

Introducción

El presente trabajo tiene la finalidad de dar a conocer las principales causas, los efectos y las posibles soluciones, en lo referente al estudio de factibilidad para la creación del Centro de atención de medicina Homeopática y Terapias Medicas Complementarios en la ciudad de Ibarra; Este estudio contiene siete capítulos importantes como son:

- Diagnostico Situacional Externo del Entorno.
- Bases Teóricas Científicas.
- Estudio de Mercado.
- Estudio Técnico.
- Propuesta de Organización del Centro Homeopático.
- Estudio Financiero.
- Análisis de Impactos.

Es importante señalar que para presentar este trabajo se ha realizado una amplia recopilación de datos, en distintas fuentes bibliográficas, utilizando el método científico para analizar de manera más detenida, cada aspecto y componente de este tema.

CAPITULO I

1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

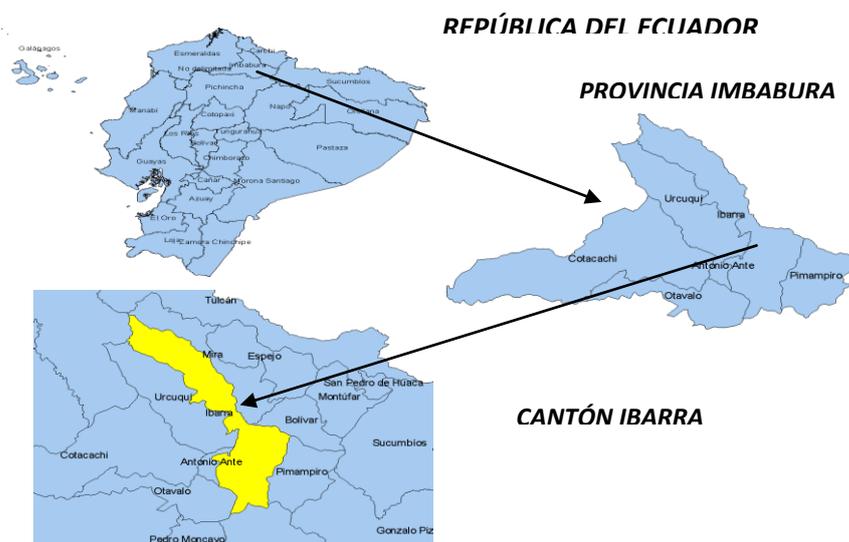
1.1. Características del área de investigación

A continuación se presenta las características del área de Investigación, un Estudio sobre la ciudad de Ibarra, su ubicación, su historia, así como también sus datos socio demográficos y sus principales actividades Económicas, para poder determinar la población a investigar.

1.1.1. Ubicación de Ibarra

La ciudad de Ibarra, se encuentra ubicada en la Provincia de Imbabura, situada al norte del país, con 115 km. al Noreste de Quito y 125 km. Al sur de Tulcán, a una Altura de 2225 metros sobre el nivel del mar, tiene un clima templado seco, temperatura promedio 18 grados, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas.

Localización geográfica de Ibarra



Fuente: Internet (w.w.w, Ecuador .com.)

Elaboración: El autor

Grafico N° 1

En el gráfico anterior podemos determinar la localización geográfica de la ciudad de Ibarra y de la provincia de Imbabura

1.1.2. Antecedentes históricos de Ibarra

La información que se presenta a continuación se ha extraído del Ilustre Consejo Provincial de Imbabura, donde se ha almacenado historia de sus cantones y del progreso social - cultural de los mismos.

Ibarra, la capital de la Provincia de Imbabura, lleva este nombre en honor a Don Miguel de Ibarra, que fue designado por la corona Española, VI presidente de la Real Audiencia de Quito, y por orden del rey Felipe fundó esta villa el 28 de septiembre de 1606.

La actual Ibarra es una ciudad nueva, data de 1872; es la ciudad más joven del Ecuador, ya que la actual fue construida sobre las ruinas de una ciudad anterior, destruida prácticamente por el terremoto del 16 de agosto de 1868 y su refundación se realizó el 28 de abril de 1872.

Ibarra conocida como la “ciudad blanca”, aún conserva valores históricos de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y armoniosamente se conjugan, lo colonial con lo moderno, Aquella ciudad tranquila de días inundados de luz.

El 28 de abril de cada año, Ibarra celebra alborozada su fiesta del retorno, en homenaje al renacimiento de la ciudad (la nueva Ibarra).

La asamblea presidida por el cabildo Ibarreño exaltó la figura de Gabriel García Moreno como gestor principal de la reconstrucción.

Ibarra es el hábitat de familias que se han asentado por generaciones, por su agradable paisaje, clima y otros encantos naturales.

1.1.3. Datos Socio-Demográficos

Es importante que se conozca detalladamente sobre la población de la ciudad, el número de la población mediante el último censo realizado en el año 2001 y la proyección actual para el año 2010.

Es por esto que a continuación presentamos un informe, sobre los datos Socio-demográficos pertinentes de la ciudad de Ibarra en el último censo poblacional, realizado en el año 2001.

Ibarra: Evolución de la población inter censal, año 2001

Año censal	1960	1974	1982	1999	2001
Población	14031	25835	41335	80991	108535

Fuente: INEC, VI censo poblacional

Elaboración: El autor

Cuadro N° 1.1

Población según etnicidad:

Ibarra: población según etnicidad

	Etnia de Ibarra	
	Indígena	Mestiza
Afro Ecuatoriana		
32.82%	27.39%	39,79

Fuente: INEC, VI censo poblacional

Elaboración: el autor.

Cuadro N° 1.2

Así nos damos cuenta que el 39.79% son mestizos que se constituye en el mayor porcentaje de la población siendo esta la raza predominante en la ciudad de Ibarra.

1.1.4. Principales Actividades Económicas

Para el presente trabajo investigativo, es de vital importancia saber cuáles son las actividades económicas más importantes, que se realizan en la ciudad de Ibarra,

Ibarra: Actividades comerciales de la población económica activa, año 2001

Actividad comercial	Ha.	%
Comercio al por mayor y menor	10.719	24,58
Agricultura, ganadería, caza, selvicultura	2.670	6,12
Industrias manufactureras	5.718	13,11
No declarado	4.462	10,23
Construcción	2.905	5,85
Enseñanza	3.235	7,42
Transporte, almacenamiento, comunicaciones	3.040	6,97
Administración pública y defensa	2.099	4,81
Actividades comunitarias	1.887	4,32
Servicio social y salud	1.449	3,32
Hoteles restaurantes	1.339	3,07
Actividad inmobiliaria empresarial	1.313	3,01
Intermediación financiera	420	0,96
Trabajador nuevo	254	0,58
Suministro de electricidad, agua, gas	189	0,43
Explotación de minas y carteras	11	0,25
Pesca	8	0,018

Fuente: INEC, VI, Censo poblacional

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.3

Del anterior cuadro podemos ver, que el comercio al por mayor y menor es la actividad económica más importante en la ciudad de Ibarra, con un porcentaje del 24,58%.

Es también esencial saber que la tasa de desempleo actual publicada en el VI Censo Poblacional del INEC en la ciudad de Ibarra es del 2,50%,

1.1.5. Identificación de la población a investigar

A continuación presentamos un cuadro en el que se determinará la población económica activa del cantón Ibarra, presentada por el INEC en el último censo realizado en el año 2001.

Ibarra: Población económica activa

Género	Población	%
Hombres	27137	62,25%
Mujeres	16457	37,75%
TOTAL	43594	100%

Fuente: INEC; VI censo Poblacional, año 2001

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 1.4

En el cuadro anterior podemos observar, que la población económica activa de la ciudad fue de **43594** habitantes para el año 2001; de esta cantidad el 62,25% son hombres y el 34,75% son mujeres.

Para tener un dato actual nos vemos en la necesidad de aplicar una proyección mediante la fórmula del monto $M = c (1 + r)^n$ para poder saber cuál sería la cantidad aproximada para el año 2009.

Proyección de la población económica activa.

Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
45622	46671	47745	48843	49966	51111	52291	52384	52537

Fuente: INEC; VI censo Poblacional, (año 2001) $M = C (1+r)^n$

Elaboración: el autor

Cuadro N° 1.5

A continuación presentamos la proyección de la población económica activa (PEA) para el año 2009, tomando en cuenta los últimos Censos realizados por el INEC, a una tasa mínima de crecimiento anual de 2,36%).

1.1.6. Cálculo de la muestra

Para calcular la muestra con la que se va a trabajar en la presente investigación utilizaremos la siguiente fórmula.

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

N=población total (población económicamente activa)

E=error

z= varianza

&= desviación estándar

n= numero de la muestra a continuación presentamos los valores que asignaremos a las variables de la fórmula del cálculo de la muestra son los siguientes.

N=52537 población total (PEA)

E= 5% error

z= 1.96 varianza

2

&=0,25 desviación estándar

n=? numero de la muestra

Datos:

N= 52537

e= 5%

z= 1.96

&=0.25

n =?

$$n = \frac{(3.84) (0.25) (52537)}{0.0025 (52537-1) + 3.84 (0.25)} =$$

$$n = \frac{50435.52}{131.34 + 0.96} =$$

$$n = \frac{50435.52}{132.3} = 381$$

n= 381 personas

Este número representa la muestra con la que trabajaremos en el presente proyecto de investigación

1.2. Diagnostico situacional externo del entorno

A continuación se pretende establecer un análisis de la información obtenida, por esta razón se establece objetivos del diagnostico situacional externo del entorno.

1.2.1. Antecedentes Diagnósticos

Ibarra una ciudad que crece, existiendo en su desarrollo problemas sin resolver dentro de una sociedad organizada, tales como la vivienda, el trabajo,

la educación y la salud. Siendo principalmente la salud una necesidad primaria de todos los seres humanos y por lo tanto el derecho a una buena atención. Factores como las limitaciones de su presupuesto y la falta de tecnologías de desarrollo, demuestran la baja atención sobre este sector.

Por esta razón, las instituciones que prestan servicios actualmente están obligadas a hacerlo con un gran esfuerzo para satisfacer la gran demanda de la población por esta necesidad.

Las instituciones reconocidas que actualmente ofertan y entregan servicios en salud en la ciudad, son: el Hospital San Vicente de Paúl, el Hospital del Seguro social (IESS), las Clínicas Particulares, el Centro de Salud, cumpliendo objetivos de servicio de la ciudad de Ibarra, así como también aclarar que un consultorio homeopático no es un centros de distribución de productos naturales empírico, dada por su inconsistencia científica.

También ofertan productos al público, como son los productos integrales, la preparación de comida nutritiva en restaurantes vegetarianos y en pocos casos consultorios médicos que tratan con homeopatía a los pacientes.

Es importante saber que la medicina tradicional alopática, es la que hasta ahora se conoce y se utiliza en el medio cultural de la ciudad de Ibarra, siendo esta la que se aplica en todos la tratamientos médicos de los hospitales y centros de salud.

“La medicina homeopática alternativa, es diferente a la medicina tradicional ya que los médicos homeópatas, utilizan en sus tratamientos, medicina con componentes naturales”. (Internet; medicina alternativa ,2010)

1.2.2. Objetivos Diagnósticos

1.2.2.1. Objetivo general

“Realizar un Diagnostico situacional externo del entorno, desarrollando una investigación en la oferta actual de medicina en la ciudad de Ibarra, para identificar los oponentes, aliados, riesgos y oportunidades que tiene el presente proyecto para su implementación”.

1.2.2.2. Objetivos Específicos

- a) Identificar los servicios médicos homeopáticos, que prestan sus servicios en la ciudad de Ibarra.
- b) Establecer el nivel de formación profesional de los médicos que trabajen en estos centros de salud en la ciudad de Ibarra.
- c) Analizar los Costos de los servicios y de los fármacos que se utiliza en los tratamientos médicos.
- d) Analizar la Cobertura social de estos consultorios médicos.
- e) Identificar los aliados los oponentes, las oportunidades, los riesgos que tiene la implementación del presente proyecto

1.2.3. Variables e indicadores

A continuación se determinará las variables y los indicadores que permiten diseñar instrumentos de investigación como son las encuestas, las entrevistas y la observación, para poder obtener un diagnostico situacional.

1.2.3.1. Variable Diagnostica

Variedad de tipos de servicios

1.2.3.1.1. Indicadores

- a) Medicina general.
- b) Medicina especializada
- c) Infraestructura diagnóstica médica
- d) Nivel de especialización de talento humano
- e) Servicios complementarios de recuperación

1.2.3.2. Variable Diagnostica

Nivel de profesionalización

1.2.3.2.1. Indicadores

- a) Años de experiencia
- b) Niveles de especialización
- c) Capacitación
- d) Trabajos de investigación
- e) Asistencia de expertos

1.2.3.3. Variable Diagnostica

Costos de servicios y fármacos

1.2.3.3.1. Indicadores

- a) Estabilidad de precios
- b) Control de precios
- c) Garantía de los productos
- d) Precio diferenciados en el medio.
- e) Acceso a los servicios

1.2.3.4. Variable Diagnostica

Cobertura social

1.2.3.4.1. Indicadores

- a) Nivel de atención.
- b) Estadísticas sobre prevención y medicina correctiva de las instituciones.
- c) Publico demandante.

1.2.3.5. Variable diagnostica

Resultados

1.2.3.5.1. Indicadores

- a) Resultados de sus servicios
- b) Confianza
- c) Credibilidad

1.2.4. Matriz de objetivos, variables e indicadores

A continuación presentamos un cuadro que contenga un resumen de los objetivos, las variables y los indicadores diagnósticos, diseñar el instrumento de investigación y determinar lo público que interviene.

Matriz de objetivos, variables e indicadores diagnósticos.

Objetivos	Variabes	Indicador	Instrumento	Publico que interviene
Identificar los tipos de servicios médicos que prestan	Variedad de tipos de servicio	-Medicina general.	Entrevista	Homeópata
		-Medicina especializada.	Entrevista	Homeópata
		-Infraestructura diagnostica medica	Entrevista	Homeópata
		-Nivel de especialización	Entrevista	Homeópata

		talento humano. -Servicio médico de recuperación		
2.-Establecer el nivel de formación profesional de los médicos que trabajen en estos centros	Nivel de profesionalización	-Años de experiencia. -Niveles de especialización. -Capacitación. -Trabajos de investigación. -Asistencia de expertos	Entrevista Entrevista Entrevista Entrevista Entrevista	Homeópata Homeópata Homeópata Homeópata
3.-Analizar los costos de los servicios y de los fármacos	Costos de servicios y fármacos	-Estabilidad de precios. -Control de precios. -Garantía de los fármacos. -Precio diferenciado en el medio. -Acceso a los servicios	Entrevista Entrevista Entrevista Entrevista	Homeópata Homeópata Homeópata Homeópata
4.-Analizar la cobertura social	Cobertura social	-Nivel de atención.	Encuesta	Público Público

de estas instituciones		-Estadísticas sobre prevención -garantía de tratamientos y medicamentos. -Constancia en los tratamientos.	Encuesta Entrevista	Homeópata
5.-Resultados	Resultados	-Resultados de sus Servicios -Confianza -Credibilidad	Entrevista	Homeópata

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 1.6

1.2.5. Diseño de instrumentos de investigación

Para cuantificar los resultados de la investigación es necesario proceder a realizar una encuesta y una entrevista para obtener información directa de las personas afluentes a los centros de salud más cercanos en la ciudad de Ibarra.

(Instrumentos de investigación se han ubicado en los documentos que sirven de anexos.

1.2.6. Evaluación de la Información

1.2.6.1. Entrevistas a médicos homeópatas

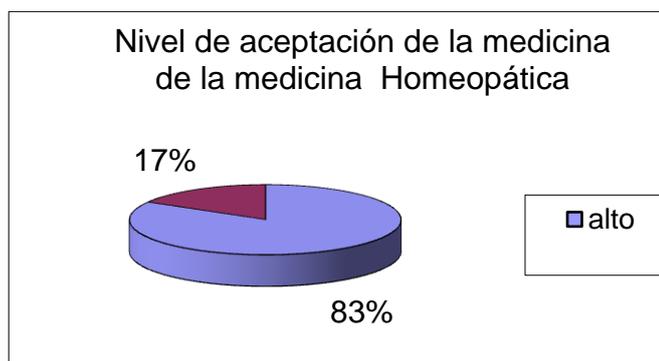
Primera pregunta

1.- ¿Cuál es el nivel de aceptación de la medicina Homeopática por parte de la ciudadanía?

Ibarra; Nivel de aceptación de la Medicina Homeopática por parte de la ciudadanía

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Alto	5	83%
Mediano	1	17%

total	6	100
-------	---	-----



Fuente: Entrevista a Medico Homeópatas. Año 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.7

1.1. Análisis e Interpretación

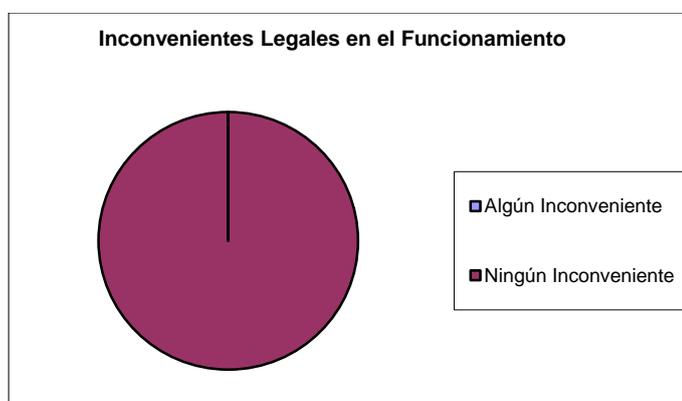
El 83 % de la Población, buscan en una medicina alternativa, la opción que les ayude a satisfacer esta necesidad; El 17% considera que la medicina alternativa tiene una mediana aceptación.

Segunda pregunta

2.- ¿Ha tenido Usted Inconvenientes legales en el funcionamiento?

Ibarra; Inconvenientes legales en el funcionamiento

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Algún Inconveniente	0	0
Ningún Inconveniente	100	6
Total	100	6



Fuente: Entrevista a Medico Homeópatas. Año 2010

Elaboración: El Autor
Cuadro N° 1.8

2.1. Análisis e Interpretación:

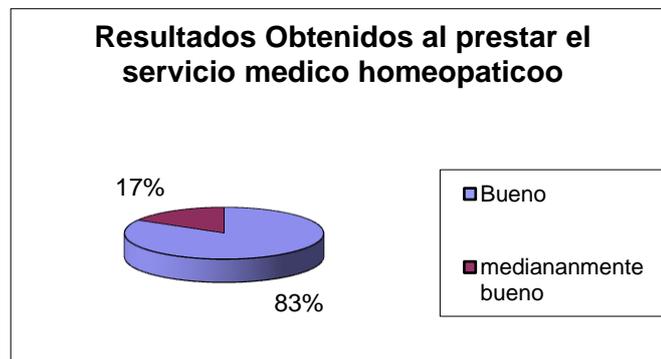
El 100% de la población médica entrevistada, afirma no haber tenido ningún inconveniente legal en su funcionamiento, como tratamiento médico.

Tercera Pregunta

3.- ¿Como considera los resultados que ha obtenido al prestar este servicio Médico?

Ibarra: Resultados que se han obtenido al prestar el servicio homeopático.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Bueno	5	83%
Medianamente bueno	1	17%
Total	5	100%



Fuente: Entrevista a los médicos homeópatas, Año 2010

Elaboración: el autor

Cuadro N° 1.9

3.1. Análisis e Interpretación:

El 83% de la población entrevistada dice haber conseguido buenos resultados con la medicina alternativa, el 17% de la población considera medianamente los resultados obtenidos.

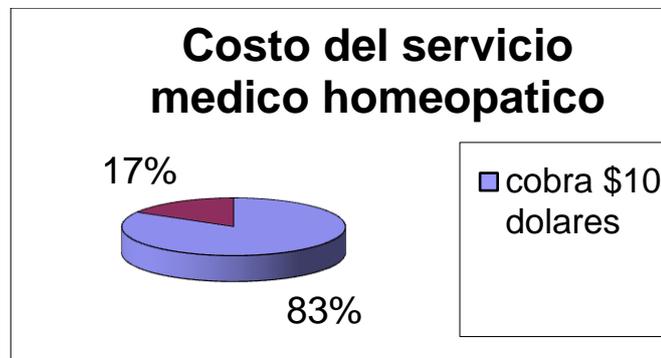
Cuarta pregunta:

4. ¿Cuál es el costo de una consulta homeopática?

El precio es un factor predominante que permite el acceso de las personas a este servicio, considerado como una necesidad primaria, por esta razón este factor influye en concurrencia de las personas hacia los mismos.

Ibarra: Costo del servicio médico homeopático

Variable	frecuencia	porcentaje
Cobra \$10 dólares la consulta	5	83%
Cobra \$30 dólares todo el tratamiento	1	17%
Total	6	100%



Fuente: Entrevista a médicos homeópatas, Año 2010

Elaboración: El autor

Cuadro N °1.10

4.1. Análisis e Interpretación:

El 83 % de la población medica entrevistada cobra 30 dólares por todo el tratamiento; El 17% de la población medica entrevistada cobra 10 dólares por consulta.

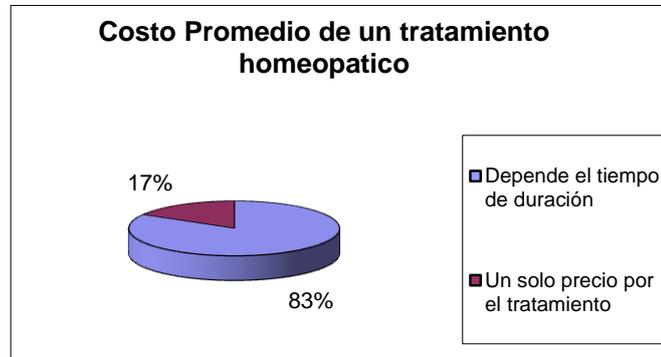
Quinta pregunta

5.- ¿Cuál es el costo del tratamiento médico?

También es importante saber el costo de un tratamiento homeopático, es decir saber cuál es su costo promedio en la ciudad de Ibarra

Ibarra: costo promedio de un tratamiento homeopático

Variable	frecuencia	porcentaje
Depende el tiempo de duración	5	83%
Un solo precio por el tratamiento	1	17%
Total	6	100%



Fuente: entrevista a médicos homeópatas, Año 2010.

Elaboración: el autor

Cuadro N° 1.11

5.1. Análisis e Interpretación:

En el 83% de la población afirma que el precio depende la duración del tratamiento homeopático y el 17% afirma que cobra un solo precio por todo el tratamiento.

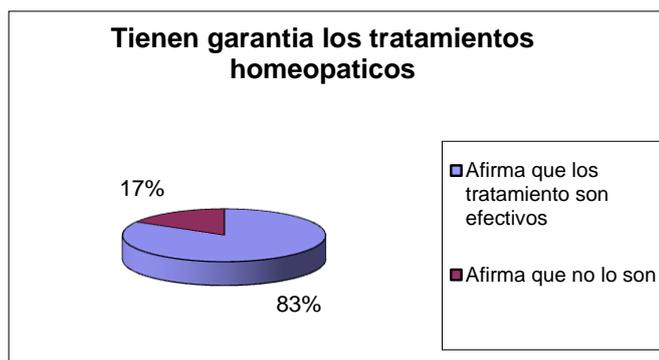
Sexta pregunta

6.-¿Considera usted que los tratamientos médicos tienen garantía de ser efectivos?

Debemos informarnos si es que los tratamientos que proporcionan los médicos homeópatas tienen garantía de ser efectivos en los tratamientos médicos en los pacientes.

Ibarra: ¿Tienen garantía de ser efectivos los tratamientos homeopáticos?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Afirma que los tratamientos son efectivos	5	83%
Afirma que no lo son	1	17%
Total	6	100



Fuente: Entrevista a médicos homeópatas, año 2010.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.12

6.1. Análisis e Interpretación:

El 83% de los médicos homeópatas entrevistados, afirma que los tratamientos homeopáticos son efectivos y el 17% los médicos homeópatas afirma que no son efectivos siempre.

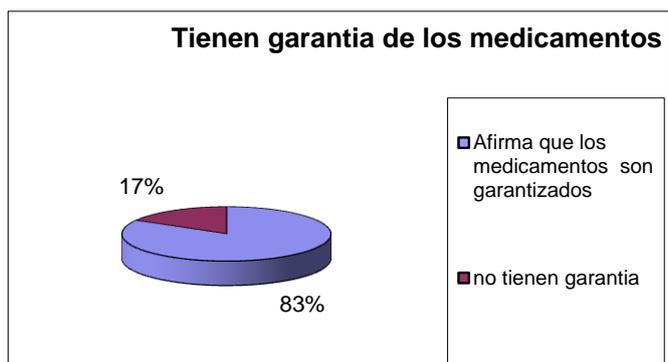
Séptima pregunta

7.- ¿Considera usted que los medicamentos homeopáticos tienen garantía de calidad?

Es necesario saber si los medicamentos que utilizan los médicos homeópatas tiene una garantía por parte de los fabricantes de estos productos y están legalizados por el Ministerio de Salud.

Ibarra: ¿ Considera usted que los medicamentos homeopáticos tienen garantía de calidad?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Afirma que los medicamentos son garantizados	5	83%
Afirma que no tienen garantía	1	17%
Total	6	100%



Fuente: Entrevista a los médicos homeópatas, Año 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.13

7.1. Análisis e Interpretación

El 83% de la población entrevistada afirma que los medicamentos que se utilizan tienen garantía de calidad y el 17% de la población entrevistada afirma que no tienen garantía de que los tratamientos sean efectivos.

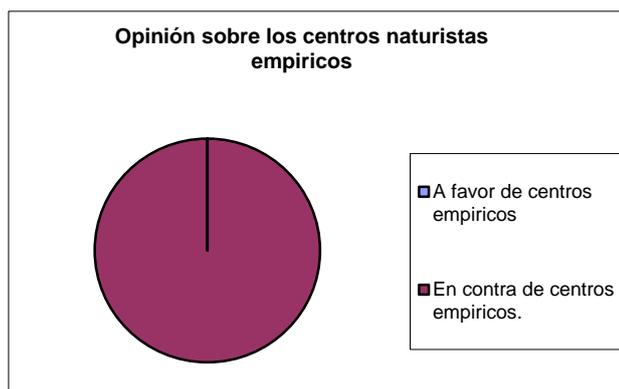
Octava pregunta

8.-Opinión sobre la gente empírica que trabaja como centros naturistas en la ciudad de Ibarra.

Los nombrados centros naturistas, son aquellos distribuidores de productos naturistas, pero que no tienen un control de calidad, además en su mayoría expende productos que se los considera empíricos, porque a pesar de su gran número en la ciudad de Ibarra, no pueden funcionar como centros de salud, manejado por expertos profesionales.

Ibarra: opinión de los médicos homeópatas sobre los centros empíricos naturistas en la ciudad.

Variables	Porcentaje	Frecuencia
A favor de centros empíricos	0	0
En contra de centros empíricos.	100%	6
Total	100%	6



Fuente. Entrevista a los médicos Homeópatas, Año 2010.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.14

8.1. Análisis e Interpretación:

El 100% manifiesta estar en contra de estos centros, por tener una inconsistencia científica.

1.2.6.2. Encuestas a posibles clientes

Presentamos a continuación la tabulación de las encuestas realizadas a los posibles pacientes, que tendrá el centro de atención de medicina alternativa, realizadas en los alrededores de las instituciones de servicio de salud publicas pertinentes, como son: el hospital San Vicente de Paúl, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y en las Clínicas particulares de la ciudad de Ibarra:

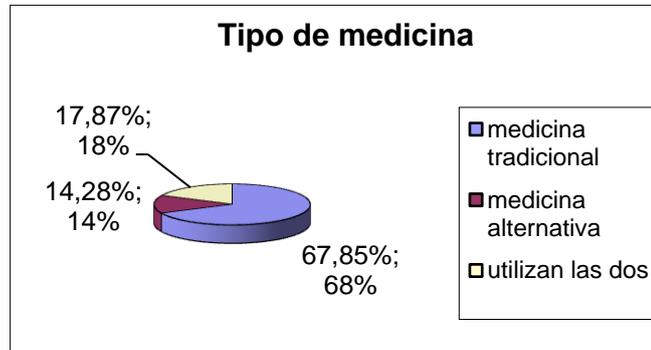
Primera pregunta:

1.- ¿Que tipo de medicina usted utiliza en la actualidad?

A continuación presentamos un cuadro con un informe detallado sobre cuántas personas utilizan la medicina tradicional, alopática y cuantas la medicina alternativa homeopática. Y cuantos utilizan los dos tipos de medicina a la vez.

Ibarra: ¿Qué tipo de medicina Usted utiliza en la actualidad?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
medicina tradicional	259	67,85
medicina alternativa	54	14,28
utilizan las dos medicinas	68	17,87
total	381	100



Fuente: Encuesta dirigida a posibles consumidores de servicios de Salud. 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.15

1.1. Análisis e Interpretación

En la ciudad de Ibarra predomina el uso de la medicina tradicional en un 67.85% de la población y apenas un 14,28% del total de las personas encuestadas acuden a consultorios de medicina homeopática.

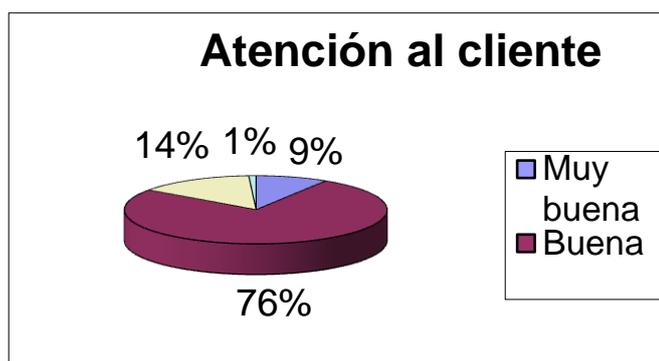
Segunda pregunta

2.- ¿Cuál es el nivel de calidad en la atención al cliente?

La calidad en el servicio al cliente es uno de los factores más importantes, es por esta razón que necesitamos saber cómo es la atención al cliente en el sector de los servicios de salud en la ciudad de Ibarra

Ibarra: ¿Cuál es el nivel de atención al cliente?

Variable	frecuencia	porcentaje
Muy buena	34	9
Buena	290	76
Mala	53	14
Pésima	4	1
Total	381	100



Fuente: Encuesta a consumidores de servicios de salud, año 2010

Elaboración: El autor.

Cuadro N° 1.16

2.1. Análisis e Interpretación

EL 9% de la población encuesta considera muy buena la atención del servicio de salud, el 76% considera que la atención al cliente es buena, el 14% de la población encuestada afirma que es mala y el 1% afirma que la atención es pésima.

Tercera pregunta

3.- ¿Considera usted que el precio de tratamientos y medicamentos es?

El precio es un factor muy importante que se debe tomar en cuenta, por lo tanto se realiza una investigación para saber cuáles son los costos de las consultas y de los tratamientos médicos de la medicina tradicional alopática.

Ibarra: Precios de tratamientos y medicamentos de la medicina Tradicional

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Alto	271	71
Mediano	110	29
Bajo	0	0
total	381	100



Fuente: Encuesta a consumidores de servicios de salud. 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.17

3.1. Análisis e Interpretación

El 71% de la población encuestada piensa que los tratamientos de la medicina tradicional y el 29% afirman que los medicamentos están a su alcance económico.

Cuarta pregunta:

4.-¿Le gustaría un tratamiento con medicamentos naturales?

Para verificar el reconocimiento de la medicina alternativa homeopática en la ciudad de Ibarra, se realiza esta pregunta que busca conocer cuántas personas están interesadas en obtener un tratamiento médico, con medicina natural.

Ibarra. Acogida del tratamiento homeopático.

variable	frecuencia	porcentaje
si	369	97
no	12	3
total	381	100



Fuente :Encuesta a consumidores de servicios de salud, año2010

Elaboración : El autor

Cuadro N° 1.18

4.1. Análisis e Interpretación:

El 97% desearía un tratamiento con medicina alternativa homeopática natural y el 3% desea continuar con un tratamiento de medicina tradicional..

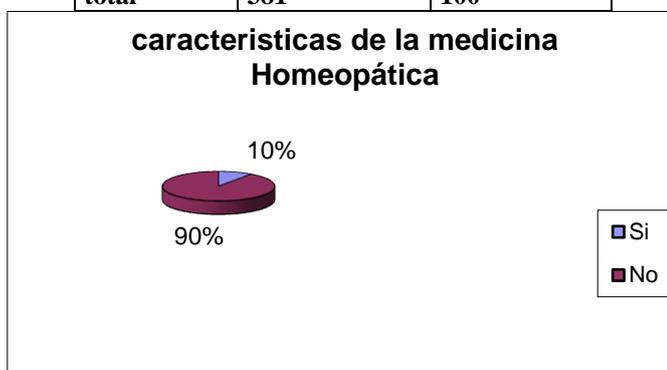
Quinta pregunta :

5.- ¿Sabía usted que la medicina homeopática utiliza medicamentos de componentes Naturales?

Esta pregunta nos permite conocer la información sobre cuántas personas saben lo que es la medicina homeopática y lo que representa sus tratamientos:

Ibarra: Características de la medicina homeopática

Variable	frecuencia	porcentaje
Si	38	10
No	343	90
total	381	100



Fuente: Encuesta a consumidores de servicio de salud, 2010.

Elaboración: El autor.

Cuadro N° 1.19

5.1. Análisis e Interpretación

El 90% de la población encuestada tiene desconocimiento de lo que es la medicina homeopática y tan solo el 10% conoce las bondades de la medicina homeopática.

Sexta pregunta

6.-¿Le gustaría que existiese una clínica homeopática en la ciudad de Ibarra?

Se desea saber en esta pregunta si las personas están interesadas en la creación de un centro de medicina alternativa en la ciudad de Ibarra.

Ibarra: la creación del centro homeopático en la ciudad.

Variable	frecuencia	porcentaje
Si	381	100
No	0	0
total	381	100



Fuente: Encuesta dirigida a consumidores de servicio de Salud, 2010.

Elaboración: El autor

Cuadro N° 1.20

6.1. Análisis e Interpretación

El 100% de la población encuestada afirma que tiene un efecto positivo, la creación de este centro de salud homeopática, ya que permite a las personas tengan una mejor visión, para poder satisfacer esta necesidad.

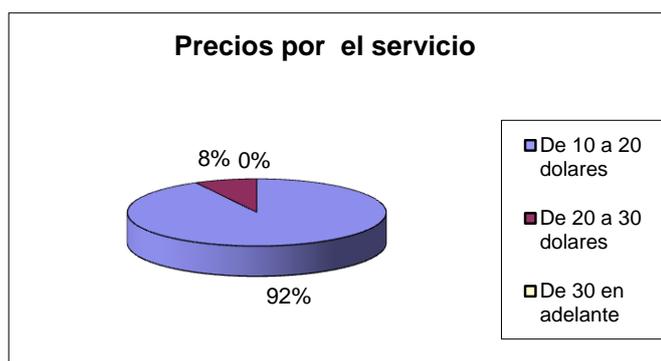
Séptima pregunta

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tratamiento con medicina homeopática?

En esta pregunta nos interesa saber cuál es el promedio del costo que tienen los servicios actuales homeopáticos y cuanto está dispuesto a pagar el cliente.

Ibarra: la cantidad que desea pagar el cliente por este servicio homeopático

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Pagar de 10 a 20 dólares	351	92%
Pagar de 20 a 30 dólares	30	8%
Pagar 30 dólares en adelante	0	0
total	381	100



Fuente: Encuesta dirigida a consumidores de servicios de salud, 2009.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.21

7.1. Análisis e Interpretación:

El 92% de la población quisiera el precio mínimo de diez dólares y el 8% esta en condiciones de pagar un precio mayor por el tratamiento homeopático.

Octava pregunta

8.- ¿Ha tenido Usted alguna experiencia en tratamientos con medicina homeopática?

En esta pregunta se desea saber si es que existen pacientes en la ciudad de Ibarra que hayan tenido experiencias, en tratamientos con medicina homeopática.

Ibarra: Experiencia en tratamientos con medicina natural

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	10
No	343	90
Total	381	100



Fuente: Encuesta dirigida a consumidores del servicio de la salud.2010.

Elaboración: El Autor
Cuadro N° 1.22

8.1. Análisis e Interpretación:

Tan solo el 10% de la población encuestada ha tenido experiencia con tratamientos de medicina homeopática, mientras el 90% nunca ha tenido un tratamiento homeopático.

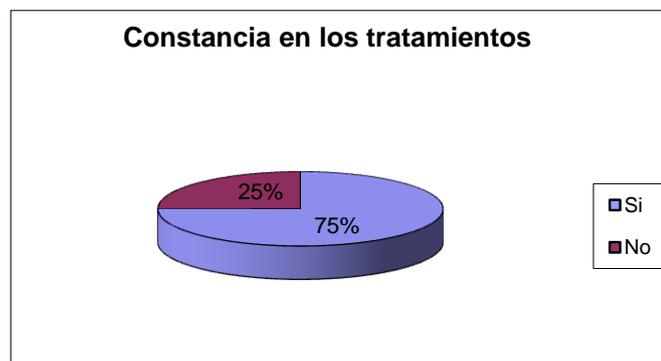
Novena pregunta

9.- ¿Usted tiene constancia en los tratamientos médicos?

En esta pregunta sabremos si las personas que acuden al servicio medico son constantes en los tratamientos.

Ibarra: Constancia en los tratamientos

Variable	frecuencia	porcentaje
Si	286	75
No	95	25
total	381	100



Fuente: Encuesta dirigida a consumidores de servicio de salud, año 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.23

9.1. Análisis e Interpretación:

El 25% son constantes en los tratamientos médicos y el 75% de la población encuestada no es constante en los tratamientos, esto demuestra que existe un problema, en la actitud social.

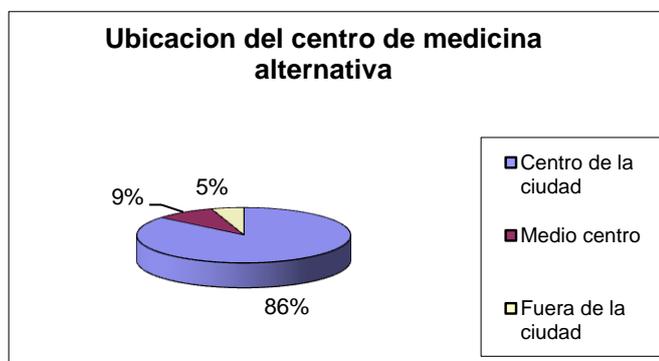
Décima pregunta

10.-¿Donde le gustaría que estuviese ubicado el centro de medicina Homeopática?

En esta pregunta se desea saber la ubicación, por donde se podría ubicar el centro de acuerdo a la afluencia y a la necesidad del consumidor.

Ibarra: ubicación del centro de medicina alternativa en la ciudad

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Centro de la ciudad	328	86
Medio centro	34	9
Fuera de la ciudad	19	5
Total	381	100



Fuente: Encuesta consumidores del servicio de salud, Año 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 1.24

10.1. Análisis e Interpretación:

El 86% desearía que estuviese ubicado en el centro de la ciudad, el 9% en un lugar cercano al centro y un 5% en un lugar fuera de la ciudad. La comodidad es un factor determinante al ofrecer un buen servicio, ya que se considera que el terreno donde se piensa ubicar el proyecto sea propio, pertenece a una persona interesada en la Implementación del mismo, por lo tanto le resulta necesario que se realice la presente investigación tomando en cuenta que ya se cuenta con el terreno, ya que este se encuentra ubicado en un sitio medio centro de la ciudad de Ibarra

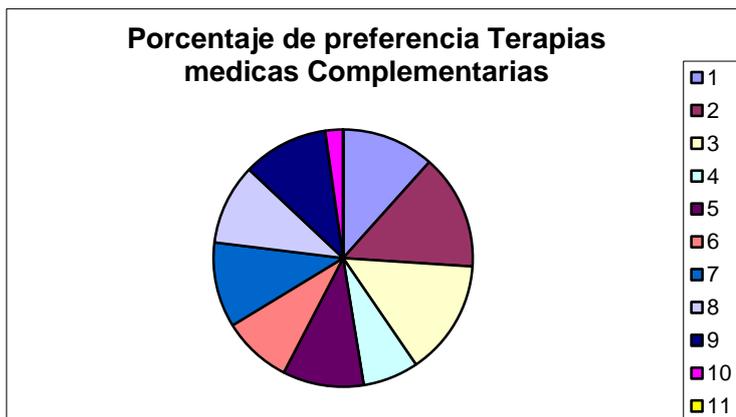
Décima primera pregunta

11.-¿Que otros servicios le gustaría recibir?

En esta pregunta se desea conocer cuantas terapias de salud se conocen en la ciudad de Ibarra.

Ibarra: Terapias Médicas Complementarias

Terapias Médicas complementarias:	Porcentaje	Frecuencia
1.Acupuntura	10%	38
2.Fisioterapia	13%	50
3.Rehabilitación de traumatología	13%	50
4.Sauna	9%	34
5.Turco	9%	34
6.Hidromasaje	8%	31
7.Baños de Cajón	10%	38
8.Gimnasio	9%	34
9.Centro de nutrición integral	10%	38
10.Consultorio medico psicológico	9%	34
Total	100%	381



Fuente: Encuesta posibles pacientes, Año 2010

Elaboración: El Autor

Cuadro N ° 1.25

11.1. Análisis e Interpretación:

Las personas buscan nuevas tendencias en la medicina, buscando satisfacer su necesidad, de manera natural, buscan experimentar terapias médicas nuevas.

1.2.7. Aliados, oponentes, oportunidades y riesgos

A continuación se presenta los aliados, los oponentes las oportunidades y los riesgos que conlleva la implementación del presente proyecto. A continuación se detalla los aliados que tiene el proyecto para su implementación:

1.2.7.1. Aliados

Los Aliados con los que cuenta el presente proyecto son los componentes del estudio que colaboran con la implantación de la medicina Homeopática y ayudan a satisfacer una necesidad.

a) Los centros de servicio de medicina alternativa homeopática.-

Son consultorios médicos dirigidos por profesionales homeópatas que prestan sus servicios en la ciudad de Ibarra y que han tenidos buenos resultados, ya que sus tratamientos han sido efectivos y naturales, lo cual aumenta la credibilidad de los pacientes.

b) Los Centros de Nutrición Integral Vegetariana.-

Estos en su mayoría son restaurantes, donde se vende comida vegetariana, muy nutritiva, que colabora a mantener la salud en la comunidad ibarreña.

c) Programas Educativos en la televisión.-

Así por ejemplo el programa “una vida saludable”, ha sido televisado y ha tenido un impacto positivo en las personas, ya que enseña sobre el funcionamiento del cuerpo humano, las causas de las enfermedades, las consecuencias y las formas de tratarla, también recomienda la manera sana de cómo vivir y alimentarse.

d) Nuevas tendencias de la medicina.-

Estas nuevas medicinas como el electromagnetismo, la acupuntura, la digito puntura, los baños de cajón, aroma terapias, etc. colaboran de manera efectiva a la medicina alternativa y tradicional para el tratamiento a los pacientes

1.2.6.2. Oponentes

A continuación presentamos lo que se ha considerado como oponentes que tendrá el proyecto a desarrollarse

a) Los representantes de la medicina tradicional.-

Son estos profesionales, los médicos tradicionales oponentes, ya que niegan la importancia y las cualidades de la medicina alternativa, ya que por sus estudios en medicina tradicional alopática, se ha fijado un esquema de que esta medicina, es el único medio para tratar a los pacientes

b) Sus resultados no han sido científicamente comprobados en nuestro medio.-

En una cultura con desinformación, es muy difícil que ciertas cosas de vital importancia sean considerada como necesarias, además el desconocimiento de su argumento científico ha ce que la gente piense que es una ciencia empírica y que es otra forma de comercializar algún producto

c) No hay legislación o Normativa legal que permita el funcionamiento.-

La falta de una normativa legal ha hecho que estos profesionales trabajen casi en anonimato, ya que se desconoce su procedencia, dado que la mayoría no son reconocidos como médicos profesionales, por que han hecho estos estudios de medicina en el exterior .a pesar de que en el ecuador existe una asignatura de especialidad en

la facultad de medicina en la Universidad Central del Ecuador. Se desconoce totalmente la existencia de los mismos, la validez de sus estudios y qué clase de medicina es la que utilizan.

1.2.7.3. Oportunidades

A continuación mostramos la posibilidad que es también oportunidades para que el presente proyecto a implementarse tenga éxito.

a) La tendencia a liberarse de los Químicos.-

Los pacientes que han visitado estos centros que funcionan en la ciudad han visto buenos resultados en sus tratamientos y muestran su satisfacción, ya que estos tratamientos han sido aplicados sin utilizar ninguna clase de químicos, que puedan llegar a perjudicar la salud.

b) La medicina natural no produce en el organismo intoxicación, efectos secundarios, colaterales ni adicción.-

Esta es una de las grandes ventajas que tiene la aplicación de un tratamiento con medicina homeopática, ya que los componentes de los medicamentos son hechos en base a estructuras orgánicas, que por su naturaleza no hacen daño a la salud, como ha estado sucediendo con la medicina tradicional.

c) Su bajo costo lo hace accesible a personas de bajos recursos.-

El precio de una consulta y de los tratamientos son realmente bajo en comparación con la medicina tradicional, además esto hace que la gente de bajo recursos recurra a una medicina mas económica.

d) Descontento de la gente sobre la capacidad profesional de los médicos tradicionales.-

Existe un descontento con los resultados de la medicina tradicional, ya que esta necesidad primaria de las personas ha llegado a ser tomado no como un servicio que se presta a la sociedad, sino como un negocio que produce gran rentabilidad

1.2.7.4. Riesgos

A continuación mostramos lo que se ha considerado un riesgo en el estudio restringe la posibilidad del desarrollo del proyecto y que este tenga éxito en su implementación.

a) La confusión existente entre Medicinas Alternativa Homeopática y Tradicional.-

Ya que médicos no profesionales y curanderos, han desprestigiado la medicina natural homeopática, ya que no hay una capacitación, académica garantizada, por parte de estas personas para ejercer esta medicina en el país.

b) Intoxicación por la Automedicación.-

Esta es una realidad en nuestro medio cultural, como una costumbre de la gente de la ciudad de Ibarra y de todo el país en general, de auto medicarse, es decir este fenómeno se manifiesta a través de la utilización de productos farmacéuticos de la medicina tradicional alopática, que en su mayoría no han sido prescritos por algún médico y son de uso delicado, de la misma forma, sucede con los centros naturistas.

c) Falsas expectativas, exageración de las bondades de la medicina.-

Esto sucede por el sensacionalismo y comercialización de los productos de una empresa, que magnifica las bondades de una planta o algún tipo de medicamento, dado por una contaminación visual informática existente en la sociedad, tal

como ha estado sucediendo con la planta dulcamara por ejemplo.

d) La falta de secuencia en los tratamientos médicos.-

La medicina alternativa necesita de una constancia en los tratamientos, ya que no se puede realizar un tratamiento eficiente si la persona no cumple con los objetivos necesarios es decir este es un proceso en el cual se necesita la colaboración total y la predisposición del paciente y su constancia.

e) Se desconoce Procedencia y Garantía de los Medicamentos.-

Esto sucede en los centros naturistas, las farmacias y también en los centros homeopáticos, ya que la ciudadanía y hasta el propio profesional que expende estos medicamentos que utiliza en sus tratamientos desconoce su procedencia y menos aún quién garantiza los mismos

f) La falta de información Nutricional y Médica.-

En nuestro medio social cultural, no existe una idea clara de lo que es la medicina alternativa, que principios sigue, como se maneja, cual es la base Científica de su Medicina.

1.2.8. Matriz de Relación Diagnostica

Matriz de Relación Diagnóstica

Aliados	Oponentes
<ul style="list-style-type: none"> -Los centros de servicio de medicina alternativa homeopática -Centros de nutrición integral vegetariano -Programa de televisión una vida saludable -Nuevas tendencias de la medicina 	<ul style="list-style-type: none"> -Los representantes de la medicina tradicional -La Medicina Homeopática no ha sido científicamente comprobados en nuestro medio -No hay legislación o normativa legal que permita el funcionamiento
Oportunidades	Riesgos

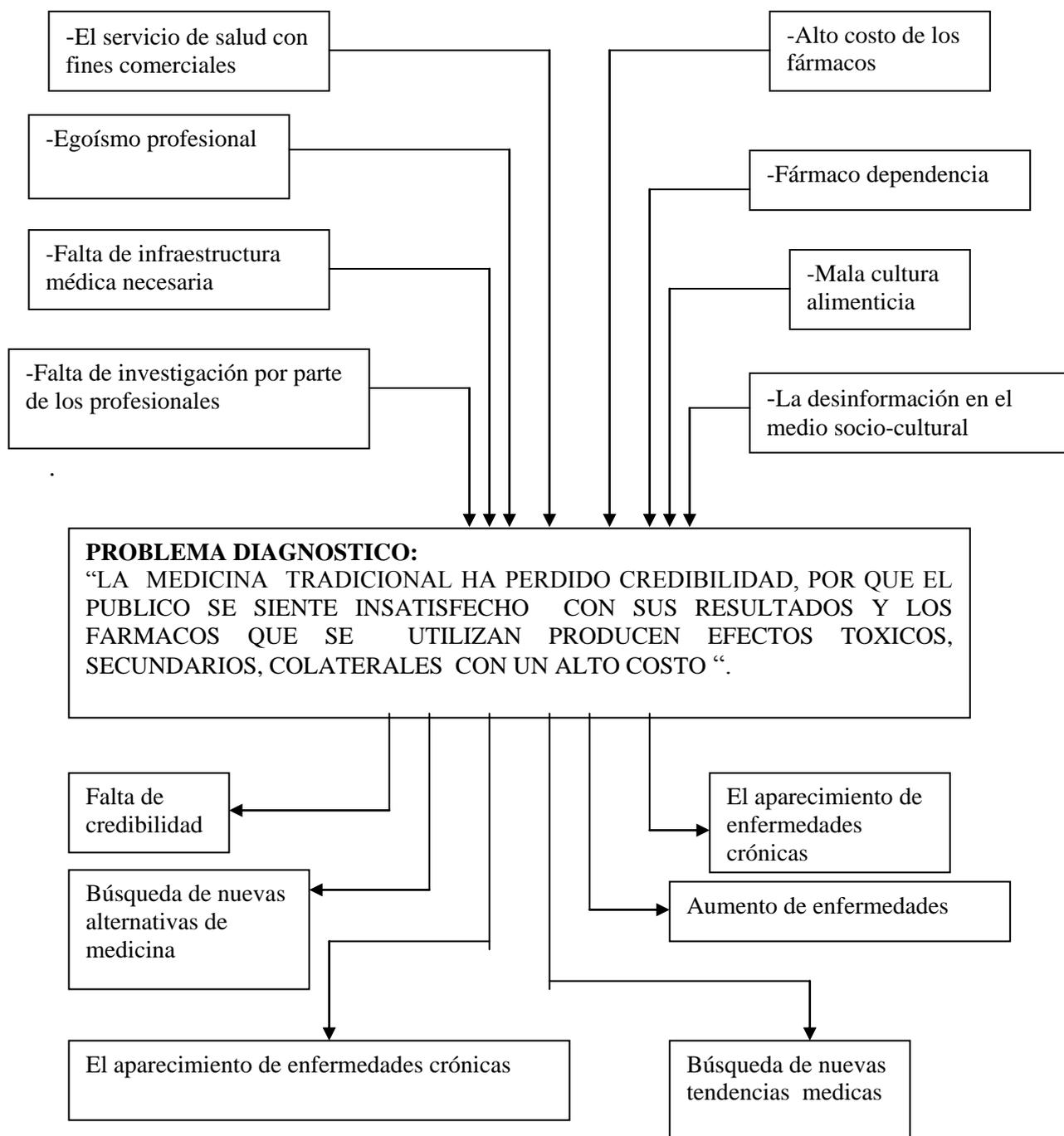
<ul style="list-style-type: none"> --La tendencia a liberarse de los químicos -La medicina alternativa no produce intoxicación, efectos secundarios, colaterales, ni adicción -Su bajo costo lo hace accesible a personas de bajos recursos -Descontento de la gente sobre la capacidad profesional de los médicos tradicionales 	<ul style="list-style-type: none"> -La confusión existente entre medicinas -Intoxicación por la automedicación -Falsas expectativas, exageración de las bondades de la medicina -La falta de secuencia en los tratamientos médicos -Se desconoce procedencia y garantía de los medicamentos -La falta de información
--	--

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor. Cuadro N° 1.26

1.2.9.Árbol del problema Diagnostico

Causas



Efectos

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

CAPITULO II

2. BASES TEORICAS CIENTIFICAS

A continuación presentamos los componentes de nuestra Base Teórica Científica o Marco Teórico, para poder desarrollar la presente Investigación, es necesario Investigar en fuentes bibliográficas y dar un sustento científico que sirva de guía para el desarrollo del presente Proyecto

A continuación vamos a hablar sobre que es la medicina alternativa homeopática.

2.1. Medicina Alternativa Homeopática

La homeopatía nace de la mano del médico alemán Samuel Hahnemann en 1796, como respuesta a la profunda frustración que un profesional sensible y humanista sufría ante la medicina anti vitalista y brutal de su tiempo que, aún más que hoy, tomaba al ser humano como un conglomerado anárquico de partes, despojadas de su esencia, y cuya terapéutica era terriblemente agresiva y muchas veces irracional.”

2.1.1. Definición

”(Internet; Medicina alternativa.com 2009) “La medicina Homeopática es la contraria a la medicina tradicional conocida como alopátia ,que trata la enfermedad del ser humano como un conjunto de órgano que tienen que ser curados individualmente , utiliza químicos en sus tratamientos, mientras tanto la medicina alternativa homeopática busca curar la enfermedad y a través de un proceso de reintegración con su energía vital utilizando componentes cualitativos que mejoren el estado de salud y se vuelva permanentes

2.1.2. Características

¿Qué es la Energía?

Primera ley de la homeopatía

Es la energía que anima a cualquier ser viviente. Es lo que los griegos denominaban "zoe", los hindúes "prana" y los chinos

"Chi". Esta energía es la responsable de mantener nuestra mente y nuestro cuerpo en equilibrio, en estado de salud”.

Concepto de enfermedad en homeopatía

” (Internet; Homeopatía.com ,2008). “Es un desequilibrio en nuestra fuerza vital, un desarreglo o alteración energética o dinámica en nuestra salud; siendo la misma vitalidad profunda la primera que se altera en una enfermedad, aunque sus primeros movimientos son invisibles al observador, lo que inmediatamente se puede apreciar es un desarreglo en nuestra mente (afecto, voluntad, intelecto) para luego pasar el proceso a interesar los planos más densos en el nivel de los órganos, el cuerpo propiamente dicho

Los tres componentes del cuerpo para el estudio de la medicina homeopática son:

- a) La fuerza vital.
- b) La mente.
- c) Los órganos corporales.

2.1.3. Principios

Los siguientes son posprincipios en los que se basa la medicina homeopática:

2.1.3.1. La experimentación pura.

2.1.3.2. Individualidad para enfermarse

2.1.3.3. La individualidad medicamentosa

2.1.3.4. Remedios diluidos dinamizados

2.1.3.5. Patología constitucional o miasmas

La Situación de la homeopatía en el mundo

Esta medicina es reconocida en todo el mundo, es ejercida en forma totalmente oficial por Licenciados en Medicina y Cirugía en Bangla, Desh, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, India, México, Pakistán, Rumania, Rusia y Reino Unido. La farmacopea homeopática o conjunto ordenado de todos los medicamentos homeopáticos, denominada en Latín, es oficial en Estados Unidos, Alemania y la mayoría de los países mencionados anteriormente donde se han obtenidos satisfactorios resultados.

2.1.4. La Medicina alopática tradicional

La Alopátia o medicina tradicional también fue enunciada por Hipócrates y, a partir de Galeno, se convierte en la Medicina o principio medicinal dominante

Modo de proceder de la Alopátia o medicina tradicional.

Utiliza (a diferencia y oposición con la homeopatía) medicamentos de semejantes o contrarios ("Contraria contrariis curantur") para "combatir" las enfermedades; o

Ejemplo.- Antibióticos para las infecciones, corticosteroides para el reumatismo, aspirina

2.2. La Empresa

Esta es una Empresa de servicios ,que busca mediante su Estudio técnico y minucioso desarrollar una labor importante, competitiva y satisfactoria, en su labor social de desarrollo de la Ciudad de Ibarra.

Como también en su aspecto Administrativo de visión y de gestión de sus recursos y de sus posibilidades de conseguir una imagen corporativa.

2.2.1. Definición de empresa:

(GUZMAN 2001) “La empresa podríamos definirla como la unidad económica – Social en la que el Capital, el Trabajo y la Dirección se coordinan, para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa.”

(ANZOLA, 2001) “Empresa es toda aquella organización o grupo que realiza actividades comerciales e industriales y provee bienes y servicios para mantener y mejorar la calidad de vida de las personas.”

Entonces podemos darnos cuenta de que una Empresa es una organización que busca coordinar esfuerzos para ofrecer bienes y servicios que satisfacen una determinada necesidad.

2.2.2. Clasificación de la empresa

Las Empresas se clasifican según su actividad, su tamaño y su origen de capital.

2.2.2.1. Su actividad

- a) Agropecuarias: se dedican a explotar los productos agrícolas y pecuarios. Por ejemplo una hacienda

ganadera, granjas, invernaderos.

b) Industriales: son aquellos que transforman o modifican la materia prima en productos terminados .Por ejemplo Fábrica de Velas, Industria Textil.

c) Comerciales su actividad Principal es la compra y venta de productos.

d) Servicios: su actividad esta orientada a ofrecer un servicio a la comunidad .a través de sus habilidades o conocimientos profesionales. Por ejemplo Salud, educación, recreación, transporte, ayuda al hogar.

2.2.2.2. Su tamaño

Esta clasificación admite diversos criterios

a) Por su tamaño financiero

b) Por el número de Empleados

c) Por su Producción

d) Por sus Ventas

2.2.2.3. Su origen de Capital

a) Oficiales o Públicas: son empresas que necesitan aporte del estado para su funcionamiento. Ejemplo.- Hospitales, escuelas.

b) Privadas: Empresas que funcionan con aporte de personas particulares .Ejemplo.-Un editorial, una joyería.

c) Mixtas: Empresas financiadas con aporte del estado y del sector privado .Ejemplo.-Empresas de mantenimiento vial.

d) El numero de Propietarios

e) Individuales y Sociedades.

2.2.3. Características de la empresa

Las empresas producen bienes o servicios, emplean personas, utilizan tecnologías, requieren recursos y sobre todo necesitan administración .Las empresas se diferencian de las demás organizaciones sociales por las siguientes características.

a) Las empresas están orientadas a obtener ganancias ; aunque el objetivo final de las empresas sea producir bienes o servicios.

b) Las empresas asumen riesgos; los riesgos implican tiempo ,dinero , recursos y esfuerzo ,las empresas no trabajan en condiciones de certeza.

c) Las empresas son dirigidas por una filosofía de negocios, los administradores general de la empresa toman decisiones acerca de mercados, costos precios,competencia, normas del gobierno, legislación , coyuntura económica ,relaciones con la comunidad ,y sobre asuntos internos de comportamiento y estructura de la sociedad.

d) Las empresas se evalúan generalmente desde un punto de vista contable :el enfoque contable es importante pues las inversiones y los retornos deben registrarse ,procesarse ,resumirse y analizarse de manera simplificada y medirse en termino de dinero.

e) Las empresas deben ser reconocidas como negocios por las demás organizaciones y por agencias gubernamentales en otros términos, Las empresas se consideran productoras de bienes o servicios .Y como tal son requeridas por otras empresas que le suministran entradas, consumen sus salidas e incluso compiten con ellas o les cobran intereses e impuestos.

f) Las empresas constituyen propiedad privada ,que debe ser controlada y administrada por sus propietarios ,accionistas o administradores profesionales.

2.2.4. Recursos de la empresa

A continuación presentamos una clasificación detallada y sintética de los recursos con los que cuenta una empresa.

2.2.4.1. Recursos humanos

Constituye el grupo de personas vinculadas con la empresa.

- a) Servicios generales
- b) Operarios
- c) Oficinistas
- d) Ejecutivos
- e) Directivos

2.2.4.2. Recursos materiales

Son todos los bienes tangibles que posee la empresa

- a) Maquinas
- b) Herramientas
- c) Bienes Raíces
- d) Vehículos.
- e) Materias Primas, etc.

2.2.4.3 Recursos Financieros.

Representa el valor monetario de la empresa, capital propio o ajeno, para el desarrollo de sus actividades.

- a) Dinero en efectivo
- b) Dinero en bancos
- c) Acciones
- d) Créditos
- e) Papeles de Inversión

2.2.4.4. Recursos Técnicos

Constituyen el complemento para el funcionamiento de otros recursos

- a) Conocimientos Técnicos
- b) Patentes
- c) Sistemas de información.
- d) Sistemas de mercadeo
- e) sistemas de producción

2.3. Aspectos administrativos

2.3.1. La administración

Es la ciencia de nuestra era, ya que se aplica en todos los aspectos y las actividades de la vida, es por esta razón que las personas que la han desarrollado, la han convertido en una experiencia científica, artística y practica, que conjunta una serie de elementos en un determinado proceso, para minimizar los riesgos y desarrollar oportunidades que pueda aprovechar toda empresa.

2.3.1.1. Definición

(CHIAVENATO 2001) “La administración constituye la manera de utilizar los diversos recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros y tecnológicos para alcanzar objetivos y lograr excelente desempeño) Administración es el proceso de planear, organizar, dirigir, y controlar el empleo de los recursos organizacionales para alcanzar determinados objetivos e manera eficiente y eficaz”.

(KOONTZ, WEIHRICH 2004, Pág. 14). “La administración es un arte, es saber como hacer algo. Es hacer cosas en vista de las realidades e una situación: Aún así los administradores trabajan mejor si hacen uso de los conocimientos organizados acerca de la administración. Estos conocimientos constituyen una ciencia, por tanto en la práctica la administración es un arte, los conocimientos organizados en los que se basa son una ciencia”

Es por esta razón la administración se puede considerar como un proceso de trabajar con otras personas para alcanzar con eficiencia objetivos organizacionales, mediante la combinación del trabajo y los recursos organizacionales.

2.3.2. Importancia de la Administración

La ciencia administrativa forma parte del conjunto de disciplinas sociales que tienen como objeto de estudio al hombre en sus diversas manifestaciones.

La administración estudia al hombre en su lucha por resolver el problema administrativo.

2.3.3. Características de la administración

A continuación se presentamos varias características que tiene la administración en su búsqueda de una eficiencia organizacional.

2.3.3.1. La administración tiene un propósito, trata con el logro de algo específico, expresado como objetivo o meta.

2.3.3.2. La administración hace que sucedan cosas, los gerentes centran su atención, sus esfuerzos para producir una acción exitosa.

2.3.3.3. La administración es una actividad, no una persona, la palabra manejar es más precisa y descriptiva que administración.

2.3.3.4. La administración se logra con y mediante los esfuerzos de otros.

2.3.3.5. Por lo general la administración esta asociada con los esfuerzos de un grupo, pero también la administración es aplicable a los esfuerzos de un individuo.

2.3.3.6. La administración es intangible, es un verdadero medio extraordinario para producir un verdadero impacto sobre la vida humana.

2.3.4. Proceso administrativo

Este proceso administrativo para aplicarse en la práctica necesita desarrollar cuatro etapas de las que está constituido que son las siguientes: planeación, organización, dirección y control.

2.3.4.1. La planificación

(CHIAVENATO 2005, Pág.17) “La planeación define lo que pretende realizar la organización en el futuro y como debe realizarlo. Por esta razón, la planeación es la primera función administrativa y se encarga de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional y decide sobre los recursos y tareas necesarios para alcanzarlos de manera adecuada. Gracias a la planeación, el administrador se guía por los objetivos buscados y las acciones necesarias para conseguirlos”.

La planeación produce planes basados en objetivos y en los mejores procedimientos para alcanzarlos

2.3.4.2. La organización

(CHIAVENATO 2001, Pág.17) “La organización busca los medios y recursos necesarios que permitan llevar a cabo la planeación y refleja la manera como la organización o empresa intenta cumplir los planes. La organización es la función administrativa relacionada con la asignación de tareas, la distribución de tareas a los equipos o departamentos y la asignación de los

recursos necesarios a los equipos y a los departamentos .Por consiguiente es el proceso de distribuir y asignar el trabajo ,establecer la autoridad y distribuir los recursos entre los miembros de una organización ,para conseguir los objetivos fijados.”

Es por esto que la organización es la parte fundamental de la administración

2.3.4.3. La dirección

La dirección es el proceso de influir y orientar las actividades relacionadas con las tareas de los diversos miembros de equipo o de la organización como un todo.

2.3.4.4.El control

(CHIAVENATO, 2001,pag 17,) “El control representa el acompañamiento, monitoreo y evaluación del desempeño organizacional para verificar que tareas se ejecutan de acuerdo con lo planeado, organizado y dirigido”.

El control es la función administrativa relacionada con el monitoreo de las actividades para mantener la organización en el camino correcto ,de modo que se pueden conseguir los objetivos y emprender los ajustes necesarios para corregir los desvíos.

2.3.5.-Estudio de mercado

Es esta la parte fundamental del desarrollo de un proyecto ya que aquí el estudio técnico versifica las posibilidades que tiene el proyecto, como también si cosas como la ubicación y el conocimiento detallado sobre la oferta y la demanda garantiza el éxito del proyecto.

(JACOME 2006) “El Estudio de mercado en un proyecto constituye uno de los elementos mas importantes dentro de la PRE-factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va a ofertar en el mercado y que es el motivo del proyecto”.

La investigación de mercados es el diseño sistemático, recolección, procesamiento, análisis y presentación de los hallazgos relevantes acerca de una situación de mercadotecnia específica que enfrenta una unidad productiva o empresa.

El estudio de mercado se fundamenta en los siguientes aspectos:

-Es un método científico que implica:

Observación-hipótesis-predicción y prueba

a) Creatividad que corresponde a la forma que como el investigador debe extraer la información.

b) Métodos múltiples desde la clásica observación y la encuesta hasta las nuevas herramientas tecnológicas digitales que actualmente existen.

c) Valor/Costo de la información, este valor debe medirse en función de los resultados que se obtienen como epílogo de las investigaciones realizadas

d) Ética que la información sea de exclusividad para el uso del proyecto y su uso y aplicación debe restringirse al propósito diseñado.

2.3.5.1. Características del estudio de mercado

Para que la información tenga las características técnicas – científicas debe reunir los siguientes requisitos.

- a) La recopilación de la información debe ser sistemática.
- b) El método debe ser objetivo y no tendencioso.
- c) Los datos recopilados siempre deben ser útiles.
- d) La información debe ser la base para la toma de decisiones

2.3.5.2. Campos de acción

Los campos de acción de la investigación de mercados son :

- a) Investigación corporativa
- b) Investigación de precios
- c) Investigación de productos
- d) Investigación de los canales de distribución.
- e) Investigación de la comunicación.
- f) Investigación del comportamiento del consumidor

2.3.5.3. Estructura del análisis

Para poder realizar un buen estudio de mercado, es importante estructurar el estudio en base al siguiente esquema operativo:

2.3.5.4. Análisis de la demanda

La Demanda es la función más importante que se necesita analizar, por que establece quienes van a ser los posibles demandantes del producto o servicio, para lo cual es importante recordar que existen las siguientes clases de demanda:

- a) Demanda potencial o consumidores potenciales
- b) Demanda real que constituye el mercado meta al que se quiere llegar
- c) Demanda efectiva es el nicho de mercado al cual se satisface con el producto o servicio.

2.3.5.5. Análisis de la oferta

La oferta esta constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituyen la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio del proyecto.

Si la oferta es menor que la demanda, es decir existe una demanda insatisfecha el proyecto es viable:

También se deben investigar y analizar los siguientes aditamentos:

- a) Precios vigentes en el mercado
- b) Estructura de Costos
- c) Logística del Producto
- d) Proveedores
- e) Canales de Distribución
- f) Acceso al consumidor.

2.4. Contabilidad y finanzas

Toda empresa tiene que llevar un registro de sus actividades económicas por cuestiones de control, así como fuente de información para la empresa .sobre sus responsabilidades, también saber sobre su estado financiero y su situación actual de liquidez, etc.

2.4.1. Definición de Contabilidad

(MALDONADO 1985, Pág. 36) “La Contabilidad es la ciencia arte técnica o sistema que registra en forma cronológica todas y cada una de las transacciones económicas y financieras a fin de informar sobre la situación financiera y de resultados a una fecha determinada o un periodo de tiempo conocido”

Contabilidad se deriva de contar, narrar, registrar, por tanto permite dejar constancia de los hechos y demás transacciones que ocurren en las organizaciones.

2.4.2. Objetivos

El principal objetivo de la contabilidad es el conocer la situación financiera en un momento o fecha determinada así como informar sobre los resultados (utilidad o Por otro lado la contabilidad al registrar los hechos y transacciones permite el análisis de los negocios en un sentido de evolución ,alcanzando la interrelación de los elementos ,cuentas , valores , mercaderías , bienes , muebles ,inmuebles, etc. que han intervenido en dichas transacciones.

2.4.3. Plan general de cuentas

El plan de cuentas facilita la aplicación de los registro contables, también constituye un listado lógico y ordenado de la cuentas de mayor general y de las sub. Cuentas aplicables a una entidad específica con su denominación y código correspondiente.

Codificación de las cuentas: es la utilización de números letras y otros símbolos que representan o equivalen al grupo, sub. Grupo, cuentas y sub. Cuentas.

Sistemas de codificación:

2.4.3.1. Cuando se utiliza exclusivamente números.

2.4.3.2. Cuando se utiliza 4exclusivamente letras

2.4.3.3. Combinando números y letras

Todo código debe tener:

a) Sencillez

b) Claridad

c) Flexibilidad

d) Amplitud

e) Identificación o traducción

f) Viabilidad

El Plan General de cuentas debe contener:

2.4.3.4. Grupo

2.4.3.4.1. Activo

2.4.3.4.2. Pasivo

2.4.3.4.3Patrimonio

2.4.3.4.4. Ingresos (Rentas)

2.4.3.4.5. Costos

2.4.3.4.6. Gastos

2.4.3.4.7. Cuentas de orden

2.4.4. Ciclo contable

Un ciclo contable constituye la serie de pasos o la secuencia que sigue la información contable desde el origen de la transacción hasta la presentación de los estados financieros

El ciclo contable contiene:

- 2.4.4.1. Comprobantes o documentos fuentes
- 2.4.4.2. Estado de situación inicial
- 2.4.4.3. Libro diario
- 2.4.4.4. Mayor general
- 2.4.4.5. Mayor auxiliares
- 2.4.4.6. Balance de comprobación
- 2.4.4.7. Hoja de trabajo
- 2.4.4.8. Ajustes y resultados
- 2.4.4.9. Cierre de libros
- 2.4.4.10. Estados financieros.

2.4.5. Estados Financieros

La contabilidad tiene como uno de sus principales objetivos el conocer la situación económica y financiera de la empresa al término de un periodo contable o ejercicio económico, el mismo que se logra a través de la preparación de los siguientes estados financieros.

- 2.4.5.1. Estado de situación económica.
- 2.4.5.2. Estado de pérdidas y ganancias.
- 2.4.5.3. Estado de situación financiera.
- 2.4.5.4. Estado de flujo de efectivo.
- 2.4.5.5. Estado de cambios en el patrimonio.

Los Estados Financieros deben contener en forma clara y comprensible suficientes elementos para juzgar la situación y la situación financiera de la empresa y los cambios que han operado.

La información mínima que debe contener un estado financiero es:

- a) Una descripción cualitativa y cuantitativa de los recursos de las empresas en un momento determinado y los derechos de los acreedores
- b) Análisis de los hechos y factores significativos que dieron lugar, durante un periodo a aumento y disminución de recursos.
- c) Resumen de las actividades de inversión y de financiamiento de un periodo.

2.4.6. Introducción al Análisis Financiero

El Análisis Financiero permite desarrollar escenarios que permitan conocer la rentabilidad y la sensibilidad del proyecto ante los cambios económicos dentro de la economía del país, así como el costo total de la inversión, el retorno de la inversión y el valor útil del mismo .

.(WERNER, TERREL 2004) “El análisis financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación ,comparación y estudio de los estados financieros y de los datos operacionales de un negocio .Esto implica el calculo e interpretación de porcentajes ,tasa, tendencias, e indicadores; los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de las empresas y de manera especial para facilitar la toma de decisiones”

Es por eso que el análisis financiero es un proceso critico dirigido a evaluar la posición financiera, presentada y pasada , y los resultados de las operacionales de una empresa son el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

2.4.7. Indicadores Financieros

Miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones y para atender con normalidad sus operaciones .los índices mas utilizados para este tipo de análisis son:

- a) Índice de Solvencia
- b) Índice de Liquidez
- c) Índice de liquidez inmediata o prueba ácida
- d) Índice de inventarios a activo corriente
- e) Índice de rotación de Inventarios
- f) Permanencia de Inventarios
- g) Rotación de cuentas por cobrar
- h) Permanencia de cuentas por cobrar.
- i) Capital de trabajo
- j) Inventarios a capital de trabajo

2.5. Contabilidad Financiera

2.5.1.-Objetivo de la contabilidad financiera

Es importante aclarar que el objetivo final de la contabilidad financiera es cuantificar uno de los datos más relevantes para los usuarios externos: la utilidad o pérdida de un negocio.

2.5.2. Características de la contabilidad financiera

Primordialmente la información que es generada por los contadores debe reunir tres características indispensables para que tenga valor:

- a) Utilidad
- b) Confiabilidad
- c) Provisionalidad.

2.5.3. Principios de contabilidad generalmente aceptados

Estas son normas que rigen la labor profesional, o ejercicio legal de los contadores y de la materia de contabilidad en general.

(CANTÚ 2002, pág.39) “Los Principios de Contabilidad son un conjunto de postulados generalmente aceptados, que norman el ejercicio profesional de la contaduría pública”.

-Principios de contabilidad que identifican y delimitan al ente económico. Dentro de este apartado encontramos tres principios de contabilidad, el de entidad, el de realización y el de periodo contable

- a) Entidad
- b) Realización
- c) Periodo Contable
- d) Valor histórico original
- e) Negocio en marcha
- f) Dualidad Económica
- g) Principios de contabilidad que se refieren a la información
- h) Revelación suficiente
- i) Importancia relativa
- j) Consistencia

2.5.4. Normas Internacionales Financieras

ANTECEDENTES

Mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004 emitida por el Señor Superintendente de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 348 de lunes 4 de septiembre del 2006, normó lo siguiente:

“Artículo 1. Adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera,

“NIIF”.

Artículo 2. Disponer que las Normas Internacionales de Información Financiera, “NIIF”, sean de aplicación obligatoria por parte de las entidades sujetas a control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros, a partir del 1 de enero del 2009.

Artículo 3. A partir de la fecha mencionada en el artículo anterior, derogase la Resolución No. 99.1.3.3.007 de 25 de agosto de 1999, publicada en el Registro Oficial No. 270 de 6 septiembre de 1999 y Resolución No. 02.Q.ICI.002 de 18 de marzo del 2002, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 4 de 18 de septiembre del 2002, mediante las cuales esta Superintendencia dispuso que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad de la 1 a la 15 y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad de la 18 a la 27, respectivamente, sean de aplicación obligatoria por parte de las entidades sujetas a su control y vigilancia”.

INTRODUCCION A LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA –NIIF

Con los antecedentes mencionados anteriormente, es importante difundir estas normas entre los empresarios/accionistas, administradores, personal contable, usuarios de estados financieros y demás agentes interesados en su conocimiento y aplicación.

Visión General:

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), así como el Consejo de la Federación Internacional de Contabilidad (IFAC), son organizaciones relacionadas con la presentación de información financiera a nivel mundial, tal es el caso de las NIC. Todos los miembros integrantes de la IFAC, a su vez son miembros del IASB; la primera reconoce al segundo organismo, como el emisor de *Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)*. Por otro lado, ha sido creado el Comité de Interpretaciones Permanente (SIC), que se encuentra formado por 12 miembros con derecho a voto, siendo su Misión la de crear

Interpretaciones de las NIC para que el IASC los apruebe. En el año 2002 el SIC cambia su nombre por el de *Comité de Interpretaciones de Información Financiera (IFRIC)*, con la obligación no sólo de interpretar las NIC y NIIF, sino además de proporcionar guías de asuntos no tratados en las NIC o NIIF. La Unión Europea ha exigido a las empresas que coticen en bolsa, la aplicación de las NIIF a partir del año 2005. Paulatinamente esta decisión o exigibilidad se ha ido globalizando en todo el Mundo, por tanto el uso de las NIIF deja de ser un mero enunciado técnico en materia contable, para convertirse en una necesidad urgente de aplicación, habiendo el ***Ecuador decidido adoptar estas normas a partir del 1 de enero del 2009***, según la Resolución de la Superintendencia de Compañías, en la forma que se enunció en los antecedentes.

Detalle de las NIIF vigentes:

1. Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF;
2. Pagos basados en Acciones;
3. Combinación de Negocios;
4. Contratos de Seguros;
5. Activos destinados a la venta y operaciones en discontinuación;
6. Exploración y Evaluación de Recursos Minerales; e,
7. Instrumentos Financieros: Información a Revelar.

Aplicación de las NIIF:

Requieren que obligatoriamente se cumpla con los siguientes mandatos:

- a. Para la preparación de estados financieros deben involucrarse todas las NIIF, siguiendo en forma rigurosa paso a paso para formular el Balance Inicial;

- b. Se deben reconocer todos los activos y pasivos requeridos por las NIIF;
- c. No se deben reconocer activos y pasivos que las NIIF no permitan reconocer;
- d. Reclasificar activos, pasivos y patrimonio clasificados o identificados de acuerdo con otros principios o normas que en la actualidad no concuerdan con NIIF; y,
- e. Aplicar las NIIF en la medición de todos los activos y pasivos reconocidos.

Puntos de interés a tomarse en cuenta:

1. La NIIF No 1 permite algunas excepciones a los “mandatos” anteriormente expuestos, particularmente en ciertas áreas o resultados, por ejemplo: el *Costo de Cumplir pueda exceder a los beneficios de los usuarios de estados financieros*;
2. Prohíbe la aplicación retrospectiva , de manera preferente cuando se deben ejercer ciertos juicios sobre condiciones pasadas, luego de que se sabe o se conoce el *resultado final*;
3. Requiere obligatoriamente revelaciones que expliquen en forma clara, como afecta la *transición de los PCGA anteriores hacia NIIF, la posición financiera, resultados y flujos de caja*;
4. Esta NIIF aplica para estados financieros cuyos periodos comenzarán en o después de enero 1 del 2008 (fecha de transición para Ecuador);
5. Debe ser aplicada en los primeros estados financieros anuales y en cada uno de los periodos intermedios presentados de acuerdo con la NIC No. 34 “*Información Financiera Intermedia*”.

Procesos para la aplicación de las NIIF:

Se considera que necesariamente y por obligación deben existir procesos para su aplicación, entre los cuales se mencionan los siguientes:

- 1. Conocimiento previo de las operaciones del Ente** Es importante conocer en forma previa el objetivo de la Entidad, involucrando sus políticas contables aplicadas en la preparación de estados financieros.
- 2. Diagnóstico preliminar** Una vez identificadas las operaciones, se debe diagnosticar la viabilidad de aplicación de las NIIF observando las reglas que rigen para su implementación por primera vez.
- 3. Capacitación** El personal inmerso en las operaciones contables y financieras de la Entidad, deberá encontrarse perfectamente capacitado en el conocimiento y aplicación de las NIIF.
- 4. Evaluaciones** Cumplidos los procesos anteriores, se realizará una *Evaluación de los componentes de los estados financieros*, que deberán ser debidamente clasificados por cuentas o grupos de cuentas, con el fin *depurar la información constante en ellos* (se recomienda realizar estas actividades al cierre del periodo en diciembre 31 del 2007). En este proceso debe existir la aceptación y aprobación de los respectivos ajustes y/o reclasificaciones de cuentas por parte de la Gerencia General o el Organismo Administrativo superior.
- 5. Conversión inicial de estados financieros** Reconocidos razonablemente los activos, pasivos y patrimonio (diciembre 31/2007), la Entidad estará en capacidad técnica de realizar la *Conversión de estados financieros en la fecha de transición* : Enero 1 del 2008.
- 6. Requerimientos mínimos o básicos** Los administradores de las entidades tendrán que aceptar el cambio de cifras en los balances; así como el cambio de los procesos para generar información financiera; de igual forma el personal debe cambiar en su pensamiento conceptual para operar y generar información con aplicación de NIIF, y de igual manera deben cambiar los sistemas de información. En conclusión es un cambio radical y general tanto de los agentes como de los medios.
- 7. Implementación** Mediante los procesos indicados, se obtendrán los primeros

estados financieros de forma comparativa: ejercicios económicos 2008 y 2009 bajo NIIF.

Los estados financieros preparados con aplicación de NIIF y los posibles impactos tributarios:

Para el pago de Impuesto a la Renta en concordancia con las leyes vigentes de la materia, siempre seguirá existiendo la Conciliación Tributaria, proceso que depura tanto los ingresos gravables como los gastos/costos no deducibles; por consiguiente, el interés fiscal no estará ajeno a los cambios contables que experimentará el país en materia de las NIIF.

Conclusiones:

1. Las NIIF aplicadas en la preparación de estados financieros, a corto plazo se convertirán en el **Marco Contable** más usado y difundido en el Mundo, y los usuarios de esta información exigirán que la misma sea preparada bajo esa normatividad.

2. Los estados financieros preparados bajo NIIF, necesariamente reflejarán en forma más razonable, la realidad económica de los negocios o de cualquier entidad.

3. Lo anterior se ratifica por cuanto los estados financieros bajo NIIF, involucran varios términos que deben ser aplicados, tales como:

Valor justo

Valor presente

Valor razonable

Deterioro, etcétera.

Recomendación:

En función de la Resolución de la Superintendencia de Compañías referida al inicio de esta exposición, como un aporte de nuestra Firma, hemos considerado de vital importancia difundir en forma general y resumida, las consideraciones más significativas de las *Normas Internacionales de Información Financiera-NIIF*, con la finalidad que los administradores y el personal contable de cada una de sus entidades, tenga presente la normatividad que se avecina en corto plazo, recomendando tome las medidas previas para este proceso globalizado que debe ser aplicado por las empresas y/o compañías sometidas al control de la Entidad Societaria en nuestro país

2.6. Servicio al Cliente

Para el centro homeopático y de servicios médicos complementarios, es importante que exista una adecuada atención del cliente, que se destaque preferentemente con un buen servicio.

2.6.1. Definición

(TOSO 2002 .Pág. 16). “Concepto de calidad en el servicio, consiste en cumplir con las expectativas del cliente, como son los requerimientos que satisfacen las necesidades y deseos”

(TOSO 2002 Pág. 17). “Es el conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o del servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación de las mismo.”.

Por esta razón se considera al cliente como la parte fundamental de toda empresa, la razón de su existencia.

2.6.2. Importancia de la calidad en el servicio al cliente.

Muchas empresas de servicios han tratado de asegurarse que los clientes reciban, en forma constante, servicios de gran calidad en todos sus encuentros con los servicios.

Por eso el prestador de servicios tiene que identificar las expectativas de los clientes, que tiene en la mira en cuanto a la calidad de los servicios.

Por esta causa es importante que el prestador de servicios defina y comunique con claridad las necesidades de los clientes,

2.6.3. Calidad Integral

Componentes de la calidad en el servicio al cliente:

a) Confiabilidad.-La capacidad de ofrecer el servicio de manera segura , exacta y consistente. La confiabilidad significa realizar bien el servicio desde la primera vez

b) Accesibilidad.-Las empresas de servicios especialmente deben facilitar que los clientes contacten con ellas y puedan recibir un servicio rápido.

c) Respuesta.-Se entiende por talla disposición de atender y dar un servicio rápido.

d) Seguridad.-Los consumidores deben percibir que los servicios que se le prestan carecen de riesgos, que no existen peligros ni dudas, sobre la bondad de las prestaciones.

e) Empatía.-Quiere decir ponerse en la situación del cliente ,en su lugar para saber como se siente, en ocupar el lugar del cliente en cuanto tiempo ,el cual es valioso para el ,en cuanto a conocer a fondo sus necesidades personales.

f) Tangibilidad.-Las instalaciones físicas y el equipo de la organización deben ser lo mejor posible y limpio, así como los empleados, estar bien presentados, de acuerdo a las posibilidades de cada organización y de su gente

2.7. Normativa Legal

Como parte fundamental del sustento teórico tenemos las leyes general con las que se guía el presente proyecto de investigación. Que toma en cuenta las leyes que rigen la sociedad que se encuentran aplicada a este tipo de empresa de servicios; Así como el Código de Comercio .el Código de Salud, la Ley de Compañías, la Ley de Defensa del consumidor, y la Ley del Régimen Tributario Interno.

2.7.1. Código de la Salud

A pesar de que la tecnología vaya de la mano de la ciencia, el encargado de aplicarla en el hombre sigue siendo el propio hombre y, al estar a en sus manos esta gran labor, el profesional de la salud tiene la obligación de desempeñarla con rectitud, responsabilidad y conciencia, velando por la integridad de sus semejantes.

La Responsabilidad Médica.-En el Ecuador es la obligación para los médicos de afrontar las consecuencias de ciertas faltas por ellos cometidas que pueden comportar una doble acción, civil y penal.

Por tanto tenemos que al comprometerse una persona con una profesión relacionada con la salud, lo está haciendo con la vida misma, y el momento que falte a su obligación realizando lo que no debía o dejando de hacer lo debido, responderá ante la sociedad misma a través de sus órganos judiciales.

Su Ordenamiento Jurídico.-Dado el papel tan importante que juega un profesional de esta clase, dentro de la sociedad, se ha considerado necesario regular su ejercicio, que como hemos visto, involucra la más grande de las responsabilidades.

Es así que para ello, su ordenamiento jurídico contempla las siguientes regulaciones principales:

Constitución Política del Estado

- a) Dentro del capítulo de los derechos civiles, en el Art. 23 numeral 20, dice que el Estado reconocerá y garantizará a las personas el derecho a una calidad de vida que asegure la salud.
- b) En el Art. 35 numeral 10, sobre el derecho de trabajo, prohíbe la paralización a cualquier título, la paralización de servicios públicos entre los que está la salud.
- c) En el capítulo de los derechos económicos, sociales y culturales, encontramos reconocido en la sección cuarta, al derecho de salud, Art. 42 al 46, donde se establece la forma en la que el estado garantizará dicho derecho.

Declaración universal de los derechos humanos de 1948

- En el Art. 25 manifiesta que toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar
- En cuanto a los profesionales de la salud, los Art. 174 y 175 señalan los requisitos que deben cumplir para poder ejercer legalmente su profesión: haber obtenido el título correspondiente, otorgado o revalidado por las universidades del país e inscritos en el Registro de la Dirección Nacional de Salud, y anotados en la jefatura Provincial.

Ley de Federación Médica de 1979 y reformada en 1989

- El Art. 34 va de la mano con los Art. 174 y 175, sobre la necesidad de título profesional registrado e inscrito.

- El Art. 46 expresa sobre la obligación de inscribir en los registros de la Federación, los títulos para ejercer cargos en entidades de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública.

Código Penal para los ofertantes del servicio de la salud

- El Art. 436 del capítulo de los delitos contra la salud pública, hace referencia a médicos, boticarios o cualquier persona que, por falta de precaución o de cuidado, recetaren, despacharen o suministraren medicamentos que comprometan la salud, serán penados con prisión de seis meses a un año; si causaron alguna enfermedad, la pena aumenta de uno a tres años y si causaron la muerte será la prisión de tres a cinco años.

La queja ante la defensoría del pueblo

Adicionalmente a las reclamaciones mencionadas ante las diversas autoridades de salud, puede presentarse una queja ante la Defensoría del Pueblo, para que investigue sobre la violación del derecho fundamental, cuando estén involucrados particulares que prestan el servicio público de salud. Dicha queja deberá contener:

- Nombres y apellidos del quejoso y de la persona contra la cual se formula la queja.
- En caso de representación de una comunidad o grupo de personas, el quejoso acompañará la constancia escrita de su delegación para este efecto.
- Las circunstancias en las cuales se produjo la violación o inobservancia del derecho (lugar, fecha y autoridad o persona particular responsable) cuya tutela se reclama.
- El domicilio del quejoso y de la persona presuntamente responsable.
- La medida reparatoria que se pretenda.
- Las pruebas documentales y testimoniales que fundamenten la queja.

Sin embargo, los derechos fundamentales que la Constitución garantiza, como es la salud, y observar la calidad de los servicios de salud públicos.

Finalmente, recordemos los 10 Mandamientos que señala el Dr. Gerardo Russo en su artículo de "Mala praxis médica - la nueva Industria del Juicio" aplicables al campo de la salud:

1. El enfermo nunca es objeto, es sujeto.
2. No mentir
3. Ser prudente
4. Adquirir pericia
5. Ser diligente
6. Dejar constancia
7. Reconocer los límites
8. Informar por objetivos
9. Hacer sentir a los familiares colaboradores
10. Cobrar lo justo.

2.7.2. Ley de Defensa del Consumidor

A continuación presentamos la ley organiza de defensa del consumidor que se aplicándose a este proyecto, ya que ofrece bienes y servicios al consumidor, que serían los pacientes .Personas que necesitan este servicio, ya que esta ley defiende los derechos del consumidor garantizando su bienestar, es por esta razón que como empresa se debe conocer sobre esta ley y como se aplica a nuestra empresa.

Art.-1.-Ámbito y objeto.-Las disposiciones de la presente ley son de orden publico y de interés social, el objeto de esta ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores, promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídica en las relaciones entre las partes.

Art.-2.-Definiciones.-Para efectos de la presente ley se entenderá por:

Anunciante.-Aquel proveedor de bienes y servicios, difusor de cualquier tipo de información referida a sus productos o servicios.

Consumidor.-Toda persona natural o jurídica que como destinatario final, adquiera, utilice o disfrute bienes o servicios.

Contrato de adhesión.-Es aquél cuyas cláusulas han sido establecidas unilateralmente por el proveedor a través de contratos impresos sin que el consumidor para celebrarlo haya discutido su contenido.

Derecho de devolución.-Facultad del consumidor para devolver o rechazar este servicio cuando no se encuentre satisfecho.

Especulación.-Practica comercial ilícita que consiste en el aprovechamiento de una necesidad del mercado para elevar sus precios, puede ser ocultando bienes y servicios.

Información básica Comercial.-Consiste en los datos instructivos ,antecedentes , indicaciones ,contraindicaciones que el proveedor debe suministrar obligatoriamente al consumidor.

Oferta.-Práctica comercial consiste en el ofrecimiento de bienes o servicios que efectúa el proveedor al consumidor.

Proveedor.-Toda persona natural o jurídica que desarrolle actividades de prestación de servicios de producción.

Art.-4.-Derechos del consumidor.

Son derechos fundamentales del consumidor. A parte de los establecidos en la constitución política de la republica los siguientes:

1.-Derecho a la protección de la Vida, Salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos.

2.-Derecho a que proveedores públicos o privados.-Ofertan bienes y servicios competitivos, de optima calidad y a elegirlos con libertad.

3.-Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad.

4.-Derecho a la información adecuada, Veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y los servicios ofrecidos en el mercado.

5.-Derecho a uno trato transparente, equitativo, justo y no discriminatorio.

6.-Derecho contara la publicidad engañosa.

7.-Derecho a la educación del consumidor.

8.-Derecho a la reparación e indemnización por o daños o prejuicios.

9.-Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a dispocisión del consumidor.

Art.-5.-Obligaciones del consumidor.- Son obligaciones del consumidor:

1.-Propiciar y ejercer el consumo racional y responsable de bienes y servicios.

2.-Preocuparse de no afectar el ambiente mediante el consumo de bienes y servicios.

3.-Evaluar cualquier riesgo que pueda afectar su salud y vida, así como la de los demás.

4.-Informarse responsablemente de las condiciones de uso de los bienes y servicios a consumirse.

Art. 17.-Obligaciones del proveedor.-

Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información verás suficiente, clara completa y oportuna de los bienes o servicios. De tal modo que este pueda realizar una elección adecuada.

Art. 18.-Entrega del bien o prestación del servicio.-

Todo proveedor esta en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor.

2.7.3. Código de Comercio

A continuación presentamos el código de comercio como parte de la información cultural de la normativa legal del proyecto, sobre el derecho a comerciar y sobre las responsabilidades de esta actividad. En el lícito intercambio de bienes y servicios.

Art.-1.Ámbito.-El código de comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Art.2.-Comerciantes.-Son comerciantes, los que teniendo la capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

Art.3.-Actos de comercio.-Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente, la oferta de prestación de servicios.

-De las obligaciones de los comerciantes:

-De la matricula de comercio.

Art. 21.-Inscripción.

La matricula de comercio se llevara en la oficina de inscripciones del cantón cuyos hojas se rubricaran por el jefe político del cantón.

Art.22.- Solicitud de matricula de comercio.-

Toda persona que quiera ejercer el comercio con un capital mayor a mil debe inscribir en la matricula del cantón .Al efecto se dirigirá por escrito a uno de los jueces de lo civil haciéndole conocer el giro que va a emprender.

Del registro mercantil:

Art. 29.-Oficina de inscripciones.- El registro de inscripciones se llevará en la oficina de inscripciones del cantón.

Art.30.-Documentos que se inscriben.-el registro se llevan en un solo libro foliado, en el que se inscribirán.

1.-Las matriculas de los comerciantes y de las compañías anónimas comerciales, industriales y agrícolas.

Art.37.-Personas obligadas a llevar contabilidad.- Todo comerciante esta obligado a llevar contabilidad en términos que establece la ley de régimen tributario interno.

2.7.4. Ley de Régimen Tributario

A continuación presentamos toda la reglamentación mas importante que debe cumplir la empresa como son : La declaración de impuestos y todos sus requisitos como el Registro único de contribuyentes, RUC , también tener el conocimiento sobre la facturación y el valor del impuesto del valor agregado IVA .

Art. 51.-Objeto del impuesto.-Establece el impuesto al valor agregado IVA ,que grava el valor de transferencia de bienes de comercialización y el valor de los servicios prestados en la forma y en la condiciones que prevé esta ley.

Art. 55.-Impuesto al valor agregado sobre los servicios.-El impuesto al valor agregado IVA, grava a todos los servicios, a favor de un tercero sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie o otros servicios o cualquier otra contraprestación.

1.-como son Los de salud, educación, etc.

Art. 56.-Base imponible general.-La base imponible del IVA es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten ,calculando a base de sus precios de venta o de prestación del servicio ,que incluyen impuestos, tasas por servicios .

Hecho imponible y sujetos del impuesto:

Art. 59.-Hecho generador.-El IVA se causa en el momento en que se realiza el acto o se suscribe el contrato que tenga por objeto transferir el dominio de los bienes o la prestación de los servicios, hecho por el cual se debe emitir obligatoriamente la respectiva factura, nota o boleta de venta.

Art. 60.-Sujeto Activo.-El sujeto activo del impuesto al valor agregado es el estado .Lo administrará el servicio de rentas internas (SRI).

Art.61.- Sujetos Pasivos.-Son sujetos pasivos del IVA:

a) En calidad de agentes de percepción:

1.-Las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúe transferencias de bienes gravados con una tarifa.

2.-Las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa.

b) En calidad de Agentes de retención.

1.-Las entidades y organismos del sector público.

2.-Las empresas emisoras de tarjetas de crédito por los pagos que efectúen por concepto de IVA a sus establecimientos afiliados.

3.-Las empresas de seguros por los pagos que realicen por compras y servicios gravados con IVA.

Retención en la fuente:

Art.67.-Agentes de retención.-Serán agentes de retención del impuesto a la renta:

a) Las entidades del sector público.

b) Todos los empleadores por los pagos que realicen en concepto de remuneraciones, bonificaciones.

c) Los contribuyentes dedicados a la exportación por todos los pagos que efectúe a sus proveedores de cualquier bien exportable.

Declaración y pago del IVA:

Art. 66.-Declaración del impuesto.-los sujetos pasivos del IVA presentarán mensualmente una declaración por las operaciones gravadas con el impuesto

Art. 67.-Liquidación del impuesto.-los sujetos pasivos del IVA obligados a presentar declaración, efectuará la correspondiente liquidación del impuesto sobre el valor total de las operaciones gravadas.

Art. 117.-Base imponible en la prestación de servicios:

Para la determinación de la base imponible en la prestación de servicio, se incluirá en este valor total obrado por el servicio prestado .La propina legal esto es el 10 % del valor de servicios, por ejemplo hoteles restaurantes calificados.

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

a continuación las leyes a las cuales debe regirse la empresa para obtener el registro único de contribuyentes (RUC) para cumplir con las normas legales.

Art. 1.-Concepto de Registro único de contribuyentes

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivo proporcionar información a la administración tributaria.

Art. 2.-. Del Registro.-El registro único de contribuyentes será administrado por el servicio de Rentas internas.

Art. 3.- De la inscripción obligatoria.-Todas las personas naturales y jurídicas, nacionales extranjeros se inicien o realicen actividades económicas, sean titulares de derechos o propietarios de bienes están obligados a inscribirse.

Art. 4.-De la inscripción.-

la inscripción será solicitada por las personas naturales ,se deberá obtener la inscripción en un plazo después de treinta días de su constitución

Art.5.-Del número de registro.-La dirección general de rentas establecerá la numeración que estime más conveniente para identificar.

Art. 7.-Del número de registro.- A la presentación de la solicitud se otorgará el número de inscripción mediante un certificado de inscripción.

Art. 8.-De la intransferibilidad

Del certificado e inscripción.-El certificado de inscripción con el número de identidad tributaria es un documento público intransferible y personal.

Art.9.-De las responsabilidades.- Los obligados a inscribirse son responsables de la veracidad de la información, consignada para todos los efectos jurídicos derivados de este acto.

2.7.5. Ley de Compañías.

La información sobre la constitución de la empresa como compañía depende de ciertas reglas que norman el sentido de la normativa legal de la misma. Por esta razón se considera de vital importancia presentar detallando los artículos de la ley que intervienen en la normativa legal, de sus propietarios o accionistas.

Art. 1.-Contrato de campo.-Contrato de compañías es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta ley, por las del código de comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del código civil.

Art. 2.-Especies de compañías.-Hay cinco especies de compañías de comercio que son:

- la compañía en nombre colectivo.
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones.
- La compañía de responsabilidad limitada.
- la compañía anónima.
- La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

Art. 3.- Compañías cuya formación y funcionamiento esta prohibido.

Prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y las buenas costumbres, de las que no tengan un objeto real y de licita negociación y de las que tienden al monopolio de las

subsistencias o de alguna industria mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

Art. 4.- Domicilio de las compañías.-El domicilio de la compañía estará en el lugar que se determine en el contrato constitutivo de la misma.

Capítulo III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Importancia del Estudio de Mercado

Es importante que todo proyecto tenga el estudio de mercado pues básicamente nos ayuda a determinar y cuantificar la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización, pues el objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto o servicio en un mercado determinado

3.2. Objetivos del Estudio de mercado

3.2.1. Objetivo general

- a) Identificación de la necesidad, producto o servicio a ofrecer.

3.2.2. Objetivos específicos

- a) Cuantificar la posible Demanda que tendrá el presente proyecto por medio de la Encuestas para determinar los posibles consumidores.
- b) Determinar la Oferta de servicios tomando en cuenta los servicios ya existentes e innovadores en la ciudad de Ibarra.
- c) Analizar los costos de los servicios y de los fármacos que utiliza la medicina Homeopática.

3.3. Descripción del servicio

El centro de atención de medicina homeopática en la ciudad de Ibarra, es una propuesta distinta de un servicio médico ya que el presente proyecto es la oferta del servicio médico homeopático, que además de ofrecer una consulta médica, también pretende la oferta de servicios médicos complementarios como por ejemplo: Un medico fisioterapeuta que trate a los pacientes que necesiten rehabilitación física.

También este centro de medicina alternativa, ofrecerá un servicio novedoso de Conjugación la oferta de servicios, mediante resultados promocionados de los centros estéticos (SPA) meso terapia, masajes y tratamientos con barro, arcilla, aplicados por un especialista.

Digitopuntura, Un gimnasio completo con maquinas para ejercicios musculares y cardiovasculares para rehabilitación, con su respectivo instructor que maneje programas de entrenamiento de acuerdo a la edad y a las condiciones de los pacientes.

El centro de atención de medicina homeopática en la ciudad de Ibarra, dentro de los servicios que pretende ofrecer se encuentra los novedosos baños de cajón, que son utilizados por los centros estéticos, la reducción de peso y la hidroterapia, también sauna, construido de acuerdo a las aplicaciones esperadas, se espera construir una sauna natural, que funcione en base a leña o a motor mecánico.

El centro de atención de medicina natural espera ofrecer también un servicio de turco e hidromasajes, para utilizar como complemento de las terapias alternativas basadas en una adecuación para la fácil y cómoda adaptación de las personas

Ejemplo de la Recepción del Centro Homeopático



Fuente: Investigación directa (fotografía)

Elaboración: El autor

Grafico N° 3.1

El centro de atención de medicina natural y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra, también ofrece un servicio de un especialista en nutrición, que sirva como guía a los pacientes, para poder obtener una mejor calidad de vida de los mismos.

Ejemplo de recepción del centro homeopático



Fuente: investigación directa (fotografía)

Elaboración: el autor

Grafico N° 3.2

La venta y distribución de productos integrales, que complementen una buena nutrición y un cambio en la cultura actual de consumo.

Ejemplo de baños de cajón del centro homeopático



Fuente: investigación directa (fotografía)

Elaboración: el autor

Grafico N° 3.3

Ejemplo de duchas sanitarias y baño del centro homeopático Y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra



Fuente: Investigación Directa (fotografía)

Elaboración: El Autor

Grafico N° 3.4

brindar un excelente servicio depende de factores de organización y capacitación del recurso humano, además, la carencia de un buen servicio médico en la ciudad de Ibarra, inspira a las posibilidades del proyecto, trazarse un reto en la actitud del cliente a los tratamientos médicos, así como la constancia que este desarrolle y la actitud social correspondiente.

De esta manera se buscar equipar y capacitar constantemente el talento humano

3.4. Mercado Meta

3.4.1. Macro segmentación

En la o segmentación el tipo de variable que se escogió es demográfica, el cual se lo denominará “consumidor final”, las personas que pueden acceder a este servicio, los segmentos escogidos son: Provincia, Cantón, Parroquia.

De esta manera podemos reconocer a la ciudad de Ibarra, como el lugar a implementarse el proyecto, debido a la ubicación de la residencia y de acuerdo a los datos obtenidos la victoria es una parroquia central oeste de la ciudad de Ibarra.

3.4.2. Micro segmentación

En las variables de micro segmentación se ha escogido la variable demográfica denominada “consumidor final” de donde nace el segmento: tipo de consumidor.

Micro segmentación

Descripción	tipo de variable	nombre de la variable	segmento
Micro segmentación residencia de la Sra. marta Domínguez	demográfica	consumidor final -el paciente	tipo de consumidor población económicamente activa de la ciudad de Ibarra

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 3.1

3.5. Demanda del servicio médico Homeopático

La gente necesita recurrir a un servicio médico alternativo ya que no han tenido buenos resultados con la medicina tradicional.

Mediante los resultados obtenidos en la encuesta, la acogida del tratamiento homeopático, esta establecida por el 97% de la población encuestada.

Para el año 2010:

La Población Económica Activa, es **52537**

97% ES 50961 igual a 50961 personas que desearían probar un tratamiento médico Homeopático.

3.5.1. Demanda histórica en la ciudad de Ibarra

A continuación presentamos un resumen sobre la oferta de la medicina en los años anteriores

Demanda Histórica

Año	Demanda del Público
2006	45317
2007	46648
2008	48135
2009	50812
2010	52537

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 3.3

La información obtenida de las encuestas nos ayuda a determinar la demanda actual histórica y futura de la medicina homeopática.

3.5.2. Demanda futura en la ciudad de Ibarra

Ibarra: Proyección de la Demanda médico Homeopática

Años	Demanda del Público
2009	50812
2010	53551
2011	54975
2012	56438
2013	57939

Fuente: Proyección de información obtenida en Encuesta

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 3.4

En el cuadro anterior podemos observar la proyección de la demanda futura del servicio, tomando en cuenta el total de la población económica activa que es **52384 habitantes**, representa el universo a ser encuestado mediante el número de la muestra.

3.6. La Oferta

En la ciudad de Ibarra al realizarse las entrevistas a los médicos homeópatas, se determinó que estos tienen un promedio de 10 clientes diarios y que trabajan en la ciudad Ibarra un promedio de cinco años y empezaron con un máximo de 5 pacientes, hasta que paulatinamente se ha ido incrementando hasta la fecha actual donde atienden a un promedio de 10 habitantes diarios. Esto quiere decir que al ser 10 clientes por 6 médicos homeópatas que trabajan actualmente en la ciudad de Ibarra sería 60 clientes, multiplicado por 250 días laborables del año es igual a **15000 clientes** al año que ocupan actualmente la medicina homeopática.

La oferta actual es igual a **15000** personas.

A continuación presentamos un cuadro que contenga los datos históricos sobre la oferta del servicio médico homeopático en la ciudad de Ibarra

Ibarra: Médicos Homeópatas que trabajan en la ciudad de Ibarra

Médico Homeópata	Años de servicio al público en general
Dr. Rogelio Moncayo	7 años
Dr. Mario luna	4 años
Dra. Marieta morales	5 años
Dr. Marcelo Viteri	3 años
Dr. Andrade	4 años
Dr. Ramiro Meneses	8 años

Fuente: Entrevista Médicos homeópatas

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 3.5

Así tenemos que hace aproximadamente 5 años se asienta el servicio médico homeopático en la ciudad de Ibarra.

Para poder determinar la oferta histórica es necesario saber que hace cinco años se acentúa la medicina homeopática con un promedio de cinco clientes diarios en los consultorios homeopáticos.

Año 2005 pacientes x 6 médicos homeópatas= 30 clientes diarios por 250 días hábiles = 7500 personas año 2005

Año 2006 se reciben 6 pacientes diarios x 6 médicos x 250 días hábiles = 9000 clientes

3.6.1. Oferta histórica en la ciudad de Ibarra

Ibarra: Médicos Oferta histórica en la ciudad de Ibarra

Año	Oferta histórica
2005	7500
2006	9000
2007	10500
2008	13500
2009	15000
2010	15808

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 3.6

3.6.2. Oferta futura en la ciudad de Ibarra

Va a estar determinada mediante la formula del monto tomando en cuenta la demanda actual de 15000 clientes, con una tasa mínima de crecimiento poblacional del 2.66%, para años siguientes.

Ibarra: Proyección de la Oferta

Año	Proyección de la Oferta
2010	15808
2011	16229
2012	16660
2013	17103

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 3.7

3.7. Balance Oferta – Demanda.

Determinamos los años futuros de la demanda insatisfecha, mediante una diferencia entre la proyección de la demanda y la proyección de la oferta.

$$\boxed{\mathbf{Di} = \mathbf{O} - \mathbf{D}}$$

$$\mathbf{Demanda\ Insatisfecha} = \mathbf{Oferta} - \mathbf{Demanda}$$

A continuación se presenta un cuadro que contiene la demanda insatisfecha de las personas que utilizan la medicina Homeopática.

Ibarra: Demanda insatisfecha personas que utilizan servicio medico Homeopático

Años	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2009	15000	50812	-35812
2010	15808	53551	-37743
2011	16229	54975	-38746
2012	16660	56438	-39823
2013	17103	57939	-40836

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 3.8

En el anterior cuadro observamos que existe una demanda Insatisfecha de las personas que utilizarían un tratamiento de medicina Homeopática, esta es de 35812 personas para el año 2009

3.8. Análisis de los Precios

A continuación se presenta un análisis de los precios de la medicina, en la ciudad de Ibarra

Categorías porcentaje

De 10 a 20 dólares	92%
De 20 a 30 dólares	8%

Análisis:

La población encuestada manifiesta de que quisiera tener un tratamiento médico eficiente, a un buen precio, como podemos observar el 92% de la población quisiera pagar diez dólares , como tarifa promedio de consulta, entonces cabe recalcar que el promedio de costo de una consulta homeopática, según las entrevistas realizadas a los médicos homeópatas que trabajan en la ciudad de Ibarra, es de diez dólares .por esta razón es conveniente mantener este precio , que es una cantidad módica de posible acceso para todas las personas. Además este precio de diez dólares no ha cambiado, desde su implementación

3.9. Capacidad de oferta de servicios del centro Homeopático

El centro ofrece una serie de paquetes de terapias, de acuerdo a la capacidad de pago de las personas y las formas de comprometerse

Capacidad del Proyecto

Para proyectar nuestra oferta tendríamos que tener en cuenta que el Horario Laboral es de 8 horas.A promedio de un paciente por cada hora.

3.9.1. Se necesita dos Médicos Homeópatas que se espera atiendan un promedio de 8 horas diarias, es igual 16 pacientes diarios

3.9.2. Dos Fisioterapeutas es igual 16 pacientes Diarios

3.9.3. Cuatro Especialistas en terapias Médicas Complementarias es igual 32 pacientes diarios.

3.9.4. Un Nutricionista es igual a 8 pacientes diarios.1 Psicólogo es igual 8 pacientes diarios 80.=Semanal 400.=Mensual 1600.=Anual 19200 pacientes al año19200 = 100% Capacidad Total.

3.10. Paquete de servicio medico del centro Homeopático

A continuación presentamos los paquetes de servicios que el centro de medicina homeopática ofertará a los clientes.

Paquetes de Servicios

Paquetes de Servicios		Habitantes	Precio
Consulta Homeopática	40%	7680	10 dólares
Paquete 1	30%	5880	20 dólares
Paquete 2	20%	3840	30 dólares
Paquete 3	10%	1920	50 dólares
Total	100%	19200	

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 3.9

A continuación se detalla en que consisten los paquetes de servicios médicos, cuanto cuesta, cuantas terapias medicas cada uno ofrece:

3.10.1. Consulta Homeopática.-Se refiere a un primer paquete de servicios que presenta el Centro Homeopático y ofrece la Consulta homeopática al paciente, con un precio de 10 dólares.

3.10.2.Paquete N° 1.-Se refiere a un segundo paquete de servicios que presenta el Centro Homeopático y ofrece después de la Consulta Homeopática entregar al paciente 3 terapias medicas complementarias que el cliente escoja con un precio de 20 dólares.

3.10.3.Paquete N° 2.-Se refiere a un primer paquete de servicios que presenta el Centro Homeopático y ofrece después de la Terapia Medica entrega al paciente 5 terapias médicas complementarias que el cliente escoja con un precio de 30 dólares.

3.10.4.Paquete N° 3.-Se refiere a un primer paquete de servicios que presenta el Centro Homeopático y ofrece después de la Terapia Medica

otorgar al paciente 7 terapias medicas complementarias que el cliente escoja con un precio de 50 dólares

3.11. Conclusión del Estudio de mercado

Una Vez obtenida la Información, de fuentes primarias y secundarias, a través de las entrevistas a médicos Homeópatas y encuestas a posibles clientes, permite determinar el grado de aceptación del servicio en el mercado. El mismo que determina la oferta , la Demanda y la Demanda Insatisfecha, permitiendo visualizar que mantenemos un importante Nicho de Mercado que no esta siendo aprovechado por la oferta de servicios médicos actuales.

Se puede concluir que existe un mercado Insatisfecho que permite la favorable implementación de Centro Homeopático y Terapias medicas Complementarias en la ciudad de Ibarra. Debido a que no existen muchos centros médicos que proporcionen este tipo de servicio.

Capítulo IV

4.INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1. Macro localización del proyecto

Se refiere a establecer con precisión el lugar geográfico donde se va a llevarse a cabo el proyecto.

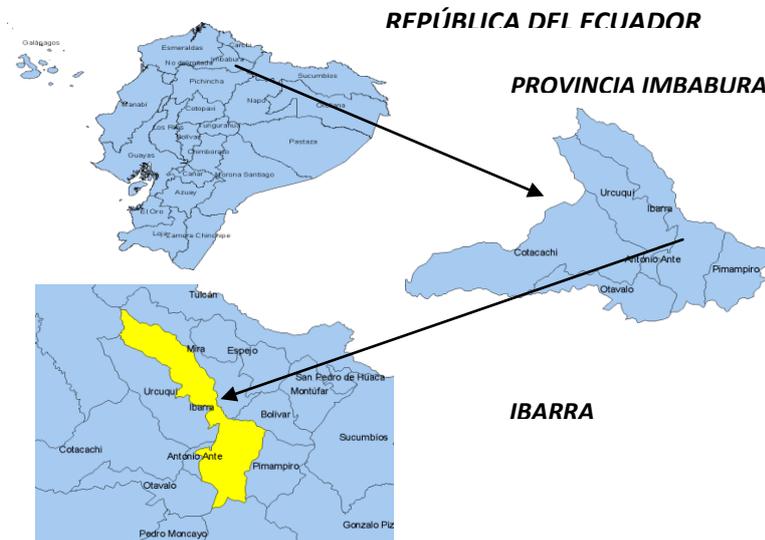
4.1.1. La provincia

4.1.2. El cantón

4.1.3. La parroquia

4.1.1. Provincia

Provincia de Imbabura



Fuente: Internet (w.w.w, Ecuador .com.)

Elaboración: El autor

Grafico N° 4.1

El centro de atención de medicina homeopática y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra, es la capital de la provincia de Imbabura.

Una provincia llena de paisajes hermosos y se extiende a lo largo de pueblos y ciudades, pobladas por familias dignas en general.

También cabe resaltar que esta provincia tiene un porcentaje en un promedio medio – alto de atención médica en egresos hospitalarios, registrados en el INEC como egresos hospitalarios, tomando como referente de la investigación las personas que fueron hospitalizadas y atendidas; Por esta razón en el gráfico de estadísticas de todas las provincias, se ha podido divisar el aumento de instituciones particulares médicas, debido a la alta rentabilidad que este servicio genera. Puesto que se pudo diagnosticar que este servicio era comercializado a gran escala.

Es importante considerar que el proyecto a implementarse se lo hará en la capital de la provincia de Imbabura, entonces es de suponerse que los centros médicos que funcionan en la actualidad satisfacen la demanda de las ciudades aledañas que carecen de un servicio médico adecuado, de igual manera la calidad de profesionales que estos ofrecen.

4.1.2. Cantón

La capital de la provincia de Imbabura, es la ciudad de Ibarra que del blanco viaja a lo blanco es su sueño traslucido de bienaventuranzas para quienes la saben vivir, se ha deducido como centro de afluencia de pacientes tanto del norte de la provincia, como también de ciudades aledañas a Ibarra, la cual tiene una población creciente y en su desarrollo un potencial de personas económicamente activas, creciente también en necesidades y sin tener aún una estrategia adecuada de desarrollo proporcional y equitativo del medio social.

De esta manera se considera viable y necesaria la aplicación de este proyecto en la ciudad de Ibarra ya que de esta manera permite conocer un modo de usar la medicina alternativa adecuadamente y también informarse concretamente de lo que se trata y cuantos beneficios proporciona al desarrollo social cultural inteligente de la ciudad.

4.2. Micro localización del proyecto

En esta parte se establece condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde se va a tener efecto el desarrollo del proyecto, para lo cual se adiciona la siguiente información:

4.2.1. Análisis del sitio en la ciudad

4.2.2. Vías de acceso

4.2.3. Transporte de acceso

4.2.1. Sitio en la ciudad

El sitio donde se va a implantar el proyecto , es una zona urbana residencial localizada en la ciudadela la Victoria , sector cercana a la institución de la universidad católica ,en las calles José Jijón y Rafael Larrea 1-53 en las inmediaciones del centro de la ciudad de Ibarra, la cual dado su dimensión permitirá desarrollar en una forma eficiente, un buen servicio de calidad, además esta ciudadela también puede ser considerada como un lugar tranquilo, ya que no existe mayor afluencia de transito. Además se encuentra adelante del parque turístico popular de recreación y ecológico de guayabillas. Es importante resaltar que cuenta con todos los servicios básicos sin ningún inconveniente

4.2.2. Vías de acceso

En cuanto a vías de acceso para acceder al centro homeopático, cuenta con vías amplias y adoquinadas, a escasas dos cuadras de la avenida principal José Jijón, vía asfaltada de acceso a la universidad católica. También vías posteriores de acceso desde la cruz verde, los ceibos, o el centro, es decir de cualquier lugar de la ciudad de Ibarra se obtiene un fácil acceso.

Vías de Acceso



Fuente: investigación Directa

Elaboración: El autor

Grafico N ° 4.2

4.2.3. Transporte de acceso

En lo que refiere a la movilización, en la ciudad de Ibarra se encuentran varias cooperativas de transporte, en las cuales, mas de una línea de autobuses pasan por esta zona residencial, además el precio de un taxi es sumamente cómodo debido a que esta se encuentra en una zona central y cualquier persona puede brindar esta información necesaria ya que es un barrio popular de la ciudad de Ibarra.

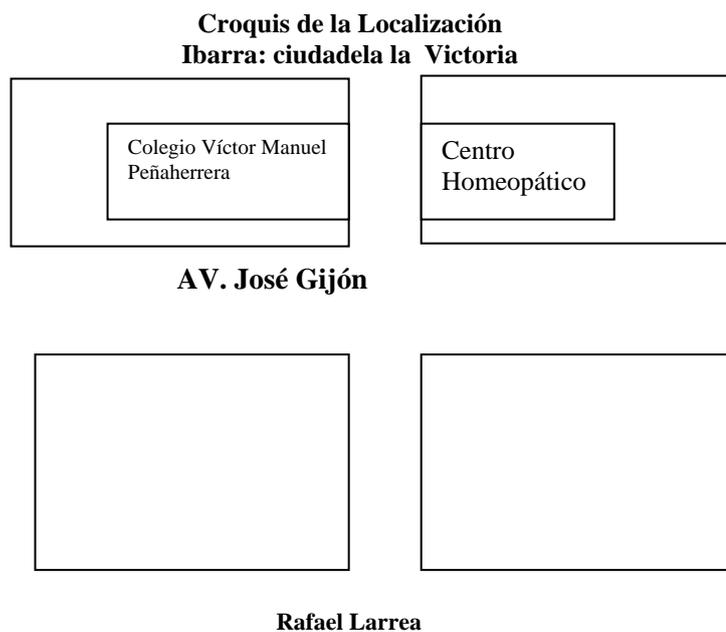
En la fotografía anterior podemos determinar el fácil acceso de las vías y del estado eficiente en que se encuentran.

4.3. Ubicación del Centro Homeopático

El proyecto que se pretende ejecutar, se encuentra asignado mediante los resultados de la encuesta, a estar ubicado en el centro de la ciudad ya que el 90% de la población encuestada está de acuerdo que esté ubicado en el centro por la comodidad del acceso al mismo.

Es por esta razón , que el desarrollo del proyecto no encuentra algún obstáculo en poder adaptar la residencia predispuesta anteriormente ubicada en la ciudadela la victoria ,ya que la Sra. , marta Domínguez , propietaria de la residencia indicada ,con un diámetro de 500 metros cuadrados, donde se espera empezar la

construcción de la infraestructura. Ya que otros centros importantes que ofrecen servicios médicos en la ciudad de Ibarra como son: el Hospital San Vicente de Paúl y el Hospital del Seguro Social no se encuentran precisamente ubicados en el centro y son los centros principales de atención. Además es importante resaltar que esta persona propietaria es también un profesional de la salud licenciada en nutrición, se encuentra interesada en la implementación del presente proyecto de investigación.



Fuente: investigación Directa

Elaboración: El autor

Grafico N° 4.5

4.4. Requerimientos del Centro Homeopático

A continuación presentamos un pequeño concepto teórico, como introducción sobre los requerimientos que presenta la implementación del proyecto son:

4.4.1. Requerimiento de Infraestructura Civil

La obra civil es la construcción que se va a ejecutar con el fin de implementar la infraestructura necesaria, para brindar el servicio medico, por ejemplo: Paredes, puertas ventas y servicios Sanitarios.

4.4.2-Requerimiento Obra Artesanal

Para poder caracterizar el Centro Homeopático y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra, es necesario manejar ciertas características de acabado artesanal.

4.4.3. Requerimiento de Muebles y Enseres:

Muebles y Enseres, es un conjunto de objetos que constituye el equipamiento de un inmueble, como por ejemplo archivadores, libreros, mesas, sillas, etc.

4.4.4. Requerimiento de Equipos de Oficina

Son tan importantes estos instrumentos ya que permiten el uso de la tecnología para el ordenamiento de sus archivos, de su manejo operativo, administrativo y organizacional, además permiten un adecuado desarrollo interno de la comunicación.

4.4.5. Requerimiento de Equipo de Computo

El Equipo de computación es muy importante ya que nos facilita el control de la empresa y a su vez ayuda a optimizar tiempo gracias a su tecnología que siempre esta mejorando.

4.4.6. Requerimiento Equipo Medico

Al tratarse de un centro de servicios Médicos es necesario tener una idea sobre el presupuesto necesario para invertir en equipos médicos que cada sección necesitará para su funcionamiento.

4.4.7. Requerimiento de Maquinarias

Es también necesario considerar el uso de maquinaria ya que mediante estas se facilita la comodidad del paciente dentro de estas instalaciones, ya que la comodidad del paciente juega un papel fundamental dentro de la oferta de servicios.

4.4.8. Requerimiento de Insumos y Suministros

Por el hecho de ser gasto son importantes ya que permiten el desenvolvimiento diario de las actividades realizadas dentro del centro ya que estos son necesarios para el funcionamiento de las salas, de los equipos y de los servicios.

4.4.9. Requerimiento de Literatura Educativa

Es importante resaltar que el sistema informativo de la empresa es un factor determinante que influye sobre su curso, no está por demás que este centro cuente con una base científica que defina las intenciones y el argumento novedoso sobre el tema tratado, por esta razón se considera necesario implementar con un librero informativo y de exposición como un costo de implementación y patrimonio cultural indispensable.

4.5. Distribución del Centro Homeopático

La Distribución del centro homeopático tiene como objetivo brindar comodidad y un ambiente agradable, que le permita al cliente su máximo descanso y relajación.

Para saber con exactitud el requerimiento de mobiliario hay que indicar la distribución de cada área como es:

Distribución del Centro Homeopático

Nº	Concepto
1	Sala de recepción
1	Sala de homeopatía
1	Sala de fisioterapia
1	Sala de terapias medicas complementarias
1	Sala de terapias mentales medicas complementarias
1	Sala administrativa
1	Sala de mantenimiento

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

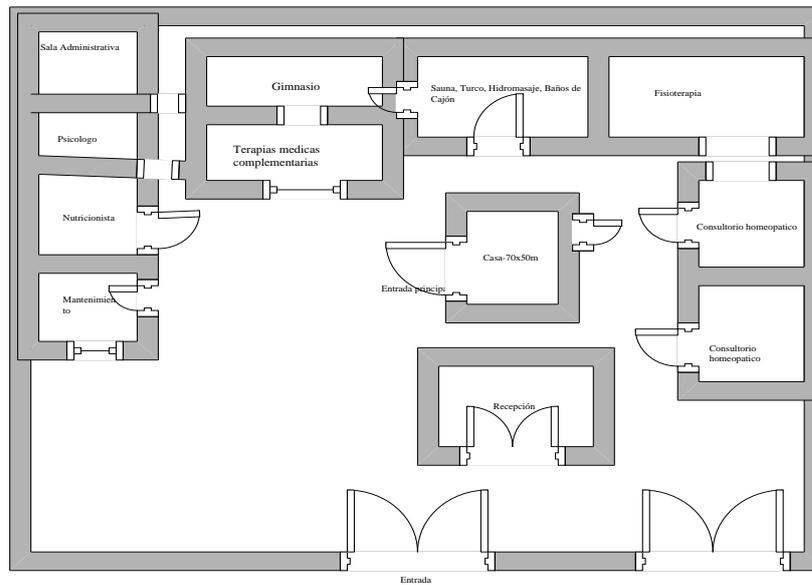
Cuadro N° 4.1

En el cuadro anterior se explica las salas necesarias para brindar un servicio novedoso y el bienestar que proporciona a la comunidad, al crear un centro de medicina alternativa en una formación institucional de servicios.

4.5.1. Plano general

A continuación veremos el plano general de cómo va a quedar el centro homeopático que serviría de base para desenvolver el espacio físico de las salas que se va a construir y equipar con recursos materiales y recursos humanos

Plano general de la distribución del Espacio Físico



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Grafico N° 4.6

El objetivo principal del estudio económico es realizar una presentación amplia y rigurosa de todos los elementos que forman parte del Proyecto

Costos estimados de la infraestructura física y obra artesanal

Área	concepto Costo Infraestructura física	Cantidad	valor unitario	valor total
Infraestructura física	m ² de construcción de obra civil	200m ²	120	24000
Infraestructura física	servicios sanitarios (baños)	5	900	4500
Obra artesanal	puerta tallada doble	5	500	2500
Obra artesanal	puerta tallada simple	5	200	1000
Obra artesanal	ventana de madera fina	5	120	600
Total				32600

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 4.2

A continuación presentamos un cuadro que contiene la información pertinente acerca de cómo se piensa modelar y adecuar el espacio físico necesario para que las personas, puedan sentirse de agrado en estas instalaciones y además tenga en su acabado detalles originales y artísticas.

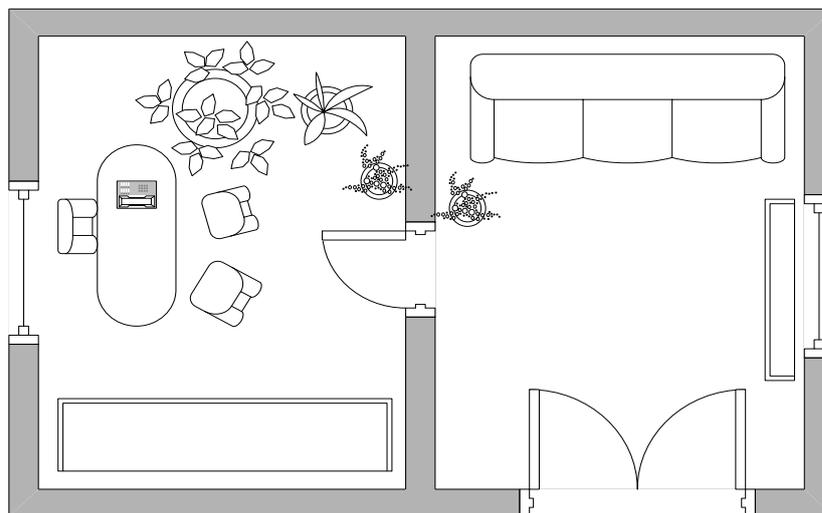
De esta manera es necesario detallar a continuación con que cuentan las salas o departamento funcionales de la organización

4.5.2. Sala de Recepción

Es importante reconocer que la sala de recepción en este lugar significa la carta de presentación del centro homeopático, ya que está diseñada para brindar una buena atención de calidad y dar a sus visitantes un espacio de comodidad y bienestar

A continuación este grafico cuenta como base para poder mejorar su concepto de servicio.

Sala de Recepción



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Grafico N ° 4.7

Inversión Muebles y Enseres

Concepto	N	valor unitario	valor total
Sofá grande	1	600	600
Mesa ovalada	1	250	250
Silla	3	70	210
Librero informativo	1	300	300
Total			1360

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.3

Inversión Equipo de Oficina

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Teléfono inalámbrico	1	120	120
Total			120

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.4

Inversión Equipo de Cómputo

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Computador	1	700	700
Total			700

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.5

Inversión Insumos y suministros

Insumos y Suministros	Concepto	N°	valor mensual	valor anual
Útiles de oficina	Registros de atención al cliente	1	10	120

Útiles de oficina	Registros de archivo	1	10	120
Útiles de aseo	Útiles de aseo	5	10	120
	Útiles de limpieza	5	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.6

Inversión Literatura Educativa

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Libros de Medicina Homeopática	5	60	300
Libro de fisioterapia	4	50	200
Libros de Mezo terapia	4	50	200
Libros de Vacum Terapia	4	50	200
Libros de Acupuntura	4	50	200
Libros de nutrición	4	50	200
Libros de psicología positiva	4	50	200
Libros de Cultura Física ilustración didáctica de los deportes	4	50	200
Total			1700

Fuente: Investigación directa

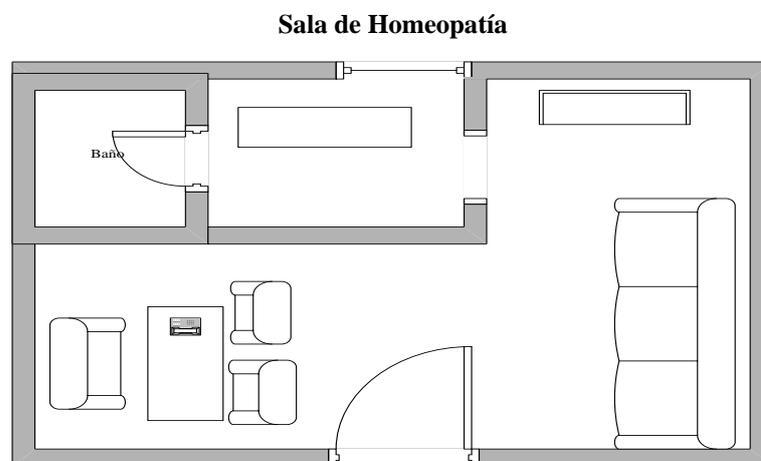
Elaboración: El Autor

Cuadro N ° 4.7

4.5.3. Sala de Homeopatía

A continuación se presenta la implementación Técnica de la sala de atención de medicina Homeopática, además todos los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento óptimo y racional.

A continuación presentamos un gráfico que contiene distribución del espacio físico y el equipo que se considera necesario para su funcionamiento.



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Gráfico N° 4.8

Inversión Muebles y Enseres

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Sofá grande	1	600	600
Mesa cuadrada	1	250	250
Silla	3	70	210
Librero grande	1	300	300
Total			1360

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.8

Equipo de Oficina

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Teléfono inalámbrico	2	120	240
Total			240

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.9

Insumos y suministros

Insumos y suministros	concepto	N°	valor mensual	valor anual
Útiles de oficina	Registros de atención al cliente	1	10	120
Útiles de oficina	registros de archivo	1	10	120
Útiles de aseo	útiles de aseo	1	10	120
	útiles de limpieza	1	10	120
Total				480

Fuente: investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.10

Inversión Literatura Educativa

Concepto	Nº tomos	Valor unitario	Valor total
Libros de Homeopatía	5	60	300
Arte general	4	50	200
Total			500

Fuente: Investigación directa

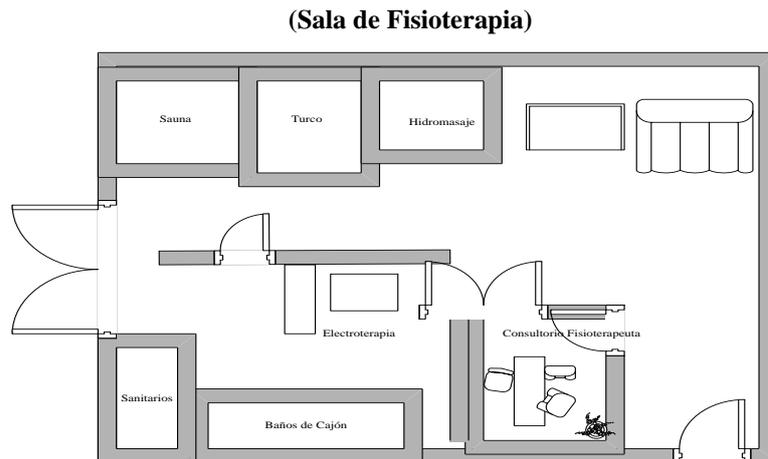
Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.11

4.5.4. Sala de Fisioterapia

A continuación presentamos la Distribución técnica del espacio Físico Disponible para la sala de fisioterapia, tomando en cuenta que esta pretende ofertar servicios tales, como la hidroterapia, la terapia física y un gimnasio de rehabilitación, por esta razón es conveniente de que el espacio físico sea distribuido de una manera optima y racional para que este servicio medico pueda ser brindado con la mayor eficacia y comodidad.

A continuación mostramos un grafico que nos permite analizar y distribuir el espacio físico e incluir sus requerimientos de manera eficaz.



Fuente: Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Grafico N° 4.9

Inversión Muebles y Enseres

Concepto	N	valor unitario	valor total
Sofá grande	1	600	600
Mesa cuadrada	3	250	750
Archivador	1	400	400
Silla	3	70	210
Librero grande	1	300	300.
Total			4060

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.12

Inversión Equipo de oficina

Concepto	N°	Valor unitario	valor total
Teléfono inalámbrico	2	120	240
Total			240

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.13

Inversión Equipo medico

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Equipo para electroterapia	1	1000	1000
Equipo de Diagnostico Cardiovascular	1	500	500
Total			1500

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.14

Inversión Maquinaria (Sauna)

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Calefones (agua caliente)	1	250	250
Maquina que distribuye el aire caliente del sauna	1	1500	1500
Total			1750

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro Nº 4.15

Inversión Maquinaria (turco)

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Calefones (agua caliente)	1	250	250
Maquinaria para crear el vapor	1	500	500
Total			750

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro Nº 4.16

Inversión Maquinaria (Hidromasaje)

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Calefones (agua caliente)	1	250	500
Motor que mueve el agua para su purificación.	1	500	500

Maquina que calienta el agua para el hidromasaje	1	500	500
Maquina que impulsa el agua dentro de la tina.	1	500	500
Total			2000

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.17

Inversión Maquinaria (Baños de Cajón)

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Calefones (agua caliente)	1	250	500
Maquina que calienta el aire	1	500	500
Maquina que impulsa el aire dentro de los baños de cajón.	1	500	500
Total			1500

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.18

Inversión Maquinaria gimnasio de rehabilitación

Concepto	N°	valor unitario	Valor total

Maquinas de gimnasia multi ejercicios	5	500	2500
Total			2500

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.19

Inversión Insumos y suministros (Terapia Física)

Insumos y suministros	Concepto	N	valor mensual	valor anual
útiles de oficina	-Bolígrafos	1	5	60
	-Registros	1	15	180
útiles de aseo	-útiles de aseo	1	10	120
	-útiles de limpieza	1	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.20

Inversión Insumos y suministros (Sauna)

Insumos y suministros	Concepto	N	valor mensual	valor anual
Útiles de Aseo	-Jabón	1	5	60
	-Papel higiénico	1	15	180
Útiles de Limpieza	-Cloro	1	10	120
	-Desinfectante	1	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.21

Inversión Insumos y suministros (turco)

Insumos y suministros	Concepto	N	valor mensual	valor anual
Útiles de Aseo	-Jabón	1	5	60
	-Papel higiénico	1	15	180
Útiles de Limpieza	-Cloro	1	10	120
	-Desinfectante	1	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.22

Inversión Insumos y suministros (Hidromasaje)

Insumos y suministros	Concepto	N	valor mensual	valor anual
Útiles de Aseo	-Jabón	1	5	60
	-Papel higiénico	1	15	180
Útiles de Limpieza	-Cloro	1	10	120
	-Desinfectante	1	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.23

Inversión Insumos y suministros (Baños de Cajón)

Insumos y suministros	Concepto	N	valor mensual	valor anual
Útiles de Aseo	-Jabón	1	5	60
	-Papel higiénico	1	15	180
			10	120
Útiles de Limpieza	-Cloro	1		
	-Desinfectante	1	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.24

Inversión Insumos y suministros (Gimnasio)

Insumos y suministros	Concepto	N	valor mensual	valor anual
Útiles de Aseo	-Jabón	1	5	60
	-Papel higiénico	1	15	180
			10	120
Útiles de Limpieza	-Cloro	1		
	-Desinfectante	1	10	120
Total				480

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.25

Inversión Literatura Educativa

Concepto	N°	Valor unitario	valor total
Libros de Fisioterapia	5	60	300

Libros de anatomía humana	4	50	200
Libros de Hidroterapia	4	50	200
Libros de yoga	4	50	200
Arte general	4	50	200
Total			1100

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

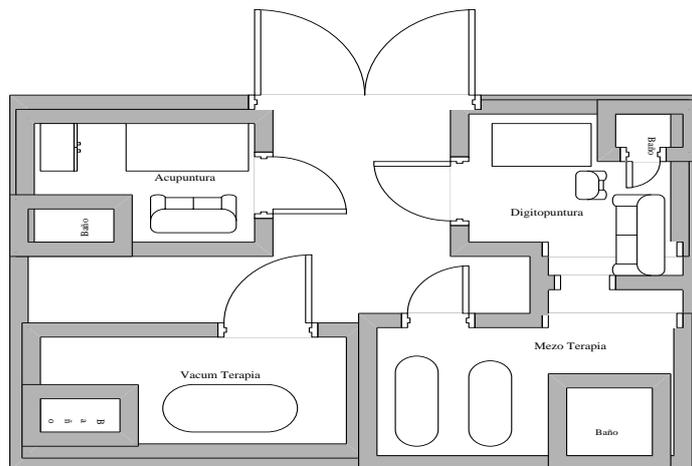
Cuadro N° 4.26

4.5.5. Terapias Médicas Complementarias

Es importante saber que las terapias medicas complementarias han tomado este nombre, ya que su influencia actual sobre la medicina ha dejado valores trascendentales de servicio a la comunidad; Por esta razón es necesario que el espacio Físico Disponible ,sea distribuido de manera optima y racional ya que en esta sala se pretende dar un servicio médico basado en Terapias medicas Alternativas conocidas como: La Acupuntura, la digito puntura, la mezo terapia y la vacum terapia Por esta Razón es necesario que mediante el estudio Técnico se distribuya de una manera optima y racional.

A continuación se presenta un grafico que muestra la distribución Técnica del Espacio Físico y sus requerimientos.

Sala de terapias médicas complementarias



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Grafico N° 4.12

Inversión Muebles y Enseres

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Sofá mediano	1	600	600
Mesa cuadrada	5	250	1250
Archivador	2	400	800
Silla	3	70	210
Librero grande	1	300	300
Total			3160

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 4.27

Inversión Equipo de oficina

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Teléfono inalámbrico	2	120	240
Total			240

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.28

Inversión Equipo medico

Concepto	Nº	valor unitario	Valor total
Equipo para Acupuntura		1000	1000
Equipo para Digito puntura		1000	1000
Equipo para Vacum Terapia,		1000	1000
Equipo para Mezo Terapia		1000	1000
Total			4000

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.29

Inversión Maquinaria

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Aire acondicionado	1	500	500
Aire acondicionado	1	500	500
Total			1000

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4,30

Inversión Insumos y suministros (Acupuntura)

Insumos y suministros	Concepto	Nº	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Útiles de oficina	Registros administrativos	1	15	15	180
	Tinta impresora,	1	30	30	360
	Bolígrafos	1	10	10	120
Útiles de aseo	Útiles de aseo	1	10	10	120

Total					780
--------------	--	--	--	--	------------

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.31

Inversión Insumos y suministros (Digito puntura)

Insumos y suministros	Concepto	N°	Valor mensual	Valor anual
Útiles de oficina	Registros Administrativos	1	15	180
	Tinta impresora,	1	30	360
Útiles de aseo	Lápices-	1	5	60
	Útiles de aseo	1	10	120
Total				720

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.32

Inversión Insumos y suministros (Mezo Terapia)

Insumos y suministros	Concepto	N°	Valor Mensual	Valor anual
Útiles de oficina	Registros administrativos	2	15	360
Útiles de aseo	tinta impresora,	1	30	360
	Bolígrafos	1	5	60
	Útiles de aseo	1	10	120
Total				900

Fuente: investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 4.33

Inversión Insumos y suministros (Vacum Terapia)

Insumos y suministros	Concepto	Nº	Valor mensual	Valor anual
Útiles de oficina	-Registros administrativos	2	15	360
	-tinta impresora,	1	30	360
	-Bolígrafos	1 1	5 10	60 120
Útiles de aseo	-Útiles de aseo			
Total				900

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 4.34

Inversión Literatura Educativa

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Libros de Acupuntura	5	60	300
Libros de Digito puntura	4	50	200
Libros de Meso terapia	4	50	200
Libros de Vacum Terapia	4	50	200
Arte general	4	50	200
Total		–	1100

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

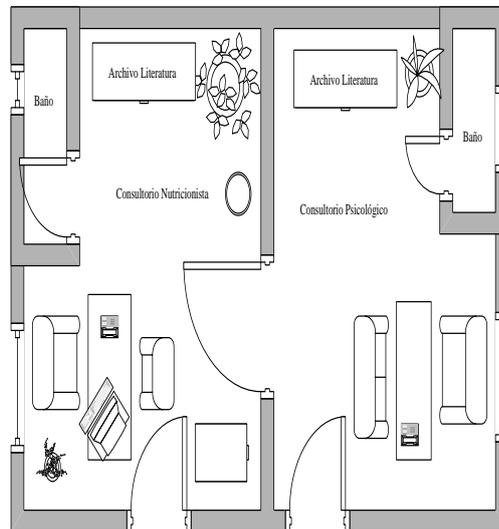
Cuadro N° 4.35

4.5.6. Terapias Mentales Médicas

En la presente investigación vamos a determinar el espacio físico de esta sala llamada contextualmente, sala de terapias mentales complementarias, ya que son terapias que trabajan la mente del ser humano, lo fortalecen y lo guían hacia la realización. A demás lo complementa de sabiduría y conocimiento, por esta razón procedemos a diseñar la sala, pensando en el bienestar del equilibrio positivista que esta medicina proporciona. Las capacidades y cualidades de la vida familiar estará tratado por la psicología, ya que se espera diseñar esta sala como dos consultorios incluyendo también una guía nutricionista para poder tener una visión clara y conseguir éxito en las terapias

A continuación este grafico cuenta como base para poder obtener una analogía de acuerdo a lo idóneo para un buen funcionamiento.

Terapias mentales médicas



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: El autor

Grafico N° 4.13

En el cuadro anterior observamos la distribución grafica del espacio físico disponible para la sala de terapias mentales médicas complementarias en el centro de atención de medicina homeopática y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra

Inversión Muebles y Enseres

Área	concepto	Nº	valor unitario	Valor total
Consultorio Psicológico	Sofá mediano	1	600	600
Consultorio Psicológico	Mesa cuadrada	1	250	250
Consultorio Psicológico	Archivador	1	400	800
Consultorio Psicológico	Silla	1	70	70
Consultorio Psicológico	Librero grande	1	300	300
Total				2020

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.36

Inversión Muebles y Enseres

Área	concepto	Nº	valor unitario	Valor total
Consultorio Nutricionista	Mesa	1	200	200
Consultorio Nutricionista	Archivador	1	300	300
Consultorio Nutricionista	Sillas	2	70	140
Consultorio Nutricionista	Libreo	1	300	300
Total				940

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.37

Inversión Equipo de oficina

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Teléfono inalámbrico	2	120	240
Total			240

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.38

Inversión Equipo Medico

Equipos Médicos	Nº	valor unitario	valor total
Equipo para Psicología:			
Materiales Didácticos	5	100	500
Equipo para Nutricionista			
Materiales Didácticos	5	100	500
Total			1000

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.39

Inversión Maquinaria

Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Aire acondicionado	1	500	500
Aire acondicionado	1	500	500
Total			1000

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.40

Inversión Insumos y Suministros (Consultorio Psicológico)

Insumos	Concepto	No	Valor mensual	Valor anual
Útiles de	-Registros	1	5	60

oficina	administrativos	1	10	120
	-Tinta impresora,	1	5	60
Útiles de aseo	-Bolígrafos	1	5	60
	Útiles de aseo	1	5	60
Total				300

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 4.41

Inversión insumos y suministros (Nutricionista)

Insumos y Suministros	Concepto	No	Valor mensual	Valor anual
Útiles de oficina	Registros de ingresos y egresos	1	5	60
	Tinta impresora,	1	10	120
	Lápices-	1	5	60
Útiles de aseo	Útiles de aseo	1	5	60
		1	5	60
Total				300

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el Autor

Cuadro N° 4.42

Inversión Literatura Educativa

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Libros de Nutrición	5	60	300
Libros de Yoga	4	50	200
Libros de Psicología en general	4	50	200
Libros de Psicología Positivista	4	50	200

Arte general	4	50	200
Total			1100

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.43

4.5.7. Sala Administrativa

En la presente investigación vamos a determinar el espacio físico de esta sala llamada específicamente sala administrativa, ya que permite la administración eficiente de los departamentos y las finanzas, así como manejar el equipo técnico para el mantenimiento y el uso óptimo de todos sus recursos.

Ya que en esta sala principalmente se destina trabajar la organización funcional de los puestos de trabajo de la empresa en general.

A continuación este gráfico cuenta como base para poder obtener una analogía de acuerdo a lo idóneo para un buen funcionamiento.



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Grafico N ° 4.44

Inversión Muebles y Enseres

Área	Concepto	N	valor unitario	valor total
Director Administrativo	Silla	1	70	70
Director Administrativo	Mesa cuadrada	1	200	200
Director Administrativo	Archivador	1	400	800
Contador	Mesa	1	120	120
Contador	Silla	1	200	200
Secretaria general	Mesa	1	300	300
Secretaria general	Silla	2	70	140
Secretaria general	Archivador	1	100	100
Total				1750

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.45

Inversión Equipo de oficina

Área	concepto	N°	Valor Unitario	Valor Total
Director Administrativo	teléfono	1	120	120
Contador	teléfono	1	120	120
Secretaria General	teléfono	1	120	120
Total				360

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 4.46

Inversión Equipo de Cómputo

Área	Concepto	N°	Valor Unitario	Valor Total
Director administrativo	Computador	1	700	700
Contador	Computador	1	700	700
Secretaria general	Computador	1	700	700
Total				2100

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.47

Insumos y Suministros (Director Administrativo)

Concepto	N°	Detalle	valor unitario	valor mensual	valor anual
Útiles de oficina	5	Registros	1	10	120
		Tinta	1	10	120
		Impresora			
Útiles de Aseo		Bolígrafos	10	5	60
		Jabón	10	5	60
		Papel			
		Higiénico			
Total					360

Fuente: Investigación Directa

Elaboración el Autor

Cuadro N° 4.48

Insumos y Suministros (Secretaria General)

Concepto	Detalle	N°	Valor Mensual	Valor Anual
Útiles de oficina	Registros	1	10	120
	Tinta	1	20	240
	Impresora			
Útiles de Aseo	Bolígrafos	1	5	60
	Jabón	1	5	60
	Papel			

	Higiénico			
Total				480

Fuente: Investigación Directa

Elaboración el Autor

Cuadro N° 4.49

Insumos y Suministros (Contador)

Concepto	Detalle	N°	Valor Mensual	Valor Anual
Útiles de oficina	Registros	1	10	120
	Tinta	1	20	240
Útiles de Aseo	Impresora			
	Bolígrafos	1	5	60
	Jabón	1	5	60
	Papel Higiénico			
Total				480

Fuente: Investigación Directa

Elaboración el Autor

Cuadro N° 4.50

Inversión Literatura Informativa

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Libros de Administración de Empresas	5	60	300
Libros de Dirección y Control	4	50	200

Libros Atención al cliente	4	50	200
Total			700

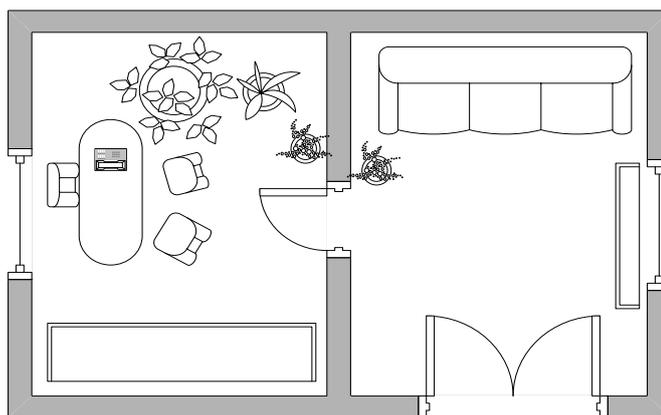
Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.51

4.5.8. Sala de Mantenimiento

En esta sala se encuentra encargada de manejar el equipo técnico para el mantenimiento y el uso optimo de todos sus recursos.



Fuente .Microsoft Visio (2003)

Elaboración: el autor

Grafico N° 4.15

Inversión Muebles y Enseres

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Mesa	1	120	120
Silla	1	70	70
Archivador	1	100	100
Total			290

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.52

Inversión Equipo de oficina

Área	Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Encargado de mantenimiento	Teléfono	1	120	120
Total				120

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.53

Inversión Equipo de Cómputo

Área	Concepto	Nº	valor unitario	valor total
Encargado de mantenimiento	Computador	1	700	700
Total				700

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.54

Insumos y Suministros

Concepto	Detalle	Nº	Valor Mensual	Valor Anual
Útiles de oficina	Registros	2	15	360
	Tinta	1	30	360
Útiles de Aseo	Impresora			
	Bolígrafos	1	5	60
	Jabón			
	Papel Higiénico	10		
Total				720

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 4.55

Inversión Literatura Educativa

Concepto	N°	valor unitario	valor total
Libros técnicos de mantenimiento	40	5	200
Total			400

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 4.56

4.6. Factores para determinar el tamaño del proyecto

4.6.1. Tamaño del proyecto según la demanda

La demanda es uno de los factores primordiales para considerar el tamaño del proyecto. De acuerdo al estudio realizado, tenemos una aceptación, por cuanto la introducción no demuestra dificultad alguna, debido a que existe mas demanda que oferta.

Ibarra: Demanda insatisfecha personas que utilizan servicio medico Homeopático

Años	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2009	15000	50812	-35812
2010	15808	53551	-37743
2011	16229	54975	-38746
2012	16660	56438	-39823
2013	17103	57939	-40836

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 4.57

4.6.2. Tamaño en función del financiamiento

El proyecto en relación a su financiamiento determina que para su tamaño puede ejecutarse con mayor comodidad y seguridad y que a la vez ofrezca menores costos y mayores rendimientos del capital ha invertirse.

4.6.2.1. Inversión con recursos propios 60%

4.6.2.2. Inversión con recursos financiados 40%

El crédito a largo plazo se lo realizara a través a de una institución bancaria o financiera luego del análisis correspondientes se ha tomado estas cantidades como un supuesto para desarrollar los aspectos financieros de la Investigación.

4.6.3. Tamaño en función de la tecnología y equipos

La tecnología aplicada en el proyecto será los equipos médicos, la maquinaria, equipos de oficina, muebles y enseres, de computación.

4.6.4. Tamaño según la organización

El centro homeopático esta compuesto en sus áreas operativas por médicos homeópatas, médicos fisioterapeutas, especialistas en cultura física, también medicina de terapias complementarias como son: la Acupuntura, la Dijito puntura, la Mesoterapia y la Vacun terapia, Psicólogo y Nutricionista.

De la misma manera en su área administrativa estará compuesta por el director administrativo, la secretaria general y la contadora; En el área administrativa media, la recepcionista, el mantenimiento, la seguridad y la limpieza.

Capítulo VI

5. ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO

5.1. Introducción

El Estudio Financiero nos permite conocer cuál es el Monto total de nuestra Inversión, saber la manera en que se va a distribuir, conocer cual es el porcentaje del capital propio, cual es el capital financiado, también saber cual es el periodo de Recuperación del capital, la tasa interna de Retorno y al concluir conocer la rentabilidad de la Inversión

A continuación se presenta los Análisis Financieros respectivos, que permitan conocer la rentabilidad de la Inversión

5.2. Presupuesto Técnico

A continuación se detallan los Activos que el proyecto necesita para su funcionamiento.

5.2.1. Inversión Fija

Los Activos fijos representan la parte material y consistente del proyecto

Activos Fijos

	Activos Fijos
Inversión	Costo
Infraestructura Civil	24000
Muebles y Enseres	14940,00
Equipo de oficina	1560,00
Equipo de computo	3500,00
Equipo Médico	6500,00
Maquinaria	10500,00

Literatura Informativa	7200,00
total	68200,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 5.1

5.2.1.1. Infraestructura Civil

Infraestructura Civil

Área	Precio
200 m 2 Infraestructura Civil	120 dólares
Total	24000

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.2

5.2.1.2. Muebles y Enseres

Muebles y Enseres

Área	Muebles y Enseres
Sala de Recepción	1360
Sala de Homeopatía	1360
Sala de Fisioterapia	4060
Terapias Medicas Complementarias	3160
Terapias Mentales Medicas	2960
Sala Administrativa	1750
Sala de Mantenimiento	290
Total	14940

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.3

5.2.1.3. Equipo de Oficina

Equipo de Oficina

Área	Equipo de Oficina
Sala de Recepción	120
Sala de Homeopatía	240
Sala de Fisioterapia	240
Terapias Medicas Complementarias	240
Terapias Mentales Medicas	240

Sala Administrativa	360
Sala de Mantenimiento	120
Total	1560

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.4

5.2.1.5. Equipo de Cómputo

Equipo de Computo

Área	Equipo de Computo
Sala de Recepción	700
Sala Administrativa	2100
Sala de Mantenimiento	700
Total	3500

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.5

5.2.1.6. Equipo Medico

Equipo Medico

Área	Equipo Medico
Sala de Fisioterapia	1500
Terapias Medicas Complementarias	4000
Terapias Mentales Medicas	1000
Total	6500

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.6

5.2.1.7. Maquinaria

Maquinaria

Área	Maquinaria
Sala de Fisioterapia	8500
Terapias Medicas Complementarias	1000
Terapias Mentales Medicas	1000
Total	10500

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.7

5.2.1.8. Literatura Informativa

Literatura Educativa

Área	Literatura Educativa
Sala de Recepción	1700
Sala de Homeopatía	500
Sala de Fisioterapia	1100
Terapias Medicas Complementarias	1100
Terapias Mentales Medicas	1100
Sala Administrativa	700
Sala de Mantenimiento	400
Total	6600

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.8

5.2.2. Inversión Diferida

Activos Diferidos

Concepto		
Gastos de Constitución		956
Licencia de Funcionamiento	450	
SRI	6	
Bomberos \$20c/u (25)	500	
Estudio de Factibilidad	1000	1000
	Total Activos Diferidos	1956

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 5.9

5.2.3. Costos de Operación

El presupuesto de costos y gastos se lo realiza en base a todas las transacciones que se incurran en el buen funcionamiento del proyecto, el cual se lo detalla en los cuadros siguientes:

5.2.3.1. Mano de Obra directa

La mano de obra directa funcionará con un sueldo mensual , es decir que **la mano de obra Directa percibe un salario fijo cada mes** ,este estará asignado de acuerdo a su importancia de su puesto de trabajo dentro del Centro de medicina Homeopática y Servicios complementarios en la ciudad de Ibarra.

Mano de obra directa

Departamento	Puesto de Trabajo	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Sala de Recepción	Recepcionista	1	300	3600
	Asistente	1	300	3600
Sala de Homeopatía	Medico Homeopata	2	600	14400
Sala de Fisioterapia	Fisioterapeuta	2	400	9600
Sala de Terapias Complementarias	Acupuntura	1	400	4800
	Digitopuntura	1	400	4800
	Mezo Terapia	1	400	4800
	Vacum-Terapia	1	400	4800
Sala de Terapias Mentales Medicas Complementarias	Psicologo	1	400	4800
	Nutricionista	1	400	4800

12 meses	12				40
Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Fondo de Reserva	Reserva Legal	Aporte Patronal IESS	Total
240	300	12	24	229,8	4405,80
240	300	12	24	229,8	4405,80
240	1200	12	24	459,6	16335,60
240	800	12	24	306,4	10982,40
240	400	12	24	306,4	5782,40
240	400	12	24	306,4	5782,40
240	400	12	24	306,4	5782,40
240	400	12	24	306,4	5782,40
240	400	12	24	306,4	5782,40
240	400	12	24	306,4	5782,40

		Mano de Obra Directa			
Puesto de Trabajo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recepcionista	4405,80	4626,09	4857,39	5100,26	5355,28
Asistente	4405,80	4626,09	4857,39	5100,26	5355,28
Medico Homeopata	16335,60	17152,38	18010,00	18910,50	19856,02
Fisioterapeuta	10982,40	11531,52	12108,10	12713,50	13349,18
Acupuntura	5782,40	6071,52	6375,10	6693,85	7028,54
Digitopuntura	5782,40	6071,52	6375,10	6693,85	7028,54
Mezo Terapia	5782,40	6071,52	6375,10	6693,85	7028,54

Vacum-Terapia	5782,40	6071,52	6375,10	6693,85	7028,54
Psicologo	5782,40	6071,52	6375,10	6693,85	7028,54
Nutricionista	5782,40	6071,52	6375,10	6693,85	7028,54
	70824,00	74365,20	78083,46	81987,63	86087,01

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.10

5.2.3.3. Mano de Obra Indirecta

La mano de obra directa funcionará con un sueldo mensual , es decir que **la mano de obra Indirecta percibe un salario fijo cada mes** ,este estará asignado de acuerdo a su importancia de su puesto de trabajo dentro del Centro de medicina Homeopática y Servicios complementarios en la ciudad de Ibarra

Mano de Obra Indirecta

	Mano de Obra	Indirecta	
			3
Guardia	2	300	1800,00
Limpieza	2	300	1800,00
Mantenimiento	1	400	1200,00

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.11

5.2.4. Gasto Administrativos

5.2.4.1. Sueldos Administrativos

	Concepto	Gasto Sueldos Administrativos		Aporte Patronal
		Mensual	Anual	
1	Director Administrativo	500	6000	384
1	Contador	400	4800	307,2
1	Secretaria General	350	4200	268,8
2	Mantenimiento	350	4200	268,8
2	Limpieza	350	4200	268,8

Decimo tercero	Decimo cuarto	Fondo de Reserva	Reserva legal	Total
240	500	24	12	7160
240	400	24	12	5783,2
240	350	24	12	5094,8
240	350	24	12	5094,8
240	350	24	12	5094,8

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Director Administrativo	7160	7518	7894	8288,60	8703,02
Contador	5783	6072,36	6376	6694,78	7029,52
Secretaria General	5095	5349,54	5617	5897,87	6192,76
Mantenimiento	5095	5349,54	5617	5897,87	6192,76
Limpieza	5095	5349,54	5617	5897,87	6192,76
	21067,6	29638,98	31120,929	32676,97545	34310,82

Fuente: Investigación directa. Microsoft Excel 2007.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.12

5.2.4.2. Gasto suministros

Gasto Suministros

Área	Insumos y Suministros
Sala de Recepción	480
Sala de Homeopatía	480
Sala de Fisioterapia	2880
Terapias Medicas Complementarias	3300
Terapias Mentales Medicas	600
Sala Administrativa	1320
Sala de Mantenimiento	720
Total	9780

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.13

5.2.5. Gastos de Ventas

Gastos de Ventas

Concepto	Sueldo mensual	Sueldo anual	Aporte Patronal	Decimo Tercero
Personal de Ventas				
Vendedor de paquetes Médicos 1	300	3600	19,15	240
Vendedor de Paquetes Médicos 2	300	3600	19,15	240

Decimo cuarto	Reserva Legal	Fondos de Reserva	Total
300	24	12	4495,15
300	24	12	4495,15

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Personal de Ventas					
Vendedor de paquetes Médicos 1	4495,15	4719,91	4955,90	5203,70	5463,88
Vendedor de Paquetes Médicos 2	4495,15	4719,91	4955,90	5203,70	5463,88
	8990,3	9439,82	9911,81	10407,40	10927,77

Fuente: Investigación directa Microsoft Excel 2007.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.14

5.2.6. Gasto Publicidad

Gasto Publicidad

Concepto	Q	Gasto Publicidad	
		Pu	PT
Spots publicitarios	96	3	288
Trípticos	1000	0,15	150
Volantes	3000	0,01	30

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Spots publicitarios	288	302,4	317,5	333,4	350,1
Trípticos	150	157,5	165,4	173,6	182,3
Volantes	30	31,5	33,1	34,7	36,5
	468	491,4	516,0	541,8	568,9

Fuente: Investigación directa, Microsoft Excel 2007

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.15

5.2.7. Capital de trabajo

En la siguiente tabla se detalla el resumen del capital de trabajo tomado del resumen de inversión el valor anual y luego dividir lógicamente sabiendo que el capital de trabajo se asigna para tres meses y solo por una vez.

Capital de Trabajo

	Capital de Trabajo		12	Meses
	Cantidad Anual	Meses		
Insumos y Suministros	9780	3	2445	
MOD	70824,00	3	17706	
MOI	4800,00	3	1200	
Total			21351	

Fuente: Microsoft Excel 2007

Elaboración: El autor.

Cuadro N° 5.16

5.2.8. Depreciación Activos Fijos

Son todos los cuales tienen una vida limitada y se hallan sujetos a depreciación. En los activos depreciables para la microempresa tenemos:

Años de depreciaciones

Detalle	vida útil años
Infraestructura Civil	20
Muebles y Enseres	10
Equipo de oficina	5
Equipo de computo	5
Equipo Medico	5
Maquinaria	5
Literatura Educativa	10

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.18

Depreciaciones método lineal

							Valor Residual
Concepto	Valor Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Infraestructura Civil	24000	1200	1200	1200	1200	1200	18000
Muebles y Enseres	14940	1494	1494	1494	1494	1494	7470
Equipo de Oficina	1560,00	312	312	312	312	312	
Equipo de Computo	3500,00	700	700	700	700	700	
Equipo Medico	6500,00	1300	1300	1300	1300	1300	
Maquinaria	10500,00	1050	1050	1050	1050	1050	5250
Literatura Educativa	6600,00	660	660	660	660	660	
Depreciación Anual		6716	6716	6716	6716	6716	
Activos Fijos	67600,00						
						Valor Residual	30720

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.19

5.2.9. Estructura de financiamiento

Estructura de financiamiento

	Estructura de Financiamiento		
Activos Fijos	68200,00		
Estudio de Factibilidad	1000		
Total Costos y Gastos	95818,30		
Inversión Total	165018,30		
		40%	Financiado
	66007,32		

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.20**5.2.10. Amortización del crédito**

Para la implementación de infraestructura del centro homeopático, se requiere la adquisición de un crédito externo en una institución financiera; Por ejemplo en el banco Pichincha, se lo hará para 5 años con una tasa del 11,20%.

Amortización del capital Prestado

	Inversión	187325,30			
	Capital propio	112395,18			
	Crédito	74930,12			
	Interés	11,20%	anual		
	Tiempo	5	años		
Nro	Cantidad	Capital	Interes	Acumulado	Pendiente
1	20375,97	11983,79	8392,17	11983,79	62946,33
2	20375,97	13325,98	7049,99	25309,77	49620,35
3	20375,97	14818,49	5557,48	40128,25	34801,87
4	20375,97	16478,16	3897,81	56606,41	18323,71
5	20375,97	18323,71	2052,26	74930,12	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor.

Cuadro N° 5.21

5.2.11. Presupuesto de ingresos

Para determinar las ventas a proyectar, es necesaria la elaboración de un presupuesto de ingresos que toma como referencia la capacidad de oferta del proyecto que son el 100% 19200 personas que es la oferta total del Centro de atención de Medicina Homeopática y Servicios Complementarios en la Ciudad de Ibarra. Para la introducción al análisis Financiero tomaremos un 40% de la Capacidad como ejemplo. Además se incrementan los habitantes con el 2.36 % de la tasa mínima de crecimiento poblacional.

Taza de Crecimiento Poblacional 2,30%

Porcentajes de preferencia por Servicio

97%PEA=50960

30%

Capacidad=15288

19200
15288 49589,84

57,6

Preferencia de Servicios		
Servicio		
Consulta	50%	7644
Paquete 1	20%	3057,60
Paquete 2	20%	3057,60
Paquete 3	10%	1528,8
		15288,00

	Presupuesto Ingreso Consulta		Taza de Crecimiento Poblacional
	Población	Precio	Total
año 1	7644,00	10,00	76440,00
Año 2	7819,81	10,00	78198,12
Año 3	7999,67	10,00	79996,68
Año 4	8183,66	10,00	81836,60
Año 5	8371,88	10,00	83718,84

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.22

Taza de Crecimiento Poblacional 2,30%

	Presupuesto de Ingresos	(Paquete 1)	
	Población	Precio	Total
Año 1	3057,60	20,00	61152,00
Año 2	3127,92	20,00	62558,50
Año 3	3199,87	20,00	63997,34
Año 4	3273,46	20,00	65469,28

Año 5	3348,75	20,00	66975,07
-------	---------	-------	----------

	Presupuesto de Ingresos	(Paquete 2)	
	Población	Precio	Total
Año 1	3057,60	30,00	91728,00
Año 2	3127,92	30,00	93837,74
Año 3	3199,87	30,00	95996,01
Año 4	3273,46	30,00	98203,92
Año 5	3348,75	30,00	100462,61

	Presupuesto de Ingresos	(Paquete 3)	
	Población	Precio	Total
Año 1	1528,8	50,00	76440,00
Año 2	1563,96	50,00	78198,12
Año 3	1599,93	50,00	79996,68
Año 4	1636,73	50,00	81836,60
Año 5	1674,38	50,00	83718,84

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.25

5.2.12. Proyecciones de Ingresos

Proyecciones de Ingresos

	Consulta	Paquete 1	Paquete 2	Paquete 3	TOTAL
Año 1	76440,00	61152,00	91728,00	76440,00	305760,00
Año 2	78198,12	62558,50	93837,74	78198,12	312792,48
Año 3	79996,68	63997,34	95996,01	79996,68	319986,71
Año 4	81836,60	65469,28	98203,92	81836,60	327346,40
Año 5	83718,84	66975,07	100462,61	83718,84	334875,37

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.26

5.2.13. Proyecciones de Costos y Gastos

Proyecciones de Costos y Gastos

		Inflación	5,00%		41%
	Proyecciones de Costos y Gastos				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Directo	70824,00	74365,20	78083,46	81987,63	86087,01465
Mano de Obra directa	70824,00	74365,20	78083,46	81987,63	86087,01
Costo Indirecto	4800,00	5040	5292,00	5556,60	5834,43
Mano de Obra Indirecta	4800,00	5040	5292,00	5556,60	5834,43
Servicios Básicos	2400,00	2520	2646	2778,3	2917,215
Total Costos	75624,00	79405,20	83375,46	87544,23	91921,44
Gastos sueldos Administrativos	21067,6	29638,98	31120,929	32676,97545	34310,82
Gasto Insumos y Suministros	9780	10269	10782,45	11321,57	11887,65
Gasto de Ventas	8990,3	9439,82	9911,81	10407,40	10927,77
Gasto Publicidad	468,00	491,4	515,97	541,77	568,86
Gasto de Constitución	956,00	1003,8	1053,99	1106,690	1162,02
Total Gastos	20194,30	21204,02	22264,22	23377,43	24546,30
Total Costos y Gastos	95818,30	100609,215	105639,68	110921,66	116467,74

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 5.27

5.2.14. Costo de Oportunidad

Costo de oportunidad

Descripción	Valor		Tasa de Ponderación	
Capital Propio	68596,00	60%	10%	600
Capital Financiado	66007,32	40%	11,20%	448
Total	134603,32	100%		1048
			ck	10,48

Fuente: Investigación directa
 Elaboración: El autor
 Cuadro Nº 5.28

5.2.15. Tasa de Redescuento

Tasa de Redescuento

		Tasa de Redescuento		
	Valor Final	Costo Capital + Inflación +Supuesta pérdida	Inflación	Supuesta Perdida
			5,38	1,45
ck	10,48	%	60%	
Taza de Crédito	11,2	%	40%	
Inflación	1,45	%		
Supuesta Perdida	3,50%			
	16,38	%		

Fuente: Investigación directa
 Elaboración: El autor
 Cuadro Nº 5.29

5.2.16. Proyección de Estados Financieros (Pérdidas y ganancias)

Proyección de estados financieros perdidos y ganancias

	Proyección de estados financieros		Perdidas y ganancias		
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	305760,00	312792,48	319986,71	327346,40	334875,37
(Costo de operación)	75624,00	79405,20	83375,46	87544,23	91921,44
Utilidad bruta	230136,00	233387,28	236611,25	239802,17	242953,92
(Gastos sueldos Administrativos)	21067,6	29638,98	31120,93	32676,98	34310,82
(Gasto insumos y suministros)	9780	10269	10782,45	11321,57	11887,65

(Gastos de Ventas)	8990,30	9439,82	9911,81	10407,40	10927,77
(Gastos publicidad)	468,00	491,40	515,97	541,77	568,86
(Depreciaciones)	30284	30284	30284	30284	30284
(Amort. Gastos de const.)	191,2	191,2	191,2	191,2	191,2
Utilidad operativa	159354,90	153072,89	153804,89	154379,26	154783,63
(Gastos Financieros Intereses)	12158,99	10214,37	8051,95	5647,34	2973,41
Utilidad antes de reparto	147195,91	142858,52	145752,95	148731,92	151810,22
(15% Participación trabajadores)	22079,39	21428,78	21862,94	22309,79	22771,53
Utilidad antes de impuestos	125116,52	121429,74	123890,00	126422,13	129038,69
(25% Imputado a la Renta)	31279,13	30357,44	30972,50	31605,53	32259,67
Utilidad neta	93837,39	91072,31	92917,50	94816,60	96779,01

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.30

5.2.17. Balance general

Balance general

	Balance general		
Activo		Pasivo	
Activo corriente	108562,40	Pasivo a largo plazo	
		Préstamo x pagar	108562,40
Activo fijo	66640,00	Patrimonio	
Infraestructura física	24000	Capital propio	68596,00
Muebles y enseres	14940,00		
Equipo de oficina	3500,00		
Equipo médico	6500,00		
Maquinaria	10500,00		
Literatura Informativa	7200,00		

Activo diferido	1956,00		
Total Activos	177158,40	Total Pasivo y Patrimonio	177158,40

Fuente: Investigación directa,

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.31

5.2.18. Flujo de caja proyectado

Flujo de caja proyectado

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	187325,30					
Préstamo	74930,12					
Capital propio	68596,00					
Ventas		305760,00	312792,48	319986,71	327346,40	334875,37
(Costo de operación)		75624,00	79405,20	83375,46	87544,23	91921,44
Utilidad bruta		230136,00	233387,28	236611,25	239802,17	242953,92
(Gastos sueldos administrativos)		21067,60	29638,98	31120,93	32676,98	34310,82
(Gastos de ventas)		8990,30	9439,82	9911,81	10407,40	10927,77
(Gasto publicidad)						
(Depreciaciones)		30284,00	30284,00	30284,00	30284,00	30284,00
(Amort. Gastos de const.)		191,20	191,20	191,20	191,20	191,20
Utilidad operativa		159354,90	153072,89	153804,89	154379,26	154783,63
(Gastos financieros intereses)		8392,17	10214,37	8051,95	5647,34	2973,41
Utilidad antes de reparto		147195,91	142858,52	145752,95	148731,92	151810,22
(15% Participación trabajadores)		22079,39	21428,78	21862,94	22309,79	22771,53
Utilidad antes de impuestos		125116,52	121429,74	123890,00	126422,13	129038,69
(25% Impuesto a la renta)		31279,13	30357,44	30972,50	31605,53	32259,67
Utilidad neta		93837,39	91072,31	92917,50	94816,60	96779,01

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N ° 5.32

5.2.19. Evaluación Financiera

5.2.19.1. Valor Actual Neto

El valor actual neto nos permite saber el valor actual neto del proyecto, después de los cinco años de funcionamiento del mismo.

Valor Actual Neto

(-Inversión)	(+ VAN)			
Entrada actualizada				
n				
$(1+r)$				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
93837,39	91072,31	92917,50	94816,60	96779,01
1,16	1,16	1,16	1,16	1,16
80630,17	1,35	1,56	1,81	2,10
80630,17	67240,30	59528,31	52366,36	46077,75
(-Inversión +	305842,89			
-187325,30	305842,89			
VAN	118517,59			

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.33

5.2.19.2. Tasa interna de Retorno

A continuación se presenta el detalle financiero, para saber dentro de que tiempo se puede recuperar el capital invertido.

Tasa interna de retorno					
VAN	Utilidad neta	Taza de redescuento	Entradas actualizadas	Tasa VAN negativo	
Año 1	93837,39	0,16	93837,39	0,2	18767,48
Año 2	91072,31	0,16	91072,31	0,2	18214,46
Año 3	92917,50	0,16	92917,50	0,2	18583,50
Año 4	94816,60	0,16	94816,60	0,2	18963,32
Año 5	96779,01	0,16	96779,01	0,2	19355,80
			469422,82		93884,56

Tasa Interna de Retorno	
TIR= $T_i+(T_s-T_i)$	VAN T_i

	VAN T_i -VAN T_s
0,20	469422,82

	375538,25
0,20	1,25
	0,25
	25%

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 5.34

5.2.19.3. Análisis de Sensibilidad

A continuación se presenta un análisis de Sensibilidad, pensando en que pasaría con el proyecto si se incrementara la Mano de Obra Directa en un 20%.

Análisis de Sensibilidad 1

	Flujo de Caja Proyectada					
--	-----------------------------	--	--	--	--	--

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	140269,24					
Prestamo	71673,24					
Capital Propio	68596,00					
Ventas		290472,00	297152,86	303987,37	310979,08	318131,60
(Costo de Operación)		89788,80	107026,56	127675,87	152417,25	182067,21
Utilidad Bruta		200683,20	190126,30	176311,50	158561,83	136064,39
(Gastos Sueldos Administrativos)		21067,60	29638,98	31120,93	32676,98	34310,82
(Gastos de Ventas)		8990,30	9439,82	9911,81	10407,40	10927,77
(Gasto Publicidad)						
(Depreciaciones)		30284,00	30284,00	30284,00	30284,00	30284,00
(Amort. Gastos de Const.)		191,20	191,20	191,20	191,20	191,20
Utilidad Operativa		129902,10	109811,90	93505,14	73138,92	47894,10
(Gastos Financieros Intereses)		12158,99	10214,37	8051,95	5647,34	2973,41
Utilidad Antes de Reparto		117743,11	99597,53	85453,20	67491,59	44920,69
(15% Participación trabajadores)		17661,47	14939,63	12817,98	10123,74	6738,10
Utilidad Antes de Impuestos		100081,64	84657,90	72635,22	57367,85	38182,59
(25% Imupuesto a la Renta)		25020,41	21164,48	18158,80	14341,96	9545,65
Utilidad Neta		75061,23	63493,43	54476,41	43025,89	28636,94

Valor Actual Neto		Valor Actual Neto			
Año	Inversión Inicial	Entadas de Efectivo	Factor de Descuento	Entadas Actuales	
Año			17,31		
0	140269,24			-724624,4	
1		75061,23	0,81712698	61334,55907	
2		63493,43	0,6676965	42394,34011	
3		54476,41	0,5455928	29721,9409	
4		43025,89	0,4458186	19181,74156	
5		28636,94	0,364290	10432,1627	
VAN				22795,50	

Fuente: Investigación directa,
Elaboración: El Autor
Cuadro N° 5.35

En el cuadro anterior, se ve que el valor actual neto es positivo, es decir es conveniente el proyecto.

5.2.19.5. Periodos de recuperación

A continuación se presenta el detalle financiero del periodo de recuperación para poder saber en que tiempo se recupera la inversión.

Periodo de recuperación

Periodo de Recuperación				
AÑO	Inversión	Flujo Neto Efectivo	Flujo Neto Efectivo Acumulado	
0	177158,40			
1		84091,29	84091,29	
2		81102,05	168182,59	
3		82717,93	249284,63	
4		84382,43	332002,56	
5		86104,86	416384,99	
168182,59	sumatoria 2 años			
134603,32				
213428,40- 169046,91	-33579,27			
213428,40/12=	11216,94			
44381,49/177785,70	-2,9936	meses	0,4953	
			30	
0,4883*30=	14,859			
La Inversión se Recupera en	2años,4 meses con 15 días			

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro Nº 5.37

5.2.19.6. Beneficio / Costo

A continuación se presenta la tasa de beneficio – costo que se obtendrá en la implementación del presente proyecto.

BENEFICIO COSTO					
Periodo	Ingresos	Egresos	Factor	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
1	290472,00	95818,30	0,81712698	237352,5086	78295,71825
2	297152,86	100609,215	0,6676965	198407,9231	67176,42112
3	303987,37	105639,68	0,5455928	165853,3301	57636,24953
4	310979,08	110921,66	0,4458186	138640,2653	49450,94134
5	318131,60	116467,74	0,364290	115892,2956	42428,08335
Total	1520722,91			856146,3226	294987,4136
B					
	I/E				
C					
	2,902314754	2,902314754			

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro Nº 5.38

La Relación Costo Beneficio refleja el Valor que tiene el Proyecto, estableciendo una relación de 2,90 dólares mismo que indica que por cada 2 dólares Invertido genera 0,90 centavos de Utilidad

5.2.19.7. Punto de Equilibrio

A continuación presentamos el punto de equilibrio para el primer año, en dólares y en unidades, para poder determinar cuantos tratamientos, son necesarios al año para que se pueda mantener el proyecto como también, cuantos tratamiento diarios se necesitan para mantener el punto de equilibrio.

Punto de equilibrio

	Punto de Equilibrio				
	CF				
PE\$DOLARES	_____				
	1-	CV/Ventas			
CF	70824,00				
CV	4800,00				
Ventas	1520722,91				
	1		0,003156394		
			0,996843606		
		PE\$	71048,25626		
	PE Unidades	PE\$	71048,25626		
		Pvu	99,47167118		
		PEU	714,2561838	Tratamientos al año	

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor
 Cuadro N 5.39

5.2.19.8. Razón Deuda

La Razón deuda del Centro Homeopático es la Siguiete:

Razón Deuda es igual a Pasivos Totales/Activos Totales

Razón Deuda

=40% Financiado

5.2.17.9. Rotación de Activos

Rotación Activos		
8,583972925		
Margen Utilidad Neta		0,289498793
0,05529692		
Margen Utilidad Neta	0,0178	
	1.78%	

Este Valor Permite medir el valor de cada dólar en Ventas después de que se ha deducido los costos y Gastos, incluyendo Intereses e Impuestos es igual a 78 centavos

Capítulo VI

6. Organización del Centro de Atención de Medicina Homeopática y Servicios complementarios en la ciudad de Ibarra

6.1. Propuesta

La propuesta está dirigida a la creación de un centro de atención de medicina homeopática y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra

6.2. Nombre del Centro Medico Homeopático

La empresa para dar a conocer las bondades de la naturaleza a nivel local, provincial, nacional e internacional, se identificará como centro de medicina homeopática y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra “semillas de sábila”

6.4. Tipo de empresa

“El tipo de empresas son las que ofertan bienes y servicios”.

Las empresas que ofertan bienes como parte de sus transacciones conforman los sectores de la producción y la comercialización.

Las empresas que ofertan servicios como parte de sus transacciones conforman el sector servicios en una economía.

el tipo de empresa al que corresponde centro homeopático y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra es de servicios , pues esta subdividido dentro del sector salud y tendrá una titularidad de una compañía de economía privada , la misma que se dedicara a la presentación de servicios médicos .

6.1. Misión

Promocionar y desarrollar el servicio médico alternativo, fomentando los tratamientos basados en la medicina no tradicional, con calidad y eficiencia en los servicios ofrecidos, convirtiéndose al mismo tiempo en un centro que contribuya al mejoramiento del bienestar personal y al desarrollo económico y social de la ciudad.

6.2. Visión

Posicionar al “centro homeopático y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra” como el principal centro médico privado alternativo del sector y la provincia, mediante una buena relación activa entre cliente y empresa, logrando de esta manera identificar las necesidades del cliente y así poder satisfacer sus requerimientos.

6.5. Marco Legal.-

6.5.1. Nombre o Razón Social; “Semillas de Sabila”

6.5.2. Figura Jurídica; Se constituye como pequeña Empresa s.a

6.5.3. Representante Legal; Monge Rubén.

6.5.4. La Pequeña Empresa se Constituirá con la Junta General de Socios.

6.5.5. Del Capital Inicial será financiado un 40% por una entidad Financiera.

6.5.6. El Lugar a Ubicarse será la Republica del Ecuador .Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia Ciudadela La Victoria.

6.6. La comercialización de Servicios debe cumplir con los siguientes Requisitos.

6.6.1. Solicitud de Aprobación del Ministerio de trabajo.

6.6.2. Acta constitutiva de la Entidad (original y Copia) en la misma que consta los nombres completos y los apellidos de los fundadores, del Directorio con sus Respectivas Firmas.

6.6.3. Dos ejemplares del Estatuto.

6.6.4. Registro Único del Contribuyente (RUC)

6.6.4.1. Cedula de Identidad.

6.6.4.2. Copia del Certificado de Votación

6.6.4.3. Copia del Documento que Certifique la Dirección Exacta.

6.6.4.4. Recibo de agua, luz, teléfono.

6.6.5. Patente Municipal.-Para la obtención de la Patente Municipal se dará trámite en la jefatura de Rentas del Gobierno Municipal de Ibarra, previa inspección, es el permiso obligatorio para el ejercicio de una Actividad económica. Mismo que se debe obtener dentro de 30 días siguientes al final del mes. Los Requisitos son los Siguietes:

6.6.5.1. Formulario de Solicitud y declaración de Patente

6.6.5.2. Formulario de Patente Municipal

6.6.5.3. Certificado de no Adeudar al Municipio

6.6.5.4. Fotocopia de Documentos Personales

6.6.5.5. Copia del RUC

6.6.5.6. Copia de Declaración de Impuesto a la Renta

6.6.5.7. Copia del Permiso del Cuerpo de Bomberos

6.6.6. Permiso Sanitario de Funcionamiento Además de la Patente, el municipio exige la obtención del permiso Sanitario, para desenvolverse en situaciones adecuadas. Los Requisitos son los Siguietes:

6.6.6.1. Cedula de Identidad

6.6.6.2. Fotografías

6.6.6.3 Certificado de no Adeudar al Municipio

6.6.6.4 Examen Medico

6.6.6.5 Copia del RUC

6.6.6.6. Llenar la Solicitud del Permiso Sanitario

6.6.6.7. Inspección y Verificación de Cumplir con los requisitos necesarios

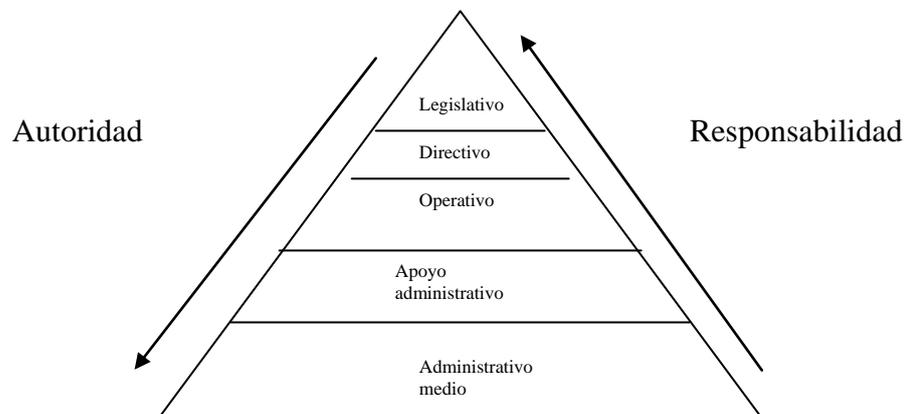
6.6.6.8. Entrega del Informe Final

6.6.6.9. Estudio y Emisión del Permiso de funcionamiento, el cual tiene la vigencia de un año.

6.7. Estructura nivel administrativo

Son denominados puntos focales de responsabilidad y son aquellos que toman decisiones de sistema en cuestión.

Estos puntos focales de responsabilidad se identifican en cada momento que gobiernan de alguna manera la actividad del sistema.



6.7.1. Legislativo

Es la facultad para tomar decisiones, de exigir a otros que se emprendan acciones que se consideren apropiadas y ver que se cumplan el logro de los objetivos propuestos

6.7.2. Directivo

Obligación que tiene el miembro de una obligación de dar cuenta por debido cumplimiento con responsabilidad de sus actividades asignadas a el en condición de funcionario del empleado. En este nivel se encuentra el Director administrativo

6.7.3. Operativo

Consiste en la formulación y asignación de las actividades detalladas que se deben ejecutar en estos niveles jerárquicos de la empresa, se encuentran comprendidos: el Medico Homeópata, el Fisioterapeuta, el especialista en Terapias Médicas Complementarias, el Psicólogo, la Nutricionista.

6.7.4. Nivel apoyo administrativo

Se encuentra compuesto por funcionarios que ayudan en el manejo Administrativo del centro de medicina Homeopática, este nivel esta compuesto por el contador y la secretaria General.

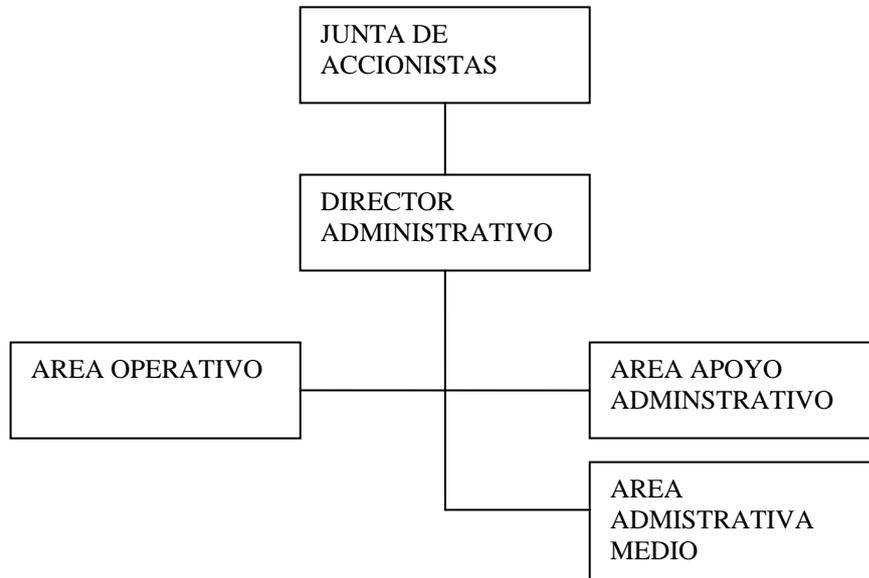
6.7.5. Nivel administrativo medio

Se encuentra compuesto por funcionario que ayudan en el mantenimiento, limpieza y seguridad del centro de medicina Homeopática,

6.7.6. Organigrama estructural

En el organigrama funcional se describen los departamento funcionales en la empresa, también se describirán las obligaciones que tienen que cumplir, las tareas a desempeñar.

Cuadro N° 6.1
Organigrama Estructural

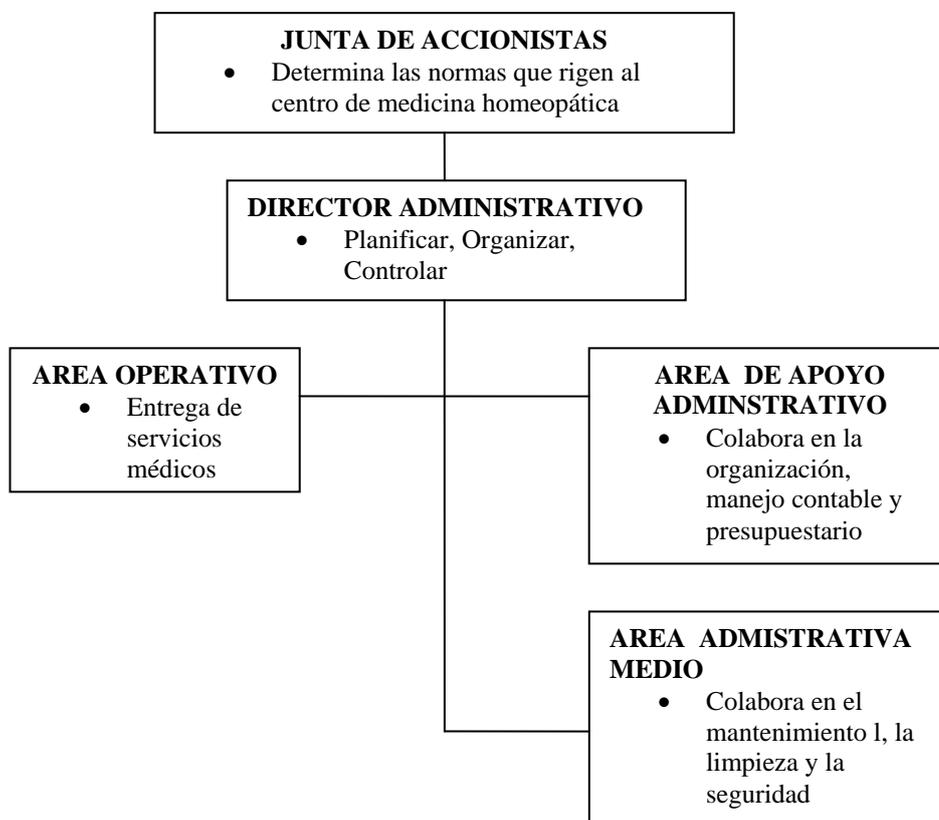


Fuente: investigación directa
Elaboración: El autor

6.7.6. Organigrama Funcional

En el organigrama funcional se describen los puestos de los empleados que trabajan en el centro de medicina homeopática, para posteriormente describir las obligaciones que tienen que desempeñar.

Organigrama Funcional



Fuente: investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.2

6.8. Función y descripción del puesto

6.8.1. Director Administrativo

Cuadro N° 6.3
Perfil de puesto de trabajo (Director Administrativo)

Perfil profesional	
Nivel de instrucción:	Superior
	Licenciado en administración

Título:	Ingeniero comercial, maestría administrativa y comercial.
Experiencia:	Experiencia en manejo de contabilidad de costos, manejo del recurso humano y haber dirigido empresas por lo menos de 2 años.
Edad:	26 años en adelante
Reporta a:	Junta de accionistas
Responsabilidad:	Representante legal de la microempresa
Requerimientos Laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Capacidad para dirigir al contingente humano ➤ Conocimientos de informática sobre manejo de paquetes sistematizados de contabilidad y administración de recursos para pymes, así como también conocimientos básicos de Word y Excel.
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Liderazgo y motivación de grupos ➤ Habilidad de interrelacionarse con las personas y alto nivel cultural ➤ Responsabilidad ➤ Habilidad para solución de conflictos ➤ Práctico, ético, participativo 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Velar por el cumplimiento de los objetivos empresariales establecidos ➤ Hacer uso de la información disponible para la toma de decisiones ➤ Dar un servicio ágil, responsable y efectivo a todos los clientes ➤ Conocer el nivel de satisfacción de los clientes y tratar de mejorarlo si no es el adecuado ➤ Procurar un ambiente cordial y abierto entre los miembros de la organización ➤ Ser el motivador del personal, estableciendo canales de comunicación con todos los departamentos ➤ Efectuar regularmente actividades de evaluación y corrección a las tareas desplegadas por los subordinados ➤ Servir de interlocutor entre la junta de accionistas y los demás miembros ➤ Habilidad para interrelacionarse con instituciones y proveedores de manera apropiada ➤ Conocer en todo momento las actuaciones y actitudes de los trabajadores ➤ Elaborar proyectos y proponer innovaciones aplicables a las tareas diarias y a los productos que este ofrece, en base de estudios de mercado, tiempos y movimientos. ➤ Realizar trimestralmente análisis financieros para establecer la evolución de la microempresa. ➤ Elaborar informes periódicos sobre la gestión y orientar al logro de objetivos y resultados ➤ Realizar los procesos de reclutamiento, selección y contratación de personal requerido para el buen desempeño y funcionamiento de departamentos. ➤ Diseñar los planes promocionales y publicitarios. ➤ Aprobar movimientos de efectivo. 	

--

Fuente: Investigación directa
Elaboración: el autor
Cuadro N° 6.3

6.8.2. Contador

Perfil puesto trabajo (Contador)

Perfil profesional(Contador)	
Nivel de Instrucción:	Superior
Título:	Licenciado en contabilidad superior
	Doctor en contabilidad y Auditoría.
Experiencia:	experiencia en cargos similares 2 años mínimo
Edad:	25 - 40 años
Responsabilidad:	Presentar de forma oportuna los informes contables y financieros de la microempresa
Requerimientos laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Dominio de las áreas de tributación y costos ➤ Manejo de contabilidad computarizada.
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Confiabilidad y objetividad ➤ Discreción ➤ Responsabilidad ➤ Ética ➤ Habilidad de interrelacionarse con las personas 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mantener actualizada la información financiera a través de registros contables ➤ Presentar los estados financieros semestralmente al gerente y junta de accionistas, al igual que cuando la ley la exija. ➤ Presentar mensualmente reportes financieros para evaluar la situación económica de la microempresa ➤ Presentar las obligaciones tributarias a tiempo ➤ Establecer un sistema de costos que permita la ponderación real de los materiales que se utiliza en el proceso de servicios. ➤ Responsabilizarse del flujo de efectivo y su correcto empleo ➤ Proporcionar información al gerente y asistirle en la elaboración de estudios financieros. ➤ Establecer los procedimientos adecuados para el control interno ➤ Proporcionar la información necesaria para los procesos de auditoría ➤ Cumplir oportunamente con las obligaciones económicas de la microempresa con sus empleados. 	

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor
Cuadro N° 6.4

6.8.3. Secretaria General

Perfil de puesto trabajo (secretaria general)

Perfil Profesional	
Nivel de Instrucción:	Superior
Título:	Secretaria ejecutiva
Experiencia:	Experiencia en puestos similares por lo menos un año
Edad:	22 a 30 años
Reporta a:	al director
Responsabilidad:	Informar y recibe órdenes del director, encargada de la intercomunicación departamental.
Requerimientos laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Capacitación dirección y control ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para solución de conflictos ➤ Habilidad para relacionarse con la personas y alto nivel cultural ➤ Confiabilidad ➤ Discreción y objetividad ➤ Responsable ➤ Ética 	
funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recibir y entregar información de parte del director administrativo... ➤ Participar de la planificación y organización laboral ➤ Coordinar y planificar actividades ➤ Mantenga registro de información laboral de la mano de obra directa. 	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 6.5

6.8.4. Recepcionista

Perfil puesto de trabajo (Recepcionista)

Perfil profesional	
Nivel de instrucción:	Medio - superior
Título:	Bachiller en secretariado
	Secretaria
Experiencia:	Experiencia en puestos similares por lo menos 1 año

Edad:	22 a 30 años
Reporta a:	Al director
Responsabilidad:	Informar y asesorar al cliente de los distintos servicios disponibles que ofrece la microempresa.
Requerimientos laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Dominar el inglés ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para solución de conflictos ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Discreción y objetividad ➤ Responsable ➤ Ética 	
funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Encargarse diariamente de los registros contables, sus archivos y la manutención de estos ➤ Encargarse diariamente de la entrega- recepción de los valores monetarios destinados a los servicios ➤ Dar la bienvenida y registrar al cliente. ➤ Realizar y contestar las llamadas telefónicas 	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.6

6.8.5. Asistente de recepción

Perfil puesto de trabajo-(Asistente de recepción)

Perfil profesional	
Nivel de instrucción:	Medio - superior
Título:	Bachiller
Experiencia:	puesto asistente mensajero
Edad:	22 a 30 años
Reporta a:	Al director ,secretaria general, recepción
Responsabilidad:	Realizar la actividad encomendada por parte del director a través de la secretaria general y mensajería.
Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo

laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dominar el inglés ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para solución de conflictos ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Discreción y objetividad ➤ Responsable ➤ Ética 	
funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Encargarse diariamente de los registros contables, sus archivos y la manutención de estos ➤ Encargarse diariamente de la entrega- recepción de los valores monetarios destinados a los servicios ➤ Dar la bienvenida y registrar al cliente. ➤ Realizar y contestar las llamadas telefónicas 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 6.7

6.8.6. Medico homeópata

Perfil puesto de trabajo (Sala de homeopatía)

Perfil profesional	
Nivel de instrucción:	superior
Título:	Doctor en ciencias de la salud Medico general (especialidad medicina homeopática)
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Al director ,secretaria general
Responsabilidad:	Realizar la consulta médica homeopática y aplicar tratamiento
Requerimientos laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Etica 	
Funciones:	

- Atender consulta homeopática
- Aplicar tratamiento medico
- Evaluar y analizar resultados
- Presentar informes secretaria general

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.8

6.8.7. Medico Fisioterapeuta

Requerimiento perfil de puesto (sala de fisioterapia)

Perfil profesional de Fisioterapia	
Nivel de instrucción:	Superior
Título:	Licenciado en rehabilitación medica (especialidad fisioterapia e hidroterapia)
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	al director ,secretaria general
Responsabilidad:	realizar la consulta de fisioterapia y aplica tratamiento
Requerimientos Laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Etica 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender consulta de fisioterapia homeopática ➤ Aplicar tratamiento medico ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general 	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.9

6.8.8. Instructor Gimnasia

Requerimiento perfil de puesto (Gimnasio fisioterapia)

Perfil profesional de Fisioterapia

Nivel de instrucción:	Superior
Título:	Licenciado cultura física (especialidad gimnasia)
experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Fisioterapeuta ,secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la practica física de rehabilitación aplica el uso de máquina de gimnasia al tratamiento que se aplica al paciente
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
características:	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Ética
funciones:	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Aplicar tratamiento medico ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes fisioterapeuta

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.10

6.8.9. Especialista Acupuntura

Perfil de puesto (sala de terapias médicas complementarias)

perfil profesional Especialista en Acupuntura	
Nivel de Instrucción:	Superior
Título:	Especialista en acupuntura (curso de capacitación y tecnificación)
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la practica medica alternativa conocida como acupuntura para aplicar el tratamiento médico complementario al cliente
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo

	➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Ética 	
funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Aplicar tratamiento médico complementario ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general 	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N°6.11

6.8.10. Especialista Digito puntura

Perfil de puesto (Especialista Digito puntura)

Perfil profesional digito puntura	
Nivel de instrucción:	Superior
Título:	Especialista en digito puntura (Curso de capacitación y tecnificación)
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la practica medica alternativa conocida como digito puntura, para aplicar el tratamiento médico complementario al cliente
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Ética 	
funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Aplicar tratamiento médico complementario 	

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general
--

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.12

6.8.11. Especialista Mezo Terapia

Perfil de puesto (sala de terapias médicas complementarias)

Perfil profesional de Mezo terapia	
Nivel de instrucción:	Superior
Título:	Especialista en mezo terapia (Curso de capacitación y tecnificación)
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la practica medica alternativa conocida como mezo terapia para aplicar el tratamiento médico complementario al cliente
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Ética
Funciones:	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Aplicar tratamiento médico complementario ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general

Fuente: investigación directa

Elaboración: el Autor

6.8.12. Especialista Vacum terapia

Cuadro N° 6.12

Perfil de puesto (Especialista Vacum -terapia)

Perfil profesional especialista en vacum terapia	
Nivel de	superior

instrucción:	
Título:	Especialista en acupuntura (Curso de capacitación y tecnificación)
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la practica medica alternativa conocida como vacuna terapia para aplicar el tratamiento médico complementario al cliente
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Ética
funciones:	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Aplicar tratamiento médico complementario ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.13

6.8.13. Psicólogo

Perfil de puesto (psicólogo)

Perfil profesional psicólogo	
Nivel de instrucción:	Superior
título:	Doctor en psicología Especialidad psicología positivista
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la practica mental medica conocida como psicología
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones

características:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ ética
funciones:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Aplicar tratamiento médico psicológico ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 6.14

6.8.14. Nutricionista

Perfil de puesto (Nutricionista)

Perfil profesional nutricionista	
Nivel de instrucción:	Superior
Título:	Licenciada en nutrición capacitación y tecnificación
Experiencia:	Experiencia laboral indispensable
Edad:	22 a 40 años
Reporta a:	Secretaria general y director administrativo
Responsabilidad:	Dirige la guía nutricionista a los pacientes
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad para relacionarse con la personas ➤ Confiabilidad ➤ Objetividad ➤ Responsable ➤ Ética 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender cliente ➤ Dar una guía medica nutricional ➤ Evaluar y analizar resultados ➤ Presentar informes secretaria general 	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: el autor
Cuadro N° 6.15

6.8.15. Encargado de mantenimiento

Perfil de puesto trabajo (Encargado de mantenimiento)

Perfil profesional	
Nivel de Instrucción:	Bachiller
Título:	Técnico- artesano
Experiencia:	Cursos de capacitación, electricidad ,plomería, manejo de maquinaria
Edad:	Mayor de 18 años
Reporta a:	La secretaria general.
Responsabilidad	Dejar en perfectas condiciones las instalaciones
Requerimientos Laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Presentación impecable
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Confiabilidad ➤ Discreción ➤ Responsable ➤ Ética 	
funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar el mantenimiento de las instalaciones : ➤ Realizar reportes y revisar stocks suministros de manejo ➤ Verificar que los departamentos no tengan ningún daño ➤ Mantener en perfectas condiciones el Centro ➤ Realizar el reporte de las habitaciones para recepción. 	

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.16

6.8.16. Encargado de limpieza

Perfil Puesto trabajo (Personal encargado de la limpieza)

perfil profesional	
Nivel de instrucción:	Bachiller
Experiencia:	Indispensable
Edad:	Mayor de 18 años
Reporta a:	La secretaria general

Responsabilidad:	Equipar y dejar en perfectas condiciones las instalaciones
Requerimientos laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Presentación impecable
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Confiabilidad ➤ Discreción ➤ Responsable ➤ Rectitud ➤ Ética 	
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar la limpieza de las instalaciones : ➤ Realizar reportes y revisar stocks y máximos de suministros para baños ➤ Mantener limpias toallas, sábanas, uniformes. ➤ Recibir el reporte de las habitaciones ➤ Arreglar las habitaciones ocupadas; tender las camas, limpiar el piso, limpiar los muebles y limpiar el baño ➤ Reemplazar jabones y papel higiénico 	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.17

6.8.17. Guardia

Perfil puesto de trabajo (Guardia)

Perfil profesional	
Nivel de instrucción:	Secundaria
Título:	Bachiller
Experiencia laboral:	Mínimo 2 años
Edad:	23 A 35 años
Reporta a:	Secretaria General
Responsabilidad:	Vigilar el puesto de entrada y salida de las instalaciones del centro homeopático y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra.
Requerimientos laborales:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo bajo presión ➤ Haber realizado la conscripción ➤ Disponibilidad de tiempo completo ➤ Presentación impecable
Características:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Confiabilidad ➤ Discreción ➤ Responsable ➤ Ética 	
Función : encargado de la seguridad	

Fuente: investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 6.18

6.9. Flujo-grama de proceso de servicios Médico

A continuación se presenta un flujo grama de proceso de servicios , en cada sala de servicios médicos, para tener idea de cómo va a funcionar los puestos de trabajo en el centro homeopático y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra.

6.9.1. Sala de recepción

Flujo-grama de servicios

- 1) Ingresa cliente al centro
- 2) Atiende recepcionista, inicia oferta de servicios a través de un dialogo amable y comunicación al que de manera amable y cordial pueda ser ayudada por sus servicios.
interés que promueve este proyecto en la medicina
entrega un circulante informativo
- 3) Si decide aceptar un tratamiento o desea una consulta homeopática, iniciar su historia clínica en un registro que mantiene la organización interna mediante un cronograma de actividades es decir consultas homeopáticas y terapias complementarias.
- 4) Expende y cobra facturas

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.19

6.9.2. Sala de Homeopatía

Flujo gramas de procesos de servicios (consultorios homeopáticos)

- 1)Asignado previamente el turno organizacional

- 2) Atiende médico homeópata
- 3) Inscribe historia clínica
- 4) Inicia diagnosticando las posibilidades medicas del tratamiento
- 5) Envía medicación y recomienda terapias alternativas de medicina.
- 6) Evalúa a las personas que continúan en los tratamientos para evaluar los resultados.
- 7) Extiende este documento hacia el archivo general.

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.20

6.9.3. Sala de Fisioterapia

Flujo gramas de procesos de servicios (sala de Fisioterapia)

- 1) Asignado previamente el turno organizacional
- 2) Atiende fisioterapeuta
- 3) Inscribe historia clínica
- 4) Diagnostica posibilidades medicas de la terapia
- 5) Recomienda recurso fisioterapeuta y rehabilitación.
- 6) Realiza un cronograma de actividades medicas alternativas para terapia física, es decir los diferentes equipos y técnicas con las que va ser tratado
- 7) Evalúa a las personas que continúan en los tratamientos para evaluar los resultados.
- 8) Presenta informe archivo general.

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.21

Flujo gramas de procesos de servicios (Gimnasio de fisioterapia)

- 1) Asignado previamente el turno organizacional
- 2) Atiende instructor de gimnasia
- 3) Inscribe historia clínica
- 4) Diagnostica posibilidades medicas de la terapia

- 5) Realiza un cronograma de actividades medicas, alternativas para terapia física, es decir los diferentes equipos y técnicas con las que va ser tratado
- 7) Evalúa a las personas que continúan en los tratamientos y emite resultados.
- 8) Presenta informe archivo general.

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.22

6.9.4. Terapias Médicas Complementarias

Flujo gramas de procesos de servicios

- 1) Asignado previamente el turno organizacional
- 2) Atiende especialista en terapia medica complementaria
- 3) Inscribe historia clínica
- 4) Diagnostica posibilidades medicas de la terapia
- 5) Recomienda recurso práctico.
- 6) Realiza un cronograma de sesiones en terapias medicas complementarias ordenando de manera alternativa
- 7) Evalúa a las personas que continúan en los tratamientos para análisis de resultados.
- 8) Presenta informe archivo general después de cada sesión.

Fuente: investigación directa

Elaboración: El Autor

Cuadro N° 6.23

6.9.5. Terapias Mentales Médicas

Flujo gramas de procesos de servicios

- 1) Asignado previamente el turno organizacional
- 2) Atiende especialista en terapia mental medica complementaria
- 3) Inscribe historia clínica

- 4) Diagnostica posibilidades medicas de la terapia
- 5) Recomienda recurso practico
- 6) Realiza un cronograma de sesiones en terapias medicas mentales complementarias diseñando un plan de trabajo.
- 7) Evalúa a las personas que continúan en los tratamientos para análisis de resultados.
- 8) Presenta informe archivo general después de cada sesión.

Fuente: investigación directa

Elaboración: el autor

Cuadro N° 6.24

6.9.6. Sala Administrativa

Flujo grama de proceso de servicios

- 1) Solicita informes a secretaria general
- 2) Dirige y controla mediante estos informes
- 3) Controla asistencia
- 4) Planifica actividades de motivación y capacitación.
- 5) Planifica cambios y recomendaciones
- 6) Presenta informe junta de accionistas

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.25

6.9.7. Sala de Mantenimiento

Flujo grama de proceso de servicios

- 1) Solicita informes a secretaria general
- 2) Dirige y controla mediante estos informes
- 3) Controla asistencia
- 4) Planifica actividades de motivación y capacitación.
- 5) Planifica cambios y recomendaciones
- 6) Presenta informe director administrativo

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.25

6.10. Matriz Estrategia de Marketing

Matriz estrategia de marketing

	Objetivos	Estrategias
Marketing	Incrementar nuestras ventas e ingresos	Excelencia y diferenciación en los servicios
Plan operativo de marketing		
Producto		
<p>Los servicios que ofrecerá comercializar su imagen y por los atributos que ofrecerán sus instalaciones; para lograr la diferenciación en lo concerniente a calidad e innovación para lograr aspectos tangibles e intangibles del servicio y de esta manera diferenciarse de los aliados y la competencia.</p>		
Precio		
<p>La determinación de precios de los diferentes servicios que se pretende ofrecer a los clientes ,considera variables tales como: las condiciones económicas, el alcance de las personas y las características de los servicios que se pretende ofrecer; La demanda de pacientes y los costos de la puesta en marcha del proyecto a fin de obtener un rendimiento justo de la inversión que se va a realizar.</p> <p>Cabe señalar que los precios de los lugares donde brindan servicios médicos son de economía media- alta, debido a que son particulares.</p>		
Plaza		
<p>Plaza es la zona geográfica y estratégica donde se entregará el servicio, ya que es una zona central de la ciudad de Ibarra, sector central dirección oeste, próxima a la universidad católica.</p> <p>Debido a que se encuentra ubicado en un sitio central y la propiedad consta de 500 metros cuadrados, vasta capacidad del espacio físico se presta, en forma directa para una adecuación técnica de la infraestructura, además que la propietaria es un profesional de la medicina de especialidad nutricionista y ha puesto en marcha la construcción de sus instalaciones.</p>		
Promoción		
<p>La gerencia de la empresa realizará planes de promoción, optimizando los recursos invertidos para el posicionamiento en el mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar un excelente servicio de calidad.- para que los visitantes sean quienes difundan entre familiares y amigos de la existencia de este centro homeopático • Fijación de precios por penetración en el mercado.- para incursionar en el mercado en forma rápida y eficaz, se establecerá un precio inicial promedio para promocionar las 		

<p>características de sus servicios complementarios .</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fijación de precios de promoción • Fijación de precios de paquete • Fijación de precios por convenios institucionales. • Promocionar en medios de comunicación locales. • El mejor canal de promoción son folletos informativos, distribuidos en toda la ciudad, y cantones aledaños.
<p>Promoción de venta</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Descuentos por instituciones • Descuento por inducir a un nuevo socio.

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 6.25

CAPITULO VII

7. ANALISIS DE IMPACTOS

La presente investigación se ha sustentado con un análisis técnico de los impactos, que en diferentes áreas o ámbitos genere el proyecto en el contenido del mismo.

7.1. Para el presente análisis de impactos, de las tantas metodologías existentes, se ha utilizado una que por su sencillez y eficacia resulta conveniente aplicarla y que tiene la siguiente metodología:

7.1.1 Se determina varias áreas o ámbitos generales en las que el proyecto influirá positiva o negativamente, en el presente trabajo se ha determinado las áreas social, económico, cultural, ambiental, educativo y empresarial.

7.1.2. Se selecciona un rango de niveles de impacto positivo y negativo de acuerdo a la siguiente tabla;

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

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N° 7.1

7.1.3. Se construye para cada una de las áreas una matriz en la que

horizontalmente se ubica los niveles de impacto establecido, mientras que verticalmente se determina un serie de indicadores que permita tener información específica y puntual del área analizada.

7.1.4. A cada indicador, se asigna un nivel de impacto, positivo o negativo, a continuación se encuentra la sumatoria de los niveles de impacto, la misma que será dividida para el número de indicadores establecidos en cada área, obteniéndose de esta manera matemáticamente el nivel de impacto del área de estudio.

7.1.5. Bajo cada matriz de área se realizara un breve análisis, en el que se selecciona y argumenta las razones, motivos, circunstancias que conllevaron asignar el nivel de impacto al indicador de la matriz.

7.2. Impacto Social Cultural

Matriz de impacto Social Cultural

nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Indicador								
Calidad de vida						x		2
Bienestar familiar							x	3
Bienestar comunitario							x	3
Nueva visión medica						x		2
total						4	6	10

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor
Cuadro N° 7.2

Total de impacto social = 10/4

Puntaje promedio impacto = **2.5**

Nivel de impacto = **Alto positivo**

7.2.1. Análisis e Interpretación

En el aspecto de carácter social, los pobladores de la ciudad mejoran su calidad de vida, ya que con la activación de este proyecto se fomentara plazas de trabajo directa e indirectamente; se beneficiaran las personas que trabajen en este centro de su productividad y su gestión. La apertura del centro homeopático y servicios complementarios en la ciudad de Ibarra, dará paso a una alternativa de desarrollo de la comunidad, ya que la población se vinculara directa o indirectamente con el proyecto, generando bienestar familiar y comunitario del sector medico , a través de la creación de una buena visión de empresa de servicios. La empresa posibilitara la utilización de mano de obra, permitiendo de está manera reducir el desempleo, ya que hay escasez, las plazas de trabajo son cada vez más reducidas.

7.3. Impacto Socio Económico

Matriz de impacto económico

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Indicador								
Ingresos favorables						x		2
Nuevas fuentes de empleo							x	3
Ahorro familiar					x			1
Desarrollo de una nueva visión de consumo							x	3
Total					1	2	6	9

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Cuadro N 7.3

Total de impacto económico = 9/4

Promedio impacto económico = **2.25**

Nivel de impacto económico = **Medio positivo**

7.3.1. Análisis e Interpretación

La empresa beneficiará económicamente a sus trabajadores, ya que la buena productividad de la empresa, le permite desarrollar su trabajo de una manera eficiente. Este tipo de proyecto involucra la contratación de mano de obra calificada y no calificada, la misma que tendrá la capacitación respectiva, durante todo el proceso de desarrollo. La constitución legal y puesta en marcha de este proyecto, generará grandes beneficios a la ciudad de Ibarra, principalmente en dónde se pretende ejecutar, ya que el presente proyecto que se va a implementa, dará un notable ahorro a las familias, ya que esta medicina se caracteriza por su bajo costo .

7.4. Impacto Empresarial

Cuadro N ° 7.4
Matriz de impacto Empresarial

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Indicador								
Oferta de servicios medico eficiente							x	3
Tratamientos naturales							x	3
Variedad terapias alternativas medicas de salud juntas en un solo centro						x		2
Atención al cliente							x	3
total						2	9	11

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Total de impacto empresarial = 5/4

Total de impacto empresarial = **2.75**

Nivel de impacto empresarial = **Alto positivo**

7.4.1. Análisis e Interpretación

Con la implementación de este centro, se pretende estimular a los pacientes a la sensibilidad ante la naturaleza, para contribuir al mantenimiento y mejora de la salud en población de la ciudad de Ibarra.

Al tratar con medicamentos naturales, se descarta el riesgo de intoxicación por medicamentos y permite, tratar a las enfermedades con una perspectiva medica diferente y alternativa.

Uno de los indicadores es la conjunción de terapias médicas alternativas conocidas en el medio cultural de la medicina en la ciudad de Ibarra, la distribución técnica de los recursos médicos de servicio y su implementación física. Ofrece una atención al cliente variada y de calidad y entregarle un servicio de calidad con un fin de servicio principalmente medico que también beneficie a la comunidad en general.

7.5. Impacto Educativo

Matriz de Impacto Educativo

Nivel de impacto / Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Fuente de consulta							x	3
Adopción de conocimientos						x		2
Conocer el argumento científico						x		2
Desarrollo de habilidades							x	3
total						4	6	10

Fuente: investigación Directa

Elaboración: El Autor
Cuadro N° 7.5

Total de impacto educativo = 10/4

Promedio impacto educativo = **2.5**

Nivel de impacto educativo = **alto positivo**

7.5.1. Análisis e Interpretación

Este proyecto servirá con fuente de consulta, ya que será una guía que facilitará conocimientos para la formación académica y será una fuente teórica para la ejecución de proyectos. A través de este proyecto se busca nuevos conocimientos y de la misma manera transmitirlos a las personas interesadas y colaborar al desarrollo. Tener claro que las cualidades de la medicina homeopática tienen un argumento científico y práctico en todo el mundo se practica esta medicina alternativa. Por medio del estudio constante, se ha desarrollado cualidades prácticas como persona en cuanto a inteligencia y saber para aplicar a la realización como individuo.

Conclusiones

- El diagnóstico nos permite tener la idea clara de cuál es el problema, determinar causas y efectos
- Mediante la realización de encuestas y entrevistas podemos tener idea de lo que son las necesidades del paciente y su forma de pensar acerca de la medicina tradicional; sobre la medicina homeopática, cual es conocida como naturista. Conocer las necesidades de las personas y satisfacerlas.
- Las bases teóricas es el sustento científico del proyecto que necesitamos para poder investigar y desarrollar las fases del proyecto, obtener conceptos importantes sobre administración.
- Mediante el Estudio de mercado se ha podido identificar la oferta de servicios médicos que existen en la ciudad de Ibarra, así como también medir el nivel de atención al cliente y el grado de especialización de los expertos.
- De acuerdo al Estudio técnico, la localización del centro es factible por cuanto se halla localizada en una zona apta, ya que cuenta con todos los servicios básicos y el espacio físico es sumamente amplio para implementar una infraestructura sólida que este compuesta de servicios médicos.
- La organización nos permite identificar que tipo de empresa es, como está constituida legalmente, para tener claro cual es nuestra misión y visión, la descripción del cargo y el perfil del puesto de trabajo.

Recomendaciones

- Es importante en todo proyecto primero realizar un Diagnostico situacional, por que ayuda a tener una mayor claridad en el problema a investigarse.
- Trabajar con datos reales y confiables que nos permita tener una visión clara del problema.
- Es recomendable la utilización de bibliografía actualizada ya que esto nos permitirá realizar la investigación con conceptos y técnicas modernas.
- Al momento de entrar en funcionamiento la microempresa, se debe implementarse un proceso de capacitación permanente al personal, de manera principal en lo referente a atención al cliente, ya que esto es una debilidad que posee la mayoría de los lugares existentes.
- Es recomendable tener claro desde un inicio del proyecto, que tipo de empresa es, cuál será nuestra misión y visión, para luego determinar la jerarquía y un manual de funciones para los trabajadores
- Por los resultados positivos que se ha dado en el estudio de mercado, se sugiere se brinde variedad de servicios reunidos en un mismo sitio.

Anexos

1.2.4. Diseño de instrumentos de investigación

Presentamos a continuación el diseño de los instrumentos de investigación, para aplicar mediante la realización de encuestas y entrevistas.

Encuesta dirigida a posibles pacientes:

Señale con una X la respuesta correcta.

1.- ¿Que tipo de medicina utiliza en la actualidad?

Medicina tradicional (Hospitales, clínicas)

Medicina alternativa homeopática (homeópatas, tendencias médicas naturales)

2.- ¿Qué le parece la atención que recibe en los centros médicos?

Excelente ()

Buena ()

Medianamente buena ()

Mala ()

Pésima ()

3.- ¿Considera usted que el precio de tratamientos y medicamentos es?

Alto ()

Medio ()

Bajo. ()

4.-¿Le gustaría probar un tratamiento con medicamentos naturales?

si ()

no ()

5. ¿Sabía usted que la medicina homeopática utiliza medicamentos con componentes naturales?

si ()
no ()

6.- ¿Dónde le gustaría que existiese una clínica homeopática en la ciudad de Ibarra

si ()
no ()

Porque.....
.....

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tratamiento con medicina homeopática?

de 10 a 20 dólares
de 20 a 30 dólares
de 30 en adelante

8.- ¿Ha tenido usted experiencia en tratamientos con medicina homeopática?

Si ()
No ()

9.- ¿Usted Es constante en los tratamientos médicos?

Si ()
No ()

10.- ¿Donde le gustaría que estuviese ubicado la clínica Homeopática?

Centro de la ciudad
Cerca al centro
Fuera de la ciudad

11.- ¿Que otros servicios de terapias medicas le gustaría recibir?

.....
.....
.....
.....

Entrevista dirigida a médicos homeópatas

Primera pregunta

1.-¿Cual es el nivel de aceptación por parte de la ciudadanía?

- Alto ()
- Mediano ()
- Bajo ()

2.- ¿Ha tenido Usted inconvenientes legales en su funcionamiento laboral?

.....
.....
.....

3.-Como considera los resultados que ha obtenido al prestar este servicio.

en la tercera pregunta deseamos saber si es que a través del servicio que ofrecen los médicos homeópatas se han obtenidos resultados positivos en las personas que los reciben

- Buenos ()
- Medianamente ()
- Malos ()

4.- ¿Cuál es el costo de una consulta?

.....
.....
.....

5.- ¿Cuál es el costo del tratamiento?

.....
.....
.....

6.- ¿Considera que los tratamientos tienen garantía de ser efectivos?

.....
.....
.....

7.- ¿Tienen garantía los medicamentos que usted recomienda y utiliza?

.....
.....
.....

8.-¿Cuál es su opinión sobre centros empíricos de productos médicos (centros de productos naturistas?)

.....
.....
.....

Entrevista a directores de instituciones de servicio médicas publicas y privadas

1.-Enumere la variedad de tipos de servicio médicos que se prestan en esta institución

Medicina general

.....
.....
.....
.....

Medicina especializada

.....
.....
.....
.....

2.-¿Cuál es el nivel de especialización del talento humano?

.....
.....
.....

3.- ¿Cuál es el promedio de años de experiencia laboral de los profesionales médicos?

.....
.....
.....

.

4.- ¿Cuenta esta institución con la infraestructura diagnóstica médica necesaria para su funcionamiento?

.....
.....
.....

5.- ¿Cuenta con una infraestructura médica de servicio de recuperación?

.....
.....
.....

6.- ¿Tienen los médicos cursos permanentes de capacitación?

.....
.....
.....

7.- ¿Se recibe asistencia de expertos?

.....
.....
.....

8.- ¿Se realizan trabajos de investigación por parte de los profesionales médicos?

.....
.....
.....

9.- ¿De su opinión sobre los costos de fármacos y las posibilidades de alcance del público en general?

.....
.....
.....

10.- ¿Tienen garantía de calidad estos fármacos que son usados y recomendados para los tratamientos médicos?

.....
.....
.....

Bibliografía General

- ANZOLA;(1995) Administración de Pequeñas Empresas. Editorial Mac Graw Hill.
- AMEZ: Fernando (1999), Editorial de Comercio y Finanzas ,Editorial Cultura Madrid –España.
- ANZOLA; Servulo .(2002),Administración de Pequeñas Empresas
- BUGATTI; Osmar. (1999),Técnicas de Gestión para la Microempresa.
- BURBANO RUIZ; Jorge. (2001), Presupuestos, Editorial Nomos, Colombia.
- BETEMAN; Thomas .(2004),Administración un Nuevo Panorama Competitivo Edición Mac Graw Hill.
- BACA URBINA; Gabriel.(2006),Evaluación de Proyectos, Quinta Edición Editorial Mac Graw Hill.
- BRAVO VALDIVIESO; Mercedes.(2007),Contabilidad General Séptima Edición, Editora Nuevo Día Quito.
- CANTOS; Enrique.(2006),Diseño y Gestión de la Microempresa. Editor Codeu.
- CHIAVENATO; Idalberto.(2002),Proceso Administrativo.
- CHIANG; Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos. Mac Graw Hill, Chile.

- DIAZ DE SANTOS. (1994)Las Tres Armas Estratégicas de la Pequeña Empresa. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid España.
- DOLAN; Simón.(2003) , La Gestión de los Recursos Humanos.
- FLORES: Julio. (2000), La Gestión de los Recursos Humanos.
- GOODSTEIN; Leonard .(1998),Planeación Estratégica Aplicada
- GALINDO, Carlos.(2004) , Manual para la Creación de Empresas. Ediciones Ecoe.
- GITMAN; Lawrence. (2004), Principios de Administración Financiera, Décima Edición, Pearson ,México.
- HERNANDEZ; Sergio.(1996)Introducción a la Administración.
- HARGADON; Bernard JR. (1997), Principios de Contabilidad. Cuarta Edición .Editorial Norma, Colombia.
- ISHIKAWA; Kaoru. (1986), Que es el Control de Calidad Total.
- JACOME; Walter. (2005), Bases Teóricas y practicas para el diseño y Evaluación de Proyectos y de la Investigación. Primera Edición,Ibarra.
- KOTLER; Philip.(1998).Fundamentos de la Mercadotecnia.
- MARTINEZ; J. (1992) Introducción General a la Mercadotecnia, Editorial Norma ,Colombia.

- MAZARRASA; Miguel. (2000), Marketing y Calidad Total. Ediciones Pretince 200S.A Madrid.
- PUYOL; Bruno.(1998),Dirección de Marketing y Ventas .
- POZO YEPEZ; Miguel.(2004),Metodología para el trabajo de Grado. Primera Edición, Ibarra, Ecuador.
- REINOSO; Víctor.(1996),El Proceso Administrativo y su aplicación en la Industria. Tercera Edición, Editorial Grijalva, México.
- RODRIGUEZ VALENCIA; Joaquín. (1998),Como Administrar Pequeña y Grandes Empresas .Ecafsa, México.
- STONER; James. (1996), Administración.
- STEINER; George. (1997)Planeación Estratégica una Guía Paso a Paso.
- SANTESMASES; Miguel.(2001),Marketing Conceptos y Estrategias.
- SCHERMERHORN ; Jhon.(2003),Administración.

Direcciones Internet

www.Medicina Homeopatica.com

www.Medicina Natural.com

www.finanzas.com

www.Normas Internacionales Financieras.com

www.definicionescontables.com