



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL

Tesis de grado, previa la obtención del
Título de Ingeniera en Gestión
Empresarial.

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN
CENTRO DE TERAPIAS ALTERNATIVAS PARA EL EQUILIBRIO DE LA
SALUD DE LOS ADULTOS MAYORES DEL CANTÓN BUENA FE, AÑO
2013”**

AUTORA:

KARINA GISELA ZARATE MUÑOZ

DIRECTOR:

ING. EDGAR JAVIER MUÑOZ MURILLO; MGE

QUEVEDO – ECUADOR

2014

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, KARINA GISELA ZARATE MUÑIZ, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

KARINA GISELA ZARATE MUÑIZ

CERTIFICACIÓN

El suscrito, **Ing. EDGAR JAVIER MUÑOZ MURILLO; MGE**, Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la egresada, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial, titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIAS ALTERNATIVAS PARA EL EQUILIBRIO DE LA SALUD DE LOS ADULTOS MAYORES DEL CANTÓN BUENA FÉ AÑO 2013”**, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ING. EDGAR JAVIER MUÑOZ MURILLO; MGE

DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA

“Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de terapias alternativas para el equilibrio de la salud de los adultos mayores del cantón Buena Fe, año 2013”

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial

Aprobado:

LIC. BOLIVAR YEPEZ YANEZ, M.Sc
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS

ING. WASHINGTON CARREÑO RODRIGUEZ, M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

ING. ELSYE COBO LITARDO, M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

QUEVEDO – ECUADOR

2014

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Mis padres Vicente Zarate y Edita Muñiz, en especial a mis abuelos Pedro Muñiz y Lucia Chenche, por ser el pilar fundamental en este gran logro ya que por medio de ellos no sería posible la realización de mis metas.

A la Universidad Técnica estatal de Quevedo por abrirme las puertas de tan prestigiosa institución que con sus docentes forman el desarrollo del país entregando profesionales con capacidad y aptos para entregar sus conocimientos adquiridos en las aulas a la comunidad que son parte fundamental en esta sociedad.

A mi docente tutor porque gracias a su enseñanza y comprensión se convierto en mi apoyo para lograr la culminación de mi tema de tesis.

DEDICATORIA

A Dios

Porque es el proveedor de la vida que me permite cumplir mis sueños.

A mis padres y abuelos por su comprensión y apoyo constante que siempre estuvieron a mi lado en las buenas y malas siempre dando sus sabios consejos que me han permitido cumplir mis más añeños sueños.

KARINA GISELA ZARATE MUÑOZ

INDICE

Declaración de auditoría y cesión de derechos	li
Certificación	lii
Agradecimiento	V
Dedicatoria	Vi
Índice	Vii
Dublin Core	Xii
Resumen Ejecutivo	Xiv
Summary	Xv

CAPÍTULO I.

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Introducción	2
1.2. Problematización	4
1.2.1. Diagnóstico	4
1.2.2. Formulación del problema	5
1.2.3. Sistematización del problema	5
1.3. Justificación	6
1.4. Objetivo	7
1.4.1. General	7
1.4.2. Específicos	7
1.5. Hipótesis	8
1.5.1. General	8
1.5.2. Específicas	8
1.6. Variables	8
1.6.1. Variable Dependiente	8
1.6.2. Variable Independiente	8

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO	9
2.1. Fundamentación Teórica	10
2.1.1. Definición del producto	10
2.1.2. Estudio de mercado Oferta	10
2.1.2.1. Importancia de los estudios de mercado	13
2.1.2.2. Oferta	13

2.1.2.3.	Demanda	14
2.1.2.4.	Precio	14
2.1.3.	Estudio Técnico	14
2.1.3.1.	Canales de comercialización	15
2.1.3.2.	Localización	16
2.1.3.3.	Tamaño de la inversión	16
2.1.3.4.	Ingeniería del proyecto	16
2.1.3.5.	Organización para empresas	19
2.1.3.6.	Análisis de género	20
2.1.3.7.	Análisis ambiental	20
2.1.4.	Estudio Económico Financiero	20
2.1.4.1.	Inversión	21
2.1.4.2.	Financiamiento	22
2.1.4.3.	Depreciaciones	22
2.1.4.	Plan de producción valorado	22
2.1.5.	Costos	23
2.1.6.	Estado de resultados	24
2.1.7.	Punto de equilibrio	24
2.1.8.	Flujos de fondos netos	25
2.1.9.	Valor actual neto	25
2.1.10.	Tasa de Interés de Retorno	25
2.1.11.	Razón Beneficio costo	26
2.1.12.	Tiempo de recuperación del capital	26
2.2.	MARCO CONCEPTUAL	27
2.2.1.	El producto	27
2.2.2.	Oferta	27
2.2.3.	Demanda	27
2.2.4.	Precio	27
2.2.5.	Canales de comercialización	27
2.2.6.	Localización	28
2.2.7.	Tamaño de la inversión	28
2.2.8.	Ingeniería del proyecto	28

2.2.9.	Organización para empresas	29
2.2.10.	Análisis de género	29
2.2.11.	Análisis ambiental	29
2.2.12.	Inversión	30
2.2.13.	Financiamiento	30
2.2.14.	Plan de producción valorado	30
2.2.15.	Costos	30
2.2.16.	Estado de resultados	31
2.2.17.	Punto de equilibrio	31
2.2.18.	Flujos de fondos netos	31
2.3.	Marco Legal	32

CAPÍTULO III.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		37
3.1.	Materiales y Métodos	38
3.1.1	Materiales	38
3.1.2	Métodos	39
3.1.2.1	Inductivo	39
3.1.2.2	Deductivo	39
3.1.2.3	Analítico	40
3.1.2.4	Síntesis	40
3.2.	Tipo de investigación	40
3.2.1.	Descriptivo	40
3.2.2.	Explicativo	41
3.3.	Diseño de investigación	41
3.4.	Técnica de investigación	42
3.4.1.	Encuesta	42
3.5.	Población y Muestra	42
3.5.1.	Población	42
3.5.2.	Muestra	43

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN	44
-------------------------------	----

4.1	Estudio de mercado	45
4.1.1	Definición del producto	45
4.1.1.1	Yoga para el adulto mayor	45
		47
4.1.1.2.	Bailoterapias	
4.1.1.3.	La terapia de la risa o risoterapias	47
4.1.1.4.	Masajes	48
4.1.2	Encuesta	49
4.1.3.	Análisis de la oferta	60
4.1.4.	Análisis de la Demanda	60
4.1.5.	Demanda futura Cantón Buena Fe	61
4.1.6.	Precio	62
4.1.7.	Canales de Comercialización	62
4.2.	Estudio Técnico	63
4.2.1.	Localización	63
4.2.1.1	Macro Localización	63
4.2.1.2	Micro Localización	63
4.2.2	Tamaño	63
4.2.3.	Ingeniería del proyecto	64
4.2.4	Arrendamiento	65
4.2.5	Estructura Administrativa	65
4.2.6	Análisis Genero	65
4.2.7	Análisis Ambiental	65
4.3.	Estudio Económico	67
4.3.1	Inversión	67
4.3.2	Financiamiento	68
4.3.3	Gastos	70
4.3.4	Plan de ingresos	72
4.3.5	Estado de resultado	73
4.3.6	Punto de equilibrio	74
4.4	Evaluación financiera	80
4.4.1	Flujo de fondos netos	80
4.4.2	Rentabilidad	80
4.4.2.1	Valor Actual Neto (VNA)	80

4.4.2.2	Tasa de Interés Retorno (TIR)	80
4.4.3	Relación Beneficio Costo	80
4.5.	Discusión	81
 CAPITULO V		
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		82
5.1.	Conclusiones	83
5.2.	Recomendaciones	84
 CAPITULO VI		
BIBLIOGRAFIA		85
5.1.	Literatura Citada	86
 CAPITULO VI		
ANEXOS		90

DUBLIN CORE (ESQUEMA DE CODIFICACION)

1	Titulo/Title	M	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIAS ALTERNATIVAS PARA EL EQUILIBRIO DE LA SALUD DE LOS ADULTOS MAYORES DEL CANTÓN BUENA FÉ AÑO 2013.”
2	Creador/Creator	M	KARINA GISELA ZARATE MUÑOZ Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Gestión Empresarial
4	Descripción /Decription	M	El trabajo de investigación se realizó en el cantón Buena Fe, y se tomó como referencia a los hogares corresponde a 3006 habitantes para el periodo 2013. Para el logro del objetivo principal se realizó un estudio de mercado, estudio técnico y un estudio económico financiero a fin de obtener toda la información requerida y se realizó análisis que verificó la viabilidad del proyecto.
5	Editor/Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales Carrera de Gestión empresarial

6	Colaborador/Contributor	O	
7	Fecha/Date	M	
8	Tipo/Type	M	
9	Formato/Format	R	Doc. Windows XP; Microsoft Word 2012
10	Identificador/Identifier	M	http://biblioteca.uteq.edu.ec
11	Fuente/Source	O	
12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Localización :Ámbito empresarial
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencias /Audience	O	Proyecto de investigación

Resumen ejecutivo

El presente trabajo se realizó en el Cantón Buena Fe, Provincia de Los Ríos, periodo 2013, se ubicará en las calles 7 de Agosto y Toribio Alcívar. El objetivo principal “Diseñar un estudio de factibilidad para la implementación de un centro de terapias alternativas para el equilibrio de la salud de los adultos mayores”.

Para el cumplimiento del objetivo se aplicaron métodos como el inductivo, deductivo, analítico, síntesis los cuales aportaron en esta investigación, así como los diferentes tipos de investigación. Se realizaron técnicas para la obtención de resultados como es la encuesta, la cual permite conocer la opinión de la población de adultos mayores en la investigación.

Luego de realizar y aplicar las técnicas, métodos, instrumentos se obtuvieron los siguientes resultados en el estudio económico, es necesaria la inversión de \$ 21.560,00 encaminado a 5 años con un incremento anual del 5%, donde en el primer año los ingresos totales serán de \$ 58.880,00 y costos fijos y variables de \$ 29.337,41 y \$ 15.459,80 respectivamente.

Después de realizar el estudio de mercado, estudio técnico y económico, es importante recalcar que al no existir un Centro de Terapias para el adulto mayor, este goza del 100% de aceptación. Dentro de la encuesta obtenemos que el 83% está dispuesto a asistir, en base a este porcentaje se procedió a realizar los cálculos que permitieron medir la rentabilidad del centro de terapias dándonos como resultado por cada dólar invertido tendrá un margen de utilidad de \$ 0,37 centavos, lo que lo hace factible.

Se ha obtenido un VAN de \$73.420,88 y un TIR del 76%, tasa que es mayor a la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) que es > (**24.90**); por lo tanto se demuestra que el proyecto es viable financieramente.

SUMMARY

This work was done in the Canton Buena Fe, Province of Los Rios, from 2013, will be located in the streets August 7 and Toribio Alcívar. The main objective "Designing a feasibility study for the implementation of a center for alternative therapies for the balance of the health of older adults."

To fulfill the objective methods such as inductive, deductive, analytical, synthesis which contributed in this research, as well as different types of research were applied. Were performed technique for obtaining results such as the survey, which allows to know the opinion of the population of older adults in research.

After making and apply the techniques, methods, tools The following results were obtained in the economic study, investing \$ 21,560.00 is needed aimed at five years with an annual increase of 5% in the first year where total revenues will be of \$ 58,880.00 and fixed and variable costs of \$ 29,337.41 and \$ 15,459.80 respectively.

After conducting market research, technical and economic study, it is important to emphasize that the absence of a Therapy Center for the elderly, it has 100% acceptance. Within the survey we obtain that 83% are willing to attend, based on the percentage proceeded to perform calculations that allowed measuring the profitability of the therapy center giving results for each dollar invested will have a profit margin of \$ 0, 37 cents, making it feasible.

It has obtained a NPV of \$ 73,420.88 and an IRR of 76%, which is higher than the minimum acceptable rate of return (MARR) is $> (24.90)$; therefore demonstrates that the project is financially viable.

CAPÍTULO I.
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas más frecuentes por los que atraviesan las personas en el mundo es el estrés, problemas en las articulaciones, enfermedades cardíacas y es que el ritmo de vida de las personas es la principal causa de aquellos problemas, un gran número de personas entre las que se destacan los adultos mayores son los más sensibles a estos problemas.

Este gran problema en personas de esta edad se presentan ya que en su juventud han dedicado la mayor parte de su vida en actividades de trabajo, hogar, entre otras más; pero si bien es cierto estas personas en su etapa de adulto mayor pasan más tiempo libre los mismos que son necesarios para disfrutar de una vida plena, sin tensiones y activos.

En el Ecuador actualmente el Gobierno impulsa campañas como no al sedentarismo, incentiva a las personas a realizar actividades físicas para evitar problemas cardíacos, estrés entre otras causas comunes dentro de los habitantes, es por ello que se crea programas para incentivar las bailoterapias, actividades físicas que contribuyan al buen vivir de las personas como lo manda la ley de la república.

En las grandes ciudades del país actualmente es muy común ver en parques, complejos y demás a muchas personas realizando bailoterapias, ejercicios físicos disfrutando de una vida plena, pero también se debe rescatar la presencia de personas adultos mayores que realizan estas actividades. Es por ello que se trata de hacer lo mismo en las ciudades más pequeñas del país.

En el Cantón Buena Fe se cuenta con una población de adultos mayores que alcanza los 3.006 adultos mayores dentro del Cantón, los mismo que necesitan de realizaciones de terapias como es bailoterapias, yoga, masajes, entre otras que buscan liberar tensiones y prevenir problemas cardíacos, problemas de estrés y contribuir al mejoramiento de la salud de estas personas que son muy

importantes dentro de la sociedad ya que en su juventud contribuyeron al engrandecimiento del cantón mediante su esfuerzo y trabajo.

La creación de un centro de terapias en el Cantón busca ayudar a las personas para que puedan mejorar su calidad de vida, por medio de terapias, que busca una participación activa de ellos en la sociedad. Cabe recalcar que el GAD de Buena Fe, ha realizado proyectos sociales, tales como bailoterapias, y ejercicios físicos para los habitantes, más no tratamientos para el adulto mayor que cumpla con las exigencias de estas personas que por su edad necesitan tratamientos especializados por su edad.

Esta investigación comprende los siguientes capítulos que brindan de una mejor manera una explicación precisa sobre este tema que beneficia a la población del Cantón y en especial a los adultos mayores.

El primer capítulo comprende el marco contextual de la investigación, dando un preámbulo de la misma, determinando objetivos e hipótesis que tendrá la investigación, así como también direccionando el problema encontrar logrando de esta manera empaparse del lineamiento de la tesis en estudio.

Dentro del segundo capítulo se determinarán la teoría que persigue la investigación y en la cual se basa para su realización, además se podrán obtener bases legales que regirá el tema.

En el tercer capítulo, el investigador determina la metodología empleada así como cada uno de los métodos empleados que contribuyen para la realización del mismo.

Luego de análisis metodológico, se obtiene la aplicación, los mismos que se visualizan en el capítulo cuatro, donde se desarrollaran los objetivos planteados anteriormente donde se encuentran: estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico donde con datos precisos y de manera número se determinara la factibilidad del este trabajo investigativo.

En el capítulo cinco se encontrará las conclusiones a las cuales se llegó con el estudio realizado, para proceder a recomendar sobre el tema estudiado. En los capítulos seis y siete se detallan la bibliografía aplicada para la investigación, así como también su respectivo respaldo o evidencia del mismo.

1.2. Problematización

1.2.1. Diagnóstico

Según el censo poblacional realizado por el INEC, se considera que actualmente en el cantón Buena Fe existe un total de 3006 adultos mayores, los mismos que comprenden la edad que supera los 65 años de edad

Si bien es cierto que el Gobierno Nacional impulsa proyectos para mejorar la calidad de vida de sus habitantes mediante los ejercicios físicos que mejoran de gran manera en la reducción de problemas cardíacos, y combate el estrés, estos programas no son de manera continua.

Dentro del cantón no existe un centro de terapias integrales para los adultos mayores, que brinde todas las terapias que necesitan estas personas, considerando un limitante para ellos. Es por ello que estas personas que superan los 65 años, al momento de manifestar algún tipo de molestias generadas por el estrés y falta de ejercicios que contribuyan al adecuado funcionamiento de su organismo, buscan ayuda de los médicos lo que generalmente genera un gasto adicional ya que estos recomiendan además la práctica de ejercicios y terapias para el mejor desarrollo de su calidad de vida.

Al no existir estos centros de terapias es una limitación palpable en las personas de esta edad ya que ellos necesitan un centro de terapias que les ayude a llevar una vida más placentera y que busque lograr el equilibrio en la salud de los adultos mayores.

1.2.2. Formulación del problema

¿De qué manera a través de un estudio de factibilidad para creación de un centro de terapias alternativas se determinará la viabilidad para su ejecución?

1.2.3. Sistematización del problema

¿Cuál sería el nivel de aceptación que tendría la creación de un centro de terapias alternativas en la población del adulto mayor del Cantón Buena Fe?

¿Qué tipos de servicio de terapias alternativas la población de adultos mayores del cantón Buena Fe elegiría para el equilibrio de su salud?

¿Cuál será el impacto que tendrá el tamaño, localización y estructura del centro de terapias alternativas en la población del adulto mayor del Cantón Buena Fe, al momento de asistir al mismo?

¿De qué manera se conocería la rentabilidad del proyecto?

1.3. JUSTIFICACION

El presente proyecto de factibilidad tiene como propósito investigar la demanda del mercado actual sobre la creación de un centro de terapias alternativas, debido a que al no existir en el Cantón Buena Fe, un centro de terapias, es necesario conocer qué porcentaje está dispuesto a asistir a estos centros de terapias, además actualmente se buscan estrategias que permitan a los adultos mayores obtener una mejor calidad de vida y el Gobierno actual busca erradicar el sedentarismo en las personas y más aún en los adultos mayores.

Es por ello que actualmente se plantean diversos tipos de terapias que son adaptables a cualquier edad, como parte fundamental de un desarrollo de la salud, se busca que los adultos mayores cuiden su salud mediante técnicas que le permitan la liberación de tensiones ya que la causa de muerte más común en estas personas es el estrés, falta de actividad física y demás.

Al no existir un centro de terapias que ofrezca estos servicios y con una población de adulto mayor de 3.006 habitantes se puede medir el impacto que tendrá para los adultos mayores, así como las familias de los adultos mayores, para lo cual se planteó esta investigación para determinar la factibilidad del mismo.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. General

Determinar la factibilidad para la implementación de un centro de terapias alternativas para el equilibrio de la salud de los adultos mayores del Cantón Buena Fe año 2013.

1.4.2. Específicos

- Determinar el nivel de aceptación para la creación de un centro de terapias alternativas para el equilibrio de la salud de los adultos mayores del cantón Buena Fe, mediante el análisis de mercado.
- Identificar los tipos de servicios que la población de adultos mayores del Cantón Buena Fe estaría dispuesto a utilizar.
- Determinar el tamaño, localización y estructura del centro de terapias alternativas
- Establecer la evaluación financiera que permita conocer la rentabilidad del proyecto.

1.5. HIPÓTESIS

1.5.1. General

La población de Adultos Mayores del Cantón Buena Fe, está de acuerdo con la creación de un centro de terapias alternativas, ya que mejorará su calidad de vida, y ofrecerá un equilibrio en la salud de este grupo vulnerable.

1.5.2. Especifica

El estudio de mercado determinará el grado de aceptación para la creación de un centro de terapias

El estudio técnico permitirá conocer la infraestructura necesaria para el puesto en marcha del proyecto.

Con el estudio económico se determinará la factibilidad para la implementación de un centro de terapias alternativas para el adulto mayor de Cantón Buena Fe.

1.6. Variables

1.6.1. Variable dependiente

Centro de terapias alternativas

1.6.2. Variable Independiente

Estudio de Factibilidad

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Definición del producto

(Belio & Sainz, 2007) Una afirmación clásica en el mundo comercial es que “el producto es el corazón del marketing” (Ph. Kotler).

En efecto, al margen de los mercados en los que por unas u otras razones la competencia está restringida, si se analiza desde una perspectiva histórica la trayectoria de las firmas prósperas y sólidamente implantada en el mercado, hay que concluir que en la inmensa mayoría de los casos su éxito está ligado a la oferta de los buenos productos. Ninguna empresa ha mantenido de forma duradera un mal producto en el mercado. No quiere esto decir que un buen producto sea la garantía del éxito, pero sí que un mal producto es el peor cimiento para la construcción de la actividad comercial.

(Zapata P, 2010) El producto realmente es el elemento que utilizamos para satisfacer las necesidades del comprador de acuerdo a sus experiencias y por ende satisfacer las del ofertante o vendedor.

(Serrano Gómez & Serrano Domínguez, 2005) El producto es una variable del marketing; nótese que no decimos la principal ni la más importante, sino básica. Y ello porque si un producto no hay nada que intercambiar y, por lo tanto, no habría función comercial. Más aún, sin producto no se puede decir siquiera que hay empresa.

2.1.2. Estudio de mercado

(Hernández, 2008) Dice que el estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto.

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogos a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.

Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

- El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados.

Uno de los factores más crítico de todo proyecto, es la estimación de la demanda, y conjuntamente con ella los ingresos de operación, como los costos e inversiones implícitos.

El análisis del consumidor tiene por objetivo caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo,

motivaciones, nivel de ingreso promedio, ente otros; para obtener el perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

El estudio de la competencia es fundamental, para poder conocer las características de los productos o servicios que ofrecen el resto de los productores, con el fin de determinar las ventajas y desventajas que aporta dicha competencia.

Además, permite argumentar el nivel de ocupación de la capacidad disponible por el proyecto. El análisis de la comercialización del proyecto depende en modo importante de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta.

Por lo que las decisiones (en cuanto a precio, promoción, publicidad, distribución, calidad, entre otras) adoptadas aquí tendrán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos.

Los proveedores de insumos necesarios para el proyecto pueden ser determinantes en el éxito o fracaso de éste. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento. Por lo que la información que se obtenga de los proveedores puede influir en la selección de la localización del proyecto.

Atendiendo al estudio de cada una de las variables que influyen en el mercado, es que su objetivo principal está dirigido a la recopilación de carácter económico que se representa en la composición del flujo de caja del proyecto.

2.1.2.1. Importancia de los estudios de mercado

(Ayala Arturo, 2010) Detalla que un estudio de mercado es un método o una serie de técnicas que permiten descubrir, visualizar y analizar el potencial comercial que tendrá un negocio o producto. Un estudio de mercado realizado con efectividad puede revelar aspectos importantes que se deben considerar en los planes de negocios y que a simple vista algunas veces no alcanzamos a considerar.

2.1.2.2. Oferta

(Miranda Miranda, 2005) El estudio de la oferta tiene por objeto identificar la forma como se ha atendido y como se atenderá en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad.

No suele ser tarea fácil estimar, con algún grado de certeza, oferta de un proyecto determinado, puesto que la información que interesa está en manos de la competencia, que por obvias razones no está interesada en divulgarla, ya que en algunas ocasiones se constituye en una arma poderosa para competir en el mercado; sin embargo, a través de algunos mecanismos indirectos de información global se podrá llegar a tener una idea aproximada del comportamiento de la oferta.

La oferta es también una variable que depende de otras, tales como: los costos y disponibilidad de los insumos, las restricciones determinadas por el gobierno, los desarrollos tecnológicos, las alteraciones del clima (especialmente en la oferta agrícola y agroindustrial), los precios de los bienes sustitutos y complementarios, la capacidad instalada de la competencia, etc.

2.1.2.3. Demanda

(Miranda Miranda, 2005) La demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio. El estudio cubre no solamente la demanda actual, sino también los pronósticos de consumo que se puedan estimar, como base de datos del pasado y de otras herramientas cualitativas y cuantitativas que puedan aportar nuevas luces al respecto.

2.1.2.4. Precio

(Restrepo Abad, 2010) La mayoría de las empresas considera el precio como una decisión táctica que debe tomarse a la hora de lanzar un nuevo producto o mejorar el desempeño financiero de un existente. Casi siempre al pedir ayuda sobre precios, las empresas buscan asesoría en “fijación de precios” más que en “estrategias de precio”. La primera expresión tiene una connotación táctica, mientras que la segunda habla de su carácter estratégico.

2.1.3. Estudio técnico

(José María Ferré Trenzano, 2007.) El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas.

A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización. Para poder realizar un proyecto de inversión, se tiene que seguir una serie de pasos y un protocolo. Principalmente se tienen que hacer estudios de variables que inciden en la **factibilidad y rentabilidad** del proyecto.

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar.

El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración.

Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada.

También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación.

Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados. Para que el proyecto sea un éxito, tiene que implementarse el estudio técnico.

2.1.3.1. Canales de comercialización

(San Martín Gutierrez, 2008) Es un conjunto de personas u organizaciones que intervienen en el proceso de distribución de los productos que van desde la fabricante o productor hasta el consumidor o usuario.

2.1.3.2. Localización

(Meza Orozco, 2013) El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es cosa fácil cambiar el domicilio. Lo ideal en los proyectos es que a la hora de tomar decisiones de seleccionar el sitio en donde se debe construir la obra civil de la futura empresa, éste o no esté condicionado, es decir, que se pueda tomar en consideración elementos como: vías de comunicación, servicio de transporte, servicios públicos, mercado de materias primas, mercado de consumo del producto o servicio, disponibilidad de mano de obra y la configuración topográfica del sitio.

2.1.3.3. Tamaño de la inversión

(Grijalva, 2011) Sustenta que la importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.

2.1.3.4. Ingeniería del proyecto

(Meza Orozco , 2013) Un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado. Durante la etapa de perfil no se suele definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema, de manera tal que la definición concreta del proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza que la tecnología adoptada en los proyectos análisis previo de factibilidad sea la óptima.

Tecnología: la tecnología a ser seleccionada en un proyecto dado depende en gran medida del volumen de la demanda y, en consecuencia, es posible calcular cual es técnicamente el proceso óptimo. No obstante, hay una serie de factores que no son directamente cuantificables pero que puede hacer variar la elección del tipo de tecnología. Entre estos factores tenemos: la disponibilidad del capital, falta de acceso a insumos que alimenten los procesos de tecnología avanzada, análisis comparativo de las características técnicas de tipos extremos de procesos.

Procesos productivos: este proceso determina la forma como una serie de insumos (materias primas) transforman un producto terminado, mediante la aplicación de una determinada tecnología que combina mano de obra, maquinarias y equipos, y procedimientos de operación.

Selección de equipos y maquinarias: los equipos y maquinarias comprenden todos aquellos elementos que se necesitan para desarrollar el proceso de producción o prestación del servicio, y su selección debe hacerse con base en los siguientes aspectos: características técnicas, costos, vida útil, capacidad instalada y requisitos especiales.

Terreno

(Solórzano, 2013) considera que el terreno (dentro la inversión fija) significa el valor de la tierra, donde tenemos instalada nuestra empresa y donde se han levantado las edificaciones (Edificios, plantas comerciales o industriales, etc.).

La cuenta Terrenos (dentro del activo, en el grupo de Inversiones) significa el valor de los terrenos adquiridos por la empresa para futuras expansiones, para rentarlos o bien con fines de especulación a corto o a largo plazo.

Infraestructura

(Natambue, 2007) Indica que la palabra infraestructura es un vocablo compuesto, integrado por “infra” que significa debajo, y estructura, derivado del latín “structura”, de “structus” = construido, y “ura” = resultado. Es por ello que una infraestructura alude a la parte construida, por debajo del suelo, en las edificaciones, como sostén de las mismas, aplicándose por extensión a todo lo que sirve de sustento o andamiaje para que se desarrolle una actividad o para que cumpla su objetivo una organización.

Maquinaria y Equipos

(Ramírez, 2010) este rubro es utilizado contablemente para designar las inversiones permanentes que se realizan con la finalidad de emplearlas para los fines de la entidad, en sus procesos productivos o para atender a sus clientes, es decir, son adquiridos o producidos con la intención de utilizarlos y no venderlos en el ciclo financiero a corto plazo.

(Aristizabal, 2013) manifiesta que los factores relevantes que determinan la adquisición de maquinaria y equipo son.

- El proveedor.
- El precio
- Dimensiones (para distribución de planta)
- Capacidad: De la capacidad depende el nº de máquinas que se requieran.
- Flexibilidad: Cuando se realizan procesos dentro de ciertos rangos por ejemplo en ciertas temperaturas, se generan diferentes cambios al producto.
- Mano de obra necesaria: necesidades de mano de obra directa y de capacitación.
- Costo de mantenimiento: Lo proporciona el fabricante.
- Consumo de energía eléctrica, otra o ambas: por lo general se indica en una placa en la máquina el consumo en watts/h.

- Infraestructura necesaria: Equipos que necesitan alta tensión eléctrica, con lo que se incrementa la inversión.
- Equipos auxiliares: Máquinas que necesitan agua a presión, agua fría o caliente etc.
- Costos de fletes y seguros.
- Costos de instalación y puesta en marcha.
- Existencia de repuestos y puntos de reparación en el país, o si hay necesidad de importarlos.

Muebles

(Avilez, 2011) Considera que un bien, es aquel que por sí propio o mediante una fuerza externa es movable o transportable de un lado a otro, siempre y cuando el ordenamiento jurídico no le haya conferido carácter de inmueble por accesión se requiere decir con este último de que se consideraron así a las partes sólidas o fluidas que están separadas del suelo (las piedras, tierras, metales, etc.)

2.1.3.5. Organización para empresas

(Naranjo, 2013) Expresa que la organización de empresas trata de determinar qué recursos y que actividades se requieren para alcanzar los objetivos de la organización. Luego se diseña la forma de combinarla en grupo operativo, es decir, crear la estructura departamental de la empresa.

De la estructura establecida, se hace necesaria la asignación de responsabilidades y la autoridad formal asignada a cada puesto.

Podemos decir que el resultado a que se llegue con esta función es el establecimiento de una estructura organizativa.

2.1.3.6. Análisis de género

(Fao, 2013) Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura –, describe que la labor de análisis de género consiste en analizar y examinar con eficacia las jerarquías tácitas e implícitas relacionadas con las funciones de poder de ¿primer? o ¿segundo? nivel que a menudo relegan al hombre y a la mujer -pero principalmente a la mujer- a funciones de categoría secundaria.

2.1.3.7. Análisis ambiental

(Pacheco, 2012) Se llama impacto ambiental a la acción ejercida por las acciones humanas sobre el medio ambiente (en general o sobre alguno de sus componentes geológico, biológico, sobre el agua o sobre la atmósfera).

Para analizar el impacto ambiental se utilizan las (evaluaciones de impacto ambiental). Son procesos técnicos que pretende estimar los efectos de un determinado proyecto sobre el medio ambiente.

2.1.4. El estudio económico - financiero

(Escalona, 2011) El estudio económico financiero conforma la tercera etapa de los proyecto de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior - Estudio Técnico -; que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad económica del proyecto.

Este estudio en especial, comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación.

Los objetivos propuestos para el desarrollo de este capítulo son los siguientes:

- Determinar el monto de inversión total requerida y el tiempo en que será realizada.
- Llevar a cabo el presupuesto de ingresos y egresos en que incurrirá el proyecto.
- Aplicar las tasas de depreciación y amortización correspondientes a activos tangibles e intangibles.
- Analizar costos y gastos incurridos.
- Sintetizar la información económica - financiera a través de estados financieros pro forma.

Determinar el punto de equilibrio analítico y gráfico del proyecto.

El estudio económico-financiero de un proyecto, hecho de acuerdo con criterios que comparan flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio.

En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no lo sean. Para explicar en resumen la metodología a seguir para el estudio de factibilidad se tiene presente un conjunto de etapas.

2.1.4.1. Inversión

(Maximiliano, 2007) indica que esta es la incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción. También se le llama formación bruta de capital fijo. Las principales clases de inversión fija son equipo y maquinaria (maquinaria, equipo de trabajo, equipo de reparto, equipo de seguridad, equipo de cómputo, y equipo de oficina).

2.1.4.2. Financiamiento

(Nunes, 2012) considera que las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizado para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones.

Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.

2.1.4.3. Depreciaciones

La depreciación es la pérdida del valor de un activo físico (edificios, maquinarias, muebles, ect.) con motivo de uso. Para prevenir la necesidad de reemplazo de un determinado activo al fin de su vida útil, será necesario traspasar cada año una parte de las utilidades de una empresa a un fondo especial llamado <fondo para depreciación>, <reserva de depreciación> o <fondo para depreciación>. De este modo, las contrapartidas de la reserva serán gastos o cargos por depreciación.

2.1.4.4. Plan de producción valorado

(Reina-Romano, 2011) manifiestan que el plan de producción es la sección del plan de negocios a mediano plazo que el departamento de fabricación / operaciones es responsable de desarrollar. El plan señala en términos generales la cantidad total de producto cuya responsabilidad de producción es del departamento de fabricación durante cada período del horizonte de planificación.

2.1.4.5. Costos

(Ortega, 2010) Expresa que son el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento.

Cuando principia a organizarse una empresa para el proceso productivo, tiene que realizar una serie de gastos, directa o indirectamente relacionados con la producción.

Directos

(Ocampo, 2010) Manifiesta que es aquel que requiere la separación plenamente definida de los costos variables y de los costos fijos.

El costo directo es útil en la evaluación del desempeño y suministra información oportuna para realizar importantes análisis de las relaciones costo-volumen-utilidad, además el uso del costo directo ha aumentado en los últimos años porque es más apropiado para las necesidades de planeación, control y toma de decisiones de la gerencia

Indirectos

(Barfield-Raiborn & Kinney, 2008) indica que son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directo. Por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energéticos, depreciación, etc. Cualquier costo de fábrica o de producción que es indirecto para un producto o servicio y, en consecuencia, no incluye materia prima directa y mano de obra directa es un costo indirecto

Costos Fijos

(Funes, 2008) describe que son aquellos que están en función del tiempo, o sea, no sufren alteración alguna, son constantes, aun cuando se presentan grandes fluctuaciones en el volumen de producción, entre estos tenemos: Alquiler de fábrica, depreciación de bienes de uso en línea recta o por coeficientes, sueldo del Contador de Costos, seguros, sueldos y salarios del portero, etc.

Costos Variables

(García, 2008) expresa que son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción, y las comisiones de acuerdo con las ventas

2.1.4.6. Estado de resultados

(Turmero, 2013) manifiesta que el Estado de Ganancias y Pérdidas o el Estado de Resultados, es uno de los estados financieros básico, el cual muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias y extraordinarias. Se habla de un período determinado, por cuanto una utilidad o pérdida se obtiene por actividades de diversa naturaleza y realizadas a lo largo del tiempo.

2.1.4.7. Punto de equilibrio

(Salazar, 2013) manifiesta que es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos como variables. Dicho de manera más simple, es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero El punto de equilibrio, es aquel nivel de operaciones en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos.

También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.

2.1.4.8. Flujos de fondos netos

(Fornero, 2009) indicado que el estado de flujo de efectivo muestra de donde se originó el efectivo, así como su aplicación en un periodo determinado. Este estado les sirve a los administradores para la toma de decisiones en nuevas inversiones, para pagar deudas a corto y largo plazo, entre otros.

El flujo de efectivo tiene como propósito dar a conocer cómo el dinero se gastó o invirtió en la empresa y cómo financió las compras (por deuda o por fondos aportados por los accionistas).

2.1.4.9. Valor Actual Neto (VAN)

(Escalona, 2011), señala que el método del Valor Presente Neto (VAN) es muy utilizado por dos razones, la primera porque es de muy fácil aplicación y la segunda porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos.

Para aceptar un proyecto su VAN debe ser mayor que cero.

$VAN > 0$ Se acepta el proyecto

$VAN < 0$ Se rechaza el proyecto

2.1.4.10. Tasa Interna de Retorno (TIR)

(Carrasco-Domínguez, 2013), manifiestan que es la abreviatura utilizada habitualmente para denominar la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión.

Este concepto tiene una utilidad particular cuando queremos conocer la rentabilidad que nos genera un proyecto de inversión que requiere una serie de desembolsos a lo largo del tiempo y que, también en distintos momentos, permite obtener una serie de ingresos.

2.1.4.11. Razón beneficio costo (B/C)

(Váquiro, 2013), considera que la relación beneficio/costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

- Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.
- Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.
- Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.
- Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.
- En la razón B/C se debe tomar los precios sombra o precios de cuenta en lugar de los precios de mercado. Estos últimos no expresan necesariamente las oportunidades socio-económicas de toda la colectividad que se favorece con el proyecto, de ahí su revisión, o mejor, su conversión a precios sombra.

2.1.4.12. Tiempo de recuperación del capital

(Neira, 2009), expresa que este método también denominado payback, consiste en la determinación del tiempo necesario para que los flujos de caja netos positivos sean iguales al capital invertido. Este método permite al inversionista comparar los proyectos en base al tiempo de recuperación,

tomando en cuenta que siempre le dará mayor preferencia a las de menor tiempo de recuperación.

2.2. MARCO CONCEPTUAL

2.2.3. El producto

Un producto encierra características desde su empaque hasta la calidad del mismo donde no solamente intervienen estos factores sino que se complementan con la forma de venderlo, por lo cual necesita una buena publicidad así como también un buen producto y con personas capaces de venderlo.

2.2.4. Oferta

La oferta es la cantidad que se puede ofrecer o vender un producto o servicio.

2.2.5. Demanda

A diferencia de la oferta esta determina el número de productos que los consumidores necesitan, o están dispuesto a comprar por un determinado tiempo.

2.2.6. Precio

Es el valor monetario que se le otorga a un producto dependiendo de los costos que se generan por su elaboración o servicio brindado, determinado además por el impacto que se dé en el mercado.

2.2.7. Canales de comercialización

Todo producto necesita de canales para su comercialización estos se encargan de la distribución del producto para tener la conexión entre productor, usuario y

consumidor, son estos canales que hacen posible que un producto salga al mercado y sea ofertado y demandado.

2.2.8. Localización

Se refiere al lugar donde se encuentra una empresa, esta localización depende mucho del éxito o fracaso de la misma ya que una buena ubicación garantiza el éxito de un negocio, utilizando estrategias que permitan llegar al consumidos final.

2.2.9. Tamaño de la inversión

Este se manifiesta de acuerdo a los costos e implementaciones que se hagan, considerando además la rentabilidad que se desea obtener para la misma, desde el punto de vista de las empresas la inversión se basa en la capacidad para producir o proveer un servicio considerando la magnitud de la misma.

2.2.10. Ingeniería del proyecto

Este abarca toda la infraestructura del proyecto que permitirá la realización de servicio o producto. Dentro de los que podemos encontrar a los siguientes:

Tecnología: esta se refiere a las maquinarias que se emplean en la elaboración prestación del servicio

Procesos productivos: consisten en los procesos de producción que se deben realizar para la obtención de un producto, los mismos que contarán con un proceso óptimo para el producto o servicio.

Infraestructura: Es todo espacio físico donde se desarrolla una actividad y por lo tanto cuenta con un características que permiten realizar procesos encaminados a la actividad a desempeñarse.

Terreno

Es el valor de predios o tierras donde se desarrolla una actividad con la edificación de instalaciones adecuadas para el uso de la empresa

Maquinaria y equipos

Con de uso exclusivo de la empresa y son adquiridos para producir servicios o productos encaminados a cumplir con los objetivos de la mismo, por lo que al momento de su adquisición se lo realiza con el fin de producir y no de venderlo.

Muebles

Es la parte tangible de la empresa y se pueden mover de un lado a otro haciendo parte de la empresa ya que son utilizados para brindar un buen servicio y garantizar un buen ambiente labor en la misma.

2.2.11. Organización para empresas

Estos van encaminados a determinar y cumplir con los objetivos planteados por la empresa los mismos que servirán para direccionarla mediante la utilización de estrategias que lograrán este objetivo.

2.2.12. Análisis de género

Este consiste en analizar las jerarquías mediante el trato igualitario y con bases a la formación de una estructura solididad.

2.2.13. Análisis ambiental

Es uno de los procesos analíticos que son exigidos ya que como ciudadanos debemos preservar el medio ambiente y muchas veces no lo hacemos es por

ello importante el análisis ambiental que garantice que nuestras actividades no comprometen al buen vivir.

2.2.14. Inversión

Es la inyección económica que se le da a un proyecto o empresa que se o destina para actividades que cumplan con los objetivos que cada uno se plantea por lo que es muy importante dentro de todas las empresas.

2.2.15. Financiamiento

Es la forma de cómo se destina el capital de trabajo que servirá para darle solvencia a la empresa y poner en marcha a la misma considerando que toda empresa necesita de financiamiento para poder conducirse con los objetivos de la misma

2.2.16. Plan de producción valorado

Este es determinado por el responsable del departamento productivo de la empresa y el responsable de su elaboración con los cuales se podrán tomar decisiones dentro de la misma.

2.2.17. Costos

Con los pagos a realizarse dentro de la empresa donde ubicamos a las depreciaciones, amortizaciones entre otras que están relacionados con la parte productiva o el corazón de toda empresa.

Directos

Son aquellos costos que se relacionan directamente con la producción del producto o servicio formando parte directa en su fabricación o servicio

Indirectos

Estos costos forman parte de la producción pero de manera indirecta y su incidencia aunque son necesario dentro de la producción o servicio.

Costos Fijos

Estos costos son inamovible siempre serán los mismo y no causaran variación de ningún tipo

Costos Variables

Estos costos son variables debido a que pueden depender mucho de la producción y actividades de la misma.

2.2.18. Estado de resultados

Considerado uno de los estados financieros más importante debido a que muestra la utilidad o pérdida del periodo y sirve como base para la toma de decisiones y la aplicación de estrategias

2.2.19. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite medir con exactitud el volumen de ventas que se requiere para poder cubrir todos los costos y gastos que genera la actividad productiva de la empresa.

2.2.20. Flujos de fondos netos

Esta muestra de donde se origina el efectivo y además base fundamental en la toma de decisiones para inversiones o pagos.

2.3. MARCO LEGAL

Capítulo I DE LAS DISPOSICIONES GENERALES

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 objeto proporcionar información a la Administración Tributaria. **Ley tributaria**

Art. 2.- Del Registro (Sustituido inc. 1 por el Art. 21 de la Ley 41, R.O. 206, 2-XII-97).- El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. **Ley tributaria**

Todos los organismos del Sector Público así como las instituciones, empresas particulares y personas naturales están obligadas a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha Dirección.

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- (Reformado por el Art. 4 de la Ley 63, R.O. 366, 30-I-90).- Todas las personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes.

Si un obligado a inscribirse no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, sin perjuicio a las sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión, el Director General de Rentas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción. También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa,

corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro.

Los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador; las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, pero podrán hacerlo si lo consideran conveniente.

Art. 4.- De la inscripción.- La inscripción a que se refiere el artículo anterior será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las Oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades según el caso y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento.

Aquellos contribuyentes, personas naturales que desarrollen actividades como empresas unipersonales, y que operen con un capital en giro de hasta S/. 10.000,00 serán consideradas únicamente como personas naturales para los efectos de esta Ley. En todo caso, la Dirección General de Rentas, deberá, de conformidad con lo prescrito en el Reglamento, calificar estos casos. **Ley tributaria**

Capítulo II

DEL RÉGIMEN PUNITIVO

Art. 17.- Norma General.- Son infracciones a la presente Ley, la defraudación, las contravenciones y las faltas reglamentarias, en conformidad con lo dispuesto en el Código Tributario. **Ley tributaria**

Art. 18.- Casos especiales de defraudación.- Además de los casos señalados en el Art. 381 del Código

Tributario, para efectos de la presente Ley, constituyen también defraudación los siguientes:

1. Declarar como propios, bienes o derechos ajenos;
2. Utilizar identidad o identificación supuesta o falsa en la solicitud de inscripción;
3. Obtener más de un número de Registro de Inscripción.

Art. 19.- Casos especiales de contravención (Agregado el último inciso por el Art. 49 de la Ley 51, R.O.349, 31-XII-93).- Para los efectos de esta Ley, sin perjuicio de lo determinado en el Art. 386 del Código Tributario, constituyen también casos de contravención los siguientes:

1. No solicitar la inscripción dentro del plazo señalado por la Ley;
2. No utilizar el número de Registro Único de Contribuyentes en los documentos señalados en el Art. 10 de esta Ley;
3. Permitir, por cualquier causa, el uso del Número del Registro de Inscripción, a terceras personas;
4. Utilizar el número de inscripción concedido a otro contribuyente;
5. Ocultar la existencia de sucursales, agencias u otros establecimientos comerciales de los que sea propietario el contribuyente;
6. Retener indebidamente el número de identificación tributaria luego de haberse cancelado el mismo.

Al establecimiento que se le solicitare la presentación del RUC y no lo exhibiere se le concederá un plazo de tres días para que se lo presente, caso contrario se le impondrá una multa equivalente al 2.5% de sus activos sociales. Además

se impondrá la clausura del establecimiento y su reapertura no procederá hasta que el propietario o representante presente el documento exigido. El Director General de Rentas o su delegado solicitarán la intervención de las autoridades policiales para proceder a la clausura correspondiente. **Ley tributaria**

Art. 20.- Imposición de sanciones.- Para el juzgamiento de las infracciones a la presente Ley se observarán las reglas siguientes:

LIBRO CUARTO

DE LOS SERVICIOS Y PROFESIONALES DE LA SALUD

TÍTULO ÚNICO

CAPÍTULO II

De las medicinas tradicionales y alternativas

Art. 189.- Los integrantes del Sistema Nacional de Salud respetarán y promoverán el desarrollo de las medicinas tradicionales, incorporarán el enfoque intercultural en las políticas, planes, programas, proyectos y modelos de atención de salud, e integrarán los conocimientos de las medicinas tradicionales y alternativas en los procesos de enseñanza-aprendizaje. **Ley de salud publica**

Art. 190.- La Autoridad Sanitaria Nacional proveerá e impulsará el intercambio de conocimientos entre los distintos agentes de las medicinas tradicionales, fomentará procesos de investigación de sus recursos diagnósticos y terapéuticos en el marco de los principios establecidos en esta Ley, protegiendo los derechos colectivos de los pueblos indígenas y negros o afro ecuatorianos. **Ley de salud publica**

Art. 191.- La Autoridad Sanitaria Nacional implementará procesos de

regulación y control, para evitar que las prácticas de las medicinas tradicionales atenten a la salud de las personas. **Ley de salud publica**

Art. 192.- Los integrantes del Sistema Nacional de Salud respetarán y promoverán el desarrollo de las medicinas alternativas en el marco de la atención integral de salud. **Ley de salud publica**

Las medicinas alternativas deben ser ejercidas por profesionales de la salud con títulos reconocidos y certificados por el CONESUP y registradas ante la Autoridad Sanitaria Nacional.

Las terapias alternativas requieren para su ejercicio, el permiso emitido por la Autoridad Sanitaria Nacional. **Ley de salud publica**

CAPÍTULO III.
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.1. Materiales

Materiales	Cantidad
Alfombrillas para yoga	5
Ladrillos de yoga	10
Cinta de yoga	10
Bloques ovalados para yoga	10
Bolster cilíndrico para yoga	5
Toallas	5
Parlantes	1
Cd	10
Libros	5
Colchonetas	10
Masajeador	2
Aceites litros	2
Fundas de piedras calientes	1
Uniformes médicos	3
Biombo de dos cuerpos	2
Camillas	2
Sábanas blancas	4
Computadora	1

Escritorio	1
Sillas para visitas	3
Sillas de esperas 3 personas	2
Proyector	1
Pendrive	2

3.1.2 Métodos

3.1.2.1 Inductivo

Este método se empleó para precisar los vínculos y las relaciones entre las distintas variables estudiadas.

Los resultados encontrados permitieron conocer que la demanda del servicio de atención especial para los adultos mayores es válido para todas las poblaciones vulnerables superiores a los sesenta y cinco años de edad existentes en Buena Fe.

3.1.2.2 Deductivo

Con la aplicación de este método, se logró determinar que es factible la aplicación de este servicio debido a que con los estudios realizados a lo largo de las investigaciones dan muestra clara que esta necesidad es evidente en todas las áreas más vulnerable.

Por lo que a la conclusión que se llega es a la factibilidad de este proyecto que beneficiará a los adultos mayores de este cantón, tomando como base el razonamiento lógico de este trabajo.

3.1.2.3 Analítico

A través de este método se analizó toda la información, atendiendo al grado de importancia de los datos que se consigan. Se identificaron la demanda y la oferta del servicio de asistencia de terapias alternativas para el desarrollo integral de los adultos mayores

Los vínculos y relaciones existentes, ayudaron a definir las inversiones más fundamentales para el proyecto.

3.1.2.4 Síntesis

La síntesis en esta investigación permitió agrupar los elementos que aportarán a la investigación y tener así un análisis más real de lo observado.

3.2. Tipo De Investigación

3.2.1. Descriptivo

Este tipo de investigación está encaminada a la obtención de datos lo que permitirán medir la factibilidad de la investigación para la implementación de este proyecto, se considera muy importante dentro del investigación porque me permite medir el nivel de necesidad de este servicio y el grado de satisfacción que se obtendrá con la realización de este proyecto que busca beneficiar directamente a los adultos mayores de este cantón.

Como objetivo principal de este tipo de investigación es conocer las necesidades de la población, la factibilidad que existe para su creación y la cantidad de personas que se beneficiarán con el proyecto, aplicando las variables que se encuentran en esa investigación.

Además es la que me permitió orientar la investigación en función del cumplimiento de las necesidades que surjan en dicha investigación, ya que estos resultados son obtenidos del pensamiento de los beneficiarios.

3.2.2. Explicativo

La presente investigación es explicativa, debido a que llevó a un sentido de comprensión o entendimiento de un fenómeno. Apuntando a las causas de los eventos físicos o sociales.

El tipo de investigación explicativa, respondió a preguntas como: ¿por qué ocurre? ¿En qué condiciones ocurre? Son más estructurados y en la mayoría de los casos requieren del control y manipulación de las variables en un mayor o menor grado.

3.3. Diseño De Investigación

Esta investigación se diseñó a través del trabajo desplegado en la fase de campo.

En la investigación de campo, se diseñó una encuesta para conocer la realidad económica y social, posteriormente se determinó el tamaño de la muestra y la estrategia de trabajo para la aplicación del cuestionario, que permitió conocer de manera descriptiva la situación de los adultos mayores en el cantón Buena Fe.

Se procesaron con la ayuda de las herramientas informáticas, todas las encuestas que fueron necesarias realizar, según el tamaño de la muestra, para posteriormente presentarlos en cuadros y figuras para una mejor comprensión del objeto investigado.

Los resultados obtenidos se presentan acompañados del análisis de rigor, que permitió plantear las estrategias y propuestas de trabajo para solucionar las dificultades por las que atraviesan los adultos mayores del cantón.

3.4. Técnica De Investigación

3.4.1. Encuesta

Desde el punto de vista sociológico la encuesta buscó valorar la opinión de la sociedad que de una u otra manera se beneficiará de este proyecto, ya que no solo la opinión de experto se considera indispensable. Ellos respondieron a preguntas ya definidas que luego de analizarlas cumplirán la función de medir el grado de factibilidad comercial del proyecto.

3.5. Población y Muestra

3.5.1. Población

La población que sirve de base para el cálculo del tamaño de la muestra, está representada por las personas que han alcanzado y superan los 65 años de edad y que actualmente según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo, llega a 3006 habitantes.

La distribución de la población según el área y el género, está compuesta de la siguiente manera:

BUENA FE	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
PARROQUIAS RURALES			
Patricia Pilar	282	302	584
SUB TOTAL	282	302	584
CIUDAD DE BUENA FE			
Población	1700	1252	2422
SUB TOTAL	1170	1252	2422
TOTAL	1452	1554	3006

3.5.2. Muestra

Con la información anterior y aplicando la siguiente fórmula, se determinó el tamaño de la muestra.

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

En dónde:

Población	N = 3006
Nivel de confianza	Z = 95%
Probabilidad de ocurrencia	P = 50%
Probabilidad de no ocurrencia	Q = 50%
Error de estimación	E = 5%

$$n = \frac{3006(1.96)^2 - (0.5 \times 0.5)}{(0.05)^2 (3006 - 1) + (1.96)^2 (0.5 \times 0.5)}$$

Tamaño de la muestra $n = 341$

CAPÍTULO IV.
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4. RESULTADOS

4.1. Estudio de mercado

4.1.1. Definición del producto

4.1.1.1. Yoga para el adulto y adulto mayor.

Para el adulto mayor hacer cualquier actividad física es tremendamente recomendable, y en la yoga principalmente podemos encontrar aumento y calidad en la capacidad respiratoria, mantener muy activo el sistema inmunológico, mantenernos activos socialmente, esperanza de vida, aprender a relajarnos e introducirnos en la meditación que nos ayuda a mantener la mente en calma, desapego y sacar el temor a la muerte. Muy recomendable para aquellas personas con dolencias, porque a través de esta técnica vamos recuperando la fuerza vital, y lo principal de todo nos empieza a devolver la alegría de vivir y la dignidad como seres humanos, después de haber pasado por procesos fuertes, donde tanto nuestro cuerpo y nuestra alma se han visto minados.

La época actual se caracteriza por un acelerado ritmo de avance en todos los órdenes y en especial en el área de educación física y el deporte, ya que el desarrollo de la vida moderna conduce en muchos casos al sedentarismo y a la obesidad. Ello ha costado a la humanidad el incremento de enfermedades cardiovasculares en especial el infarto del miocardio en las personas jóvenes y viejas. Es por ello que la práctica del ejercicio físico se ha convertido en un imperativo de la actualidad.

La práctica del Yoga como disciplina debe ser realizada todos los días, para tener un cuerpo sano, flexible y ágil, así como, una mente despejada.

El Yoga se recomienda para las personas mayores. La práctica se debe hacer en un sitio abierto o bien ventilado, preferentemente antes de ingerir alimentos y con tranquilidad para evitar esfuerzos.

Los mayores beneficios que se pueden obtener son: flexibilidad, equilibrio y dominio mental.

- La flexibilidad se adquiere con la realización de diferentes posturas para contrarrestar la falta de movimiento con la que nos podemos topar al llegar a determinada edad.
- El equilibrio es imprescindible para evitar caídas, que al llegar la edad avanzada pueden tener consecuencias importantes.
- El dominio mental es para no perder la memoria y saber qué hacer y cómo actuar en cualquier momento.

Estas razones son válidas para ejercitar el cuerpo y la mente a diario para reforzar músculos, huesos, mente.

Es importante que los adultos mayores aprendan a escuchar a su cuerpo y a poner atención a las señales y límites. Si se presenta dolor en cualquier momento, se debe disminuir el esfuerzo o dejar de hacer por completo la postura.

El Yoga es una de las actividades más recomendables para la tercera edad, por sus beneficios a nivel orgánico y muscular y por los aspectos mentales y emocionales. La práctica del Yoga es ejercicio y meditación a la vez.

Algunas posturas que se recomiendan para personas mayores son:

- Postura fácil o Sukhasana
- Postura del gato o Marjaryasana
- Postura del perro o AdhoMukhaSvanasana
- Postura de la langosta o Salabhasana
- Postura el alivio de viento Pavanamuktasana
- Media torsión espinal o ArdhaMatsyendrasana
- Postura de liberación del viento o Pavanamuktasana
- Postura del cadáver o Savasana

El yoga es una excelente forma de mantener la mente y el cuerpo fuertes y saludables a cualquier edad.

4.1.1.2. La bailoterapias

Es un nuevo tipo de terapia que tiene dos momentos, uno terapéutico y otro preventivo que se expresa en la capacidad de desarrollar determinadas potencialidades que fortalecen al organismo evitando así la aparición de determinadas enfermedades, esta terapia se practica en forma de cursos de grupo y es una mezcla de gimnasia aeróbica y de pasos de danzas latino-americanas como la salsa, el merengue, el cha-cha-cha, el mambo, el danzón, el bolero el son, etc. Se canta, se hace ejercicio físico en medio de un ambiente musical que permite desconectarse de los problemas y preocupaciones cotidianas. Es una excelente terapia anti-estrés, además de mejorar el estado físico, ciertas posturas y actitudes positivas son muy buenas para la autoestima y vencer la timidez.

La aplicación de la bailoterapias en las actividades físicas recreativas facilita la creatividad y expresivas y técnicas menos formales y rígidas, orientada hacia formas más libres, moviéndose con desenvoltura, de manera que el móvil productor del movimiento no será una técnica corporal, sino que se propondrán unas pautas y cada persona desarrollará sus posibilidades de movimiento, experimentará y expresará según sus necesidades.

4.1.1.3. La terapia de la risa o risoterapias

Tal como lo dice su nombre, es una terapia alternativa que se basa en la risa. La risa es un verdadero desintoxicante moral capaz de curar o por lo menos atenuar la mayoría de nuestros males. Y además, no hay ningún peligro si se supera la dosis.

La risoterapias no es sólo una alternativa sacada de la película “Patch Adams”, sino que es una terapia redescubierta en la década del 70’, cuando a Norman Cousins, un importante ejecutivo de Nueva York se le diagnosticó un tipo de artritis espinal muy dolorosa. Con el paso de los días la enfermedad fue creciendo y con esto los dolores se fueron intensificando cada día más; los

doctores, que en ese tiempo no conocían la cura para la enfermedad, le recomendaron subir el ánimo y reírse un poquito, con esta sugerencia, Cousins pidió varias películas cómicas, al cabo de unos días se dio cuenta que los dolores desaparecían y que su ánimo había mejorado notablemente.

Así como la historia de Norman Cousins, son miles las personas las que se han rendido a los beneficios de esta entretenida terapia. De hecho, en China existe un antiguo refrán que dice “para estar sano, hay que reírse al menos 30 veces al día”. En Cuba, se ha creado el Centro Promotor del Humor, en Japón existe la Sociedad Japonesa del Humor y la Risa; mientras que en Canadá y Estados Unidos los payasos son parte del staff de algunos hospitales.

4.1.1.4. Masajes

Los masajes son utilizados frecuentemente para mejorar la calidad de vida de las personas muchos de las cuales son personas de la tercera edad debido a múltiples dolencias y a causa de estrés tienen que realizarse masajes que les permitan liberar las tensiones que se acumulan por el paso de los años las preocupaciones y demás que son causa de muchas enfermedades.

4.1.2. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL CANTÓN BUENA FE SOBRE INFORMACIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TERAPIAS ALTERNATIVAS EN EL CANTÓN BUENA FE.

1.- ¿De las alternativas que le presentamos, señale dentro de qué rango de edad se encuentra usted?

Cuadro 1 Rango de edad

Detalle	Cantidad	Porcentaje
65-70	202	59%
70-75	59	17%
75 en adelante	80	24%
Total	341	100%

Elaboración: Autora

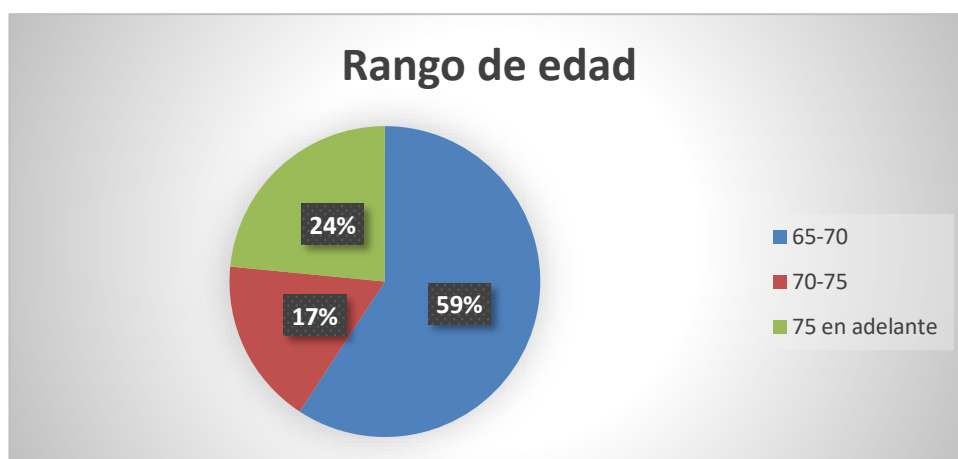


Figura 1 Rango de edad

Interpretación

El rango promedio de los encuestados en el Cantón Buena Fe son del 24% las edades comprendidas entre los 75 años en adelante, mientras que el 59% lo ocupan las edades entre 65-70 años de edad y un 17% las edades entre 70-75 años por lo que se puede considerar que nuestra población encuestada cubre los promedios de edad requeridos.

2.- ¿Ha asistido alguna vez usted a un centro de terapias alternativas?

Cuadro 2 Asistencia a centro de terapias alternativas

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Si	40	12%
No	301	88%
Total	341	100%

Elaboración: Autora



Figura 2 Asistencia a centro de terapias alternativas

Interpretación

El 88% de los encuestados manifestaron que no han asistido a ningún centro de terapias alternativas, mientras que un 12% mencionó que sí ha asistido a estos centros por lo menos alguna vez, por lo que sería necesaria la creación de estos centros de terapia.

3.- ¿Conoce algún centro de terapias que existen en el Cantón Buena Fe?

Cuadro 3 Existencia de centros de terapia en el Cantón Buena Fe.

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Si	0	0%
No	341	100%
Total	341	100%

Elaboración: Autora



Figura 3 Existencia de centros de terapia en el cantón Buena Fe.

Interpretación

Del total de los encuestados el 100% manifestó no conocer ningún tipo de centros de terapias alternativas para el adulto mayor en el Cantón Buena Fe, con esto se ratifica que no existe ninguno de ellos dentro del Cantón.

4.- ¿Conoce usted el tipo de servicio que brindan los centros de terapias alternativas?

Cuadro 4. Tipo de servicio que brindan los centros de terapias alternativas.

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Si	40	12%
No	301	88%
Total	341	100%

Elaboración: Autora

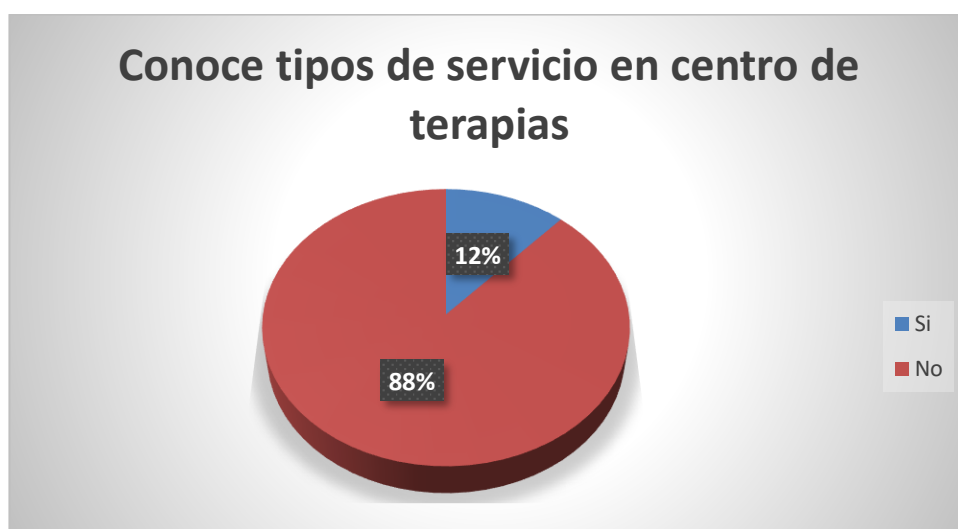


Figura 4. Tipo de servicio que brindan los centros de terapias alternativas

Interpretación

Al preguntar si conocen el tipo de servicio que ofrece un centro de terapias alternativas el 88% de los encuestados mencionó que no; mientras que el 12% aceptó conocer los diferentes tipos de servicios que ahí se ofrecen, por lo que es notorio el desconocimiento los servicios que brindan estos centros de terapias para el adulto mayor.

5.- ¿Consideraría usted necesario que se instale un centro de atención de terapias alternativas para la atención del adulto mayor?

Cuadro 5 Creación de centro de terapias alternativas

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Si	341	100%
No	0	0%
Total	341	100%

Elaboración: Autora

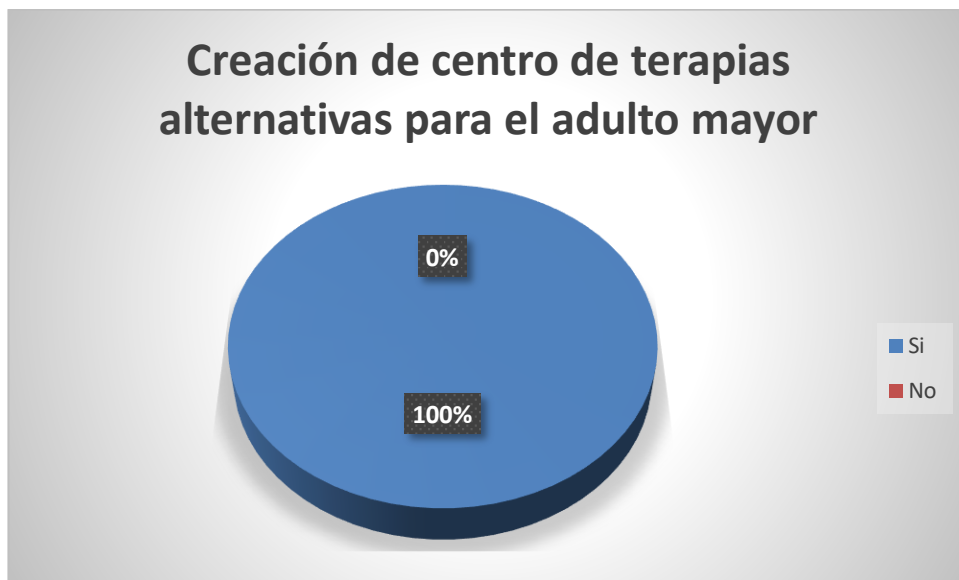


Figura 5 Creación de centro de terapias alternativas

Interpretación

El 100% de los encuestados mencionó que sí es necesario que se instale un centro de terapias alternativas que beneficien especialmente a las personas de la tercera edad.

6.- ¿Estaría dispuesto usted a acudir a estos centros de terapias para que sea atendido?

Cuadro 6. Asistencia a centros de terapia.

Detalle	Cantidad	Población actual	Porcentaje
Si	284	2495	83%
No	57	511	17%
Total	341	3006	100%

Elaboración: Autora



Figura 6. Asistencia a centros de terapia.

Interpretación

Según la encuesta realizada el 83% de los encuestados mencionaron que si estarían dispuestos a asistir al centros de terapias alternativas, mientras que el 17% no lo haría las causas serían muchas entre las cuales se puede mencionar la situación económica que atraviesas, además que no cuentan con una persona que se encargue de su cuidado ya que se les dificultaría a asistencia a este centro de terapias.

7.- ¿Dónde cree usted que debería estar ubicado este centro de terapias alternativas?

Cuadro 7. Ubicación de centro de terapias

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Norte	40	12%
Sur	65	19%
Centro	236	69%
Total	341	100%

Elaboración: Autora

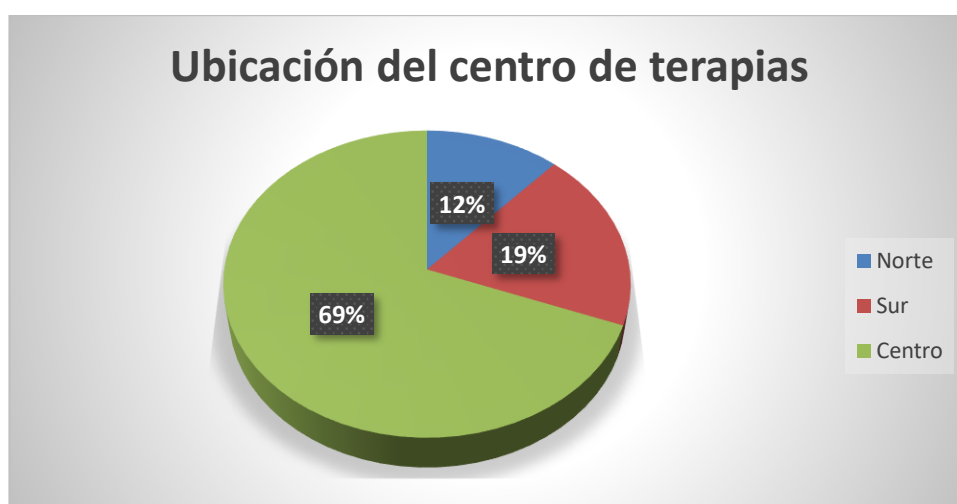


Figura 7. Ubicación de centro de terapias

Interpretación

Al preguntar a los encuestados en qué lugar le gustaría que se encuentre ubicado el centros de terapias alternativas la mayor opción fue en el centro de la ciudad con un 69% de los encuestados, mientras que el 19% mencionó que en el sur y un 12% en el norte de la ciudad, estos resultados responden a muchos factores como localización y accesibilidad.

8.- ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Cuadro 8. Valor por servicio

Detalle	Cantidad	Porcentaje
5-10 dólares	241	85%
15-20 dólares	28	10%
25-30 dólares	15	5%
Total	284	100%

Elaboración: Autora



Figura 8. Valor por servicio

Interpretación

Uno de los factores principales dentro de la prestación de servicios es el valor que el usuario estaría dispuesto a pagar por el mismo, en este caso el 85% de los encuestados respondieron de 5-10 dólares por consulta mientras que el 10% están dispuestos a pagar de 15-20 dólares y un 5% entre los valores de 25-30 dólares respectivamente.

9.- ¿Con qué frecuencia asistiría usted al centro de terapias?

Cuadro 9 Frecuencia en la asistencia al centro de terapias.

Detalle	Frecuencia del servicio	Servicio mensual	Porcentaje
Diario	50	120	2%
Semanal	499	228	20%
Quincenal	1322	304	53%
De manera Irregular	624	70	25%
Total	2495	722	100%

Elaboración: Autora

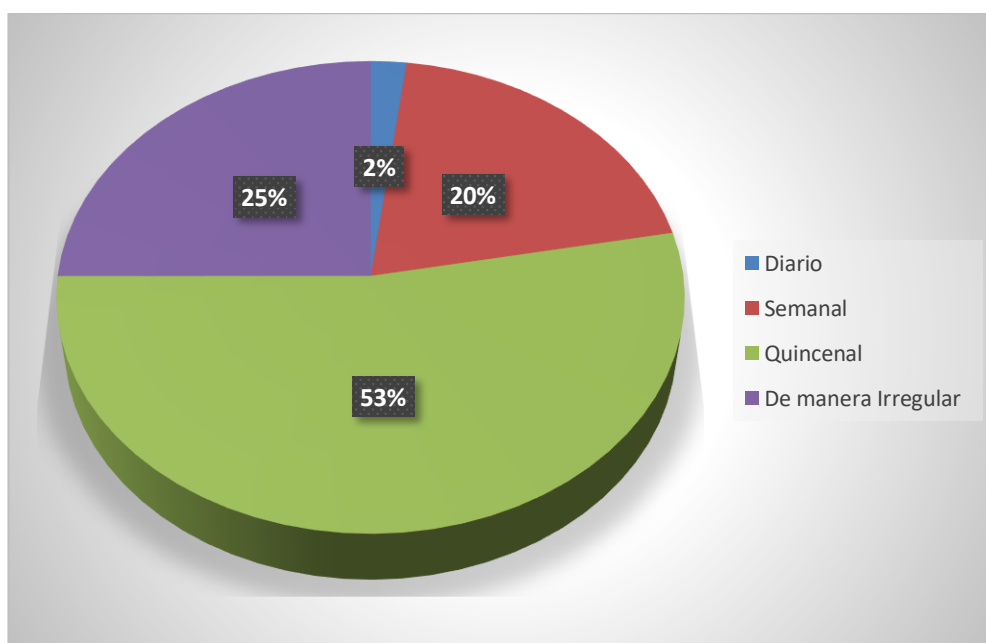


Figura 9 Frecuencia en la asistencia al centro de terapias.

Interpretación

De los encuestados que asistirían a este centro de terapias alternativas, el 2% menciona que asistiría diariamente, un 20% lo haría semanalmente, el 53% asistiría de manera quincenal, y un 25% lo haría de manera irregular.

10.- ¿Cuál de las siguientes alternativas usted preferiría realizar en el centro de terapias alternativas para el adulto mayor?

Cuadro 10. Tipos de terapias

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Bailoterapias	85	30%
Yoga	43	15%
Risoterapias	14	5%
Masajes	142	50%
Total	284	100%

Elaboración: Autora

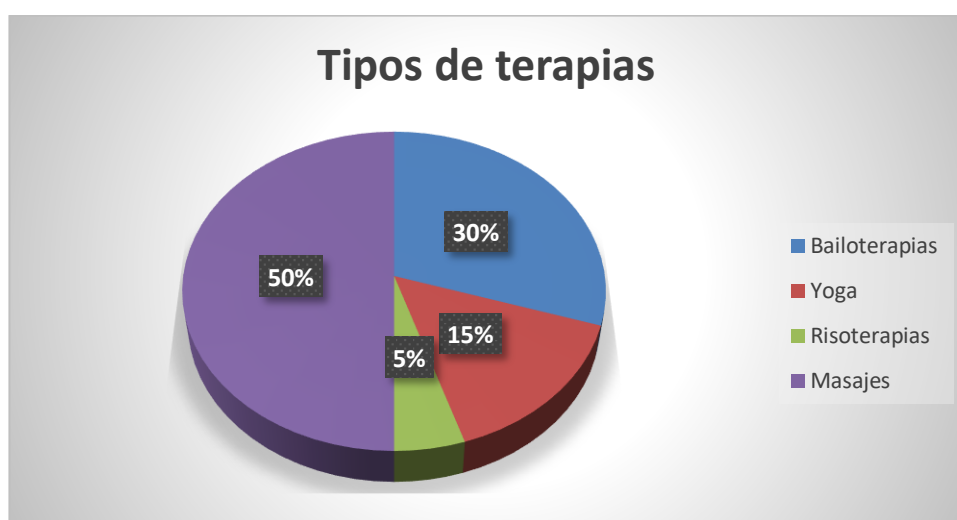


Figura 10. Tipos de terapias

Interpretación

Al preguntar a los encuestados que tipo de terapias preferiría realizar en el centro de terapias alternativas, el 30% prefiere la bailoterapias, un 15% sostuvo que preferiría el Yoga, un 5% realizaría Risoterapias, mientras que el 50% adoptaría los Masajes.

11.- ¿Qué tipo de personal considera usted que deberían atender este tipo de centros de terapias?

Cuadro 11 Tipo de personal

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Profesional de ramas adjuntas	77	22%
Profesionales de la rama	251	74%
Aprendices de carrera	13	4%
Total	341	100%

Elaboración: Autora

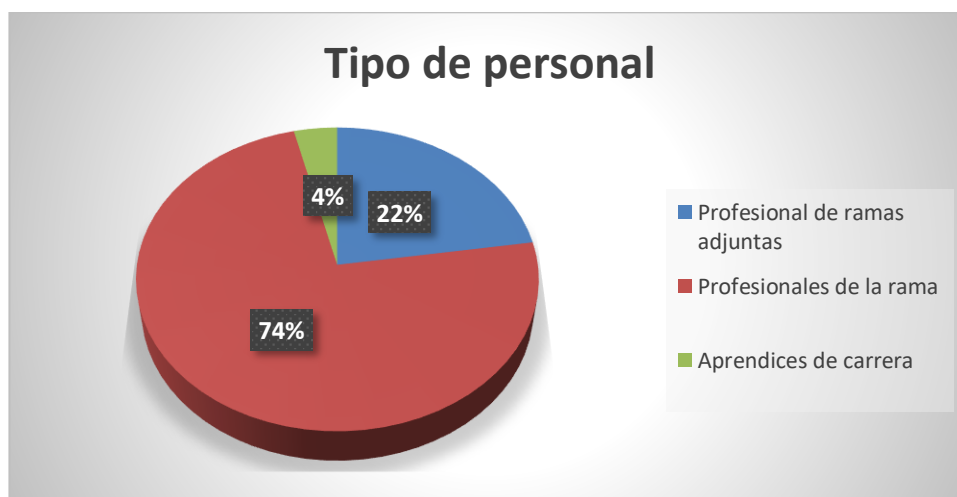


Figura 11. Tipo de personal

Interpretación

Podemos deducir que el 74% de los encuestados dijeron que deberían atender estos centros de terapias profesionales en esta rama, mientras que el 22% menciona que profesionales con ramas adjuntas y un 4% menciona que los aprendices de carrera seria personas idóneas para la atención, pudiendo este resultado considerarse debido a los costos que generarían en el valor de la atención que se presten.

Mercado meta del proyecto El proyecto se considera oportuno para los adultos mayores del Cantón Buena Fe sirviendo para el cuidado de estas personas que por su edad necesitan este tipo de terapia para combatir enfermedades como el estrés entre otras.

Demanda Actual.- el servicio que se ofrecerá son terapias como el yoga, bailoterapias, risoterapias y masajes una vez tabulada las encuestas, la demanda actual y mercado de metas la obtendremos de los porcentajes promedios de las respuestas de la encuesta.

4.1.3. Análisis de Oferta

En el Cantón Buena Fe no existe oferta del servicio, ya que no hay ningún centro de terapias alternativas para el adulto mayor, por lo que se considera que no existe oferta del servicio.

4.1.4. Análisis de la Demanda

Cuadro 12. Población que utilizaría el servicio

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Si	284	83%
No	57	17%
Total	341	100%

Elaboración: Autora

Estos datos se obtienen de la encuesta donde con la muestra se mide el porcentaje de aceptación con el que cuenta el servicio a ofrecerse.

Cuadro 13. Demanda actual del servicio de terapias alternativas

Asistencias	Frecuencia	Terapias Mensuales	Terapias anuales	Total Encuestados
Diario	5	120	1440	2%
Semanal	57	228	2736	20%
Quincenal	152	304	3648	54%
De manera irregular	70	70	840	24%
Totales	284	722	7224	100%

Elaboración: Autora

Estos datos se obtienen con referencia a la pregunta 9 de la encuesta realizada donde se puede medir el porcentaje de asistencia que tendrán los usuarios al centro de terapias alternativas para la salud del adulto mayor.

4.1.5. Demanda futura proyectada (83% de aceptación) en el Cantón Buena Fe.

Cuadro 14. Demanda Futura

Años	Población			Demanda Futura
	Población	dispuesta a utilizar el servicio (83%)	Incremento	
2013	3006	2495	3.20	7224
2014	3102	2575	3.20	7455
2015	3201	2657	3.20	7694
2016	3304	2742	3.20	7940
2017	3410	2830	3.20	8194

Elaboración: Autora

Para determinar la demanda del servicio se procedió a utilizar los datos de la encuesta donde se determinó que el 83% de los encuestados utilizarían el servicio que ofrecerá el centro de terapias alternativas en el Cantón Buena Fe, además de es importante mencionar que para el cálculo de la población en los siguientes años es el 3.20% de incremento poblacional según el INEC, para calcular nuestra demanda potencial se lo realiza sobre el 83% de la población que está dispuesta a utilizar el servicio a ofrecerse.

Para el cálculo de la demanda futura se lo realiza tomando como base los datos obtenidos en el cuadro 13 donde se obtiene el número anual de terapias a realizarse en el primer año y luego para los siguientes años se le realiza el incremento que corresponde al 3.20%.

4.1.6. Precios

En el centro de terapias para adultos mayores se brindaran los siguientes servicios; yoga, bailoterapias, Risoterapias y masajes. Los mismos que estarán dirigidas al bienestar de los adultos mayores. Estos tendrán los siguientes valores que dependerán de cada sección a realizarse

Cuadro 15. Precio de las terapias

Terapias	Valores (\$) de cada sesión
Yoga	15
Bailoterapias	5
Risoterapias	6
Masajes	10

Elaboración: Autora

4.1.7. Canales de Comercialización

Para la comercialización del centro de terapias, se eligió la distribución del centro de terapias las misma que quedan repartida el área de trabajo que cumplen con las exigencias del servicio contando con sala de risoterapias

masajes yoga y bailoterapias que serán realizadas en distintos horarios dependiendo de las exigencias del cliente

4.2. Estudio Técnico

El estudio técnico comprendió el detalle de la estructura física del centro de terapias que contará con oficina que permitirá la atención de las personas que desean realizarse masajes, además un espacio para la práctica de yoga y bailo terapia y una área de risoterapias y una sala de espera, para los pacientes que asistan al centro de terapias para adultos mayores.

4.2.1. Localización

El centro de terapias alternativas estará ubicado en el Cantón Buena Fe Provincia de Los Ríos

4.2.1.1. Macro localización

El proyecto estará ubicado en Ecuador, provincia de los Ríos, cantón Buena Fe, Parroquia San Jacinto.

4.2.1.2. Micro Localización

La Parroquia San Jacinto está ubicada en el cantón Buena Fe, cuenta con los servicios básicos como es agua potable y electrificación además está ubicado en una zona de fácil acceso.

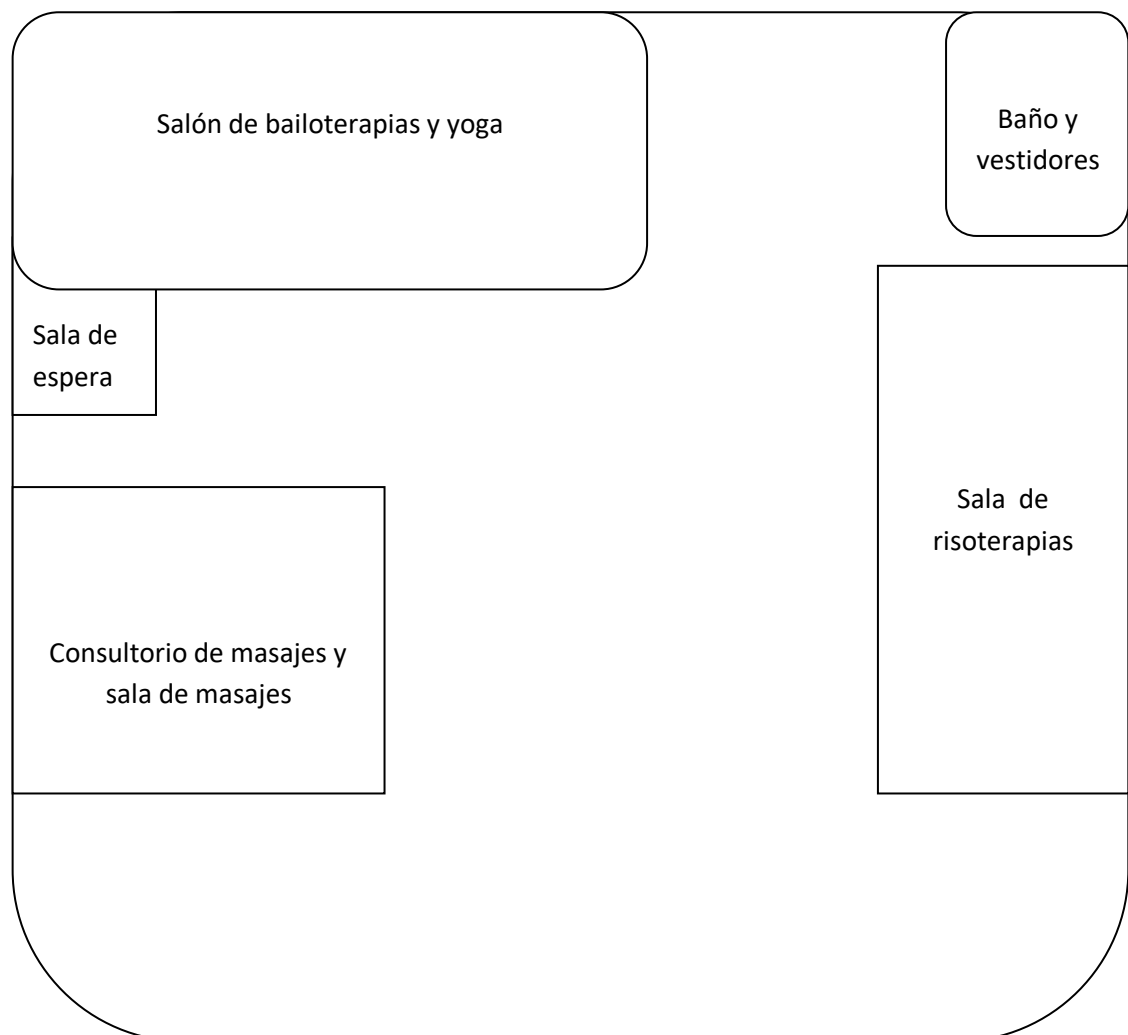
4.2.2. Tamaño

Considerando la Demanda Insatisfecha, el tamaño del proyecto se lo ha establecido en base de la capacidad de atención y del tamaño de las instalaciones, mismo que contara con tres departamentos que se equiparan de la mejor manera para brindar un buen servicio al usuario que dispondrá de toda

los materiales necesarios para su operacionabilidad cabe recalcar que este local será arrendado con un costo mensual de 150 dólares.

4.2.3. Ingeniería del proyecto

Para el establecimiento del centro de terapias se debe tener en cuenta que el centro de terapias debe tener distintas aéreas debido a los múltiples servicios que ofrecerá además con servicios higiénicos obligatorios en todo establecimiento una sala de espera repartidas de tal manera que el espacio cumpla con el área requerida para la práctica de cada uno de los servicios ofrecidos quedando distribuida de la siguiente manera.

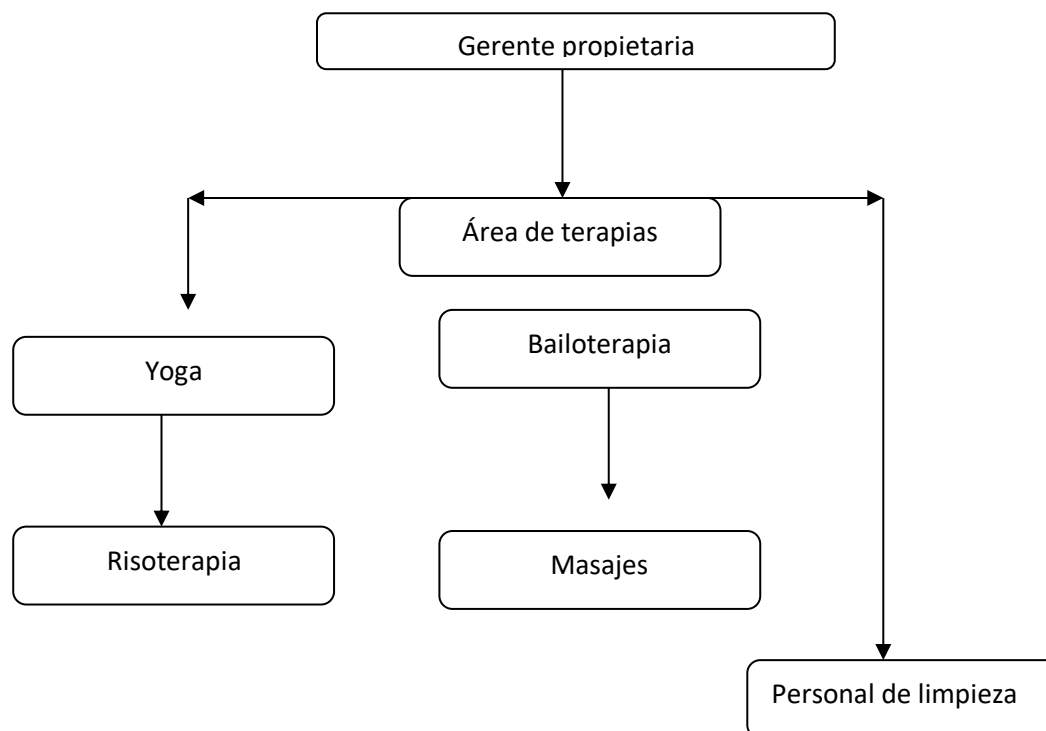


4.2.4. Arrendamiento

El arrendamiento tendrá un valor provisional de \$150 dólares mensuales.

4.2.5. Estructura administrativa

El centro de terapias para adultos mayores ubicado en el Cantón Buena Fe, de la provincia de los Ríos cuenta con la siguiente estructura administrativa.



4.2.6. Análisis de género

Se adquiere el compromiso de priorizar las actividades del centro de terapias asumiendo el compromiso de seleccionar el personal idóneo de acuerdo a las exigencias del servicio y contando con parámetros de equidad.

4.2.7. Análisis ambiental

Es muy conveniente evaluar la factibilidad ambiental de los proyectos, desde los procesos iniciales y el selección del sitio, el diseño de la arquitectura y aunque este proyecto no se basa en construcción del local a funcionar es

necesario analizar el entorno donde se encuentra ubicado considerando necesario determinar si el proyecto que se pretende desarrollar es factible o no, si requiere modificaciones o adecuaciones o si definitivamente no puede llevarse a cabo en el sitio

Los estudios de factibilidad ambiental que realiza Eco Red, proporcionan elementos fundamentales para las decisiones en cuanto a aprovechamiento, ubicación y diseño definitivo de los elementos que conforman cualquier proyecto; así como la oportunidad de diseñar las estrategias que permitan lograr el cumplimiento de la normatividad ambiental y del proceso de Manifestación de Impacto Ambiental.

Es necesario considerar todos los aspectos ambientales, dentro de lo se requerirá el trabajo bajo un criterio de prevención de riesgo, que permitirá asumir todos los riesgos posible y mediante su prevención determinar la factibilidad del mismo.

4.3. Estudio económico

4.3.1. Inversión

Cuadro 16. Inversión.

Nº	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
<u>Muebles y Enseres</u>			
1	Escritorios	110,00	110,00
2	Sillas de esperas	130,00	260,00
3	Sillas para visitas	33,00	99,00
5	Alfombrillas para yoga	27,00	69,45
10	Ladrillos de yoga	9.25	92,50
10	Cinta de yoga	4.80	48,00
10	Bloques ovalados para yoga	18.85	188,50
5	Bolster cilíndrico para yoga	42.59	212,95
<u>Subtotal de Muebles y Enseres</u>			1080,40
<u>Máquinas y Equipos</u>			
2	Parlantes	300,00	600,00
10	Colchonetas	10,00	100,00
2	Masajeador	24,00	48,00
1	Fundas de piedras calientes	27,00	27,00
2	Biombo de dos cuerpos	100,00	200,00
2	Camillas	209,00	418,00
1	Proyector	580,00	580,00
2	Pendrive	17,55	34,10
<u>Subtotal de Máquinas y Equipos</u>			2007,10
<u>Materiales</u>			
	Materiales de Yoga		2168,00
	Materiales de Bailoterapia		2167,00
	Materiales de Risoterapias		288,80
	Materiales de Masajes		10836,00
<u>Subtotal de materiales</u>			15459,80

<u>Equipo de computo</u>			
1	Computadora	474,00	474,00
	<u>Subtotal de Computo</u>		474,00
<u>Arriendo</u>			
12	Local comercial por mes	150,00	1800,00
	<u>Subtotal de Arriendo</u>		1800,00
<u>Inversiones intangibles</u>			
-	Capacitación del personal	280,00	200,00
	Asesoría Juridica	200,00	300,00
	Gastos Varios	300,00	238,70
-	<u>Subtotal de inversiones intangibles</u>	-	738,70
	<u>Total de activos</u>		21.560,00

Elaboración: Autora.

Estos valores es la adquisición de todos los activos necesarios para iniciar las operaciones del centro de terapias alternativas correspondiente a un año los mismos que serán necesarios para brindar un buen servicio.

4.3.2. Financiamiento

Cuadro 17. Financiamiento.

Financiamiento del proyecto		
Inversión Total	100%	\$ 21.560,00

Elaboración: Autora.

Esto es la forma de financiamiento que tendrá para la apertura de un centro de terapias alternativas

Cuadro 18. Amortización

AMORTIZACION					
Nº	Fecha de amortización	Capital	Interés	Valor del dividendo	Saldo de capital
0					21560,00
2013	30/08/2014	4312,00	323,40	4635,40	17248,00
2014	31/08/2015	4312,00	258,72	4570,72	12936,00
2015	30/02/2016	4312,00	194,04	4506,04	8624,00
2016	30/02/2017	4312,00	129,36	4441,36	4312,00
2017	30/02/2018	4312,00	64,68	4376,68	0
TOTAL		21560,00	970,20	22530,20	

Elaboración: Autora

Esta la tabla de amortización y forma de pago que tendrá el financiamiento de la inversión total con una tasa de interés del 18% a 5 años plazo, con amortización gradual.

Cuadro 19. Depreciaciones

Depreciación	Valor del activo	%	Mensual	Anual	5 años	Valor Salvamento
Muebles y Enseres	1080,40	10%	9,00	108,04	540,20	540,20
Maquinarias y Equipos	2085,60	10%	17,38	208,56	1042,80	1042,80
Equipo de Cómputo	474,00	33,33%	13,17	157,98		
Total	3640,00		39,55	474,58	1583,00	1583,00
Depreciación						

Elaboración: Autora

Las depreciaciones de los activo se la calcula de acuerdo a lo establecido por la ley siendo esto como caso relevante que el equipo de cómputo tiene una

vida útil de 3 años por lo que su depreciación se la realiza solo hasta los 3 primeros años

4.3.3. Gastos

Cuadro 20. Gastos Administrativos

Gastos	2013	2014	2015	2016	2017
1 Gerente	6000,00	6300,00	6615,00	6945,75	7293,04
1 Secretaria	4080,00	4284,00	4498,20	4723,11	4959,27
1 Terapista	4080,00	4284,00	4498,20	4723,11	4959,27
1 Instructor	4080,00	4284,00	4498,20	4723,11	4959,27
1 Conserje	4080,00	4284,00	4498,20	4723,11	4959,27
1 Aporte patronal	2488,68	2613,11	2731,47	2880,96	3025,01
1 Décimo Tercero	1860,00	1953,00	2050,65	2153,18	2260,84
Décimo Cuarto	1700,00	1785,00	1874,25	1967,96	2066,36
Total	28368,68	29787,11	31264,17	32840,29	34482,31

Elaboración: Autora.

Dentro de los gastos administrativos encontramos los sueldos y salarios del personal que laborará en el centro de terapias alternativas para el adulto mayor, así como también las bonificaciones de ley que corresponden a cada trabajador cumpliendo de esta manera con la ley.

Cuadro 21. Gastos Generales

Gastos Generales	2013	2014	2015	2016	2017
1 Agua	72,00	75,60	79,38	83,35	87,52
2 Energía Eléctrica	250,00	262,50	275,63	289,41	303,88
3 Materiales de limpieza	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
4 Depreciaciones Muebles y Enseres	108,04	108,40	108,40	108,40	108,40
5 Depreciación Máquinas y Equipos	208,56	208,56	208,56	208,56	208,56
1 Depreciación Equipo Computo	157,98	157,98	157,98		
Total Gastos Generales	916,58	939,04	962,25	828,63	854,21

Elaboración: Autora.

Cuadro 22. Gastos de Venta

Gastos de venta	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Publicidad	60,00	65,00	70,00	75,00	80,00
Total Gastos de Venta del Servicio	60,00	65,00	70,00	75,00	80,00

Elaboración: Autora.

Este gasto corresponde a la publicidad que tendrá el centro de terapias alternativas para el adulto mayor, con el objetivo de dar a conocer el servicio a ofrecerse y poder captar la mayor cantidad de clientes.

4.3.4. Plan de ingresos

Cuadro 23. Plan de Ingresos

Detalle	Valores	cantidad	2013	2014	2015	2016	2017
Yoga	15,00	1084	16260,00	17886,00	19674,60	21642,06	23806,27
Bailoterapia	2,00	2167	4334,00	4767,40	5244,14	5768,554	6345,41
Risoterapia	6,00	361	2166,00	2382,60	2620,86	2882,95	3171,2406
Masajes	10,00	3612	36120,00	39732,00	43705,20	48075,72	52883,292
Ingresos del servicio		7224	58880,00	64768,00	71244,80	78369,28	86206,21

Elaboración: Autora.

En este cuadro se detalla el valor monetario que tendrá cada terapia y la cantidad de secciones que ofrecerá este centro de terapias, es necesario considerar además que la cantidad de servicios a ofrecer corresponde al 60% de la demanda actual del servicio esto considerando la capacidad que tendrá el centro de terapias alternativas, así también como objetivo está el incremento del 10% del servicio de manera anual.

4.3.5. Estado de Resultados

Cuadro 24. Estado de Resultados

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	58880,00	64768,00	71244,80	78369,28	86206,21
Utilidad Bruta en venta	58880,00	64768,00	71244,80	78369,28	86206,21
(-) Gastos financieros	4635,40	4570,72	4506,04	4441,36	4376,68
(-) Gastos de administrativos	28.368,68	29.787,11	31264,17	32.840,29	34482,31
(-) Gastos de Generales	908,73	939,04	962,25	828,63	854,21
(-) Gastos de Venta	60,00	65,00	70,00	75,00	80,00
Utilidad operacional	24907,19	29406,13	34442,35	40184,00	46413,01
Utilidad antes de imp.	24907,19	29406,13	34442,35	40184,00	46413,01
Participación a empleados (15%)	3736,08	4410,92	5166,35	6027,60	6961,95
Utilidad antes del impuesto	21171,11	24995,21	29276,00	34156,40	39451,06
Impuesto (15%)	3175,67	3749,28	4391,40	5123,46	5917,66
Utilidad neta	17995,44	21245,93	24884,60	29032,94	33533,40

Elaboración: Autora

4.3.6 Punto de equilibrio

Cuadro 25. Punto de equilibrio año 1

2013	
Datos	
VENTAS	\$ 58.880,00
COSTOS FIJOS	\$ 29.337,41
COSTOS VARIABLES	\$ 15.459,80

Cuadro 26. Punto de equilibrio año 2

2014	
Datos	
VENTAS	\$ 64.768,00
COSTOS FIJOS	\$ 30.791,15
COSTOS VARIABLES	\$ 17.005,78

Cuadro 27. Punto de equilibrio año 3

2015	
Datos	
VENTAS	\$ 71.244,80
COSTOS FIJOS	\$ 32.296,41
COSTOS VARIABLES	\$ 18.706,36

Cuadro 28. Punto de equilibrio año 4

2016	
Datos	
VENTAS	\$ 78.369,28
COSTOS FIJOS	\$ 33.743,92
COSTOS VARIABLES	\$ 20.576,99

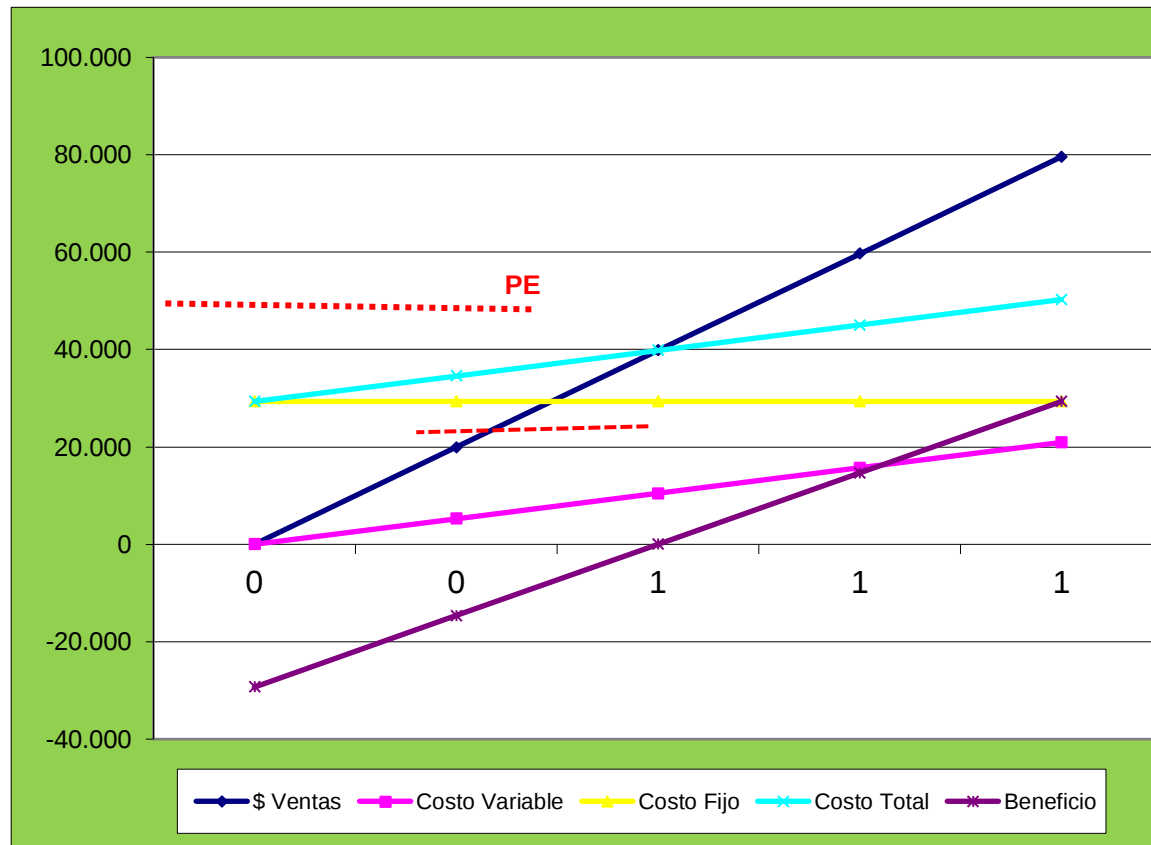
Cuadro 29. Punto de equilibrio año 5

2017	
Datos	
VENTAS	\$ 86.206,21
COSTOS FIJOS	\$ 35.416,52
COSTOS VARIABLES	\$ 22.634,69

PUNTO DE EQUILIBRIO 2013

Precio Venta	58.800,00
Costo Variable Unitario	15.459,80
Costos Fijos	29.337,41
Pto. Equilibrio	0,68

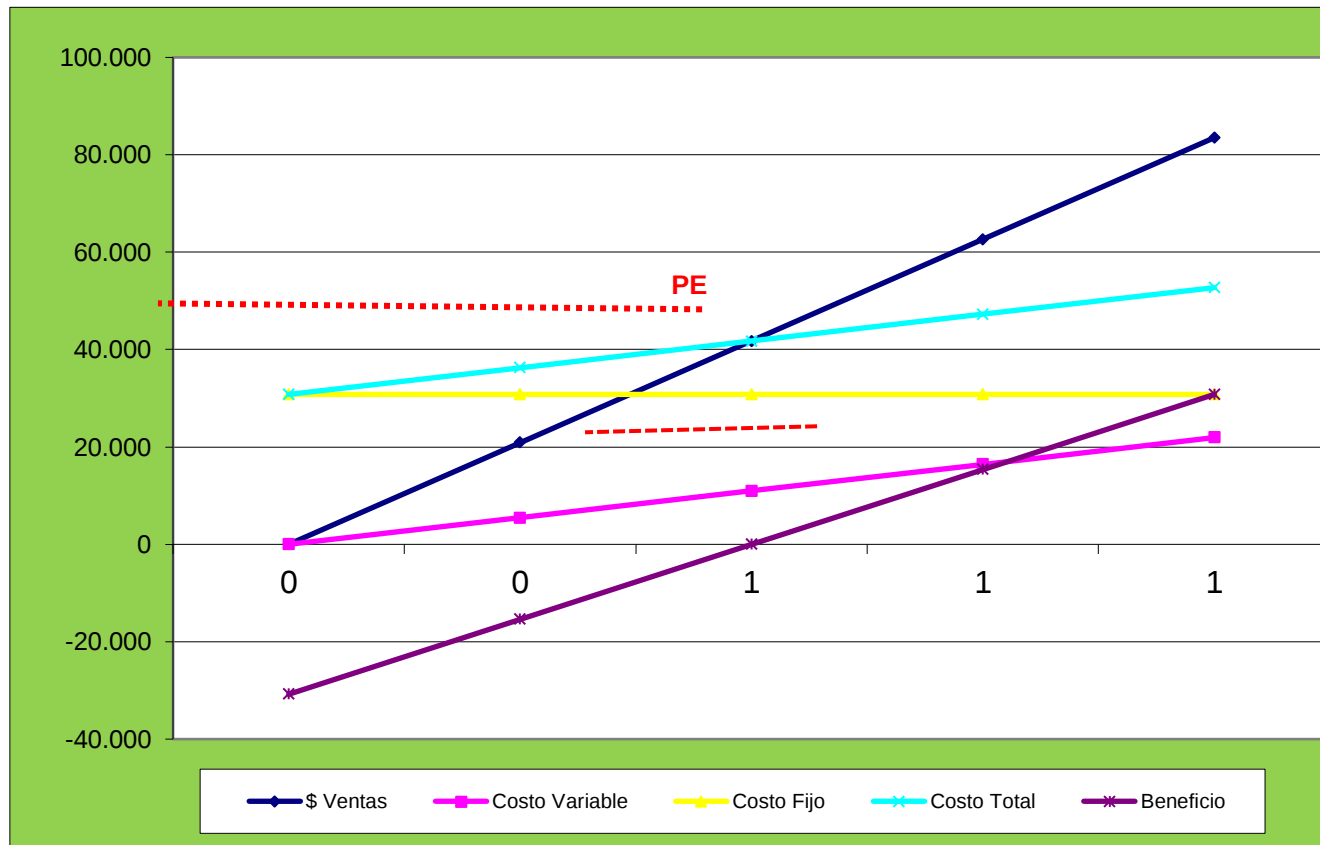
Q Ventas	0	0	1	1	1
\$ Ventas	0	19.901	39.802	59.703	79.605
Costo Variable	0	5.232	10.465	15.697	20.930
Costo Fijo	29.337	29.337	29.337	29.337	29.337
Costo Total	29.337	34.570	39.802	45.035	50.267
Beneficio	29.337	-14.669	0	14.669	29.337



PUNTO DE EQUILIBRIO 2014

Precio Venta	64.768,00	< Completar
Costo Variable Unitario	17.005,78	< Completar
Costos Fijos	30.791,15	< Completar
Pto. Equilibrio	0,64	(en Cantidad)

Q Ventas	0	0	1	1	1
\$ Ventas	0	20.877	41.754	62.632	83.509
Costo Variable	0	5.482	10.963	16.445	21.926
Costo Fijo	30.791	30.791	30.791	30.791	30.791
Costo Total	30.791	36.273	41.754	47.236	52.718
Beneficio	30.791	-15.396	0	15.396	30.791



PUNTO DE EQUILIBRIO 2015

Precio Venta	71.244,80
Costo Variable Unitario	18.706,36
Costos Fijos	32.296,41
Pto. Equilibrio	0,61

< Completar	Q Ventas	0	0	1	1	1
< Completar	\$ Ventas	0	21.898	43.796	65.693	87.591
< Completar	Costo Variable	0	5.750	11.499	17.249	22.998
(en Cantidad)	Costo Fijo	32.296	32.296	32.296	32.296	32.296
	Costo Total	32.296	38.046	43.796	49.545	55.295
	Beneficio	32.296	-16.148	0	16.148	32.296

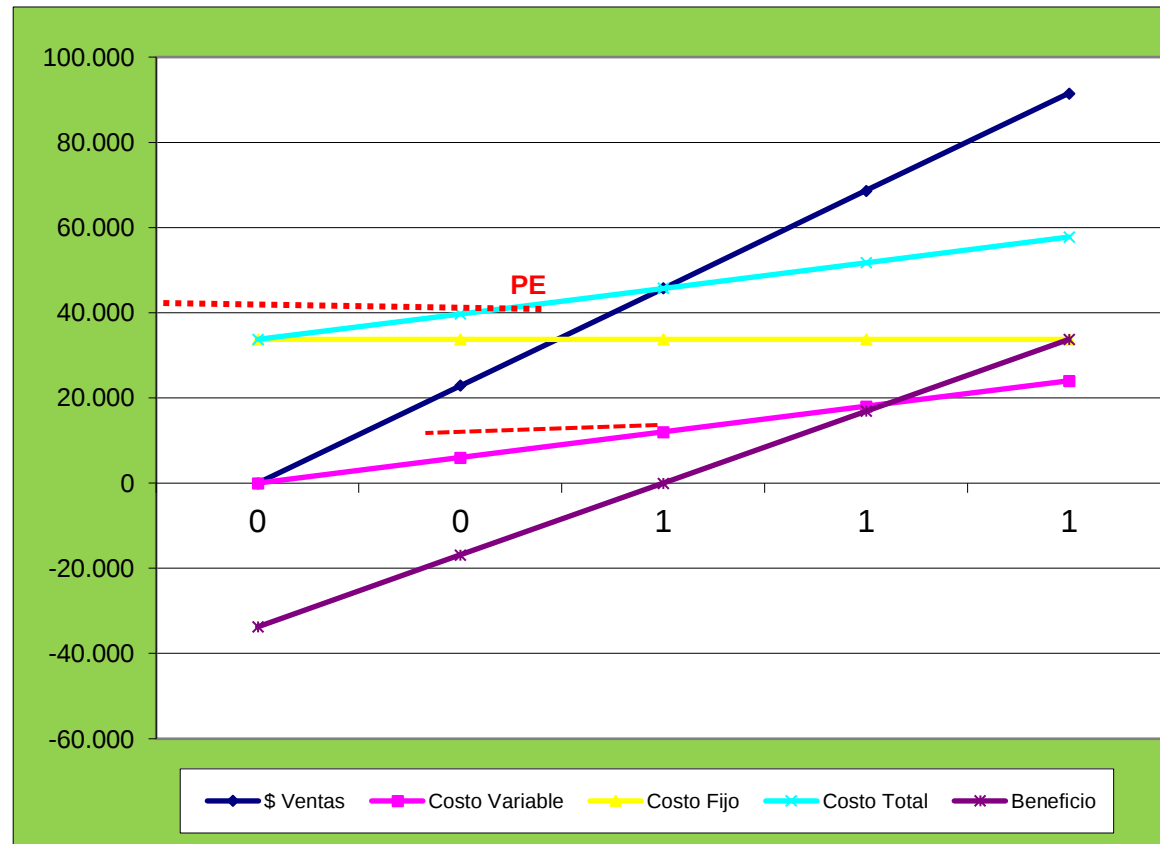


PUNTO DE EQUILIBRIO 2016

Precio Venta	78.369,28
Costo Variable Unitario	20.576,99
Costos Fijos	33.743,92
Pto. Equilibrio	0,58

< Completar
< Completar
< Completar
(en Cantidad)

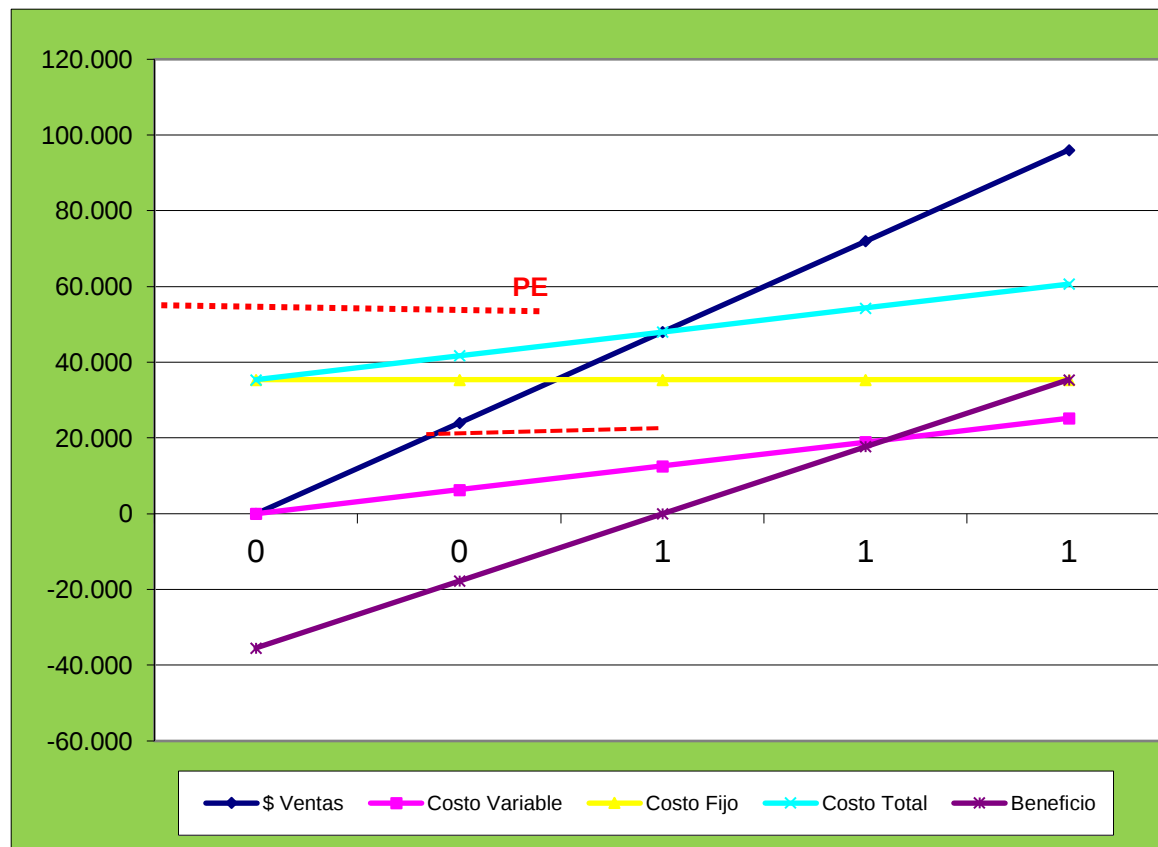
Q Ventas	0	0	1	1	1
\$ Ventas	0	22.879	45.758	68.638	91.517
Costo Variable	0	6.007	12.015	18.022	24.029
Costo Fijo	33.744	33.744	33.744	33.744	33.744
Costo Total	33.744	39.751	45.758	51.766	57.773
Beneficio	33.744	-16.872	0	16.872	33.744



PUNTO DE EQUILIBRIO 2017

Precio Venta	86.206,21
Costo Variable Unitario	22.634,69
Costos Fijos	35.416,52
Pto. Equilibrio	0,56

< Completar	Q Ventas	0	0	1	1	1
< Completar	\$ Ventas	0	24.013	48.027	72.040	96.053
< Completar	Costo Variable	0	6.305	12.610	18.915	25.220
(en Cantidad)	Costo Fijo	35.417	35.417	35.417	35.417	35.417
	Costo Total	35.417	41.722	48.027	54.332	60.637
	Beneficio	35.417	-17.708	0	17.708	35.417



4.4. Evaluación financiera

4.4.1. Flujo de fondos netos

Cuadro 30. Flujo de fondos netos

Concepto	año 0	Años				
		2013	2014	2015	2016	2017
	- 21560					
(+) Utilidad neta		17995,44	21245,93	24884,60	29032,94	33533,40
(+) Depreciación		474,58	474,58	474,58	316,96	316,96
(-) Pago de capital		4635,40	4570,72	4506,04	4441,36	4376,68
Flujo de fondos netos		13.834,62	17.149,79	20.853,14	24.908,54	29.473,68

Elaboración: Autora

4.4.2. Rentabilidad

4.4.2.1. Valor Actual Neto (VNA)

VAN	\$73.420,88
-----	-------------

4.4.2.2. Tasa de Interés Retorno (TIR)

TIR	76%
-----	-----

Se ha obtenido un TIR del 76%, tasa que es mayor a la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) que es $> (24.90)$; por lo tanto se demuestra que el proyecto es viable financieramente.

4.4.3. Relación Beneficio Costos

El costo beneficio es igual a la sumatoria de los flujos descontado dividido para la inversión inicial $\$ 29.473,68 / 21.560,00$ dando un resultado de $\$ 1.37$, esto quiere decir que por cada dólar que la empresa invierte gana $\$ 0.37$ centavos.

4.5. DISCUSIÓN

Tomando en cuenta el estudio de mercado realizado en el Cantón Buena Fe de la Provincia de Los Ríos, el 100% de la población mencionó su total acuerdo para la creación del centro de terapias alternativas, por su aporte al adulto mayor que contribuye a mejorar la calidad de vida de los mismos. Muchos estudios realizados recalcan la importancia de estos centros de terapia ya que con los servicios que se ofrecen se busca el mejoramiento de la salud de estas personas que con el paso de los años y la acumulación de estrés son más vulnerables a todo tipo de enfermedades. Esto concuerda con (Miño Alarcón 2010) en la tesis titulada “estudio de factibilidad para la creación de centros que ofrecen terapias alternativas” quien indica que estos centros favorecen la salud tanto física como emocional del adulto mayor

Según el análisis del estudio técnico, se observa claramente que existen las condiciones necesarias para la ejecución de esta actividad como lo indica (Miño Alarcón 2010), tanto en su ingeniería así como también toda su estructura administrativas cumplimiento con los parámetros ambientales correspondiente para la ejecución de la actividad contando con una infraestructura en óptimas condiciones que garantiza el correcto proceso de la misma.

Considerando los indicadores del estudio económico este proyecto es viable ya que por su aceptación nos garantiza una buena rentabilidad.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

En este proyecto se buscó evidenciar la factibilidad del mismo, determinando la viabilidad del mercado, técnica, económica y financieras para la creación de un centro de terapias alternativas para el adulto mayor.

Con el estudio de mercado realizado en el cantón Buena Fe, se prueba la factibilidad del mismo, identificando las expectativas del mercado, por medio de oferta y demanda que nos lleva a considerar la demanda insatisfecha sobre el servicio ofrecido dando como resultado la aceptación total de parte de la población para su funcionamiento.

Mediante la encuesta dirigida a los adultos mayores se identificó que dentro los tipos de servicio que utilizarían estarían la bailoterapias con 30%, seguido del yoga con un 15%, mientras que un 5% realizaría Risoterapias, y el 50% adoptaría los Masajes.

En la realización del estudio técnico se determinó la micro y macro localización así como también su estructura administrativa y su distribución del área, además su entorno ambiental, dentro de todos estos paramentaros se notó claramente que existe todas las garantías necesarias para poder realizar este proyecto, ya que se cuenta con un lugar adecuado así como también una buena organización que garantizar la efectividad del proyecto.

Para este estudio de factibilidad se contará con una inversión de \$ 21.560,00 para el funcionamiento de centro de terapias alternativas, los cuales tendrá una un ingreso del primer año de \$ 58.880,00. Con el estudio económico se pudo observar que nuestra utilidad neta para el primer año es de \$ 17.995,44 considerándose muy buena dentro de las metas planteadas en la empresa. Con los datos obtenidos pudimos conocer la relación beneficio costo lo cual corresponde a \$ 1,37 lo que indica que de cada dólar invertido la empresa cuenta con \$ 0,37.

5.2. RECOMENDACIONES

Es recomendable investigar los mercados de la provincia para realizar comparaciones y poder determinar en qué cantón existe una mayor factibilidad para la creación de un centro de terapias del adulto mayor.

Conociendo los tipos de terapias que los adultos mayores preferirían al momento de asistir a un centro de terapias alternativas, es necesario ofertarlos ya que estos contribuirán al buen desarrollo del equilibrio de la salud de este grupo vulnerable.

Cumplir y aplicar el estudio técnico que se realizó ya que este garantiza un buen servicio para los adultos mayores el mismo que brindará todas las garantías necesarias para la realización de este proyecto.

Con la rentabilidad que presenta el presente estudio es necesario ponerlo en marcha, ya que presenta una rápida y fácil implementación. Es necesario además realizar un buen control financiero para garantizar el buen uso del capital.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA

6.1 BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Aristizabal, Nelson. (2013). Proyectos de Desarrollo, Universidad Nacional de Colombia, Colombia
- ✓ Ayala, Arturo (2010). Oferta y Demanda. Estudio de Mercado. Editorial Soez. Barcelona. España.
- ✓ Belio, J. L., & Sainz , A. A. (2007). *Claves para Gestionar precio, producto y marca: como afrontar una guerra de precios*. Bilbao : Especial Directivos
- ✓ Barfield, J. Raiborn, C. y Kinney, M, (2008). Contabilidad de Costos, Thomson, Tradiciones e Innovaciones”, 5ª. Edición, Pág. 77, 78 y 106.
- ✓ Escalona, Iván. (2011). Métodos de evaluación financiera en evaluación de proyectos. Estudios Universitarios: Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas (U.P.I.I.C.S.A.) del Instituto Politécnico Nacional (I.P.N.), México.
- ✓ (FAO). (2013). Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura. El Análisis de Género y el Sector Forestal, Estados Unidos.
- ✓ Fornero, Ricardo. (2009). Análisis Financiero con Información Contable, Manual de Estudio Programado, Universidad Nacional de Cuyo, Argentina
- ✓ Funes, Juan. (2008). Contabilidad de Costos, México, editorial Educación y Cultura, Pág. 14 al 22.

- ✓ García, Juan. (2008). Contabilidad de Costos, 2ª. Edición, México, editorial McGraw-Hill, Pág. 12 al 14.
- ✓ Hernández, Julio (2008). Marketing Empresarial. Estudios de Mercado. Moncada. México.
- ✓ José María Ferré Trenzano (coaut.), 2007. Enciclopedia de marketing y ventas. Edit. Océano.
- ✓ Maxilimiliano, Jhanet. (2007). Inversión, Universidad de San Martín de Porres, Perú.
- ✓ Meza Orozco, J. d. (2013). *Evaluación financiera de proyectos: 10 casos prácticos resueltos en Excel*. Bogotá : Ecoe Ediciones.
- ✓ Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental*. Bogotá : MM editores
- ✓ Natambue, Raphaél. (2007). Infraestructura y Acceso Universal, editorial C&F Editores.
- ✓ Naranjo, Wendy. (2013). Organización y administración de empresas, Instituto Universitario de Tecnología Juan Pablo Pérez Alfonso, Venezuela.
- ✓ Neira, Daniel. (2009). Determinación de la Tasa Interna de Retorno, México, editorial Fondo de Cultura.

- ✓ Ortega, de León, (2010). Contabilidad de costos, 6ª edición, ISBN 13 / Cód. Barra: 9789681853525, Madrid.
- ✓ Ocampo, Antonio. (2010). El costo directo, Universidad Sur colombiana, Colombia.
- ✓ Pacheco, Juan. (2012). Análisis ambiental de las alternativas de proyectos, Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile
- ✓ Restrepo Abad, N. (2010). *El precio: clave de la rentabilidad; estrategias del marketing para su negocio*. Bogota : Planeta Colombia S.A.
- ✓ San Martín Gutierrez, S. (2008). *Prácticas del Marketing: ejercicios y supuestos*. Madrid : Esic Editorial.
- ✓ Serrano Gómez, F., & Serrano Domínguez , C. (2005). *Gestión, dirección y estrategia del producto*. España: Esic Editorial.
- ✓ Zapata P, G. A. (2010). *Negociación Arte Empresarial* . Bogota : Ecoe Ediciones

Linkografía

- ✓ Avilez, José. (2011). Bienes. Recuperado de www.monografias.com.
- ✓ Carrasco, Germán y Domínguez, José. (2013) ¿Qué es la TIR de un proyecto de inversión? Recuperado de www.extoikos.es.
- ✓ Grijalva, Elí. (2011). Proyectos de inversión. Recuperado de www.cuantivativos.files.wordpress.com, 2011.
- ✓ Nunes, Paulo (2012). Fuente de Financiamiento. Recuperado de www.kanoot.net, consultado en septiembre del 2013.
- ✓ Ramírez, Baeza. (2010). Inmuebles Maquinaria Y Equipo. BuenasTareas.com. Recuperado, 2010, de
- ✓ Reina, Carmen, Romano, Gabriel. (2011). Plan de Producción, Universidad Fermín Toro, Venezuela.
- ✓ Salazar, Loreto. (2013). El punto de equilibrio.
- ✓ Solórzano, Héctor. (2013). Cuentas Contables.
- ✓ Turmero, Iván. (2013). Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas.
- ✓ Váquiro José. (2013). Relación Beneficio Costos. Recuperado de <http://www.pymesfuturo.com/index.php>.

CAPÍTULO VII

ANEXOS

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL CANTON BUENA FE
SOBRE INFORMACION PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE
TERAPIAS ALTERNATIVAS PARA EL EQUILIBRIO DE LA SALUD DE
LOS ADULTOS MAYORES DEL CANTON BUENA FE AÑO 2013.**

1.- ¿De las alternativas que le presentamos, señale dentro de qué rango de edad se encuentra usted?

Edades	Marque con una x el rango al que pertenece
65 – 70	
70 – 75	
75 en adelante	

2.- ¿Ha asistido alguna vez usted a un centro de terapias alternativas?

Si	☐	No	☐
----	--------------------------	----	--------------------------

3.- ¿Conoce algún centro de terapias que existen en el cantón Buena Fe?

Si	☐	No	☐
----	--------------------------	----	--------------------------

4.- ¿Conoce usted el tipo de servicio que brindan los centros de terapias alternativas?

Si	☐	No	☐
----	--------------------------	----	--------------------------

5.- ¿Consideraría usted necesario que se instale un centro de atención de terapias alternativas para la atención del adulto mayor?

Si	☐	No	☐
----	--------------------------	----	--------------------------

6.- ¿Estaría dispuesto usted a acudir a estos centros de terapias o a su vez llevar a algún miembro de su familia para que sea atendido?

Si	☐	No	☐
----	--------------------------	----	--------------------------

7.- ¿Dónde cree usted que debería estar ubicado este centro de terapias alternativas?

Ubicación	Marque con una x el lugar que sea de su agrado
Norte	
Sur	
Centro	

8.- ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Valores a cancelar por las terapias que brinde el centro	Marque con una x
5 – 10 dólares	
15 – 20 dólares	
25 – 30 dólares	

9.- ¿Con que frecuencia asistiría usted al centro de terapias?

Frecuencia	Marque con una x
Diario	
Semanal	
Quincenal	
De manera Irregular	

10.- ¿Cuál de las siguientes alternativas usted preferiría realizar en el centro de terapias alternativas para el adulto mayor?

Alternativas	Marque con una x
Bailoterapia	
Yoga	
Risoterapia	
Masaje	

11.- ¿Qué tipos de personal considera usted que deberían atender este tipo de centros de terapias?

Personal	Marque con una x
Profesional de ramas adjuntas	
Profesionales de la rama	
Aprendices de carrera	

**GRACIAS
POR SU COLABORACION**

Realizando visitas a profesionales para adquirir conocimientos que aportaron a la realización de la tesis

