08	616,54

Elaborado por la autora

Tabla N° 64

Materiales de aseo

Materiales de aseo					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
1 Escobas					
Cantidad	6	6	6	6	6
Valor Unitario	3,00	3,11	3,23	3,35	3,48
Valor anual	18,00	18,68	19,39	20,12	20,88
2 Detergente					
Cantidad grande	12	12	12	12	12
Valor Unitario	6,50	6,75	7,00	7,27	7,54
Valor anual	78,00	80,95	84,01	87,18	90,48
3 Trapeador					
Cantidad	6	6	6	6	6
Valor Unitario	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
Valor anual	24,00	24,91	25,85	26,83	27,84
4 Desinfectante					
Cantidad galones	4	4	4	4	4
Valor Unitario	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
Valor anual	16,00	16,60	17,23	17,88	18,56
5 Recogedor					
Cantidad	2	2	2	2	2
Valor Unitario	5,00	5,19	5,39	5,59	5,80
Valor anual	10,00	10,38	10,77	11,18	11,60
6 Franelas					
Cantidad	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Valor Unitario	1,00	1,04	1,08	1,12	1,16
Valor anual	6,00	6,23	6,46	6,71	6,96
TOTAL	152,00	157,75	163,71	169,90	176,32

Elaborado por la autora

Tabla N° 65

Gastos de constitución

Gastos de Constitución			
CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Gastos de constitución	500	500
1	Estudios y diseños	300	300
1	Publicaciones	150	150
1	Capacitación	950	950
1	Patente	100	100
TOTAL			2.000,00

Elaborado por la autora

Los gastos de constitución son egresos pre operativos como son los permisos que se requieren para ser viable el proyecto, permiso de los bomberos, licencia sanitarios entre otros, los estudios y diseños referentes a planos y diseños de la planta como su aprobación. Las publicaciones que se realizarán dando a conocer que se inaugurará el centro de Reflexología. La capacitación que está en relación a la inducción de los empleados de la micro empresa y la patente municipal que es una obligación con el Municipio.

Tabla N° 66

Resumen de gastos administrativos

Resumen de Gastos Administrativos					
DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Servicios Básicos Administrativos	438,00	467,13	498,33	531,75	567,57
Materiales de aseo	152,00	157,75	163,71	169,90	176,32
Materiales de oficina	531,50	551,59	572,44	594,08	616,54
Gastos Constitución	2.000,00				
Sueldos Administrativos	18.358,44	21.140,08	22.873,57	24.749,20	26.778,64
TOTAL	21.479,94	22.316,54	24.108,04	26.044,93	28.139,06

Elaborado por la autora

5.2.3. Gastos de ventas

Los Gastos de Ventas están relacionados con la promoción, publicidad e imagen institucional.

1. Gastos de talento humano de ventas

Para los gastos de talento humano de ventas se aplicó los mismos parámetros que la mano de obra operativa. En esta área se destina un vendedor encargado de la publicidad, promoción del servicio.

Tabla N° 67

Gastos talento humano en ventas

GASTOS TALENTO HUMANO DE VENTAS					
SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Vendedor	450,00	486,90	526,83	570,03	616,77
MENSUAL	450,00	486,90	526,83	570,03	616,77
ANUAL	5.400,00	5.842,80	6.321,91	6.840,31	7.401,21
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	5.400,00	5.842,80	6.321,91	6.840,31	7.401,21
Vacaciones	225,00	243,45	263,41	285,01	308,38
Aporte Patronal	656,10	709,90	768,11	831,10	899,25
Fondos de Reserva	-	486,71	526,62	569,80	616,52
Décimo Tercero	450,00	492,30	538,58	589,20	644,59
Décimo Cuarto	354,00	383,03	414,44	448,42	485,19
total	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14

Elaborado por la autora

1. Gastos de publicidad

Los gastos de ventas están en concordancia a las estrategias de marketing y de mercado desarrollado en el estudio de mercado y sirven para promocionar o dar a conocer las bondades del servicio.

Tabla N° 68

Gastos de publicidad

Gastos de Publicidad					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS					
Radio Canela	720	720	720	720	720
Cantidad(2 cuñas diarias)	1,50	1,56	1,62	1,68	1,74
total	1.080,00	1.120,82	1.163,19	1.207,16	1.252,79
Tarjetas de presentación	1	1	1	1	1
Cantidad mil	30,00	31,13	32,31	33,53	34,80
total	30,00	31,13	32,31	33,53	34,80
Flayers					
Cantidad	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Unidad	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
total	240,00	249,07	258,49	268,26	278,40
Página WEB					
Cantidad	1,00				
Unidad	950,00				
total	950,00	-	-	-	-
Hojas volantes					
Cantidad	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Valor unitario	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Total	20,00	20,76	21,54	22,35	23,20
Diario el Norte					
Cantidad(1 Publicación al mes)	12	12	12	12	12
Precio	60,00	62,27	64,62	67,06	69,60
Total	720,00	747,22	775,46	804,77	835,19
total	3.100,00	2.231,27	2.315,61	2.403,14	2.493,98

Elaborado por la autora

Tabla N° 69

Proyección gastos ventas

Resumen Gastos Ventas					
DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Gastos de Publicidad	3.100,00	2.231,27	2.315,61	2.403,14	2.493,98
Sueldos Ventas	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14
TOTAL	10.185,10	10.389,45	11.148,67	11.966,98	12.849,12

Elaborado por la autora

5.3. Gastos financieros

Los gastos financieros se encuentran en concordancia con los intereses bancarios generados por el crédito otorgado. Para el cálculo de la cuota constante de amortización mensual del préstamo a realizarse en el Banco Nacional de Fomento se procedió mediante la siguiente fórmula:

$$V_c = \frac{(M_p)(i)(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

MICROCRÉDITO
COMERCIAL
SERVICIOS

Y

TASA
DE
INTERÉS
15%

EL MARGEN DE REAJUSTE DURANTE EL PERIODO DE CRÉDITO SERÁ DE 6 PUNTOS SOBRE LA TASA ACTIVA REFERENCIAL BCE VIGENTE A LA SEMANA DE REAJUSTE. LA TASA RESULTANTE NO SERÁ INFERIOR AL 15% NI MAYOR A LA TASA DE REAJUSTE DE LOS MICROCRÉDITOS

Simbología y datos:

Valor cuota: $V_c = ?$

Monto del préstamo: $M_p = 15.000$ USD

Tasa interés mensual: $i = 0,0125$

Períodos: $n = 60$ meses (5 años)

$$V_c = \frac{(15.000) (0,0125) (1 + 0,0125)^{60}}{[(1 + 0,0125)^{60} - 1]}$$

$$V_c = 356,85 \text{ USD}$$

La tasa de interés mensual se obtiene a partir del interés anual del 15 %, que corresponde a microcrédito comercial y servicios el cual, se divide para 12 meses dando el valor de 1,25% mensual, es decir una tasa de interés mensual de 0,0125. Los 60 meses corresponden a los cinco años de duración del proyecto.

La tabla de amortización indica la cuota mensual más intereses, conforme se irá pagando el capital, donde los primeros meses, se pagará el interés alto y el último mes bajo.

Tabla N° 70

Amortización deuda

NRO	CUOTA FIJA	INTERES	SALDO SOLUTO	SALDO INSOLUTO
1	356,85	187,50	169,35	14.830,65
2	356,85	185,38	171,47	14.659,19
3	356,85	183,24	173,61	14.485,58
4	356,85	181,07	175,78	14.309,80
5	356,85	178,87	177,98	14.131,82
6	356,85	176,65	180,20	13.951,62
7	356,85	174,40	182,45	13.769,17
8	356,85	172,11	184,73	13.584,43
9	356,85	169,81	187,04	13.397,39
10	356,85	167,47	189,38	13.208,01
11	356,85	165,10	191,75	13.016,26
12	356,85	162,70	194,15	12.822,11

13	356,85	160,28	196,57	12.625,54
14	356,85	157,82	199,03	12.426,51
15	356,85	155,33	201,52	12.224,99
16	356,85	152,81	204,04	12.020,95
17	356,85	150,26	206,59	11.814,37
18	356,85	147,68	209,17	11.605,20
19	356,85	145,06	211,78	11.393,41
20	356,85	142,42	214,43	11.178,98
21	356,85	139,74	217,11	10.961,87
22	356,85	137,02	219,83	10.742,05
23	356,85	134,28	222,57	10.519,47
24	356,85	131,49	225,36	10.294,12
25	356,85	128,68	228,17	10.065,94
26	356,85	125,82	231,02	9.834,92
27	356,85	122,94	233,91	9.601,01
28	356,85	120,01	236,84	9.364,17
29	356,85	117,05	239,80	9.124,37
30	356,85	114,05	242,79	8.881,58
31	356,85	111,02	245,83	8.635,75
32	356,85	107,95	248,90	8.386,85
33	356,85	104,84	252,01	8.134,84
34	356,85	101,69	255,16	7.879,67
35	356,85	98,50	258,35	7.621,32
36	356,85	95,27	261,58	7.359,74
37	356,85	92,00	264,85	7.094,88
38	356,85	88,69	268,16	6.826,72
39	356,85	85,33	271,51	6.555,21
40	356,85	81,94	274,91	6.280,30
41	356,85	78,50	278,35	6.001,95
42	356,85	75,02	281,82	5.720,13
43	356,85	71,50	285,35	5.434,78
44	356,85	67,93	288,91	5.145,87
45	356,85	64,32	292,53	4.853,34
46	356,85	60,67	296,18	4.557,16
47	356,85	56,96	299,88	4.257,27

48	356,85	53,22	303,63	3.953,64
49	356,85	49,42	307,43	3.646,21
50	356,85	45,58	311,27	3.334,94
51	356,85	41,69	315,16	3.019,78
52	356,85	37,75	319,10	2.700,68
53	356,85	33,76	323,09	2.377,59
54	356,85	29,72	327,13	2.050,46
55	356,85	25,63	331,22	1.719,24
56	356,85	21,49	335,36	1.383,88
57	356,85	17,30	339,55	1.044,33
58	356,85	13,05	343,79	700,54
59	356,85	8,76	348,09	352,44
60	356,85	4,41	352,44	-0,00
TOTALES	21.410,94	6.410,94	15.000,00	

Elaborado por la autora

Tabla N° 71

Tabla de interés anual al crédito financiero

TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO						
CONCEPTO/AÑO	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
INTERES	2.104,30	1.754,19	1.347,81	876,09	328,55	6.410,94
CAPITAL	2.177,89	2.527,99	2.934,38	3.406,10	3.953,64	15.000,00
TOTAL	4.282,19	4.282,19	4.282,19	4.282,19	4.282,19	21.410,94

Elaborado por la autora

5.4. Tabla de depreciaciones

Depreciaciones de activos fijos.

De acuerdo a lo que manifiesta el “REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO”, expedido por el Servicio de Rentas Internas SRI:

a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual.

En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

b) Cuando el contribuyente haya adquirido repuestos destinados exclusivamente al mantenimiento de un activo fijo podrá, a su criterio, cargar directamente al gasto el valor de cada repuesto utilizado o depreciar todos los repuestos adquiridos, al margen de su utilización efectiva, en función a la vida útil restante del activo fijo para el cual están destinados, pero nunca en menos de cinco años. Si el contribuyente vendiere tales repuestos, se registrará como ingreso gravable el valor de la venta y, como costo, el valor que faltare por depreciar. Una vez adoptado un sistema, el contribuyente solo podrá cambiarlo con la autorización previa del respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas;

c) En casos de obsolescencia, utilización intensiva, deterioro acelerado u otras razones debidamente justificadas, el respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas podrá autorizar depreciaciones en porcentajes anuales mayores a los indicados, los que serán fijados en la resolución que dictará para el efecto. Para ello, tendrá en cuenta las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y los parámetros técnicos de cada industria y del

respectivo bien. Podrá considerarse la depreciación acelerada exclusivamente en el caso de bienes nuevos, y con una vida útil de al menos cinco años, por tanto, no procederá para el caso de bienes usados adquiridos por el contribuyente. Tampoco procederá depreciación acelerada en el caso de bienes que hayan ingresado al país bajo regímenes suspensivos de tributos, ni en aquellos activos utilizados por las empresas de construcción que apliquen para efectos de sus registros contables y declaración del impuesto el sistema de "obra terminada", previsto en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Tabla N° 72

Inversión en propiedad planta y equipo

NRO.	BIENES	REINVERSIÓN	INVERSIÓN
	ÁREA ADMINISTRATIVA		
1	ADECUACIONES		2.000,00
2	MUEBLES DE OFICINA		890,00
3	EQUIPOS DE OFICINA		140,00
4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		2.801,20
5	Reinversión Equipos de computación	2.801,20	
	ÁREA DE VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		680,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		150,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		2.471,20
4	Reinversión Equipos de computación	2.471,20	
	INVERSIONES OPERATIVAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		1.868,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		55,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		791,20
4	EQUIPOS DE SEGURIDAD		388,64
5	MAQUINARIA Y EQUIPO		700,00
6	Reinversión Equipos de computación	791,20	
	TOTAL USD.....	6.063,60	12.935,24

Elaborado por la autora

Tabla N° 73

Resumen gasto depreciación

RESUMEN GASTO DEPRECIACION								
N°	DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019	DEPRE. ACUMU.	SALDO LIBROS
	ÁREA ADMINISTRATIVA							
1	ADECUACIONES	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	500,00	1.500,00
2	MUEBLES DE OFICINA	89,00	89,00	89,00	89,00	89,00	445,00	445,00
3	EQUIPOS DE OFICINA	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	70,00	70,00
4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	933,73	933,73	933,73			2.801,20	-
5	Reinversión Equipos de computación				933,73	933,73	1.867,47	933,73
	subtotal	1.136,73	1.136,73	1.136,73	1.136,73	1.136,73	5.683,67	2.948,73
	ÁREA DE VENTAS							
1	MUEBLES DE OFICINA	68,00	68,00	68,00	68,00	68,00	340,00	340,00
2	EQUIPOS DE OFICINA	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	75,00	75,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	823,73	823,73	823,73			2.471,20	-
4	Reinversión Equipos de computación				823,73	823,73	1.647,47	823,73
	Subtotal Ventas	906,73	906,73	906,73	906,73	906,73	4.533,67	1.238,73
	INVERSIONES OPERATIVAS							
1	MUEBLES DE OFICINA	186,80	186,80	186,80	186,80	186,80	934,00	934,00
2	EQUIPOS DE OFICINA	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	27,50	27,50
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	263,73	263,73	263,73			791,20	-
4	EQUIPOS DE SEGURIDAD	38,86	38,86	38,86	38,86	38,86	194,32	194,32
5	MAQUINARIA Y EQUIPO	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	350,00	350,00
	Reinversión Equipos de computación				263,73	263,73	527,47	263,73
	Subtotal	564,90	564,90	564,90	564,90	564,90	2.824,49	1.769,55
	TOTAL USD.....	2.608,36	2.608,36	2.608,36	2.608,36	2.608,36	13.041,82	5.957,02

Elaborado por la autora

Tabla N° 74

Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	% ANUAL
Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares	5 %
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10 %
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil.	20 %
Equipos de cómputo y software	33 %

5.5. Estado de situación inicial

En el Estado de Situación Inicial proforma se encuentran todas las cuentas de activos corrientes y no corrientes y las cuentas de activos donde están los pasivos corrientes y el Patrimonio que es el aporte de los dueños o socios inversionistas.

Tabla N° 75

Estado de situación inicial proforma

ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA			
BALANCE DE ARRANQUE			
AÑO 0			
ACTIVOS		Obligaciones con Instituciones Financieras	
	12.064,76		
Efectivo y equivalente del efectivo	12.064,76	Obligación Largo Plazo	15.000,00
Bancos	12.064,76		
		TOTAL PASIVO	15.000,00
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	12.935,24		
ADECUACIONES	2.000,00		
MUEBLES DE OFICINA	3.438,00		
EQUIPOS DE OFICINA	345,00		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	6.063,60	PATRIMONIO	10.000,00
EQUIPOS DE SEGURIDAD	388,64	Aporte de Capital	10.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	700,00		
		TOTAL PATRIMONIO	
Ventas			
		TOTAL PASIVO + OBLIGACIONES FINANCIERAS	25.000,00
TOTAL ACTIVO	25.000,00		

5.6. Estado de resultados

Para determinar la utilidad que generará durante la vida útil de proyecto donde están proyectadas las ventas menos los costos y gastos en los que se incluyen la utilidad de los trabajadores y el pago de impuestos.

Tabla N° 76

Estado de resultados

Proyección Costos Operativos					
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
Mano de Obra Operativa	37.315,20	42.970,81	46.494,41	50.306,96	54.432,13
Costos Indirectos Operativos	1.868,90	1.697,08	2.022,97	1.848,02	1.931,49
TOTAL	39.184,10	44.667,89	48.517,38	52.154,97	56.363,61
BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019
VENTAS PROYECTADAS	80.009,67	86.355,40	93.204,42	100.596,65	108.575,17
VENTAS NETAS	80.009,67	86.355,40	93.204,42	100.596,65	108.575,17
(-) Costos de Operativos	39.184,10	44.667,89	48.517,38	52.154,97	56.363,61
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	40.825,57	41.687,51	44.687,04	48.441,67	52.211,56
GASTOS ADMINISTRACION	22.616,67	23.453,28	25.244,78	27.181,66	29.275,80
Servicios Básicos Administrativos	438,00	467,13	498,33	531,75	567,57
Materiales de aseo	152,00	157,75	163,71	169,90	176,32
Materiales de oficina	531,50	551,59	572,44	594,08	616,54
Gastos Constitución	2.000,00				
Sueldos Administrativos	18.358,44	21.140,08	22.873,57	24.749,20	26.778,64
Gastos depreciación	1.136,73	1.136,73	1.136,73	1.136,73	1.136,73
GASTOS VENTAS	11.091,83	11.296,19	12.055,41	12.873,71	13.755,86
Gastos Personal	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14
Gastos Publicidad	3.100,00	2.231,27	2.315,61	2.403,14	2.493,98
Gastos depreciación	906,73	906,73	906,73	906,73	906,73
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	7.117,07	6.938,04	7.386,85	8.386,30	9.179,91
GASTOS FINANCIEROS	2.104,30	1.754,19	1.347,81	876,09	328,55
Intereses Pagados	2.104,30	1.754,19	1.347,81	876,09	328,55
UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO	5.012,77	5.183,85	6.039,05	7.510,21	8.851,36
Participación trabajadores 15 %	751,92	777,58	905,86	1.126,53	1.327,70
UTILIDAD ANTES IR	4.260,85	4.406,27	5.133,19	6.383,68	7.523,65
Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD O PERDIDA NETA	4.260,85	4.406,27	5.133,19	6.383,68	7.523,65

Elaborado por la autora

Tabla N° 77**Tabla impuesto a la renta 2015, personas naturales**

TABLA IMPUESTO A LA RENTA 2015, PERSONAS NATURALES			
Fracción Basica	Exceso hasta	Impuesto a la Fraccion Basica	% Impuesto a la fracción excedente
0	10,800	0	
10,800	13,770	0	5%
13,770	17,210	149	10%
17,210	20,670	493	12%
20,670	41,330	908	15%
41,330	61,980	4,007	20%
61,980	82,660	8,137	25%
82,660	110,190	13,307	30%
110,190	En adelante	21,566	35%

Resolución: NAC-DGERCGC14-00001085

La tabla de impuesto a la renta se encuentra en la página web del SRI (Servicio de Rentas Internas, y permite realizar el correspondiente cálculo el Impuesto a la Renta, de acuerdo a la utilidad antes de impuesto.

5.7. Flujo de efectivo financiero

El flujo de efectivo se determina con los ingresos menos los gastos que se realizan sin la depreciación y tomando en cuenta el pago de la deuda y la reinversión. Con el flujo de efectivo se realiza la evaluación financiera del proyecto.

Tabla N° 78
Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	AÑO 0	2015	2016	2017	2018	2019
Capital propio	(10.000,00)					
Capital Financiado	(15.000,00)					
INVERSION TOTAL	(25.000,00)					
Utilidad del Ejercicio		4.260,85	4.406,27	5.133,19	6.383,68	7.523,65
(+) Depreciaciones		2.608,36	2.608,36	2.608,36	2.608,36	2.608,36
(-)Reinversión					6.063,60	
(+) Recuperación efectivo						12.064,76
(+) Recuperación Activos Fijos (saldo en libros)						5.957,02
FLUJO NETO	(25.000,00)	6.869,22	7.014,64	7.741,55	8.992,04	28.153,80

Elaborado por la autora

Tabla N° 79
Recuperación efectiva

RECUPERACIÓN EFECTIVA	
O CAPITAL DE TRABAJO	12.064,76
RECUPERACION ACTIVOS	
O SALDO EN LIBROS	5.957,02
TOTAL	18.021,78

5.8. Evaluación financiera

5.8.1. Tasa de rendimiento medio

Para cálculo de costo de oportunidad se requiere los siguientes parámetros:

- a) Costo de capital del inversionista y del crédito.
- b) Nivel de riesgo expresado en una tasa de inflación.

Para determinar el costo de capital, se estableció financiamiento propio y prestado, aplicándose una tasa del 10% del capital propio, tomando en cuenta que las pólizas por depósitos a plazo fijo pagan por mantener el efectivo durante un año sin ningún riesgo. Para el capital prestado se aplicó el 15%, que es el porcentaje del préstamo que la micro empresa solicitará al Banco Nacional de Fomento, por 15.000 USD para ejecutar el proyecto en estudio. Luego se estableció un ajuste de costo de capital, por efectos de riesgo, determinando la tasa de inflación del 3,78%,

Tabla N° 80

Cálculo del costo oportunidad y tasa de rendimiento medio

CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
INV. PROPIA	10.000,00	40,00	10,00	400,00		
INV. FINANCIERA	15.000,00	60,00	15,00	900,00		
TOTAL	25.000,00	100,00%		1.300,00	13,00	0,1300
TRM =	$(1+IF)(1+CK)-1$					
TRM=	$(1+0,0378)(1+0,13)-1$		0,1727	17,27	BASE INFLACIÓN	

Elaborado por la autora

CK = COSTO DE OPORTUNIDAD
IF = TASA DE INFLACIÓN

Cálculo para el costo de la tasa de rendimiento medio

$$\text{TRM} = (1 + \text{IF}) (1 + \text{CK}) - 1$$

Simbología y datos:

Costo de oportunidad: CK = 0,13
Tasa de inflación: IF = 0,0378
Tasa de rendimiento medio: TRM = ?

$$\text{TRM} = (1 + 0,0378) (1 + 0,13) - 1$$

$$\text{TRM} = 0,1727 = 17,27\%$$

5.8.2. Cálculo del VAN

El VAN es el dinero en efectivo actualizado que le sobra una vez ejecutado el proyecto a los cinco años.

Tabla N° 81

Flujos netos actualizados para cálculo del VAN

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS	Factor actualización $1/(1+r)^{(n)}$	FCA
1	6.869,22	0,85	5.857,54
2	7.014,64	0,73	5.100,60
3	7.741,55	0,62	4.800,12
4	8.992,04	0,53	4.754,34
5	28.153,80	0,45	12.693,35
	58.771,24		33.205,94

Elaborado por la autora

Tabla N° 82**Factor de actualización 17.27**

VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS-INVERSIÓN				
VAN =	33.205,94	-25.000,00	8.205,95	VAN

Para el cálculo del VAN se aplicó la siguiente fórmulas

$$VAN = -A + \frac{FNC_1}{(1+K)^1} + \frac{FNC_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{FNC_n}{(1+K)^n}$$

Simbología y datos:

Inversión inicial: A = 25.000 USD

Tasa de descuento que aplicamos, y que asumimos constante a lo largo de la vida del proyecto: K= 0,1727

$$VAN = -25.000,00 \text{ USD} + \left[\frac{6.869,22}{(1+0,1727)^1} + \frac{7.014,64}{(1+0,1727)^2} + \frac{7.741,55}{(1+0,1727)^3} + \frac{8.992,04}{(1+0,1727)^4} + \frac{28.153,80}{(1+0,1727)^5} \right] \text{ USD}$$

VAN= 8.205.95

5.8.3. Cálculo de la TIR

Para la TIR se calculó la suma de flujos netos actualizados mediante dos tasas de descuento (K) que permitieron obtener un VAN de tasa inferior positivo y otro de tasa superior negativo.

La TIR es una Tasa relativa de recuperación que permite conocer a que porcentaje regresa la inversión.

Para ello se aplicó la fórmula del VAN, con la diferencia de que el valor de $K=0,1727$ y $0,29$ respectivamente, como se muestra a continuación:

Tabla N° 83

Flujos netos actualizados para cálculo del TIR

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
AÑOS	FLUJOS NETOS.	VAN POSITIVO 17,27%	VAN NEGATIVO 29%
0	-25.000,00	-25.000,00	-25.000,00
1	6.869,22	5.857,61	5.324,98
2	7.014,64	5.100,72	4.215,27
3	7.741,55	4.800,29	3.606,28
4	8.992,04	4.754,56	3.247,13
5	28.153,80	12.694,11	7.881,13
	33.771,25	8.207,29	- 725,21

$$VAN = -25.000,00 \text{ USD} + \left[\frac{6.869,22}{(1+0,1727)^1} + \frac{7.014,64}{(1+0,1727)^2} + \frac{7.741,55}{(1+0,1727)^3} + \frac{8.992,04}{(1+0,1727)^4} + \frac{28.153,80}{(1+0,1727)^5} \right] \text{ USD}$$

$$VAN_{17,27\%} = 8.207,29 \text{ USD}$$

$$VAN_{29\%} = -25.0000 \text{ USD} + \left[\frac{6.869,22}{(1+0,29)^1} + \frac{7.014,64}{(1+0,29)^2} + \frac{7.741,55}{(1+0,29)^3} + \frac{8.992,04}{(1+0,29)^4} + \frac{28.153,80}{(1+0,29)^5} \right] \text{ USD}$$

$$VAN_{29\%} = -725,21 \text{ USD}$$

Para el cálculo del TIR se procede mediante la siguiente fórmula:

$$TIR = T.I. + (T.S. - T.I.) \left(\frac{VAN(T.I.)}{VAN(T.I.) - VAN(T.S.)} \right)$$

Simbología y datos:

Tasa inferior: T.I.= 17,27%

Tasa superior : T.S.= 29%

VAN tasa inferior: VAN (T.I.)= 8.207,21 USD

VAN tasa superior: VAN (T.S.)= -725,21 USD

$$TIR = 17,27\% + 11,73 \left(\frac{8.207,21USD}{8.207,21USD - (-725,21USD)} \right)$$

$$TIR = 28,05\%$$

5.8.4. Recuperación de dinero en el tiempo

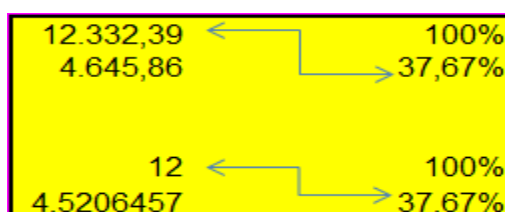
La recuperación de la inversión inicial que es de \$ 25.000,00 se lo hará en cuatro años cinco meses.

Tabla N° 84

Flujos netos actualizados para cálculo de la recuperación de la inversión

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS				
AÑOS	FLUJOS NETOS.	FCA	CANTIDAD	RUCUPERAC.
1	6.869,22	5.823,84	5.823,84	5.823,84
2	7.014,64	5.042,08	5.042,08	10.865,91
3	7.741,55	4.717,74	4.717,74	15.583,66
4	8.992,04	4.645,86	4.645,86	20.229,52
5	28.153,80	12.332,39	4.770,48	25.000,00
	58.771,24	32.561,91	25.000,00	

RECUPERACION 4 AÑOS 5 MESES



5.8.5. Índice cost-beneficio

El costo beneficio indica que por cada dólar invertido; regresa el dólar más tres centavos.

Tabla N° 85

Flujos netos actualizados para el cálculo de costo beneficio

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	80.009,67	75.748,82	68.226,07	64.592,75
2	86.355,40	81.949,13	62.792,14	59.588,18
3	93.204,42	88.071,23	57.791,00	54.608,18
4	100.596,65	94.212,97	53.188,17	49.812,95
5	108.575,17	101.051,51	48.951,95	45.559,85
TOTAL	468.741,31	441.033,66	290.949,33	274.161,91

Elaborado por la autora

BENEFICIO	=	∑ Ingresos Deflactados	290.949,33	=	1,06	COSTO BENEFICIO
COSTO		∑ Egresos Deflactados	274.161,91			
POR CADA DÓLAR INVERTIDO RECUPERA 1,06, ES DECIR GANA 0,06						

Elaborado por la autora

5.8.6. Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio es necesario el presupuesto de ingresos o de ventas y de egresos que son costos fijos y variables, para calcular los niveles del servicio donde los costos y gastos totales se igualan a los ingresos y la utilidad operacional es cero.

Los costos variables son egresos que aumentan o disminuyen según el volumen de producción, y los costos fijos son egresos que permanecen constantes en su valor sin importar el volumen de producción.

El punto de equilibrio en efectivo se lo obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$PEq = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IV}}$$

Simbología y datos:

Costos fijos: CF= 73.692,90 USD

Costos variables: CV= 1.304,00 USD

Ingresos por ventas: IV= 80.009,67 USD

Punto de equilibrio: PEq= ?

73.692,90 USD

PEq= $\frac{73.692,90 \text{ USD}}{1 - (1.304,00 \text{ USD} / 80.009,67 \text{ USD})}$ = 74.913,85USD

1- (1.304,00 USD / 80.009,67 USD)

Tabla N° 86**Proyección para el punto de equilibrio**

PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO					
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS					
VENTAS	80.009,67	86.355,40	93.204,42	100.596,65	108.575,17
COSTOS FIJOS					
SUELDOS OPERATIVOS					
Sueldos Personal administrativo	18.358,44	21.140,08	22.873,57	24.749,20	26.778,64
GASTOS PERSONAL VENTAS	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14
SUELDOS OPERATIVOS	37.315,20	42.970,81	46.494,41	50.306,96	54.432,13
Gastos de ventas	3.100,00	2.231,27	2.315,61	2.403,14	2.493,98
Gastos Administrativos	3.121,50	1.176,46	1.234,48	1.295,73	1.360,43
Gastos financieros	2.104,30	1.754,19	1.347,81	876,09	328,55
Depreciación	2.608,36	2.608,36	2.608,36	2.608,36	2.608,36
TOTAL COSTO FIJO	73.692,90	80.039,36	85.707,30	91.803,32	98.357,22
COSTOS VARIABLES					
Costos Indirectos Producción	1.304,00	1.132,19	1.458,07	1.283,12	1.366,59
TOTAL COSTO VARIABLE	1.304,00	1.132,19	1.458,07	1.283,12	1.366,59
PE DOLARES	74.913,85	81.102,68	87.069,40	92.989,41	99.610,98

Elaborado por la autora

Tabla N° 87

Cálculo del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2015			
PE (\$) =	Costos fijos totales	= 73803,45	=75.026,25 USD
	1-(costos variable / venta)	0,98	

Elaborado por la autora

Tabla N° 88

Punto de equilibrio en cantidad

DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	PORCENTAJE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	PORCENTAJE	P.E. DÓLARES	PUNTO EQUILIBRIO
PAQUETE 1 (PRECIO BAJO)	2052	50,00%	19	38979,071	48,72%	36.496,49	1.921
PAQUETE 2 (PRECIOS BAJOS)	2052	50,00%	20	41030,601	51,28%	38.417,36	1.921
TOTAL	4.103	100,00%		80.010	100,00%	74.913,85	3.842

Elaborado por la autora

El punto de equilibrio demuestra que para que los ingresos sean iguales a las ventas se requieren vender 3.842 servicios a \$ 74.913,85 a partir de allí se gana.

5.8.7. Resumen de la evaluación financiera

La evaluación financiera determina que el proyecto en estudio es factible realizarlo porque todos sus indicadores son positivos.

Tabla N° 89**Resumen de la evaluación financiera****5.8.8. Análisis de sensibilidad**

EVALUACIÓN FINANCIERA				
NRO	SIGLAS	RUBRO	RESULTADO	OBSERVACIONES
1	TRM	TASA RENDIMIENTO MEDIO	17,27%	
2	TIR	TASA INTERNA DE RETORNO	28,05%	ES SUPERIOR A LA TRM
3	VAN	VALOR ACTUAL NETO	8.205,95	
4	RC	RECUPERACION INVERSIÓN	RECUPERACION 4 AÑOS 5 MESES	PROYECTO SOCIAL
5	CB	COSTO BENEFICIO	1,06	POR CADA DÓLAR GANA 0,13
6	PE	PUNTO DE EQUILIBRIO	74.913,85	PARA NO GANAR NI PERDER
			3.842	PAQUETES

El análisis de sensibilidad determina que el proyecto es más sensible en la disminución de las ventas que en el aumento de los costos y gastos.

Tabla N° 90**Análisis de sensibilidad**

CONCEPTOS	Variación %	TIR %	VAN	EVALUACION
Aumento de costos operativo	5%	22,71%	3.864,89	OK
Disminución de ingresos	-5%	13,14%	-3.000,75	SENSIBLE
Aumento Gastos Administrativos Y VENTAS	5%	20,64%	2.462,42	OK
Normal	0%	28,05%	8.205,95	O.K.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA ESTRATÉGICA

6.1. La empresa

De acuerdo al Código Civil Art. 499.- La sociedad de hecho no es persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídos a favor o a cargo de todos los socios de hecho o socio individualmente.

6.1.1. Tipo de empresa

Es una microempresa por el capital propio que es menos de \$ 100.000,00 y tiene menos de 10 trabajadores; además es una persona natural no obligado a llevar contabilidad de acuerdo a los parámetros establecidos por el SRI, es una sociedad de hecho.

6.1.2. Nombre o razón social

El centro de reflexología se distinguirá con la siguiente razón social: “SU SALUD EN NUESTRAS MANOS”.

Foto N° 3**Nombre o razón social****6.2. Los requisitos legales para el funcionamiento de la pequeña empresa son:****a. Registro Único de Contribuyentes**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen sus obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.
- Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en éste. El contribuyente deberá realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles siguiente de ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Todos los trámites relacionados con el Registro Único de Contribuyentes se realizan en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.

b. Patente Municipal

El Art. 382 de la Ley de Régimen Municipal establece la obligatoriedad de obtener la patente y por consiguiente, el pago del impuesto (Art. 381), para todos los comerciantes, productivos e industriales que funcionan dentro de los límites tanto rurales como urbanos del cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad económica.

La patente anual se obtendrá dentro de los treinta días siguientes al final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año. Por el ejercicio de las actividades se pagará un impuesto mensual, cuya cuantía está determinada en proporción a la naturaleza, valores y ubicación del negocio.

c. Registro de Funcionamiento

El registro de funcionamiento es otorgado por el Municipio del cantón Ibarra. Los requisitos y formalidades para el registro son las siguientes:

- Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
- Nombramiento del representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Fotocopia de cédula de identidad, según sea la Persona Natural Ecuatoriana o extranjera.
- Fotocopia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar la razón social.
- Copia del Certificado de votación.
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado del Inquilinato

d. Número Patronal

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Los requisitos son los siguientes:

- Contratos de Trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.
- Cédula de Identidad del representante de la microempresa.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores.

e. Registro Único de Proveedores

Formulario de registro de proveedores RUP impreso en el portal de compras Públicas.

- Acuerdo de responsabilidad impreso en el portal.
- Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa.
- Copia de papeleta de votación.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC. y estar al día en sus obligaciones con el SRI, lista blanca

f. Permiso Sanitario

Es un documento emitido por el Dirección Provincial de Salud, en el que autoriza el funcionamiento de los establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por la delegación del ministerio de salud (acuerdo ministerial No. 58 de abril del 2003). Los requisitos son:

- Solicitud (formulario) de permiso sanitario;
- Copia de cédula de ciudadanía;

- Copia de certificado de votación;
- Comprobante de pago de patente municipal;
- Comprobante de pago de tasa de permiso sanitario del año;
- Certificado (s) de salud (en áreas de alimentos, salas de belleza y peluquerías).
- Copia del RUC vigente.

6.3. Base filosófica de la empresa

6.3.1. Misión

El centro de reflexología “Su Salud en Nuestras Manos” tiene como finalidad principal ofertar servicios de prevención y curación de enfermedades utilizando métodos terapéuticos con calidad y calidez, contribuyendo al mejoramiento de la salud y por ende el estilo de vida de los clientes de la Ciudad de Ibarra.

6.3.2. Visión

En los próximos cinco años el centro de reflexología se constituirá en un referente del cuidado en la salud alternativa, aumentando su cobertura en la región norte del país y creciendo en 2019 en un 25% en ventas.

6.3.3. Objetivos estratégicos

- a) Llegar a vender el 100 % de servicios en concordancia a la capacidad propuesta e instalada que es de 4.800 sesiones anuales.
- b) Aumentar las ventas de servicios de reflexología en un 25 %, incrementándose la rentabilidad.
- c) Crear una página WEB para publicar las bondades del servicio a toda la población.

6.3.4. Políticas empresariales

- a) Se pretende ofrecer a la clientela un servicio excelente y precio competitivo con un valor agregado.
- b) La capacitación constante al talento humano permite brindar mejores resultados en cada tratamiento al cliente, en concordancia al plan anual de capacitación.
- c) Reuniones periódicas mensuales con los empleados para establecer los inconvenientes surgidos en sus labores y tomar correctivos a tiempo.
- d) Publicidad constante como política de promoción del servicio que se ofrece a la ciudadanía.

6.3.5. Principios y valores

1. Principios

El centro de reflexología se orientará a prestar un servicio de calidad basándose en los siguientes principios:

a) Trabajo en Equipo.

Para cumplir todos los objetivos es necesario el trabajo en equipo con todo el talento humano que tiene la micro empresa.

b) Mejoramiento Continuo.

Se enfoca a la calidad del servicio de capacitación proporcionado, con la finalidad de encontrarse acorde con las necesidades y exigencias de los clientes mediante una atención con calidez, para lo cual el Talento Humano debe capacitarse.

c) Efectividad

Los trabajos encomendados deberán regirse a un horario establecido para cada paciente, y en este tiempo establecido se terminará la sesión.

d) Eficiencia.

El desarrollo eficiente y eficaz de las actividades en la microempresa de reflexología, permite realizar el trabajo en equipo, la interacción y comunicación de los subordinados, con la finalidad de obtener resultados positivos en la prestación de un servicio de curaciones mediante esta metodología de calidad.

e) Imagen empresarial.

Constituye la carta de presentación de la microempresa de reflexología, mediante el desempeño laboral, cumplimiento de obligaciones, respeto y responsabilidad organizacional con transparencia y legitimidad, dando lugar a la confianza por parte de los clientes y empleados

2. Valores**a) Honestidad.**

Demostrando al cliente seriedad y rectitud en las actividades que se realiza, sobre todo respetando los turnos.

b) Responsabilidad

Realizar trabajos de curación efectivos que garanticen la salud para lo cual debe primar el desarrollo organizacional como el mejoramiento continuo.

c) Calidad.

El proporcionar mayor valor agregado en la atención al cliente, proyecta a la microempresa hacia el mercado, como reflejo y sinónimo de pertenencia en la organización de cursos nuevos innovadores con material reciclado.

d) Emprendimiento.

La creatividad y diversidad para la curación mediante la reflexología, incursionan en el mercado con nuevas y novedosas opciones, en sus diferentes ámbitos de aplicación tratando de aumentar la cobertura a otros lugares.

6.4. La organización**6.4.1. Nivel directivo**

Dentro del Nivel Directivo está el Gerente, que es la máxima autoridad, representante legal ante las instituciones públicas y privadas como el Servicio de Rentas Internas SRI, Instituto de Seguridad Social IEISS, Ministerio de Trabajo, Municipio de Ibarra entre otros, dentro de las funciones, tareas y deberes están: la elaboración del presupuesto conjuntamente con contabilidad, además la ejecución presupuestaria. Administración del Talento Humano, Bienes materiales y financieros, autorizador de las compras y ventas. Legalización de documentos, estados financieros de la microempresa. Autorizador de los planes de capacitación, campañas publicitarias, promociones entre otros. Coordina labores con el área operativa.

6.4.2. Nivel de apoyo

A este nivel le corresponde a contabilidad, quien asesorará en la elaboración del presupuesto conjuntamente con gerencia; dentro de sus funciones está a cargo el archivo de la

microempresa. Ante el Servicio de Rentas Internas es el Agente de Retención, también se encarga de la elaboración y pago de impuestos y retenciones en la fuente, envío de anexos, además realiza las transacciones diarias, prepara la información y realiza los estados financieros que serán aprobados por Gerencia, también realiza depósitos de las ventas diarias, previo la entrega de las facturas, además realiza las adquisiciones, pago de nómina previa la autorización de gerencia.

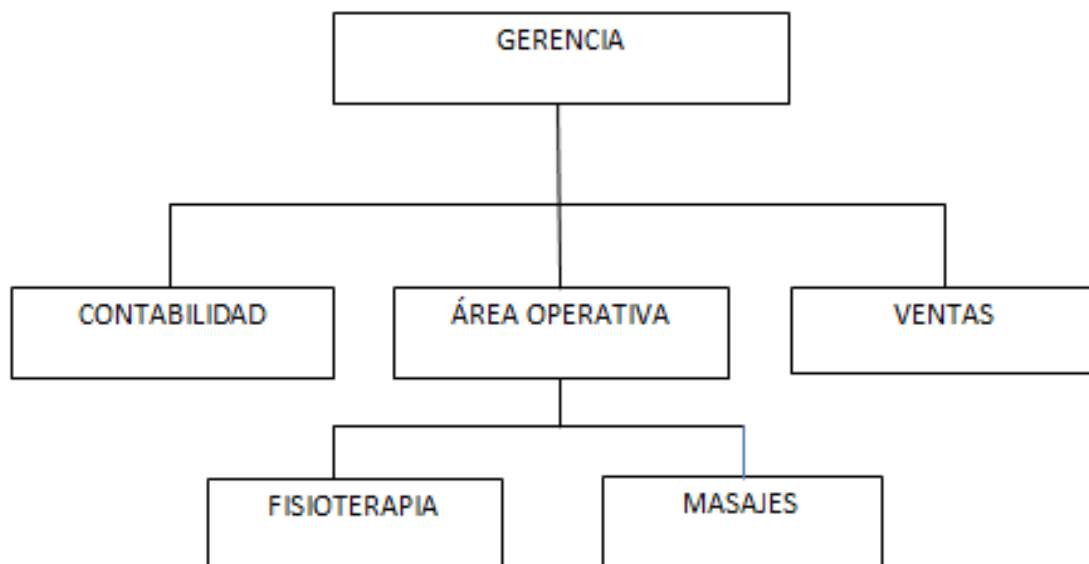
6.4.3. Nivel operativo

Dentro del nivel operativo laboraran cuatro empleados en dos áreas que son fisioterapia con dos licenciados en fisioterapia especializados en reflexología, encargada de la atención y curación de los pacientes, quienes diariamente entregaran los reportes de atenciones y pacientes diarios, información que será cruzada con contabilidad, para el correcto control interno. La otra área es la de masajes que depende de la anterior área porque recibirán las recomendaciones donde deben realizar los masajes, encargada de reforzar las curaciones.

6.4.4. Organigrama estructural

Gráfico N° 8

Orgánico estructural



6.5. Descripción de funciones

Puesto : Administrador Gerencial	Nivel: Ejecutivo
<p>Perfil: Titulo : Ninguno (dueño)</p> <p>Años de Experiencia : Un Año</p> <p>Cursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Historia Laboral -Administración Empresas. -Relaciones Humanas 	
<p>Competencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Resistir las presiones de la otra parte, defendiendo los intereses propios y/o los de sus representados. - Coordinar el trabajo de grupos de compañeros/colaboradores. -Motivar a los compañeros/colaboradores hacia la realización de una actividad determinada. -Lograr influir en los demás utilizando de forma eficaz hechos e informaciones -Insistir en la necesidad de que los empleados trabajen juntos y colaboren para solucionar las dificultades del trabajo. 	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Realizar el presupuesto anual conjuntamente con la Contadora. -Ejecutar el presupuesto de la microempresa. -Administración de Recursos Humanos como conceder vacaciones, permisos, amonestaciones, multas entre otras. -Autorizar las compras de bienes, materiales e insumos y ventas de servicios de reflexología. -Contratación del talento humano para la micro empresa -Realizar y mantener negociaciones, determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización. 	
<p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Representante legal ante las instituciones públicas o privadas como el IESS, SRI, Ministerio de Trabajo, Salud y Municipios. -Toma de decisiones administrativas y financieras. 	

Puesto : Contador (a)	Nivel: Apoyo
Perfil: Titulo : Licenciado, Ingeniero, Doctor en Contabilidad (CPA)	
Años de Experiencia : Dos Años	
Cursos:	
-Historia Laboral	
-Impuestos	
-Contabilidad Comercial	
-Relaciones Humanas	
Competencias:	
-Utilizar los sistemas y programas informáticos disponibles y saber cómo funcionan.	
-Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad.	
-Resistir las presiones de la otra parte, defendiendo los intereses propios y/o los de sus representados.	
- Coordinar el trabajo de grupos de compañeros/colaboradores.	
Dar información telefónica de manera clara y precisa, abandonando cualquier otra ocupación mientras se habla o escucha.	
Funciones:	
-Realizar el presupuesto anual conjuntamente el Gerente.	
-Administra el presupuesto de la microempresa previa autorización de gerencia.	
-Registro de las transacciones diarias contables.	
-Emisión de comprobantes como: Facturas, retenciones, liquidación de compras, notas de débito y de crédito.	
-Declaraciones y pagos mensuales y anuales de impuestos y anexos ante el Servicio de Rentas Internas-	
-Realizar adquisiciones de bienes, insumos, materiales, previa la autorización de gerencia.	
-Asesora a la gerencia sobre la administración de recursos humanos, materiales y financieros.	
-Realiza, oficios, memos actas y otros.	
-Prepara los estados financieros anuales para ser legalizados por la Gerencia.	
Responsabilidades:	
- Del archivo de la Micro empresa.	
-Del movimiento financiero	
-Agente de retención ante el SRI.	

Puesto : Vendedor (a)
Perfil: Titulo : , Ingeniero en Marketing y afines Años de Experiencia : Dos Años Cursos: -Atención al Cliente - Ventas - Estrategias de Marketing - Relaciones Públicas
Competencias: -Utilizar los sistemas y programas informáticos disponibles y saber cómo funcionan. -Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad. -Resistir las presiones de la otra parte, defendiendo los intereses propios y/o los de sus representados. - Carisma y buen trato hacia los clientes..
Funciones: -Realizar visitas a las empresas, grupos de personas para promocionar el servicio -Realizar un plan de marketing a seguir cada cierto período. -Plantear nuevas y mejores alternativas de atención al cliente. -Realizar un detalle mensual del número de pacientes atendidos y revisar q se cumpla con las metas establecidas
Responsabilidades: - Atención al cliente. -Información -Imagen de la empresa

Puesto : Fisioterapeuta especialidad en Reflexología	Nivel: Operativo
Perfil: Titulo : Licenciado Fisioterapeuta con la especialidad de reflexología	
Años de Experiencia : Un Año	
Cursos:	
<ul style="list-style-type: none"> - Reflexología práctica -Medicina Natural -Primeros auxilios -Relaciones Humanas 	
Competencias:	
<ul style="list-style-type: none"> -Desempeñar distintas funciones según exija la tarea o el momento. -Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad. -Resistir las presiones de la otra parte, defendiendo los intereses propios y/o los de sus representados. - Poner en práctica las técnicas, métodos e instrumentos más adecuados en su trabajo (p. ej. Realización de entrevistas, diseño de instrumentos de evaluación, etc.). -Buscar constantemente el modo de mejorar la forma en que se lleva a cabo cada actividad. 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> -Asistencia al paciente para que consiga el máximo bienestar. -Prevención del agravamiento de una enfermedad crónica. -Colaboración con otros profesionales en la elaboración de diagnósticos -Curas de las siguientes enfermedades -Patologías físicas -Patologías psiquiátricas -Deficiencias mentales -Trastornos del aprendizaje y/o problemas del desarrollo -Geriatría -Minusvalías sensoriales - Marginación y problemas sociales 	
Responsabilidades:	
<ul style="list-style-type: none"> - Curación de los pacientes 	

Puesto : Masajista	Nivel: Operativo
Perfil: Titulo: Tecnólogo (a) Terapeuta, Licenciado Educación Física	
Años de Experiencia : Un Año	
Cursos:	
<ul style="list-style-type: none"> - Masajes prácticos -Primeros auxilios -Relaciones Humanas 	
Competencias:	
Desempeñar distintas funciones según exija la tarea o el momento.	
<ul style="list-style-type: none"> -Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad. -Resistir las presiones de la otra parte, defendiendo los intereses propios y/o los de sus representados. - Poner en práctica las técnicas, métodos e instrumentos más adecuados en su trabajo (p. ej. Realización de entrevistas, diseño de instrumentos de evaluación, etc.). -Buscar constantemente el modo de mejorar la forma en que se lleva a cabo cada actividad. 	
Funciones:	
Se encarga de realizar todos los tipos de masajes que el cliente requiera.	
<ul style="list-style-type: none"> -Masajes de relajamiento como masajes reductores de grasa concentrada en ciertas partes del cuerpo. -Asistencia al paciente para que consiga el máximo bienestar. -Patologías psiquiátricas -Deficiencias mentales 	
Responsabilidades:	
<ul style="list-style-type: none"> - Relajación de los pacientes 	

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

Los posibles impactos que se esperan produzcan en la creación de la microempresa de reflexología son:

- Impacto económico
- Impacto social
- Impacto de salud
- Impacto ambiental

Para realizar el análisis de los impactos se utilizará una matriz, que permite el estudio detallado de los indicadores que forman parte de cada impacto, el mismo que comprende entre el rango de 1 a 3 tanto positivo y negativo, que se encuentra detallado en el siguiente cuadro:

Tabla N° 91

Matriz de impacto

-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto alto	Impacto medio	Impacto bajo	Equilibrio	Impacto bajo	Impacto medio	Impacto alto
NEGATIVO				POSITIVO		

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Fórmula para el cálculo:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{n}$$

Σ = Sumatoria de la calificación

n= número de indicadores

7.1. Impacto económico

Tabla N° 92

Impacto económico

IMPACTO ECONÓMICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Tarifas a precios justos						x		2
Creciente demanda del servicio							x	3
Incremento de utilidades						x		2
Estabilidad de la economía				x				0
TOTAL								7

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{7}{4} = 1,75 \quad \text{Medio positivo}$$

Análisis:

Dentro de este impacto es medio positivo, están las tarifas para atención a los clientes que pese a ser un servicio nuevo y de calidad esta al mismo valor de otros servicios similares. El creciente aumento de enfermedades actuales como el Stress, obesidad entre otras. Está garantizada la creciente demanda porque existe competencia de este servicio. El aumento de la cobertura permite que la rentabilidad sea buena y por ende el incremento de las utilidades. La duda en este impacto que la estabilidad económica está cambiando por la baja del precio del petróleo, esto afecta indirectamente a toda la población.

7.2. Impacto social

Tabla N° 93

Impacto social

IMPACTO SOCIAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Generación de fuentes de trabajo						x		2
Decisiones democráticas						x		2
Buenas relaciones humanas							x	3
Bienestar de los clientes						x		2
TOTAL								9

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \quad \text{Alto positivo}$$

Análisis:

La creación de esta microempresa generará nuevas fuentes de empleo para la población del sector, mejorando su calidad de vida. El trabajo en equipo es un principio que se pretende implementar en la microempresa, para lo cual todas las decisiones se las realizará democráticamente, aplicando las mejores relaciones humanas e interpersonales tanto entre empleados como con los clientes pensando en la salud y bienestar de los mismos.

7.3. Impacto de salud

Tabla N° 94

Impacto de salud

IMPACTO SALUD								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Asistencia preventiva de salud							x	3
Asistencia médica natural personalizada							x	3
Condiciones sanitarias						x		2
Mejoramiento físico de los clientes						x		2
TOTAL								10

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2,50 \quad \text{Alto positivo}$$

Análisis:

Por medio de la implantación de este centro se logrará mejorar las condiciones físicas y emocionales de los pacientes mediante la asistencia de sesiones de reflexología con la curación y prevención de enfermedades psicológicas y físicas, sanando las dolencias y cumpliendo con las normas sanitarias regidas por el Ministerio de Salud vigentes actualmente.

7.4. Impacto ambiental

Tabla N° 95

Impacto ambiental

IMPACTO AMBIENTAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Reciclaje de desechos sólidos							x	3
Clasificación de desechos sólidos						x		2
Cuidado del agua potable						x		2
Ruido						x		2
TOTAL								9

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \quad \text{Medio positivo}$$

Análisis

Dentro del impacto ambiental se pretende poner en práctica las buenas costumbres de clasificar las basuras en recipientes donde se clasificarán los desechos sólidos como plástico, cartón papel, vidrio. Además el cuidado del agua potable estará dado por correcta utilización y mantenimiento de las instalaciones. No existirá ruido interno porque no se tendrán equipos que causen este malestar.

7.5. Impacto general

Tabla N° 96

Impacto general

IMPACTO GENERAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
IMPACTO ECONÓMICO						x		2
IMPACTO SOCIAL						x		2
IMPACTO SALUD							x	3
IMPACTO AMBIENTAL						x		2
TOTAL								9

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25 \quad \text{Medio positivo}$$

Análisis:

El Impacto que general del proyecto es medio positivo pues no es negativo en ninguno de los aspectos mencionados que puedan poner en peligro la ejecución.

CONCLUSIONES

1. Se determina mediante el diagnóstico situacional que existen oportunidades que permiten impulsar la prestación servicios de rehabilitación física psicológica mediante la reflexología por ser un servicio nuevo.
2. El estudio de mercado determina que existe aceptación del servicio y una demanda creciente comparando con servicios sustitutivos.
3. La Ingeniería del proyecto demuestra que si es viable la capacidad instalada y que sus procesos son sencillos y fáciles de ejecutar.
4. La Evaluación financiera demuestra que todos los indicadores son positivos por lo tanto es factible.
5. La estructura organizacional y funcional, constituyen los pilares para llevar a cabo un excelente proceso administrativo y operativo.
6. El impacto general del proyecto es positivo- medio, lo que contribuirá a mejorar las condiciones de la población de Ibarra en generación de empleo y mejoramiento en las condiciones de vida.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda aprovechar las oportunidades y aliados determinados en el diagnóstico del proyecto, aplicando estrategias para minimizar posibles amenazas y debilidades.
2. Ejecutar el proyecto porque la demanda total del proyecto es alta, y los clientes no se encuentran satisfechos con los servicios ofrecidos por centros similares
3. Se debe tratar de cubrir un alto porcentaje de la demanda insatisfecha, debido que representa una oportunidad para satisfacer las necesidades de los pacientes, siendo la principal razón para la implantación.
4. Poner en marcha el proyecto con el financiamiento estudiado, pues sus indicadores son positivos y arrojan utilidades para los trabajadores y propietario.
5. La correcta determinación de la estructura organizativa permite contratar al personal con conocimientos necesarios siempre que cumplan su perfil para desempeñarse adecuadamente en los puestos de trabajo.
6. Es necesario evaluar constantemente los impactos del proyecto que se generen internamente y externamente; y tomar medidas preventivas y correctivas favorables.

BIBLIOGRAFÍA

- Arboleda Vélez, German. (2013). *Proyectos, identificación, formulación, evaluación y gerencia*. Colombia: Alfa y omega Colombiana SA. Segunda Edición.
- Castro, A. O. (2010). *Proyectos de inversion*. Mexico: Primera Edicion.
- Córdoba Padilla. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México: Ecoe Ediciones.
- Fred R, D. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.
- Murcia, Jairo D. (2009). *Proyectos. Formuación y criterios*. Alfa.
- Vargas Belmonte, A. (2013). *Marketing y Plan de Negocio de la Microempresa*. Madrod: IC Editorial.
- Villarreal, Julio. (2013). *Ingeniería económica*. Colombia. Delfín Ltda.

LINKOGRAFÍA

- centrodesaludnaturalpvm.es.tl/TIPOS-DE-REFLEXOLOG%CDA.htm. (s.f.).
centrodesaludnaturalpvm.es.tl/TIPOS-DE- REFLEXOLOG%CDA.htm. Recuperado el 11 de 05 de 2014
- http://www.trabajo.com.mx/que_es_un_plan_de_negocio_y_para_que_sirve.htm
- concepto.de/concepto-de-demanda/. (s.f.). *http://concepto.de/concepto-de-demanda/*.
Recuperado el 16 de 01 de 2015
- DEFINICION. (11 de AGOSTO de 2013). *DEFINICION* . Recuperado el 11 de AGOSTO de 2013, de DEFINICION: <http://definicion.de/plan/>
- eledendegeronimo.galeon.com/productos1297804.html. Recuperado el 14 de 05 de 2014
- es.wikipedia.org/wiki/Iridología. (s.f.). *es.wikipedia.org/wiki/Iridología*. Recuperado el 16 de 05 de 2014
- <http://www.efisioterapia.net/articulos/reflexologia-podal-un-enfoque-la-fisioterapia>. (s.f.). Recuperado el 12 de 12 de 2014
- <http://www.udc.gal/inef/profesores/cardesin/carpeta>. (10 de 12 de 2014).
http://www.udc.gal/inef/profesores/cardesin/carpeta%20INDEX/alumnoscarpeta/reflexologiapodal.htm. Recuperado el 03 de 03 de 2015
- Ibarra Puro Encanto, T. (s.f.). Obtenido de <http://www.touribarra.gob.ec/>.
- mundonegocios.net/las-ventajas-de-la-competencia-para-los-consumidores/. (s.f.).
mundonegocios.net/las-ventajas-de-la-competencia-para-los-consumidores/.
Recuperado el 2015

- <http://pymerang.com/emprender/oportunidades-de-negocio/generar-una-idea-de-negocio/263-caracteristicas-de-una-buena-idea-de-negocio>. Recuperado el 15 de 01 de 2015
- REFLEXOLOG%CDA.htm, c.-D. (s.f.). centrodesaludnaturalpvm.es.tl/TIPOS-DE-REFLEXOLOG%CDA.htm. Recuperado el 11 de 05 de 2014
- vitaedolor.com/reflexodrenaje-o-reflexologia-facial/. (s.f.).
vitaedolor.com/reflexodrenaje-o-reflexologia-facial/. Recuperado el 12 de 05 de 2014
- www.creacionempresas.com/. (10 de 02 de 2015).
<http://www.creacionempresas.com/index.php/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>. Recuperado el 18 de 02 de 2015
- www.crecenegocios.com/definici3n-de-emprendedor/. (s.f.).
www.crecenegocios.com/definici3n-de-emprendedor/. Recuperado el 16 de 05 de 2014
- www.cursocommunityfuned.com. (s.f.). www.cursocommunityfuned.com. Recuperado el 11 de 05 de 2014
- www.deconceptos.com. (2011). *Definiciones*. Sitio Web: Sitio Web.
- www.definicionlegal.com/definici3n/Globalizacion.htm. (s.f.).
www.definicionlegal.com/definici3n/Globalizacion.htm. Recuperado el 25 de 05 de 2014
- www.despertarespiritual.com.ar/Terapias/REFLEXOLOGIA.html. (s.f.).
www.despertarespiritual.com.ar/Terapias/REFLEXOLOGIA.html. Recuperado el 15 de 05 de 2014
- www.economia48.com/spa/d/oferta/oferta.htm. (s.f.).
<http://www.economia48.com/spa/d/oferta/oferta.htm>. Recuperado el 15 de 01 de 2015

- www.efisioterapia.net/articulos/reflexologia-podal-un-enfoque-la-fisioterapia. (s.f.).
www.efisioterapia.net/articulos/reflexologia-podal-un-enfoque-la-fisioterapia.
Recuperado el 12 de 05 de 2014
- www.nubelo.com/blog/los-factores-clave-antes. (05 de 12 de 2014).
http://www.nubelo.com/blog/los-factores-clave-antes-de-empezar-un-negocio-el-que-sea/. Recuperado el 29 de 12 de 2015
- www.promonegocios.net/clientes/tipos-clientes.html. (s.f.). Recuperado el 15 de 01 de 2015, de <http://www.promonegocios.net/clientes/tipos-clientes.html>.
- www.reflexologiaysalud.com.ar/sec_salud_02.php. (s.f.).
www.reflexologiaysalud.com.ar/sec_salud_02.php. Recuperado el 20 de 05 de 2014
- www.salud.bioetica.org/reflexologia.htm. (s.f.).
www.salud.bioetica.org/reflexologia.htm. Recuperado el 16 de 05 de 2014

ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LA CIUDADANÍA IBARREÑA

Soy estudiante de quinto año y me encuentro realizando esta encuesta que tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional del área donde se pretende la creación de un centro de reflexología, determinando así variables que puedan incidir en su desarrollo, previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría, CPA.

Lea detenidamente las preguntas y marque con una X la opción que Ud. considere:

DATOS INFORMATIVOS

Edad		Género	
20-29	()	Masculino	()
30-39	()	Femenino	()
40-49	()		
50 y más	()		

CUESTIONARIO

1. ¿Cuándo Ud. tiene alguna molestia en su salud el lugar a donde acude qué tipo de atención le han brindado?

- Adecuada ()
- Poco adecuada ()
- Inadecuada ()

7. ¿Quiénes considera Ud. que asisten con frecuencia a un tratamiento de salud?

Hombres ()

Mujeres ()

8. ¿Cómo considera Ud. la creación de un centro de reflexología en la ciudad de Ibarra?

Interesante ()

Poco interesante ()

No me interesa ()

9. ¿Visitaría un lugar que cuente con el equipo necesario para brindarle este tipo de servicio?

Si ()

No ()

Informe de la Observación directa realizada en los centros visitados que se consideraron sustitutos.

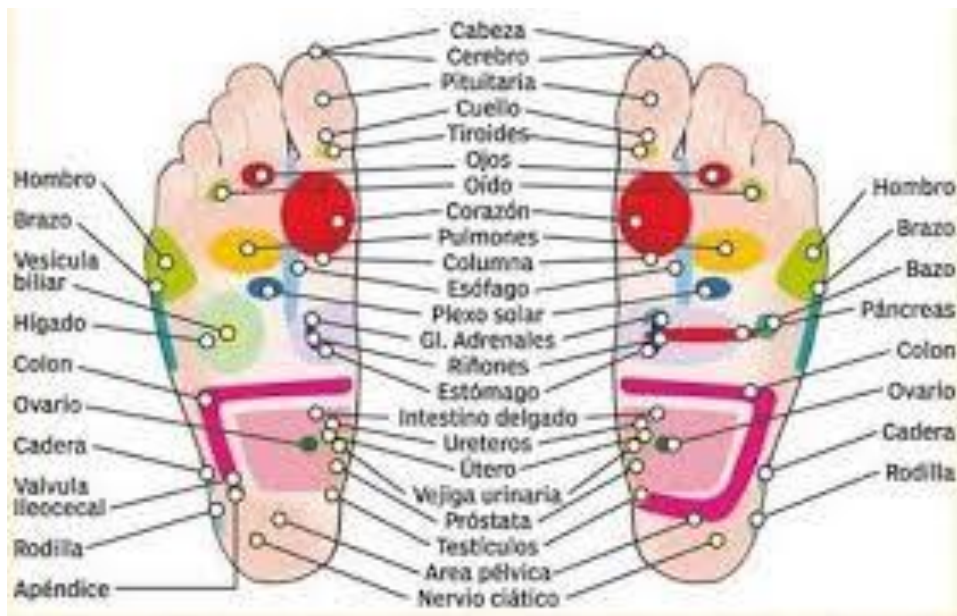
De acuerdo a los datos de actividades económicas registradas en la página web del Municipio de Ibarra, se obtiene 3 centros de relajación o spa que brindan un servicio similar.

	A	B	C	D	E	F	G
	CIUV	Razon Social	Nombre Del Local	Personeria	Clave Catastral	Fecha de Regi	cha de Inicio de Actividad
183	9302.09	CASANOVA ARMAS SEGUNDO JAVIER	SALA DE MASAJES	NATURAL	100105050411025001	09/06/2011	14/03/2011
975	9302.09	ESPARZA GUZMAN JOSE LUIS	SALA DE MASAJES	NATURAL	100104040707001001	14/03/2007	14/03/2007
8881	9302.09	FARINANGO MUENALA EVA PILAR	MASAJES Y PRODUCTOS NATURALES	NATURAL	100104040401028001	22/10/2008	25/09/2008
10164							
10165							

Los datos se obtuvieron a través de la selección de centros que ofrecen un servicio sustituto, en este caso se consideró los centro de masaje, los cuales están registrados en la base de datos de actividades económicas del Municipio de Ibarra. En los lugares antes mencionados no se pudo realizar una entrevista directa con los propietarios, sino más bien una breve conversación y observación de las instalaciones ya que hubo limitaciones en dar información, no cuentan con registros exactos que permitan llevar un control de visitas o atenciones que se dan en estos lugares, al ser centros pequeños no requieren mayor control en sus procesos como puede ser llevar contabilidad, es decir que no cuentan con un contador (a) que realice este trabajo, se enfocan principalmente en tratamientos de belleza, masajes y venta de productos naturales, cuentan con el personal apto para esta actividad, se destaca que en el centro dirigido por Eva Farinango, es la administradora y la especialista encargada de la atención y dirección de los tratamientos a realizarse por el cliente. En los otros casos cuentan con el personal que realiza esta actividad y más bien están encargados de la dirección del Centro.

Se puede deducir que no se lleva un registro escrito y otras formas de control de clientes ya que son muy pocos los clientes habituales y por ello los datos proporcionados son estimados acerca de sus datos históricos.

ZONAS REFLEJAS EN LOS PIES.



MASAJE EN LOS PIES



MASAJE EN LA PIEL



ACEITE DE NARANJA

(Permite aplicar con facilidad en masaje, se aplica en mínimas cantidades)



ADECUACIÓN DE PARA BRINDAR EL SERVICIO



