



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A BRINDAR SERVICIOS DE SPA ANTI
ESTRÉS LABORAL PARA EL SECTOR INDUSTRIAL DEL NORTE DE DE
QUITO“

TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Autora: Lucinda Esperanza Herrera Oña

Tutor: Francisco Cañar

Quito, 2014

Cesión de Derechos

Contrato de cesión sobre derechos propiedad intelectual

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Herrera Oña Lucinda Esperanza**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Banca y Finanzas , el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A BRINDAR SERVICIOS DE SPA ANTI ESTRÉS LABORAL AL SECTOR INDUSTRIAL DEL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO" ., el cual incluye prestación de servicios , para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla los servicios de spa anti estrés laboral, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y

que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La comercialización de repuestos por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la comercialización de repuestos; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler de los repuestos automotrices; d) Cualquier transformación o modificación de los repuestos automotrices; e) La protección y registro en el IEPI de la comercializadora de repuestos nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica de la comercialización de repuestos ; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.



SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los **13 días del mes de octubre del dos mil catorce**

f) _____

f) _____

C.C. N° 1719684787

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CEDENTE

CESIONARIO

Agradecimiento

A Dios por permitirme alcanzar un título académico,

Al INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA, por impartirme todos los conocimientos para llegar a la culminación de la carrera.

A mi tutor por guiarme a la realización y culminación de este proyecto.

Dedicatoria

A Dios por ser mi inspiración día a día.

A mis padres, familia y amigos quienes pusieron su confianza, paciencia y amor.

Para ver en un momento de mi vida alcanzar tan anhelado sueño.

En forma especial a mis hermanas quienes fueron mi ayuda para la culminación de este trabajo.

Índice general

Cesión de Derechos	ii
Agradecimiento	vi
Dedicatoria.....	vii
Índice general	viii
Índice de tablas	xii
Índice de gráficos	xv
Índice de figuras	xvi
Capítulo I	1
Introducción	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Justificación	2
Capítulo II.....	4
Análisis situacional.....	4
2. Análisis situacional.....	4
2.1 Ambiente externo	4
2.1.1 Factores económicos.....	4
2.1.1.1 Pib.....	5
2.1.1.2 Pib sectorial.....	5
2.1.1.3 Tasa de interés activa	6
2.1.1.4 Tasa de interés pasiva.....	7
2.1.1.5 Inflación.....	8
2.1.2 Factores sociales.....	10
2.1.2.1 Población.....	10
2.1.2.2 Población económicamente activa (pea)	11
2.1.2.3 La pobreza	12
2.1.2.4 Desempleo.....	12
2.1.3 Fundamentación legal.....	13
2.1.4 Factores tecnológicos.....	16
2.2 Entorno local	16
2.2.1 Clientes.....	16
2.2.2 Proveedores.....	17



2.2.3 Competidores.....	18
2.2.4 Productos sustitos.....	18
2.3 Análisis interno.....	19
2.3.1 Propuesta estratégica.....	19
2.3.1.2 Misión.....	20
2.3.1.3 Visión.....	20
2.3.1.4 Objetivos.....	20
2.3.1.4.1 Objetivo general.....	20
2.3.1.4.2 Objetivos específicos.....	20
2.3.1.5 Principios y valores.....	21
2.3.1.5.1 Políticas.....	22
2.3.1.5.2 Políticas de atención y servicio al cliente.....	22
2.3.1.5.3 Políticas financieras.....	22
2.3.2 Gestión administrativas.....	23
2.3.3 Gestión operativa.....	26
2.3.4 Gestión comercial.....	27
2.3.4.1 Marketing mix.....	27
2.3.4.2 Producto.....	27
2.3.4.3 Precio.....	28
2.3.4.3 Plaza.....	28
2.3.4.4 Promoción.....	28
2.4 Análisis foda.....	29
Capítulo III.....	30
3. Estudio del mercado.....	30
3.1 Análisis del consumidor.....	30
3.1.1. Determinación de fuentes de información.....	31
3.1.1.1 Plan muestral.....	31
3.1.1.2 Determinación de la población.....	31
3.1.1.3 Marco muestral.....	32
3.1.1.4 Unidad muestra.....	32
3.1.1.5 Muestra.....	32
3.1.1.6 Determinaciones del tamaño de la muestra para aplicar la encuesta.....	32
3.1.2 Técnicas de obtención de información.....	33
3.1.2.1 Diseño de la encuesta.....	34
3.1.2.2. Aplicación de encuestas.....	34
3.1.3. Análisis de resultados.....	34



3.2 Oferta	41
3.2.1 Oferta histórica.....	41
3.2.2 Oferta actual.....	41
3.2.2.1 Participación en el mercado.....	42
3.2.3 Oferta proyectada.....	43
3.3 Productos sustitutos.....	44
3.3.1 Oferta histórica.....	44
3.3.2 Oferta actual.....	44
3.2.3 Oferta proyectada.....	45
3.4 Demanda.....	45
3.4.1 Demanda histórica.....	45
3.4.2 Demanda actual.....	46
3.4.3 Demanda proyectada.....	47
3.5 Balance oferta demanda	48
3.5.1 Balance actual	48
3.5.2 balance proyectado.....	48
Capítulo IV	50
4. Estudio técnico.....	50
4.1 Tamaño del proyecto	50
4.1.1 Factores de determinación.....	50
4.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros.....	51
4.1.1 Capacidad instalada	53
4.2 Localización.....	56
4.2.1 Macro localización.....	56
4.2.2. Micro localización	57
4.2.3 Localización óptima	58
4.3 Ingeniería del servicio.....	59
4.3.1 Definición del bys	59
4.3.2 Distribución de la planta.....	60
4.3.2.1 Distribución óptima de la planta.....	61
4.3.3 Proceso productivo.....	61
4.3.3.1 Cuadro de procesos diarios.....	63
Capítulo V	66
5 Estudio financiero	66
5.1 Ingresos operacionales y no operacionales	66
5.2 Costos	68



5.2.1 Costo directo	68
5.2.2 Costo indirecto	70
5.2.3 Gastos administrativos.	71
5.2.4 Gasto de ventas	73
5.2.5 Gasto financieros.....	73
5.2.6 Costos fijos y variables	74
5.3 Inversiones.....	75
5.3.1 Inversiones fijas.....	76
5.3.1.1 Activos fijos.....	76
5.3.1.2 Activos nominales (diferidos).....	78
5.3.2 Capital de trabajo	79
5.3.3 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	80
5.3.4 Amortización de financiamiento.....	80
5.3.5 Depreciaciones	82
5.3.6 Estado de situación inicial	83
5.3.7 Estado de resultados proyectado	84
5.3.8 Flujo de caja.....	85
5.4 Evaluación	86
5.4.1 tasa de descuento	87
5.4.2 Valor actual neto (van)	87
5.4.3 tasa interna de retorno (tir).....	89
5.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (pri)	90
5.4.6 Relación beneficio costo.....	92
5.3.6 Punto de equilibrio	93
5.3.7 análisis de índices financieros	94
Capítulo VI	97
Análisis de impactos.....	97
6.1 Impacto ambiental.....	97
6.2 Impacto económico	98
6.3 Impacto productivo.....	98
6.4 Impacto social.....	99
Capítulo VII.....	101
Conclusiones y recomendaciones	101
7.1 Conclusiones	101
7.2 Recomendaciones	102
Anexos	104



Bibliografía 103

Índice de tablas

Tabla 1 Clientes..... 17

Tabla 2 PROVEEDORES 17

Tabla 3 FODA 29

Tabla 4 OFERTA HISTORICA 41

Tabla 5 OFERTA ACTUAL 42

Tabla 6 PARTICIPACION EN EL MERCADO 42

Tabla 7 OFERTA PROYECTADA 44

Tabla 8 OFERTA ACTUAL 44

Tabla 9 OFERTA PROYECTADA 45

Tabla 10 DEMANDA HISTORICA 46

Tabla 11 DEMANDA ACTUAL 47

Tabla 12 DEMANDA PROYECTADA 47

Tabla 13 BALANCE ACTUAL 48

Tabla 14 BALANCE PROYECTADO..... 48

Tabla 15 TORES DE DETERMINACION 51

Tabla 16 CAPACIDAD INSTALADA..... 53



Tabla 17.....	54
Tabla 20 Número de trabajadores.	55
Tabla 21 Lo que se espera vender.	55
Tabla 22 FACTORES GENERALES DE LOCALIZACION.....	58
Tabla 23 CUADRO DE PROCESOS DIARIOS.....	63
Tabla 24 MAQUINARIA Y EQUIPO.....	64
Tabla 27: Presupuesto de los ingresos 2015-2018.....	67
Tabla 28: Rol de pagos mano de obra directa.....	69
Tabla 29: Rol de provisiones mano de obra directa.....	69
Tabla 30: Costos indirectos del servicio.....	70
Tabla 31: Rol de pagos personal administrativo.....	71
Tabla 32: Provisiones sociales personal administrativo.....	72
Tabla 33: Arriendos y servicios básicos.....	72
Tabla 34: Gastos Administrativos.....	72
Tabla 35: Gasto de ventas.....	73
Tabla 36: Gasto de financiero.....	74
Tabla 37: Costos fijos y variables.....	75
Tabla 38: Maquinaria y Equipo.....	76
Tabla 39: Equipo de Oficina.....	76
Tabla 40: Equipo de Computación.....	77
Tabla 41: Muebles de oficina.....	77
Tabla 42: Muebles y enseres.....	77
Tabla 43: Capital de trabajo.....	80
Tabla 44: Detalle del monto de la Inversión Total.....	80
Tabla 45: Tabla de amortización mensual.....	81



Tabla 46: Depreciación costo indirecto.....	82
Tabla 47: Depreciación gasto administrativo.....	82
Tabla 48: Estado de situación inicial.....	83
Tabla 49: Estado de resultados proyectado	85
Tabla 50: Flujo de caja para el inversionista.....	86
Tabla 51: Tasa de descuento	87
Tabla 52: Valor actual neto	88
Tabla 53: Relación beneficio/costo.....	92
Tabla 54: Punto de equilibrio en unidades	94



Índice de gráficos

Gráfico 1 Pregunta 1	35
Gráfico 2 Pregunta 2	36
Gráfico 3 Pregunta 3	37
Gráfico 4 Pregunta 4	38
Gráfico 5 Pregunta 5	39
Gráfico 6 Pregunta 6	40
Gráfico 7 Participacion del Mercado	43
Gráfico 8 Factores Generales de Localizacion.....	59

Índice de figuras

Figura 1 pib	5
Figura 2 pib sectorial.....	6
Figura 3 tasa de interés activa	7
Figura 4 Tasa Interés Pasiva.....	8
Figura 5 Tasa Pasiva	9
Figura 6 Población	10
Figura 7 Pea.....	11
Figura 8 La Pobreza	12
Figura 9 Desempleo	13
Figura 10 Gestión Administrativa	23
Figura 11 Gestión Operativa	26
Figura 12 Macrolocalizacion.....	57
Figura 13 Micro localización	57
Figura 14 Localización Optima.....	58
Figura 15 Distribución de Planta.....	60
Figura 16 Proceso Productivo	62

RESUMEN EJECUTIVO

El precipitado ritmo de vida ha causado que los profesionales y personas en general estén preocupados por su bienestar físico ya que las rutinas de trabajo, sus obligaciones laborales entre otras están causando altos niveles de estrés que son de preocupación a nivel mundial, es por eso que el presente proyecto determina la posibilidad de crear un Centro Spa Antiestrés laboral, el mismo que ofrecerá gran variedad de servicios, desde tratamientos individuales hasta paquetes de servicios a precios accesibles, siendo de grandes expectativas la creación del spa en el sector.

La perspectiva del Centro Spa Antiestrés laboral es que cada cliente al visitar las instalaciones y adquirir uno de los servicios se sienta único y especial para para de esta manera lograr captar la preferencia de cada cliente.

SUMMARY

The precipitate pace of life has caused professionals and people in general are concerned about your physical well as work routines, work duties among others are causing high levels of stress that are of global concern, is why this project determines the possibility of creating a labor Stress Spa Centre, which will offer the same variety of services, from individual treatments to service packages at affordable prices, with high expectations of the spa building in the sector.

The prospect of labor Stress Spa Center is that every customer visiting the facilities and services purchase one feel unique and special to thereby achieve capture the preference of each client.

Capítulo I

Introducción

1.1 Antecedentes

En los años 30 Hans Selye -hijo del cirujano austriaco Hugo Selye-, entonces estudiante de medicina en la Universidad de Praga, observó que todos los enfermos a quienes estudiaba, independientemente de la enfermedad que padecieran, presentaban síntomas comunes: cansancio, pérdida del apetito, bajada de peso y astenia, entre otras. Por ello, Selye llamó a este conjunto de síntomas el síndrome de estar enfermo.

En 1950 publicó la que sería su investigación más famosa: Estrés. Un estudio sobre la ansiedad. El término estrés proviene de la física y hace referencia a la presión que ejerce un cuerpo sobre otro, siendo aquel que más presión recibe el que puede destrozarse- y fue adoptado por la psicología, pasando a denominar el conjunto de síntomas psicofisiológicos antes mencionado, y que también se conocen como síndrome general de adaptación. Los estudios de Selye con posterioridad llevaron a plantear que el estrés es la respuesta inespecífica a cualquier demanda a la que sea sometido.

El estrés incluye 'distrés', con consecuencias negativas para el sujeto sometido a estrés, y 'eustrés', con consecuencias positivas para el sujeto estresado. Es decir, hablamos de eustrés cuando la respuesta del sujeto al estrés favorece la

adaptación al factor estresante. Por el contrario, si la respuesta del sujeto al estrés no favorece o dificulta la adaptación al factor estresante, hablamos de distrés. Por poner un ejemplo: cuando un depredador nos acecha, si el resultado es que corremos estamos teniendo una respuesta de eustrés (con el resultado positivo de que logramos huir). Si por el contrario nos quedamos inmóviles, presas del terror, estamos teniendo una respuesta de distrés (con el resultado negativo de que somos devorados). En ambos casos ha habido estrés. Se debe tener en cuenta además, que cuando la respuesta estrés se prolonga demasiado tiempo y alcanza la fase de agotamiento, estaremos ante un caso de distrés. (Hüther, 2012)

El estrés de trabajo se puede definir como un conjunto de reacciones nocivas, tanto físicas como emocionales, que concurren cuando las exigencias del trabajo superan las capacidades, los recursos o las necesidades del trabajador. El estrés de trabajo puede conducir a la enfermedad psíquica y hasta física. El concepto del estrés de trabajo muchas veces se confunde con el desafío (los retos), pero ambos conceptos son diferentes. El desafío nos vigoriza psicológica y físicamente, y nos motiva a aprender habilidades nuevas y llegar a dominar nuestros trabajos. Cuando nos encontramos con un desafío, nos sentimos relajados y satisfechos. Entonces, dicen los expertos, el desafío es un ingrediente importante del trabajo sano y productivo. (Durán, 2006)

1.2 Justificación

El desarrollo de este proyecto se sustenta en las oportunidades que existe para ofrecer este tipo de servicios para el mejoramiento de la salud de los trabajadores, en un mercado en constante cambio y crecimiento, ofrece soluciones que se adapten a

cada necesidad mediante el estudio de factibilidad de un spa anti estrés laboral en el sector la florida al norte de la ciudad de Quito.

El estrés hoy en día se ha convertido en un fenómeno que cada vez despierta el interés de las personas que se desempeñan en el mundo laboral. El ritmo de vida actual que llevan las personas que se desempeñan en el mundo laboral y todos los elementos que se forman alrededor del mismo como por ejemplo un buen ambiente de trabajo, relaciones interpersonales, etc., condicionan de una u otra manera la presencia del estrés en los individuos, esto a su vez generan múltiples problemas en las vidas de los seres humanos.

Que desencadenan en un bajo rendimiento en el desempeño de funciones, dando como consecuencia el estrés.

El estrés es considerado como un de las enfermedades del milenio, por el constante cambio y competencia laboral, que se exponen los trabajadores donde no todos se desempeñan en sus funciones de especialización, y tratan de llenar todas las expectativas por las cuales fueron contratados.

Con este proyecto se trata de ayudar como una alternativa de relajación y cuidado personal, donde las personas que se encuentran con un nivel de estrés puedan tener una alternativa diferente con las cuales puedan satisfacer unas de sus necesidades de sentirse bien y tener un desempeño mejor en cada una de sus funciones,. (laboral.inf, 2013)

Capítulo II

Análisis situacional

2. Análisis situacional

Análisis situacional.- es el estudio del medio en el cual una organización se desenvuelve en un determinado tiempo, tomando en cuenta los factores interno y externos que se proyectan las empresas.

2.1 Ambiente externo

Ambiente externo.-Son situaciones o fuerzas que influyen sobre la organización por ejemplo, leyes, religión, costumbres, lengua, este conjunto de acciones pueden cambiar o modificar a las organizaciones.

2.1.1 Factores económicos.

Factores económicos.-Son actividades económicas que fortalecen la capacidad productiva de bienes y servicios en una economía para satisfacer las necesidades humanas.

2.1.1.1 Pib.

Producto interno bruto (PIB).-Es un indicador económico que se utiliza para medir la producción de un país, como el valor final producido en bienes y servicios en un determinado periodo.

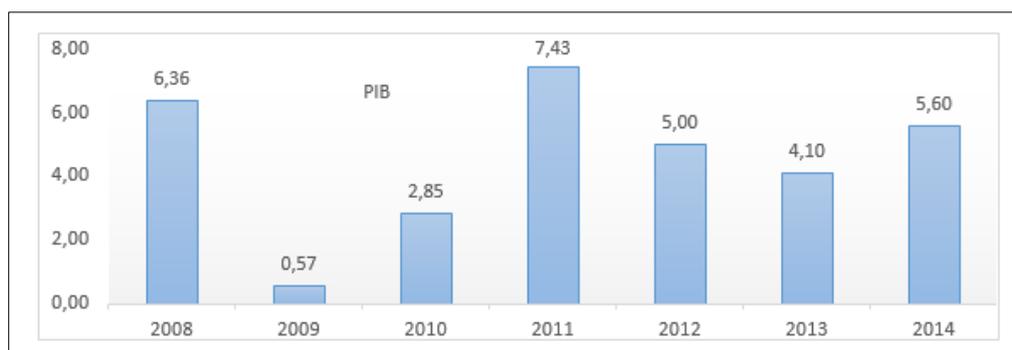


Figura 1 pib

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: El Autor

Análisis.- el PIB es una oportunidad mientras más alto sea es mejor para la economía del país, en este análisis se puede observar que existió una disminución del 0,9%, pero mantenerse en el 4,10% en el 2013 es bueno ya que esto indica que el Ecuador goza de una buena salud económica

2.1.1.2 Pib sectorial.

Los sectores que motivaron al crecimiento del PIB en el 2013 La construcción, la agricultura -pesca, el turismo y la industria- manufactura son los cuatro sectores económicos que mayormente contribuyen al Producto Interno Bruto.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA				
Tasas de variación (a precios de 2007)				
Ramas de actividad \ Años	2010	2011	2012	2013
	(p)	(p)	(p)	(prev)
CIU. CN				
Cultivo de banano, café y cacao	-8,1	14,2	-5,7	3,0
Cultivo de flores	11,3	9,8	0,4	4,6
Otros cultivos agrícolas	2,7	-0,5	1,2	1,8
Cria de animales	1,3	1,1	-0,4	2,2
Silvicultura, extracción de madera y actividades relacionadas	6,0	5,0	7,0	2,5
Acuicultura y pesca de camarón	18,8	16,9	13,3	9,8
Pesca y acuicultura (excepto de camarón)	-3,7	5,9	3,8	3,3
Extracción de madera y de productos de madera	2,7	0,2	-2,0	0,2
Fabricación de papel y productos de papel	0,5	2,5	1,4	3,0
Fabricación de productos de la refinación petróleo y de otros productos	-23,5	12,8	-19,4	-2,4
Fabricación de sustancias y productos químicos	1,6	5,1	1,4	4,3
Fabricación de productos del caucho y plástico	4,2	9,7	4,0	5,6
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-0,3	6,2	-5,4	4,5
Fabricación de metales comunes y de productos derivados del metal	-4,0	3,1	2,5	6,3
Fabricación de maquinaria y equipo	5,5	14,5	20,2	4,0
Fabricación de equipo de transporte	4,4	1,2	21,3	-12,0
Fabricación de muebles	1,1	0,2	0,4	10,9
Industrias manufactureras ncp	-1,2	-1,5	1,4	2,0
Suministro de electricidad y agua	0,6	28,4	4,5	3,7
Construcción	4,8	21,6	14,0	6,0
Comercio al por mayor y al por menor; y reparación de vehículos automotor	8,1	6,0	3,0	4,1
Alojamiento y servicios de comida	7,5	13,7	12,0	2,7
Transporte y almacenamiento	3,3	7,4	5,7	4,6
Correo y Comunicaciones	-3,0	11,8	7,0	2,9
Actividades de servicios financieros y Financiación de planes de seguro, exc	5,4	11,6	4,2	3,5
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	5,0	1,1	2,1	4,2
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	2,2	4,7	9,3	3,0
Enseñanza	-0,6	2,4	6,8	3,5
Servicios sociales y de salud	3,4	7,5	9,0	3,0
Hogares privados con servicio doméstico	4,2	-5,1	-12,4	1,0
Otros servicios	2,9	4,7	2,3	2,4
Otros elementos del PIB	10,8	13,4	9,8	4,6
PRODUCTO INTERNO BRUTO	2,8	7,4	5,0	4,1

FUENTE: Banco Central del Ecuador

Figura 2 pib sectorial.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: El Autor

Análisis: El PIB es una oportunidad ya que en otros servicios tiene un crecimiento del 2,4% que estaría dentro de los datos para la realización de este proyecto.

2.1.1.3 Tasa de interés activa

Es el porcentaje que las instituciones cobran por los diversos servicios de crédito, son beneficios para la banca.

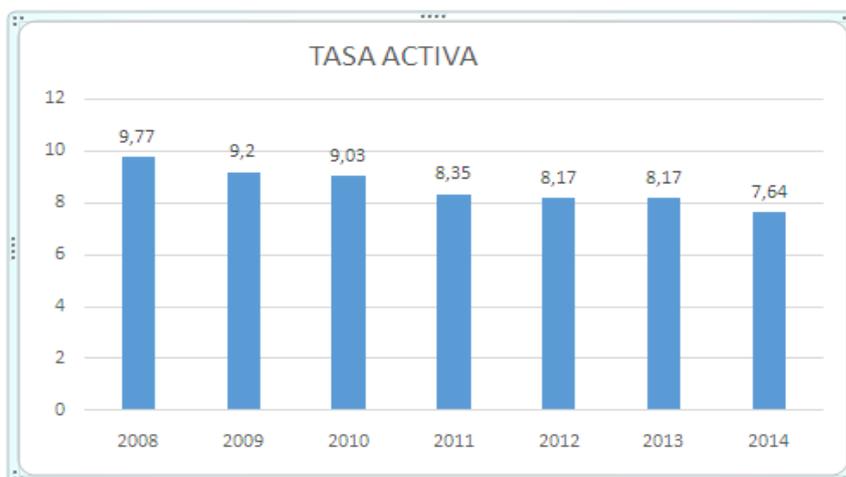


Figura 3 tasa de interés activa

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Autor

Analisis.La tasa de interes activa es un elemento que influye en el crecimineto economico, que las entidades finacieras hoy en dia se han convertido en una oprtunidad de desarrollo y crecimiento del pais.

En el grafico se puede observar la variacion de año a año del interes, estos datos permiten tener un vision clara del costo de finaciamiento en una institucion bancaria, para que los pequeños, medianos y grandes empresarios puedan armar sus estrategias para producir un bien o servicio atravez de la adquisicion de prestamos.

2.1.1.4 Tasa de interés pasiva.

Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quienes depositan dinero por cualquier forma existente.

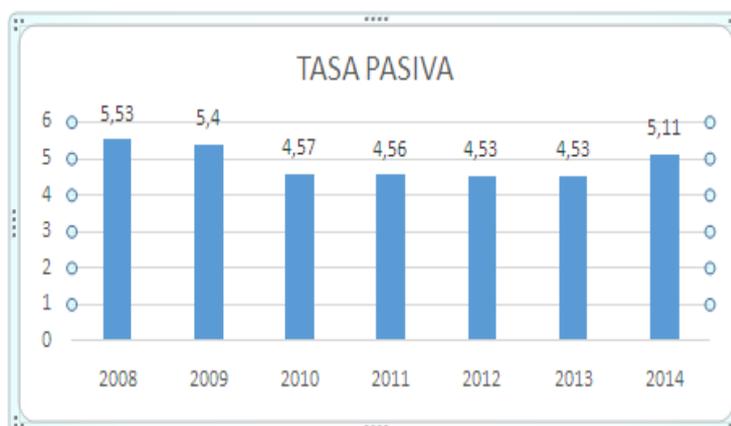


Figura 4 Tasa Interés Pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: El Autor

Analisis.- Para este analisis se tomo en cuenta que aunque tasa de interes pasiva sea un baja se convierte en un incentivo para las personas que desear realizar sus inversiones manteniendo sus dineros en entidades financieras, ahora se puede observar que el pais cuenta con un estabilidad econonica que es un respaldo para los cuenta ahorritas e inversionistas que le apuestan al Ecuador como un pais de oportunidades.

2.1.1.5 Inflación.

La inflación es la medida aritmética a través del índice de precios al consumidor, por medio de la canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de un país



Figura 5 Tasa Pasiva

Fuente : Banco Central del Ecuador

Realizado por: El Autor

Análisis.- la inflación es una amenaza por el crecimiento continuo en los precios, bienes y servicios por la disminución del poder adquisitivo en el dinero, por lo cual las empresas deben armar planes estratégicos para enfrentar el alza de los precios que desestabilizan la economía de un país.

En el Ecuador según el gráfico la inflación es moderada debido a la adopción del dólar en que dio lugar en el 2000, por lo cual le impide aumentar libremente el valor del poder adquisitivo al Banco Central del Ecuador.

Actualmente Ecuador mantiene una tasa de inflación de un dígito, es bueno por cuanto no permite el crecimiento desmedido de la tasa de inflación. A continuación se detalla alguna de las causas por las cuales se da la inflación.

- Especulación
- Exceso de circulante
- Falta de producción

2.1.2 Factores sociales.

El ambiente social está formado de actitudes, expectativas, educación, creencias y costumbres de las personas que forman una sociedad, con actitudes y valores en diversos grupos sociales.

2.1.2.1 Población.

Es un grupo de personas que viven en un área o espacio geográfico.

El número total de habitantes en el Ecuador es según el último censo del INEC es de 14'483.499 (INEC, ECUADOR EN CIFRAS, s.f.)

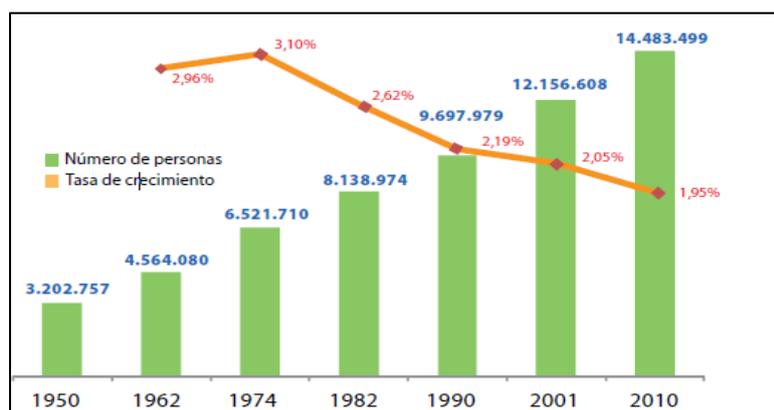


Figura 6 Población

Fuente: INEC

Realizado por: El Autor

Análisis.- El crecimiento poblacional es una oportunidad para el presente proyecto, ya que existe la posibilidad que más personas estén incursionando en el ámbito laboral, de tal manera que puedan utilizar los servicios del spa anti estrés.

2.1.2.2 Población económicamente activa (pea)

Población económicamente activa, es decir son las personas que se han incorporado al mercado laboral.

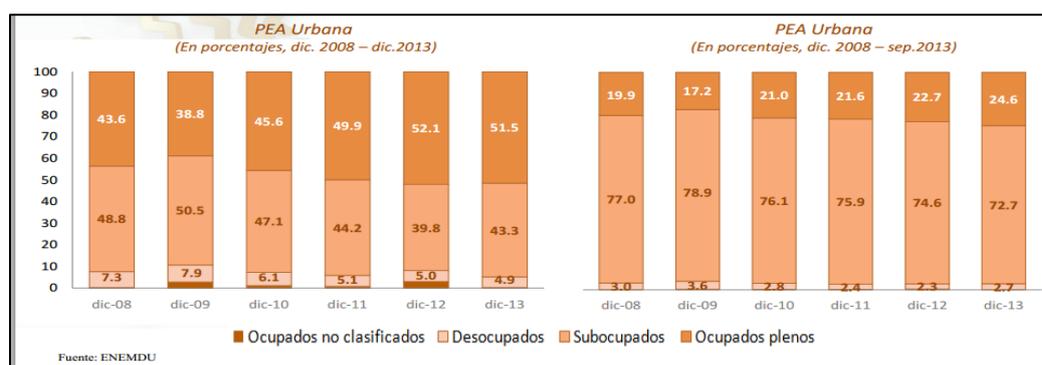


Figura 7 Pea

Fuente: INEC

Realizado por: El Autor

Análisis: La PEA es una oportunidad para el desarrollo económico de un país ya que significa que existe disminución de desempleo, actualmente en Ecuador la pobreza ha disminuido considerablemente y esto hace que las oportunidades de crecimiento sean positiva, para la creación del Spa viene a ser

2.1.2.3 La pobreza

La pobreza es una forma de vida que nace como producto de la imposibilidad de acceso a recursos para satisfacer las necesidades físicas y básicas humanas que inciden en la decadencia de la calidad de vida.

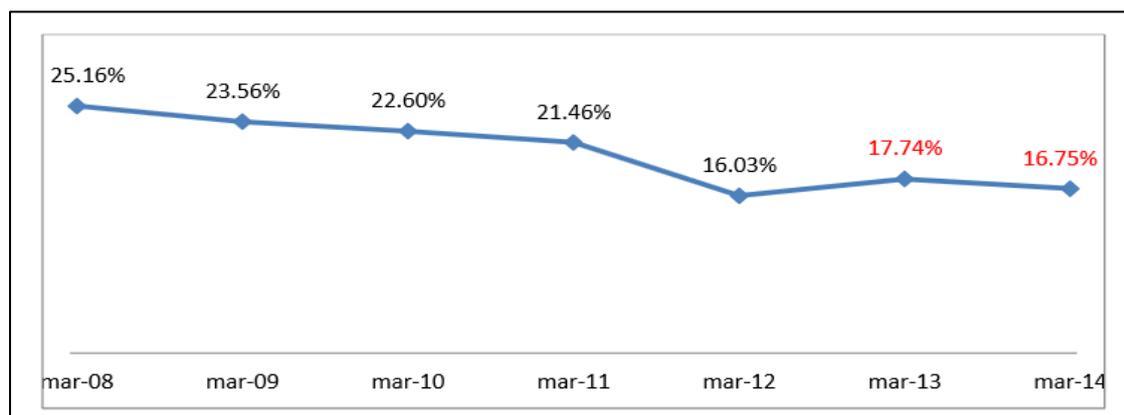


Figura 8 La Pobreza

Fuente: INEC

Elaborado por: El Autor

Análisis. En el gráfico se muestra la disminución de la pobreza en el Ecuador, esto para el presente proyecto es una oportunidad ya que hay más fuentes de trabajo, por lo cual existe la capacidad que los trabajadores y empresarios tengan la oportunidad de asistir a un centro de recreación anti estrés como es el SPA.

2.1.2.4 Desempleo.

Es la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona.



Figura 9 Desempleo

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: El Autor

Análisis.- Como se observa en el gráfico el desempleo ha ido decreciendo considerablemente, convirtiéndose en una oportunidad para cualquier tipo de negocio.

Ya que existe la posibilidad de consumir los servicios de que brinde el Spa anti estrés laboral al norte de la ciudad de Quito.

2.1.3 Fundamentación legal.

Es e acto jurídico que cada empresa debe realizar con el fin de cumplir con todas la normativas para el buen funcionamiento de la empresa.

- ✓ Requisitos para Constituir una Compañía
 - Apertura cuenta de Integración de Capital
 - Celebrar la Escritura Pública
 - Solicitar la aprobación de las Escrituras de Constitución
 - Obtener la resolución de aprobación de las Escrituras



- Cumplir con las disposiciones de la Resolución
- Inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil
- Elaborar nombramientos de la directiva de la Compañía
- Inscribir nombramientos en el Registro Mercantil
- Reingresar los Documentos a la Superintendencia de Compañías
- Obtener el RUC
- Retirar la cuenta de Integración de Capital
- Apertura una Cuenta Bancaria a nombre de la Compañía
- Obtener permiso para imprimir Facturas

Obtención de RUC

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

La LUAE es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito.

La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas:

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Licencia Única Anual de Funcionamiento de las
- Actividades Turísticas
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia
- General de Policía

Requisitos

- Formulario único de solicitud de LUAE
- Copia de RUC
- Copia de cédula de identidad o ciudadanía del representante legal
- Copia de la papeleta de votación del representante legal de las últimas elecciones
- Calificación artesanal de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano o MIPRO (sólo para jurídicos)
- En caso de no ser local propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo (sólo para artesanos)
- Para colocar rótulo: En caso de propiedad horizontal: Autorización de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal. En caso de rótulo existente: Dimensiones y fotografía de fachada del local. En

caso de rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo. (Quito, 2014)

2.1.4 Factores tecnológicos.

Analizar las posibles evoluciones y tendencias que puedan afectar al futuro de la empresa, de la misma forma se puede evolucionar en tendencias que se presentan como oportunidades en las compañías.

Para el presente proyecto se evidencia como tecnología a las máquinas modernas que existen en el mercado, también va evolucionando en las tácticas de masajes en los spas a los cuales se les considera como tecnología debido a las técnicas que utilizan para mantener satisfecho al cliente.

Una de las tecnologías para el spa laboral, sería equipos que proveen comodidad al cliente dando una sensación diferente por cada masaje que solicite.

Esto representa una oportunidad para la empresa ya que se pretende satisfacer las necesidades del cliente.

2.2 Entorno local

Son factores que influyen directamente en la empresa demostrando la capacidad de satisfacer las necesidades de sus clientes.

2.2.1 Clientes.

Para el presente proyecto los clientes vienen a ser todas aquellas personas que se encuentran laborando en cualquier actividad, por ejemplo.

CLIENTES

Tabla 1 Clientes

CLIENTES	
Clientes	Hombres
	Mujeres

Realizado por: El Autor

En conclusión. La búsqueda de distracción placer hoy en día se ha vuelto importante así como la buena nutrición y al salud van cada vez ocupando un lugar importante en la vida personal de esta sociedad. Con estos análisis se puede observar que esto solo es comienzo para el desarrollo de centros de bienestar SPA esto es una oportunidad para este tipo de negocios.

2.2.2 Proveedores.

Son aquellas empresas encargadas de suministrar ciertos productos o servicios.

Tabla 2 PROVEEDORES

PROVEEDORES
EUROESTETICA
NEFESCH
BRUNO VASSARI
INESFE S.A
FARMACIAS
COSMETOLOGIAS

Realizado por: El Autor

Análisis.- Según la investigación realizada a los proveedores son oportunidades para la empresa, mediante las mejores opciones que los proveedores propongan a la empresa, la misma tiene poder de escoger al mejor.

2.2.3 Competidores.

Están formados por un grupo de empresas que se dedican a la misma actividad económica, con diferentes propuestas para llegar al consumidor de una manera única, con el único objetivo de ganar la clientela.

El SPA laboral llegara al cliente de una manera diferente ya que está enfocado al ámbito laboral, a las personas que trabajan en diversas empresas industriales entre otras.

Este se caracterizara por ser un SPA que se dirige a un mercado único, como es el sector laboral.

Análisis.- Según este estudio es una oportunidad ya que se ve la necesidad de seguir mejorando las partes débiles para obtener una clientela fiel y satisfecha, con los servicios que ofrece el SPA laboral.

2.2.4 Productos sustitos.

Son aquellos productos que limitan el potencial de las empresas, ya que tienen la misma función que el producto original, cumplen las mismas necesidades en el cliente, esto se ve reflejado en costo beneficio, muchas veces los clientes prefieren sustituir al producto original por el costo.

Para el presente proyecto los productos sustitutos vienen a ser.

- Los balnearios

- Los spa que atienden a todo público
- Los gimnasio
- Saunas y turcos
- Los baños de cajón

Análisis.- Es una debilidad ya que los clientes muchas veces refieren algo más económico y común que cumplan con la misma función.

2.3 Análisis interno.

Es el análisis de la empresa que está fuertemente asociado al análisis FODA.

2.3.1 Propuesta estratégica.

La empresa está buscando estrategias, además de ofrecer atención personalizada, brindando un servicio de calidad.

Esto le permitirá a la empresa COMFORT SPA LIFE demostrar una evolución y aceptación en el futuro, contribuyendo siempre al bienestar del cliente, ofreciendo servicios de calidad a la sociedad.

Nombre de la empresa

Siempre que se constituye una nueva empresa en el mercado necesita de un nombre o razón social, el cual le permitirá lograr un posicionamiento a través del tiempo en la mente de cada cliente. Por lo que es necesario que el nombre que escoja sea un nombre atractivo y sencillo y fácil de recordar por los clientes. Por lo tanto el nombre escogido para el Centro Spa es: COMFORT SPA LIFE. Se utilizará un Logotipo para que a través del tiempo los clientes se familiaricen tanto con el nombre y logotipo, de esta forma generando un reconocimiento de la empresa y un posicionamiento de marca en el mercado.

2.3.1.2 Misión.

Proporcionar una alternativa diferente en relajamiento anti estrés y cuidado de la salud, mediante la utilización de tecnología actual, para mejorar la salud de corporal y mental de nuestro clientes.

2.3.1.3 Visión.

Ser el centro anti estrés laboral COMFORT SPA LIFE más importante de sector norte de la ciudad de Quito en el 2017. Comercializando paquetes de servicios adaptados a los problemas de estrés, en la búsqueda continua de la satisfacción de nuestros clientes.

2.3.1.4 Objetivos.

Es el fin al cual la empresa quiere llegar en un futuro.

2.3.1.4.1 Objetivo general.

Ser una empresa considerablemente competitiva, ágil, moderna y en una continua evolución de tratamientos anti estrés, mediante la implementación de tecnologías apoyadas de un grupo de talento humano, para ofrecer servicios innovadores y diferentes al de la competencia.

2.3.1.4.2 Objetivos específicos.

- Comercializar los servicios exclusivos firmando acuerdos entre distribuidores de equipos y productos, para de esta manera estar un paso adelante de la competencia.



- Expandir la empresa a otros sectores de la ciudad de Quito, ofreciendo paquetes de relajación anti estrés a nuevos clientes, para satisfacer sus necesidades.
- Lograr altos niveles de eficiencia y organización tomando decisiones oportunas para satisfacer las exigencias del mercado estético.

2.3.1.5 Principios y valores.

- Comunicación.- Brindar una información clara y oportuna a los clientes, con el fin de desarrollar una mejora en los servicios.
- Satisfacción al cliente.- Se propone una revisión periódica de la satisfacción del servicio recibido, para de esta manera evaluar en que se tiene que cambiar o mejor los servicios que brinda el Spa Laboral.
- Innovación.- Lograr que los servicios sean innovadores con características únicas de un servicio personalizado, con el fin de lograr que los clientes se sientan únicos e importantes.
- ❖ Lealtad.- Obtener un compromiso serio entre la empresa, los clientes y la comunidad con el fin de lograr beneficios para todos.
- ❖ Honestidad.- Mostrar compostura y honradez en las acciones que realice la empresa.
- ❖ Puntualidad.- Cumplir con los horarios, tareas y compromisos adquiridos en los plazos y tiempos fijados.
- ❖ Respeto.- Todos deberán demostrar un valor a cada persona de tal forma que los clientes y proveedores se sienta como en casa.

2.3.1.5.1 Políticas.

Establecer un compromiso entre el SPA laboral y su personal, enfocados al cumplimiento de misión, visión, y objetivos de la empresa.

Entre las políticas del personal están las siguientes;

- Brindar capacitaciones al personal
- Ofrecer al personal un ambiente de trabajo favorable
- Cumplir con sus obligaciones (pago de sueldo) en el tiempo estipulado en el contrato.

2.3.1.5.2 Políticas de atención y servicio al cliente.

El cliente representa para la empresa su razón de ser, por ello se debe estar enfocado a la satisfacción y necesidades, para cumplir las expectativas de cada cliente.

- Cumplir con el horario establecido al público.
- Siempre estar a la disposición del cliente e inclusive fuera de horario normal.
- Proporcionar una atención única para cada cliente de una manera cordial y amistosa.
- Responder de manera inmediata a los reclamos de cada cliente.

2.3.1.5.3 Políticas financieras.

- ✓ Cumplir mensualmente con el pago de impuestos

- ✓ Efectuar mensualmente con el pago de las obligaciones adquiridos con terceros (Bancos, Proveedores).

2.3.2 Gestión administrativas

Son los procesos que ayudan a cumplir los procesos de este proyecto como el spa empresarial.

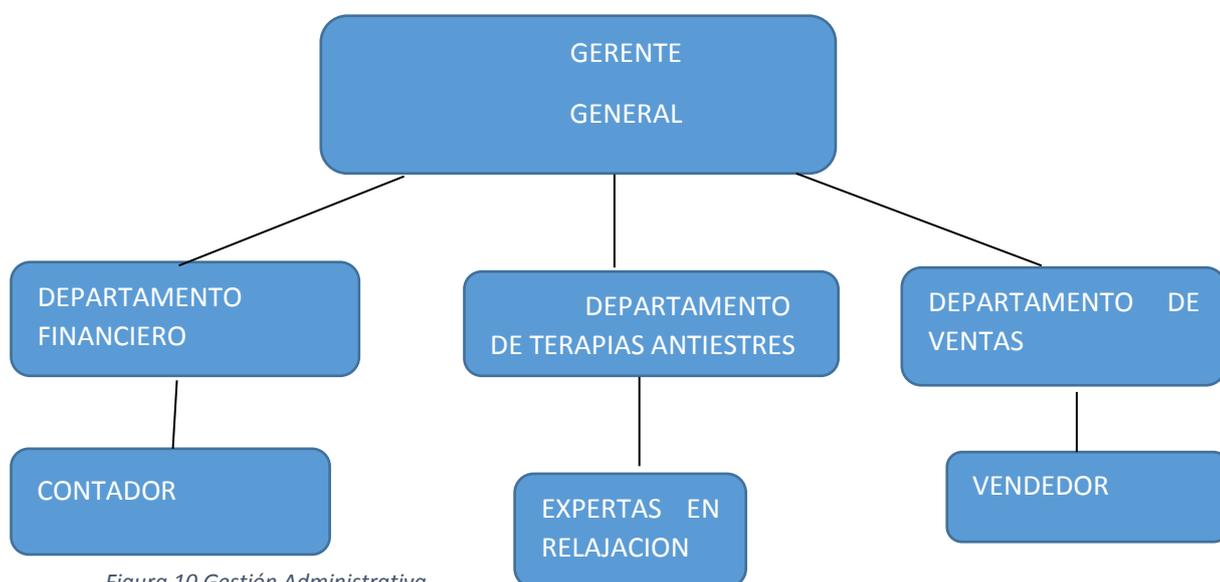


Figura 10 Gestión Administrativa

Realizado por: E Autor

Descripción de funciones

GERENTE GENERAL.- Supervisa a la secretaria / recepcionista, terapeuta y contador,

Las funciones principales de un gerente son,

- ❖ Ser representante legal del spa.
- ❖ Buscar los procesos eficientes para un mejoramiento continuo.
- ❖ Evaluar resultados reportes que presentan los empleados.

CONTADOR. Reporta al gerente, y trabaja eventualmente.

Las funciones: Prepara los estados financieros.

SECRETARIA/ MASAJISTA.- Reportara al gerente.

Sus funciones serán:

- ❖ Atender las visitas de los clientes que ingresan, coordinar citas con los proveedores y empresarios.
- ❖ Manejar la central telefónica.
- ❖ Manejar la agenda de los clientes
- ❖ Realizar pedidos y tener al día el inventario de materiales y cosméticos.
- ❖ Realizar masajes según la preparación de la agenda.

TERAPISTAS.-Reporta al gerente, entre las funciones están:

- ❖ Realizar las terapias
- ❖ Aplicar diferentes técnicas para el mejoramiento de la salud del paciente
(Cliente)



- ❖ Mantener la higiene y asegurar que las instalaciones y equipos según los estándares establecidos.

VENDEDOR

Reporta al gerente, entre sus funciones está el de establecer los contactos en las empresas industriales para brindar los servicios, el contacto lo deberá mantener directamente con los funcionarios de la empresa y de la misma manera establecer contacto con los trabajadores de la empresa en forma individual.

2.3.3 Gestión operativa

Es la forma de subsistir la empresa con los procesos y procedimientos.

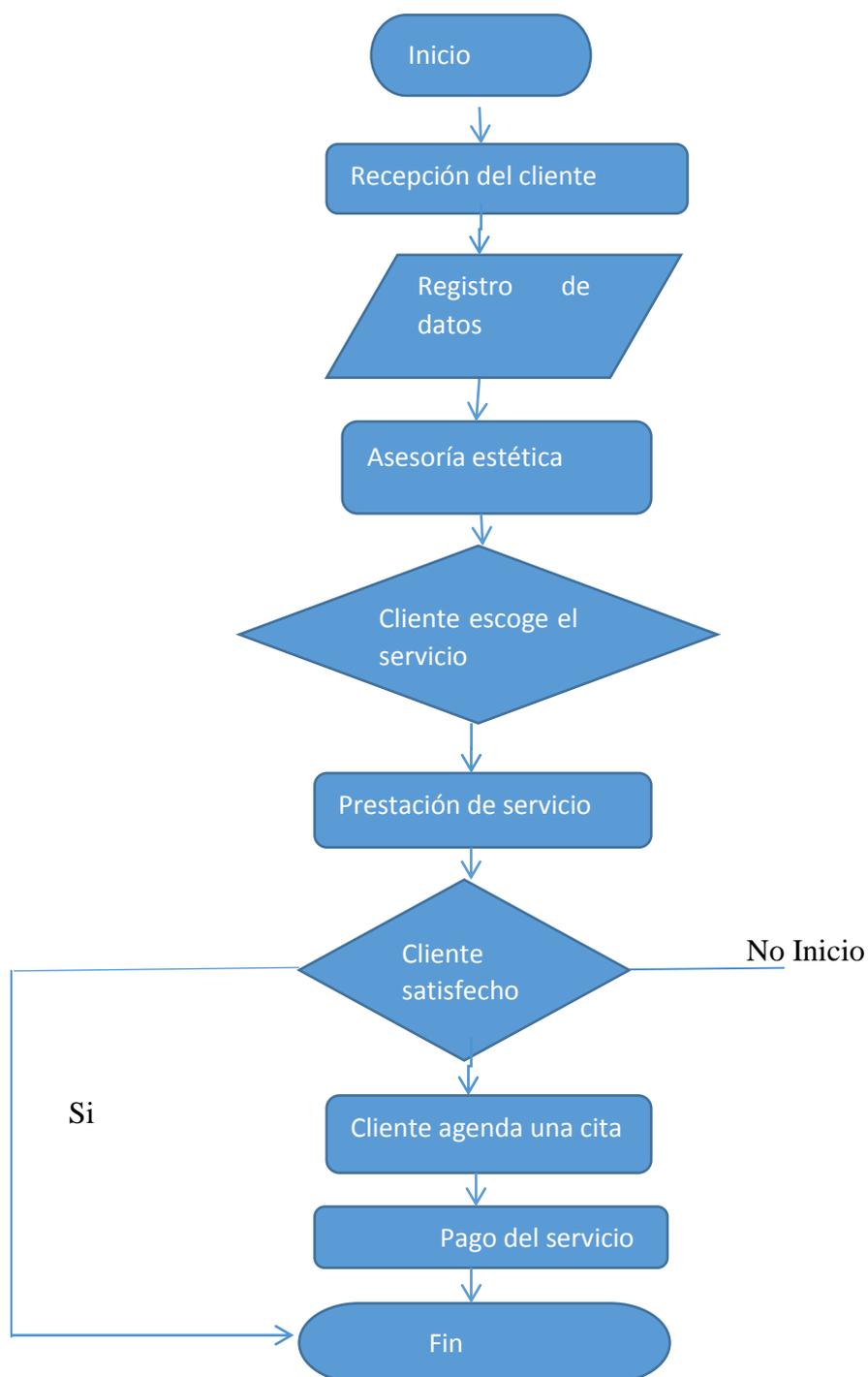


Figura 11 Gestión Operativa

2.3.4 Gestión comercial

Es la actividad más importante que realiza la empresa para promocionar un producto o servicio.

2.3.4.1 Marketing mix.

El marketing mix está compuesto por la totalidad de las estrategias de marketing que apuntan a trabajar con los cuatro elementos conocidos como las Cuatro P: Producto, Precio, Plaza y Promoción (WordPress, 2008)

2.3.4.2 Producto.

La empresa SPA anti estrés laboral, ofrece una variedad de alternativas de servicios para reducir el estrés laboral con el fin de brindar a los trabajadores una alternativa deferente de salir de la rutina.

Como son:

Masajes de relajación.- Son aquellos que se enfocan a lograr un estado de calma al cuerpo.

Masajes generales.-Son masajes que se aplicaran a todo el cuerpo

Masajes con esencias.- Son aplicados con esencias de flores aceites directamente al cuerpo.

Masajes relajantes de bambu.- Es una técnica de relajación oriental

Masajes relajantes de coco.- Es una técnica manual circulante y rodante que se utiliza para articulaciones y músculos del cuerpo.

Masajes con piedras volcánicas.- Es una técnica que ayude a disminuir los problemas lumbares, las piedras tienen beneficios para la salud.

2.3.4.3 Precio.

El precio se lo define como la cantidad monetaria a la que los productos están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o un servicio. (DIAZ, 2004).

La información que se utilizara para la fijación de precios se obtendrá de la investigación de mercado, donde se pudo observar que los futuros clientes están dispuestos a cancelar ciertos valores individuales por cada servicio prestado.

El spa anti estrés laboral deberá reducir sus precios y lograr rentabilidad a través de un mayor volumen de unidades de servicios

2.3.4.3 Plaza

EL Spa anti estrés laboral se encuentra ubicado en el sector norte de la ciudad de Quito Ecuador, en la avenida Machala N52 y José Herboso.

Este sector es muy conocido ya que es un lugar muy transitado y de fácil acceso, a sus alrededores se encuentran empresas que estarían en la posibilidad de visitar este centro Spa laboral.

2.3.4.4 Promoción

La publicidad es básicamente un intento de influir en el medio con el fin persuadir y recordarle al público de la existencia de los servicios que pueden encontrar en este medio.

Las herramientas que se utilicen para promocionar el Spa será:

Publicidad. Por medios de redes sociales, trípticos. Con el objetivo de hacer conocer la empresa y servicios que ofrece el Spa anti estrés laboral.

Además de promocionar un servicio personalizado.

2.4 Análisis foda

Se enfoca en puntos claves para el éxito del Spa anti estrés laboral.

FODA

Tabla 3 FODA

ANSALISIS FODA				
FACTORES	FORTALEZA	OPORTUNIDAD	DEBILIDAD	AMENAZA
Servicios personalizados	x			
Excelencia en el servicio	x			
Soluciones en un solo lugar	x			
Producto Interno Bruto PIB		X		
Personal calificado	x			
Innovación Tecnológica			x	
Lugar estratégico		X		
Variedad de Proveedores		X		
Alto costo en el mercado			x	
Competidores actuales				x
Ingreso de nuevos competidores				x
Productos sustitutos				x
Inflación				x
Interés				x

Elabora por: El Autor

Análisis: Según la matriz FODA, se puede observar que el proyecto está en una posición adecuada con la competencia esto refleja que el spa tiene oportunidades de crecer en el mercado ya que las oportunidades son mayores que las amenazas.

Capítulo III

3. Estudio del mercado

Es una iniciativa comercial con el fin de formar una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

Para el presente proyecto el estudio de mercado es la parte fundamental de lo cual parte la aceptación de proyecto por parte de los futuros clientes.

Se espera que el servicio de spa anti estrés laboral para el sector industrial tenga una acogida por parte de los trabajadores de cada industria.

3.1 Análisis del consumidor

El análisis del consumidor consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo.

La importancia del análisis del consumidor radica en que al conocer mejor sus características, podemos tomar decisiones o diseñar estrategias que nos permitan atenderlo de la mejor manera posible o que mejores resultados puedan tener en él; por ejemplo, podemos diseñar el producto que mejor satisfaga sus necesidades o elegir el canal de venta que le sea más accesible. (Archive, 2014)

3.1.1. Determinación de fuentes de información.

Permite obtener los datos necesarios para llevar a cabo la investigación.

Para el presente proyecto se utilizarán fuentes de datos primarios debido a que se obtendrá la información directamente de las personas que laboran en las industrias que viene a ser el objetivo de la investigación.

Con el objetivo de obtener información confiable del mercado objetivo del presente proyecto, se utiliza los métodos de investigación primarios con la aplicación de encuestas personales, de donde se abordada la investigación.

3.1.1.1 Plan muestral

La investigación de mercados para el proyecto spa dedicado al sector industrial está basado en la utilización de técnicas de muestreo aleatorio simple esta herramienta permite tomar un elemento para la muestra, cada uno de ellos tienen la misma oportunidad de ser tomados en cuenta.

3.1.1.2 Determinación de la población

La población se determinará del total del universo, para la investigación se tomará a las empresas que están ubicadas en el sector norte de la ciudad de Quito.

La investigación se delimitará de la siguiente manera.

Campo:	Industrial.
Delimitación:	Carcelén Industrial
Provincia	Pichincha.
Ciudad:	Quito

3.1.1.3 Marco muestral.

Para la presente investigación se identificó que las empresas industriales están ubicados en toda la ciudad de Quito, en los sectores sur, norte y valles

Siendo solo uno de estos sectores tomados en cuenta para las encuestas.

3.1.1.4 Unidad muestra

Es un tipo de muestreo simple de la investigación, que consta de una solo etapa, ya que se tiene identificado la población a encuestar, por lo que ya no se necesita de otra herramienta de investigación.

3.1.1.5 Muestra.

Es la parte de la población efectiva con la cual se mide con el objetivo obtener la información necesaria de la población a la cual se está investigando.

Para esta investigación se toma en cuenta que en la provincia de pichincha cantón Quito tiene un total de 11.737estabecimeintos manufactures con un total de 84.957 personas que laborando en cada de estas empresas, según los datos estadísticos del INEC. (INEC, 2010)

3.1.1.6 Determinaciones del tamaño de la muestra para aplicar la encuesta.

Este proceso de investigación está enfocado a los trabajadores de las manufactureras que se encuentran ubicados en el sector norte de Quito, Sector Carcelén industrial.

El tamaño de la muestra está formado por 80 empresas donde laboran un total de 5250 personas que viene ser la población a investigar.

3.1.2 Técnicas de obtención de información

Las técnicas a utilizar son las encuestas, con el fin de obtener la opinión de los encuestados, para determinar la posible solución a la problemática del estrés en el sector industrial.

Esta se realizar con una serie de preguntas con el fin de que el investigado pueda responder sin mayores complicaciones.

La fórmula para obtener la muestra es la siguiente.

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

En donde:

N: es el tamaño de la población o universo

k: es una constante que depende del nivel de confianza que asigne, en este caso el nivel de confianza asignado es del 95%, siendo la constante 1.96.

e: Es el error muestral deseado que s del 5%. p: es la proporción de la población que poseen la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p = q = 0.5$ que es la opción más segura.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

n: es el tamaño de la muestra número de encuestas que se va a realizar .

Con la aplicación de la siguiente fórmula se obtiene que se realizará el estudio a 358 personas. (programada, 2004)

3.1.2.1 Diseño de la encuesta.

La redacción de los cuestionarios se realizará partiendo de la idea clara de los objetivos que se desea alcanzar.

La encuesta consta de 6 preguntas relacionadas con el servicio de SPA anti estrés laboral en las industrias, con el fin de investigar cuál será el grado de aceptabilidad de este servicio y sus beneficios que brinde a su salud.

3.1.2.2. Aplicación de encuestas.

Se realizó un total de 358 encuestas que serán planteados a los trabajadores del sector industrial, hombres y mujeres sin importar la edad.

Con esta información se podrá identificar el grado de aceptabilidad que tendrá el presente proyecto.

3.1.3. Análisis de resultados

Con los datos obtenidos se procede a realizar el análisis de la información recolectada, se emplearán las técnicas de tabulación, representación gráfica e interpretación de resultados.

1. ¿Actualmente asiste a un Centro Spa?

Pregunta 1

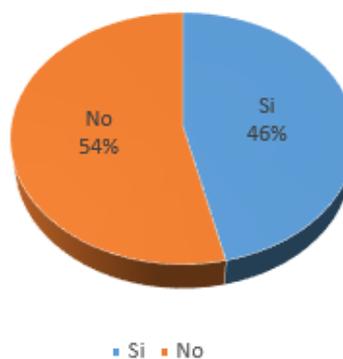


Gráfico 1 Pregunta 1

Los resultados muestran que un 46% si asiste a un centro de spa, mientras que el 54% no ha asistido a estos lugares de relajación, este como son los spa, con un porcentaje de 54% que afirman no asistir a los spa, hace que la aceptación de un nuevo spa sea factible al norte del distrito metropolitano.

PREGUNTA 2

2. Le gustaría asistir a un centro de spa laboral

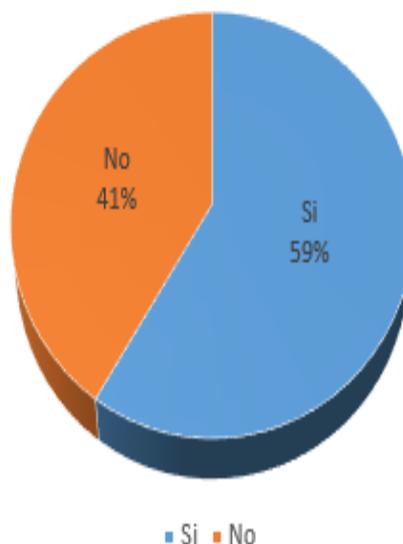


Gráfico 2 Pregunta 2

El 59% de los encuestados si están dispuestos a asistir a un spa laboral, un 41% no está dispuesto a asistir al spa laboral, esto da un incidió que las personas que no acceden a estos servicios puedan ser los posibles clientes de este proyecto de spa laboral.

PREGUNTA 3

3. ¿Con qué frecuencia usted asiste a un spa?

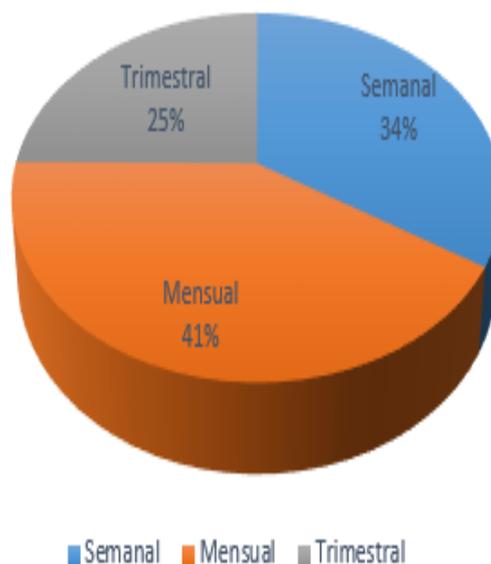


Gráfico 3 Pregunta 3

Después de realizar la investigación de campo se obtiene que 34% asiste una vez a la semana, el 41% una vez al mes y 25% trimestralmente.

Esta es la forma que los encuestados acuden a recibir este tipo de servicios.

PREGUNTA 4

4. ¿Porque medio le gustaría que le hagan conocer sobre los servicios del Spa?

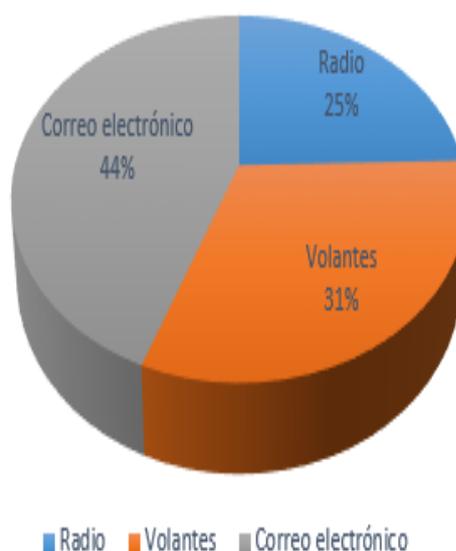


Gráfico 4 Pregunta 4

De la misma manera se ha tomado tres medios por los cuales se hará conocer los servicios que ofrece el spa, un 25% por radio, un 31% por medio de volantes y un 44% desean que les haga conocer por medio de correo electrónico, esto ayudara de una forma a disminuir los costos de publicidad.

PREGUNTA 5

5. ¿De los siguientes servicios que ofrece el spa anti estrés laboral por cuál de ellos le gustaría optar, y cuanto estaría dispuesto a pagar?

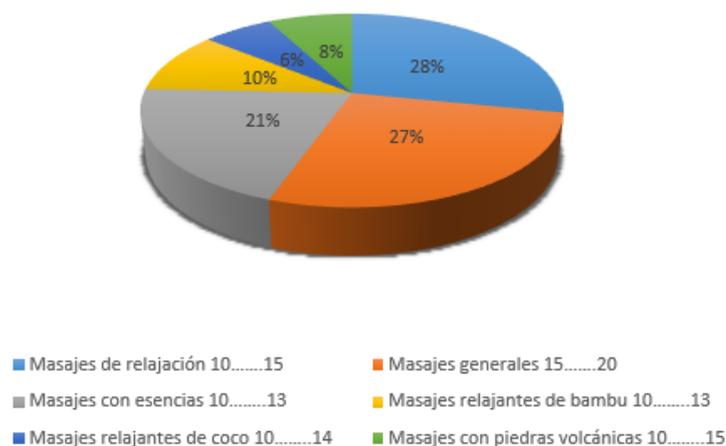


Gráfico 5 Pregunta 5

En este gráfico se puede observar que los futuros clientes tienen preferencias por ciertos servicios ya sea por los servicios y precios, para lo cual se tiene a los de mayor aceptación, con un 28% masajes de relajación, 27% masajes generales, 21% masajes con esencias, 10% masajes de bambu, 6% con piedras volcánicas y con un 8% masajes relajante de coco.

Si se observa el gráfico existe una gran aceptación por los servicios que se ofrecerá este proyecto, además refleja que hay la necesidad por parte de las personas que se desempeñan en el sector laboral en especial en el sector norte de la ciudad de Quito, en adquirir estos servicios que además de cuidar su salud, pueden tener un mejor desenvolvimiento en su lugar de trabajo.

PREGUNTA 6

6. ¿Está satisfecho con los servicios que ofrece los diferentes spa a los que ha asistido?

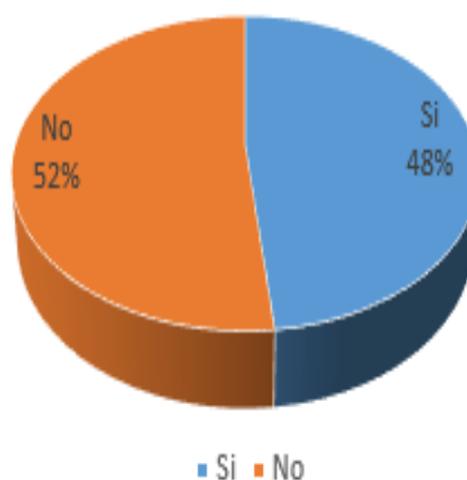


Gráfico 6 Preguntar 6

Con respecto a esta pregunta un 52% no está satisfecho con los servicios que brindan otros centros de spa, de la misma forma se obtiene un 48% que si está satisfecho con los servicios que brinda este tipo de servicios.

Con estos resultados se puede evidenciar que un gran porcentaje no está satisfecho con los servicios de la competencia, siendo una gran oportunidad para el Spa Laboral.

3.2 Oferta

Es la cantidad de bienes o servicios que se puede ofrecer a diferentes precios.

3.2.1 Oferta histórica

Para el desarrollo de la oferta histórica se tomara como datos de investigaciones de proyectos ya realizados, específicamente como datos exactos se tomara de la tesis de la Universidad Politécnica Salesiana de la Ciudad de Quito.

Tabla 4 OFERTA HISTORICA

OFERTA HISTORICA	
AÑOS	# SERVICIOS
2004	27419
2005	29587
2006	31236
2007	33055
2008	35850
2009	39118

Elaborado por: El Autor

3.2.2 Oferta actual.

Para este tipo de proyectos no existe una competencia directa en el sector, debido a que no se encontró otros centros que estén enfocados a brindar este tipo de servicios al sector industrial.

La oferta de servicios está conformada por los ofrecidos en Spa que proporcionan como parte de su negocio, para el presente proyecto se tomará como referencia a tres spa de norte de Quito.

Tabla 5 OFERTA ACTUAL

OFERTA ACTUAL				
HEALTH & LIFE SPA- THERAPY CENTE	COSTO DEL SERVICIO	# PERSONAS	# PERSONAS POR MES	# PERSONAS POR AÑO
MASAJES GENERALES	\$ 55,00	3	72	864
MASAJES RELAJANTES	\$ 15,00	4	96	1152
		7	168	2016
BEAUTY STATION SPA	COSTO DEL SERVICIO	# PERSONAS		
MASAJES DE RELAJACION	\$ 20,00	3	72	864
MASAJES DE BAMBU	\$ 20,00	2	48	576
MASAES DE PIEDRAS VOLCANICAS	\$ 20,00	2	48	576
MASAJES GENERALES	\$ 20,00	3	72	864
		10	240	2880
SPA NORTE	COSTO DEL SERVICIO	# PERSONAS		
MASAJES DENERALES	\$ 60,00	1	24	288
MASAJES SIMPLES	\$ 35,00	3	72	864
		4	96	1152
		21	192	6048

Elaborado por: El Autor

3.2.2.1 Participación en el mercado.

Es el porcentaje del pastel expresado en unidades donde cada participante trate captar más fieles para su mercado, o intenta ingresar al pastel logrando obtener más clientes que su competencia.

Tabla 6 PARTICIPACION EN EL MERCADO

HEALTH & LIFE SPA- THERAPY CENTE	COSTO DEL SERVICIO	# PERSONAS	# PERSONAS POR MES	# PERSONAS POR AÑO	% DE PARTICIPACION
MASAJES GENERALES	\$ 55,00	3	72	864	
MASAJES RELAJANTES	\$ 15,00	4	96	1152	33,00
		7	168	2016	
BEAUTY STATION SPA	COSTO DEL SERVICIO	# PERSONAS			% DE PARTICIPACION
MASAJES DE RELAJACION	\$ 20,00	3	72	864	
MASAJES DE BAMBU	\$ 20,00	2	48	576	
MASAES DE PIEDRAS VOLCANICAS	\$ 20,00	2	48	576	48,00
MASAJES GENERALES	\$ 20,00	3	72	864	
		10	240	2880	
SPA NORTE	COSTO DEL SERVICIO	# PERSONAS			% DE PARTICIPACION
MASAJES DENERALES	\$ 60,00	1	24	288	
MASAJES SIMPLES	\$ 35,00	3	72	864	19,00
		4	96	1152	
		21	192	6048	100%

Elaborado por: El Autor

PARTICIPACIÓN DEL MERCADO

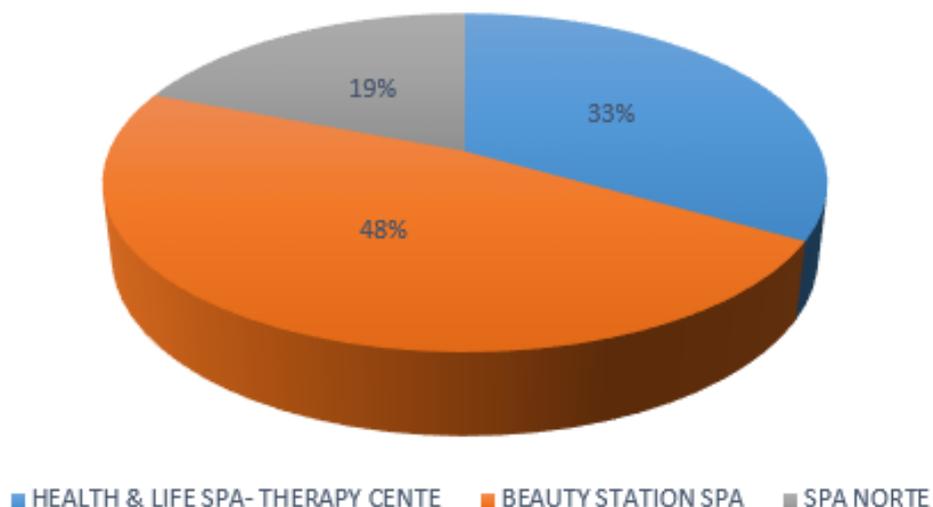


Gráfico 7 Participación del Mercado

El cuadro representa la participación que tiene la competencia en el mercado estos spa se encuentran en el sector norte del distrito metropolitano de Quito.

Los centros spa HEALTH & LIFE SPA- THERAPY CENTE y BEAUTY STATION SPA son las competencias directas para la implementación del nuevo Spa laboral.

3.2.3 Oferta proyectada.

Se utilizara el criterio del crecimiento anual del PIB sectorial al cual pertenece este tipo de negocios según los archivos del INEC, y por parte del BANCO CENTRAL DE ECUADOR lo detallan como otros servicios.

Para la proyección de la Oferta se toma el 2,40% del PIB otros servicios, con lo que se proyecta para 5 años.

Tabla 7 OFERTA PROYECTADA

AÑO	OFERTA SERVICIOS
2014	6048
2015	6139
2016	6232
2017	6326
2018	6422
2019	6519

Realizado por: El Autor

3.3 Productos sustitutos

Son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

3.3.1 Oferta histórica.

Estos se caracterizan por tener los mismos servicios pero en menor capacidad de infraestructura.

3.3.2 Oferta actual.

Se ha obtenido de la investigación de los productos sustitutos que existen por el sector norte de la ciudad de Quito.

Tabla 8 OFERTA ACTUAL

OFERTA ACTUAL			
PRODUCTOS SUSTITUTOS	COSTO DE SERVICIO	# PERSONAS	# PERSONAS ANUAL
PICINAS LAS PALMERAS	3,50	60	8640
GINNACIO/ GYM	2,50	70	20160
SAUNAS/TURCOS	5,00	50	14400
		180	43200

Elaborado por: El Autor

3.2.3 Oferta proyectada.

La proyección de los productos sustitutos se calculara según la fórmula del crecimiento del PIB sectorial, que para este caso es de 1,024 son datos del INEC.

Tabla 9 OFERTA PROYECTADA

OFERTA PROYECTADA	
AÑO	OFERTA # SERVICIOS
2014	46620
2015	47739
2016	48885
2017	50058
2018	51259
2019	52489

Elaborado por: El Autor

Como todas las proyecciones se está realizando el cálculo para cinco años.

3.4 Demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuesto a adquirir dependiendo de su capacidad adquisitiva.

3.4.1 Demanda histórica.

La demanda histórica se detalla en la siguiente tabla donde se toma en cuenta no solo los establecimientos de spa sino también de las peluquerías, centros estéticos entre otros.

Estos datos fueron tomados de una investigación ya realizada por el estudiante Daniel Guillermo Aguilera Vásquez

Tabla 10 DEMANDA HISTORICA

DEMANDA HISTÓRICA.	
AÑOS	Demanda histórica
2004	31387
2005	35904
2006	39672
2007	42587
2008	44999
2009	47367

(Vásquez, Quito, Diciembre de 2011)

3.4.2 Demanda actual.

Para la obtención del análisis de la depamanda proyectada se toma en cuenta la investigación de canpor que se realizo a lo colaboradores de las empresas investigadas al norte de Quito.

Para realizar las proyecciones de la demanda del presente proyecto se tomara los datos de las preguntas de frecuencia y aceptación.

Con un total de 358 encuestados que responden a la pregunta de frecuencia de la siguiente manera.

Un 33,80% asiste una vez a la semana, un 41% acude una vez al mes y como ultimo se obtiene que un 24,86% asiste trimestralmente. De las misma manera se toma los datos de aceptacion del servicio de la siguiente manera. El 59% esta dispuesto a asistir al spa antiestres laboral al norte de la ciudad de Quito y el 41% no asistira.

Tabla 11 DEMANDA ACTUAL

FRECUENCIA	%	HABITANTES	UTILIZACION		DEMANDA
Una vez a la semana	33,80	1.282,71	52	Semanal	66.700,92
Cada mes	41,34	1.568,85	12	mensual	18.826,24
Cada tres meses	24,86	943,44	4	Trimestral	3.773,75
Demanda Actual					89.300,90

Elaborado por: El Autor

3.4.3 Demanda proyectada

Para la proyección de la demanda se utilizará el resultado de la demanda actual obtenido de los datos de la investigación realizada a la población, tomando en consideración la tasa de crecimiento poblacional promedio anual para la provincia de Pichincha es de 1,51 % y 1,95% nacional estos datos se obtuvieron de los archivos del INEC.

Para la proyección de la demanda se tomara el crecimiento de la provincia de Pichincha que es de 1,51%

Tabla 12 DEMANDA PROYECTADA

DEMANDA PROYECTADA DE SERVICIOS	
AÑO	DEMANDA
2014	89.301
2015	90.649
2016	92.018
2017	93.408
2018	94.818
2019	96.250

Realizado por: El Autora

3.5 Balance oferta demanda

Se define como una estrategia para lograr abarcar un porcentaje del mercado al cual está intentado ingresar con los servicios.

Para determinar la demanda insatisfecha se tomara en cuenta las protecciones de oferta como también de demanda.

3.5.1 Balance actual

Es lo que se pretende abarcar en el mercado del spa laboral con precios y servicios.

Tabla 13 BALANCE ACTUAL

BALANCE ACTUAL			
AÑO	DEMANDA	OFERTA	BALANCE ACTUAL DE LA DEMANDA
2014	89.300,90	6048,00	83.252,90

Elaborado por: El Autor

3.5.2 balance proyectado

Tabla 14 BALANCE PROYECTADO

DEMANDA PROYECTADA DE SERVICIOS			
AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISTECHA
2014	89.301	6048	83.253
2015	90.649	6193	84.456
2016	92.018	6342	85.676
2017	93.408	6494	86.914
2018	94.818	6650	88.168
2019	96.250	6809	89.440

Elaborado por: El Autor

En esta tabla se puede observar la demanda insatisfecha de los próximos cinco años, para lo cual el spa anti estrés laboral pretende llegar a cada uno de los trabajadores de las industrias con el fin de satisfacer sus necesidades.

Capítulo IV

4. Estudio técnico

Aporta información con respecto a los factores productivos que deberá tener un proyecto con este en cuanto a operaciones, como son la maquinaria, los recursos, las inversiones.

Con el único objetivo de obtener un funcionamiento óptimo con la utilización eficaz y eficiente de los recursos disponibles.

4.1 Tamaño del proyecto

Se trata de un proyecto pequeño ya que la disponibilidad de recurso humano y financiero no se compara con los demás establecimientos, este el primer condicionante que impide realizar un proyecto de mayor magnitud.

El establecimiento estará en la capacidad de acoger diez personas.

La medida del establecimiento es de 10 metros de largo por 7 metros de ancho.

El spa tiene una sola planta.

4.1.1 Factores de determinación

Estos son de gran relevancia ya que de estos dependen de la óptima utilización de los recursos del proyecto.

Uno de los más factores más importantes es el mercado, ya que previamente se realizó un estudio con el único objetivo de investigar las ventajas y desventajas

que tienen los spa en la actualidad frente a la demanda de los clientes que desean adquirir estos servicios ya sea por gusto preferencias, los precios con los cuales el proyecto puede brindar sus servicios, así como la identificación de la cantidad de servicio que se desea ofrecer en el mercado. En el estudio de mercado se llegó a conocer la demanda insatisfecha actual del sector estudiado como son los trabajadores de las industrial del sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, la cual es de 83.252, tratamientos lo cual es beneficioso para el proyecto, debido a que se pretende atender a un 6,62 % de la demanda insatisfecha que viene a ser como se detalla a continuación

Tabla 15 TORES DE DETERMINACION

AÑO	D. INSATISFECHA	%	PARTICIPACION
2014	83.253	6,62	5.512

Elaborado por: El Autor

Se cubrirá esta demanda debido a la capacidad y recursos que posee el proyecto.

4.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros.

Es muy importante contar con los recursos necesarios para el correcto funcionamiento del SPA para lo cual se dispone de recursos propios con un 67% y el 33% se pretende financiar mediante un crédito por medio del Banco Nacional de Fomento.



REQUISITOS PARA UN CREDITO EN EL NACIONAL DE FOMENTO

- Copia reciente de las cédulas de ciudadanía (vigentes) del solicitante y su cónyuge, si aplica.
- Copias de los últimos certificados de votación y proceso electoral tanto del solicitante como de su cónyuge.
- Comprobante de pago de agua, luz o teléfono o cualquier documento, cuya emisión no sea mayor de tres meses y en el que conste la dirección donde vive el solicitante.
- Extracto del último trimestre de la cuenta de ahorros o corriente. El préstamo se otorgará teniendo como base el saldo promedio de los tres últimos meses en la cuenta declarada.
- Cotizaciones o avalúos de los bienes o servicios en los cuales se proyecta hacer la inversión del crédito.
- Documentos adicionales hay que presentar
- Para el otorgamiento de créditos, el BNF requiere una certificación laboral vigente o, en su defecto, el último rol de pagos del solicitante que no debe superar los 30 días de emitido.
- Si el crédito está relacionado con remodelación, construcción o compra de vivienda, es indispensable una copia del recibo de pago del impuesto predial.
- Finalmente, es también necesario conseguir una certificación de paz y salvo o de estado de cuenta normal que corrobore el buen comportamiento crediticio del candidato, de modo que sea verificable su cumplimiento con otras instituciones financieras.

El crédito se aprobara dependiendo del monto de dinero requerido, en el caso aplicable se puede aprobar hasta en 10 días.

4.1.1 Capacidad instalada

Se refiere a la capacidad óptica de producción anual en la planta.

La medida del establecimiento es de 10 metros de largo por 7 metros de ancho, el spa cuenta con una solo planta.

El spa tiene una capacidad instalada al 100% por lo que se atendería a las siguientes personas o cantidades de servicios.

Tabla 16 CAPACIDAD INSTALADA

CAPACIDAD INSTALADA AL 100%			
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES
❖ Masajes de relajación	4	96,00	1.152,00
❖ Masajes generales	4	96,00	1.152,00
❖ Masajes con esencias	4	96,00	1.152,00
❖ Masajes relajantes de bambu	5	120,00	1.440,00
❖ Masajes relajantes de coco	5	120,00	1.440,00
❖ Masajes con piedras volcánicas	5	120,00	1.440,00
CAPACIDAD AL 100%	27	648,00	7.776,00

Elaborado por: El Autor

4.1.2 Capacidad óptima

Al momento de realizar la distribución de la planta de debe tomar en cuenta la maquinaria y equipos para la realización del servicio de SPA. Para lo cual se tomara como capacidad optima del servicio de un 80% de la capacidad total del local



Tabla 17 Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA AL 80%			
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES
❖ Masajes de relajación	3	60	720
❖ Masajes generales	4	80	960
❖ Masajes con esencias	3	60	720
❖ Masajes relajantes de bambu	4	80	960
❖ Masajes relajantes de coco	4	80	960
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	80	960
CAPACIDAD AL 80%	22	440	5.280

Elaborado por: El Autor

Se puede ofrecer esta cantidad de servicios gracias a la infraestructura y personal con que cuenta el proyecto Spa laboral.

Para llevar a cabo el proyecto se necesita todas las maquinarias y equipos que se detallaron ya que de esto depende el correcto funcionamiento del spa.

También es necesario contar con un grupo de colaboradores que son la fuente principal para llevar a cabo el desarrollo del proyecto.

Número de trabajadores.

Tabla 18 Número de trabajadores.

NUMERO	CARGO	SUELDO
1	<input type="checkbox"/> Gerente	\$ 600,00
2	<input type="checkbox"/> Recepcionista	\$ 445,00
3	<input type="checkbox"/> Masajista	\$ 400,00
4	<input type="checkbox"/> Masajista	\$ 400,00
5	<input type="checkbox"/> Vendedor	\$ 500,00
6	<input type="checkbox"/> Contador	\$ 100,00

Elaborado por: El Autor

El talento humano es la pieza fundamental por lo cual se contara personal que tenga la capacidad el desempeño deseado para cumplir con los servicios deseados.

Lo que se espera vender.

Tabla 19 Lo que se espera vender.

DESCRIPCION	CAPACIDAD INSTALADA AL 80%			COSTO DE MASAJES		
	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES	VALOR	MENSUAL	ANUAL
❖ Masajes de relajación	3	60	720	\$ 14,00	\$ 840,00	10.080
❖ Masajes generales	4	80	960	\$ 20,00	\$ 1.600,00	19.200
❖ Masajes con esencias	3	60	720	\$ 13,00	\$ 780,00	9.360
❖ Masajes relajantes de bambu	4	80	960	\$ 13,00	\$ 1.040,00	12.480
❖ Masajes relajantes de coco	4	80	960	\$ 14,00	\$ 1.120,00	13.440
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	80	960	\$ 15,00	\$ 1.200,00	14.400
CAPACIDAD AL 80%	22	440	5.280		\$ 6.580,00	78.960

Elaborado por: El Autor

Se ha estimado contar con las siguientes ventas de los servicios, que serán los ingresos mensuales y anuales del spa.

4.2 Localización

Define claramente cuál será el mejor sitio para ubicar el local de servicios del SPA, para obtener una ubicación adecuada para satisfacer la demanda insatisfecha.

Si bien es cierto el local no va a estar ubicado a los alrededores de Carcelén industrial por el simple hecho que los clientes que acudan a hacer uso uno de los servicios deben contar con un ambiente diferente y seguro esto de acuerdo a la investigación se puede intentar lograr en la ubicación actual del local que es Machala y Florida, este es un lugar donde tiene fácil acceso.

4.2.1 Macro localización.

Permite eliminar zonas geográficas que no cumplen con las necesidades del proyecto,

Esto solo es una forma general de identificar el lugar del proyecto.

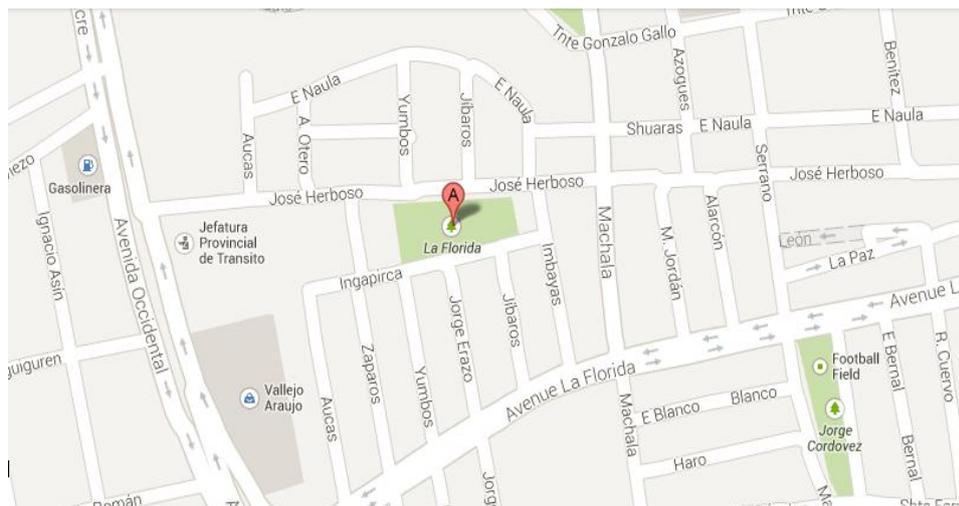


Figura 12 Macrolocalización

4.2.2. Micro localización

Indica cual es la mejor alternativa de instalación del proyecto dentro de la macro localización, define el lugar exacto donde se ubicara el proyecto tomando en consideración las características y costos del lugar elegido para el funcionamiento del proyecto que está ubicado en el sector norte del distrito metropolitano de Quito.

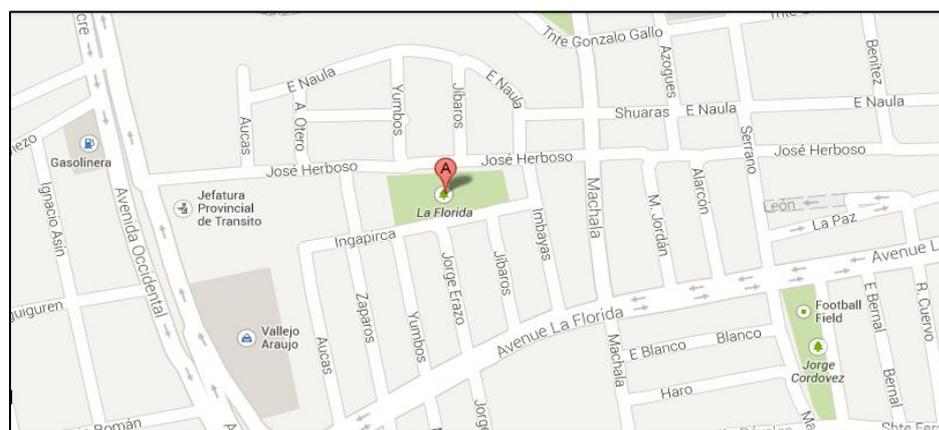


Figura 13 Micro localización

La posible ubicación del spa se puede diferenciar por el punto azul en el mapa, se encuentra entre la florida y José herboso.

4.2.3 Localización óptima

El proyecto está ubicado en la provincia de Pichincha al norte de Quito en la parroquia Cochapamba, esto es en la Florida y José herboso.

En este lugar se pretende atender de martes a sábado de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes.

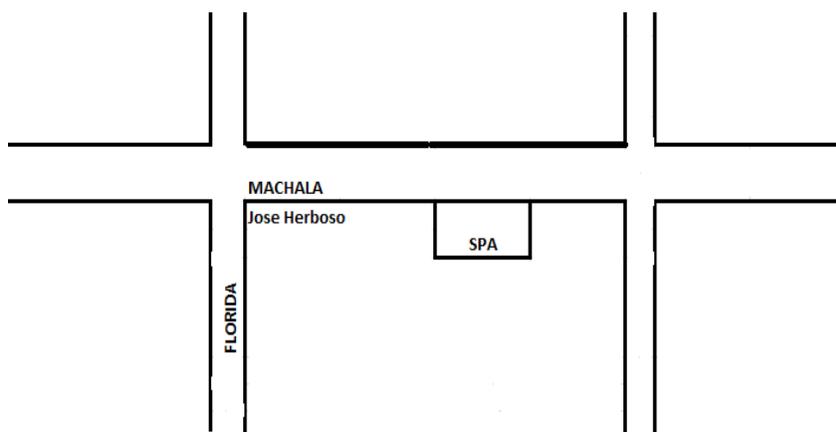


Figura 14 Localización Óptima

Elaborado por: El Autor

4.2.3.1 Factores generales de localización

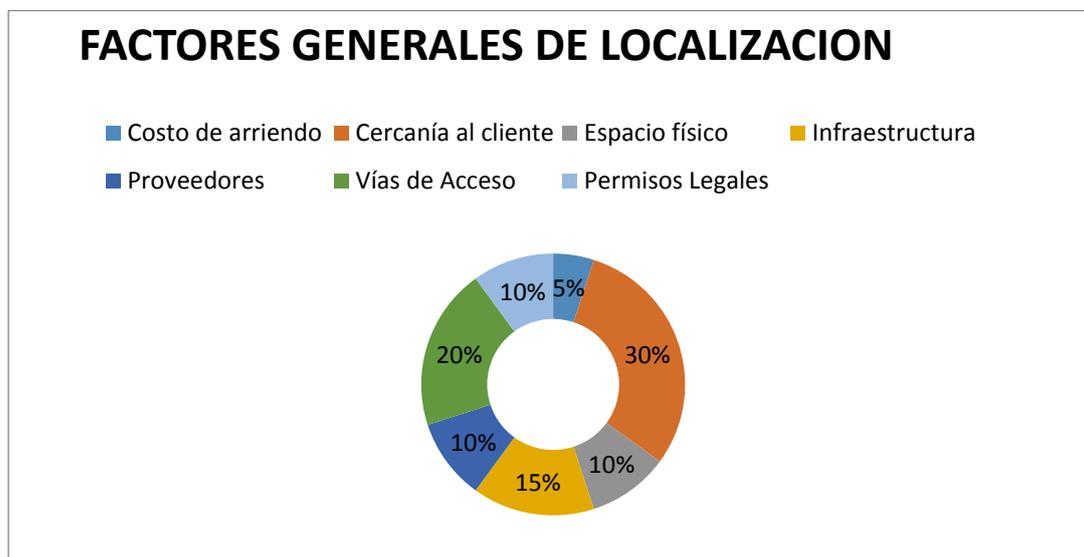
Son las variables de tipo estratégico que permite visualizar la viabilidad del proyecto

Tabla 20 FACTORES GENERALES DE LOCALIZACION

VARIABLES	
FACTOR	CALIFICACION
<input type="checkbox"/> Costo de arriendo	5%
<input type="checkbox"/> Cercanía al cliente	30%
<input type="checkbox"/> Espacio físico	10%
<input type="checkbox"/> Infraestructura	15%
<input type="checkbox"/> Proveedores	10%
<input type="checkbox"/> Vías de Acceso	20%
<input type="checkbox"/> Permisos Legales	10%
TOTAL	100%

Elaborado por: El Autor

Gráfico 8 Factores Generales de Localización



Elaborado por: El Autor

4.3 Ingeniería del servicio

Se centra en los aspectos de compras, construcción, montaje y puesta en marcha de todos los recursos con los que cuenta el proyecto con el fin de ofrecer los servicios adecuados a los trabajadores de las industrias.

4.3.1 Definición del bys

Los bienes están representados en objetos materiales, cuya utilidad nos permite satisfacer una necesidad de un modo directo o indirecto. Por ejemplo los zapatos son bienes; las maquinaria que permite coser los zapatos es un bien, que nos sirve de un modo indirecto.

Los servicios están considerados en aquellos trabajos que otras personas realizan para satisfacer nuestras necesidades; por ejemplo los servicios del médico, el spa, puede contribuir de un modo directo a nuestras satisfacciones. (Economía, s.f.)

Para el presente proyecto el proceso de servicio serán todas las actividades que le permitan a la empresa operar y entregar los servicios de spa masajes para satisfacer las necesidades de cada uno de los clientes

4.3.2 Distribución de la planta.

La planta estará distribuido de una forma que el cliente sienta que será tratado de una manera diferente en las instalaciones de SPA.

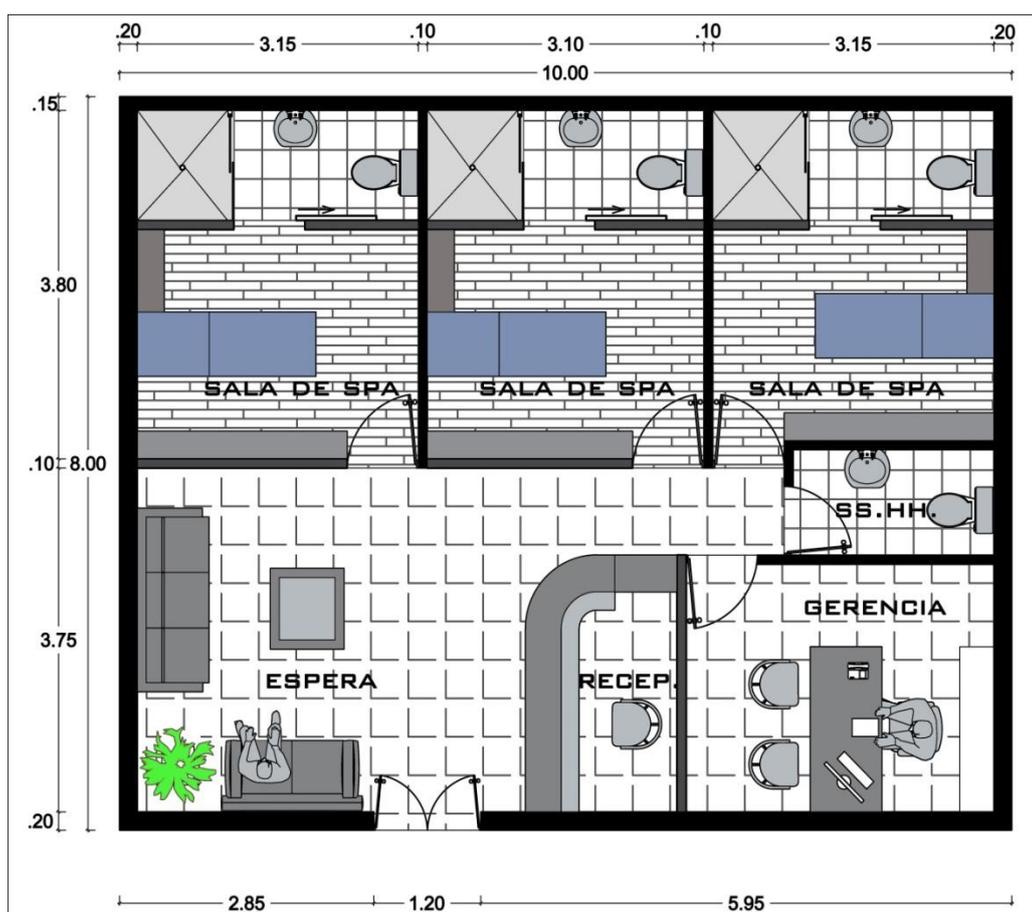


Figura 15 Distribución de Planta

4.3.2.1 Distribución óptima de la planta.

Área. Solo se contará una planta donde estarán distribuidos de la siguiente manera

- Tendrá tres salas de masajes
- Sala de recepción y espera
- Bodega de materiales
- Baño

4.3.3 Proceso productivo.

Los procesos productivos se refieren a la secuencia de actividades requeridas para elaborar un producto. Generalmente existen varios caminos que se pueden tomar para producir un producto, ya sea este un bien o un servicio. Pero la selección cuidadosa de cada uno de sus pasos y la secuencia de ellos nos ayudarán a lograr los principales objetivos de producción o servicio. (Karger, s.f.)

El proyecto cuenta con los siguientes procesos y procedimientos.

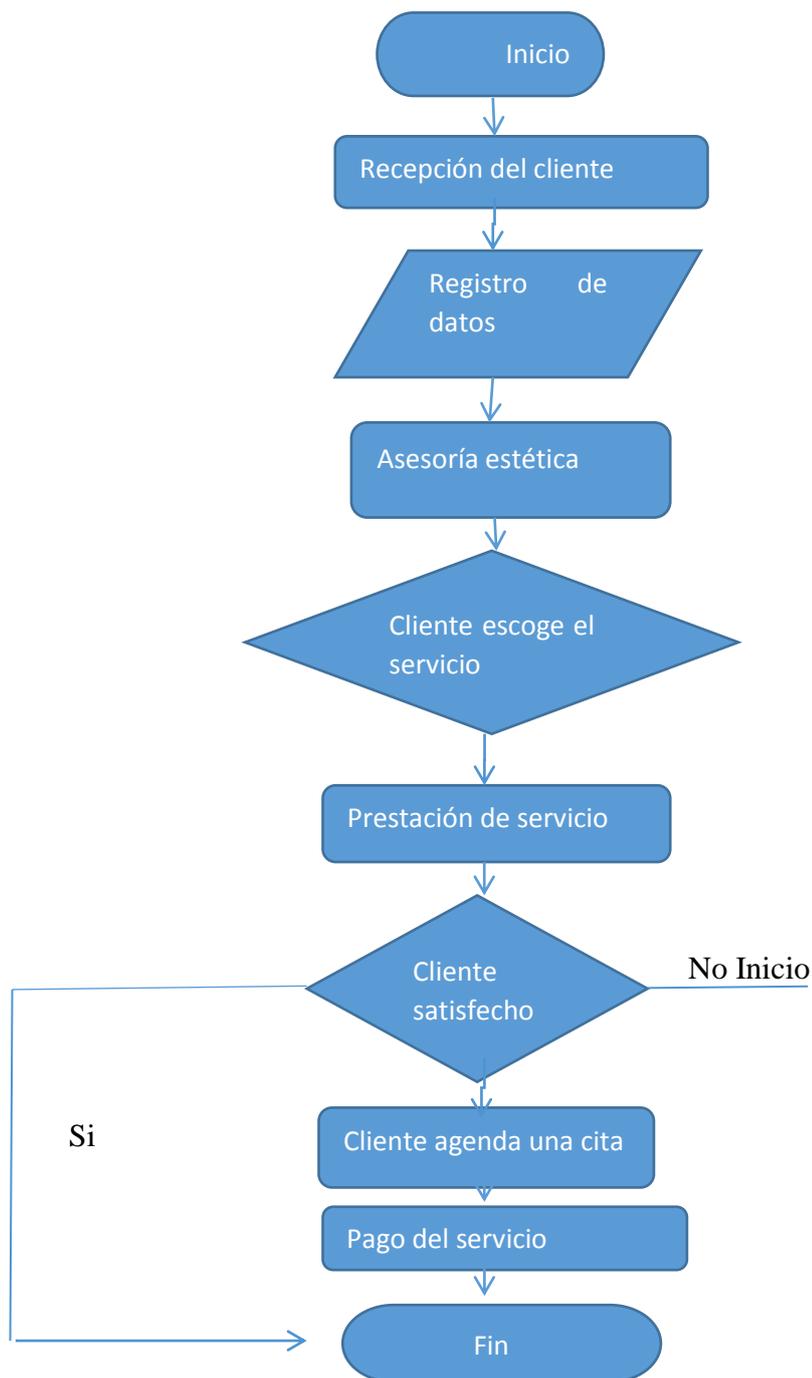


Figura 16 Proceso Productivo

Se detalla el proceso para la adquisición de los servicios del Spas siempre y cuando el centro se encargue de buscar a los clientes.

Proceso del proyecto.

4.3.3.1 Cuadro de procesos diarios.

Tabla 21 CUADRO DE PROCESOS DIARIOS

Operación 1	Presentación del servicio
Operación 2	Recepción del Dinero
Operación 3	Realizar el masaje adquirido por el cliente
Operación 4	Retiro del cliente
Operación 5	Limpieza de la sala
Operación 6	Ordenar los materiales

Elaborado por: La Autora

Se estimada que el spa atenderá a un aproximado de 5280 personas al año con un promedio de consumo de \$15 dólares diarios por persona, la capacidad de atención será de 22 personas por día. El spa atenderá en un horario de 9am a 7pm.

4.3.4 MAQUINARIA Y EQUIPO

Maquinaria y equipo son los bienes tangibles que constituyen uno de los grandes grupos que integran los activos de las empresas, destinados a la producción y venta de mercancías o servicios propios del giro del negocio de los cuales estima que su tiempo de uso o consumo sea prolongado. (PYMES, s.f.)

Se detalla la maquinaria y equipo necesario para garantizar el buen funcionamiento del Spa.

Tabla 22 MAQUINARIA Y EQUIPO

<u>MAQUINARIA Y EQUIPO</u>				
	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
MAQUINARIA Y EQUIPO				
1	Equipos de sonido y ambientación	1	400,00	400,00
,2	Microondas	1	114,99	114,99
	Total	2		514,99
<u>EQUIPO DE OFICINA</u>				
	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
EQUIPO DE OFICINA				
,1	Teléfonos	2	30,00	60,00
	Total	2		60,00
<u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u>				
	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
EQUIPO DE COMPUTACIÓN DE				
,1	Impresora	1	170,00	170,00
,2	Computadora	2	700,00	1.400,00
	Total	3		1.570,00
<u>MUEBLES DE OFICINA</u>				
	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
MUEBLES DE OFICINA				
,1	Sillas Giratorias	5	48,00	240,00
,2	Escritorio	1	200,00	200,00
,3	Juego de sala	1	400,00	400,00
	Total	7		840,00
<u>MUEBLES Y ENSERES</u>				
	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
MUEBLES Y ENSERES				
,1	Dispensador de agua	1	60,00	60,00



,2	Camillas	2	450,00	900,00
,3	Camilla terapéutica	1	800,00	800,00
,4	Sillas Normales	2	23,30	46,60
,5	Mesa para dispensador	1	100,00	100,00
,6	Counter	1	300,00	300,00
,7	Extintores	3	31,00	93,00
,8	Reloj de Pared	4	7,00	28,00
,9	Carritos de Productos	3	110,00	330,00
	Total	17		2.657,60

El presente proyecto cuenta la maquinaria y equipos ya detallados para el correcto funcionamiento.

Capítulo V

5 Estudio financiero

El estudio financiero es la etapa de estudio de factibilidad en la cual se especifican de forma sistemática y ordenada la información generada en los estudios previos. Sirve como herramienta para determinar si la inversión a realizarse será rentable; Así mismo el análisis financiero ayuda a determinar todos los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, el costo total de la operación de la empresa, ingresos generados por el servicio, así como otros indicadores que servirán de base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o prestación del servicio o por la liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa, o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez. (Miranda, 2005, pág. 191)

El presupuesto de ingresos, permite proyectar los ingresos que generara el Spa, en un lapso de tiempo, mediante la cantidad de servicios de masaje que ofertara el proyecto, que podríamos cubrir con sus respectivos precios por el servicio que se brindara, para lo cual el precio se proyectara con la tasa promedio de inflación de 4,20%, y el crecimiento de la demanda del servicio a un 1,45%, estableciendo la siguiente tabla:

Tabla 23: Presupuesto de los ingresos 2015-2018

2015						
CAPACIDAD INSTALADA AL 80%				COSTO DE MASAJES		
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES	VALOR	MENSUAL	ANUAL
❖ Masajes de relajación	3	60	720	\$ 14,00	\$ 840,00	10.080
❖ Masajes generales	4	80	960	\$ 20,00	\$ 1.600,00	19.200
❖ Masajes con esencias	3	60	720	\$ 13,00	\$ 780,00	9.360
❖ Masajes relajantes de bambu	4	80	960	\$ 13,00	\$ 1.040,00	12.480
❖ Masajes relajantes de coco	4	80	960	\$ 14,00	\$ 1.120,00	13.440
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	80	960	\$ 15,00	\$ 1.200,00	14.400
CAPACIDAD AL 80%	22	440	5.280		\$ 6.580,00	78.960

2016						
CAPACIDAD INSTALADA AL 80%				COSTO DE MASAJES		
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES	VALOR	MENSUAL	ANUAL
❖ Masajes de relajación	3	61	730	\$ 14,59	\$ 887,92	10.655
❖ Masajes generales	4	81	974	\$ 20,84	\$ 1.691,28	20.295
❖ Masajes con esencias	3	61	730	\$ 13,55	\$ 824,50	9.894
❖ Masajes relajantes de bambu	4	81	974	\$ 13,55	\$ 1.099,33	13.192
❖ Masajes relajantes de coco	4	81	974	\$ 14,59	\$ 1.183,89	14.207
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	81	974	\$ 15,63	\$ 1.268,46	15.222
CAPACIDAD AL 80%	22	446	5.356		\$ 6.955,38	83.465

2017						
CAPACIDAD INSTALADA AL 80%				COSTO DE MASAJES		
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES	VALOR	MENSUAL	ANUAL
❖ Masajes de relajación	3	62	741	\$ 15,20	\$ 938,58	11.263
❖ Masajes generales	4	82	988	\$ 21,72	\$ 1.787,76	21.453
❖ Masajes con esencias	3	62	741	\$ 14,11	\$ 871,53	10.458
❖ Masajes relajantes de bambu	4	82	988	\$ 14,11	\$ 1.162,05	13.945
❖ Masajes relajantes de coco	4	82	988	\$ 15,20	\$ 1.251,43	15.017
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	82	988	\$ 16,29	\$ 1.340,82	16.090
CAPACIDAD AL 80%	23	453	5.434		\$ 7.352,18	88.226



2018						
CAPACIDAD INSTALADA AL 80%				COSTO DE MASAJES		
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES	VALOR	MENSUAL	ANUAL
❖ Masajes de relajación	3	63	752	\$ 15,84	\$ 992,12	11.905
❖ Masajes generales	4	84	1.002	\$ 22,63	\$ 1.889,75	22.677
❖ Masajes con esencias	3	63	752	\$ 14,71	\$ 921,25	11.055
❖ Masajes relajantes de bambu	4	84	1.002	\$ 14,71	\$ 1.228,34	14.740
❖ Masajes relajantes de coco	4	84	1.002	\$ 15,84	\$ 1.322,83	15.874
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	84	1.002	\$ 16,97	\$ 1.417,32	17.008
CAPACIDAD AL 80%	23	459	5.512		\$ 7.771,61	93.259

2019						
CAPACIDAD INSTALADA AL 80%				COSTO DE MASAJES		
DESCRIPCION	#PERSONAS DIARIO	SERVICIOS MENSUAL	SERVICIOS ANUALES	VALOR	MENSUAL	ANUAL
❖ Masajes de relajación	3	64	763	\$ 16,50	\$ 1.048,72	12.585
❖ Masajes generales	4	85	1.017	\$ 23,58	\$ 1.997,56	23.971
❖ Masajes con esencias	3	64	763	\$ 15,33	\$ 973,81	11.686
❖ Masajes relajantes de bambu	4	85	1.017	\$ 15,33	\$ 1.298,42	15.581
❖ Masajes relajantes de coco	4	85	1.017	\$ 16,50	\$ 1.398,29	16.780
❖ Masajes con piedras volcánicas	4	85	1.017	\$ 17,68	\$ 1.498,17	17.978
CAPACIDAD AL 80%	23	466	5.592		\$ 8.214,97	98.580

Elaborado por: El Autor

El precio por la prestación de cada uno de los servicios, se basa en el estudio de mercado, donde se obtuvo información de los montos aproximados que normalmente cobran los distintos negocios que ofertan.

5.2 Costos

5.2.1 Costo directo

Es la fuerza laboral que se encuentra en contacto directo con la fabricación o producción de producto o servicio, en el caso del presente proyecto es la prestación de servicios de seguridad privada.

El Personal Operativo (Mano de Obra Directa) es el factor preponderante en la prestación de los servicios del Spa, conjuntamente con la utilización y empleo de los Insumos y Materiales Directos (Materia Prima Directa), el personal operativo son, las masajistas.

Tabla 24: Rol de pagos mano de obra directa

NOMBRE	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR
		SUELDO	HORAS EXTRAS	VALOR HORA EXTRA		9,45% AP. PERS.	MULTAS	ANTICIPO S	COMISA RIATO			
Elizabeth Espinel	Masajista	387,25	6,00	14,52	401,77	37,97	0,00	0,00	0,00	363,80	33,47	397,27
Juan Carlos Chamba	Masajista	387,25	6,00	14,52	401,77	37,97	0,00	0,00	0,00	363,80	33,47	397,27
Karina Lema	Masajista	225,00	6,00	8,44	233,44	22,06	0,00	0,00	0,00	211,38	19,45	230,82
TOTAL MENSUAL		999,50	18,00	37,48	1.036,98	97,99	0,00	0,00	0,00	938,99	86,38	1.025,37
TOTAL ANUAL		11.994,00	216,00	449,78	12.443,78	1.175,94	0,00	0,00	0,00	11.267,84	1.036,57	12.304,40

Elaborado por: El Autor

Tabla 25: Rol de provisiones mano de obra directa

NOMBRE	CARGO	TOTAL INGRES.	PROVISIONES			TOTAL PROVI.	IESS 12,15% APORTE PATRON AL
			XIII SUELD	XIV SUELD	VACACION		
Elizabeth Espinel	Masajista	401,77	3	2	16,74	1	4
Juan Carlos Chamba	Masajista	401,77	3	2	16,74	1	4
Karina Lema	Masajista	233,44	1	2	9,73	2	2
TOTAL MENSUAL		1.036,98	8	8	43,21	5	1
TOTAL ANUAL		12.443,78	6,42	5,00	65,31	25,99	1.
			.036,98	.020,00	9	.783,76	511,92

Elaborado por: El Autor

5.2.2 Costo indirecto

Son desembolsos que no pueden identificarse con la producción de mercancías o servicios específicos, pero que sí constituyen un costo aplicable a la producción en general. Se conocen generalmente como gastos indirectos de manufactura.

Tabla 26: Costos indirectos del servicio

	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD ANUAL</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
	SUMINISTROS			
	MATERIALES Y REPUESTOS			
,1	Kit de Bambuterapia	2	69,00	138,00
,2	Kit de coco terapia	2	49,00	98,00
,3	Kit de esencias Velas	1	125,00	125,00
,4	Kit de piedras volcánicas	3	30,00	90,00
,5	Kit de esencias	1	160,00	160,00
,6	Kit de toallas	6	13,00	78,00
,7	Kit de aseo	5	20,00	100,00
,8	Aceites para masajes	72	6,00	432,00
,9	Botellón de agua	24	6,00	144,00
,10	Vasos plásticos	200	0,60	120,00
,11	Gorros desechables	12	20,00	240,00
,12	Azúcar	24	4,50	108,00
,13	Te aromáticos	12	1,50	18,00
,14	Café	12	4,00	48,00
,15	Almohadas	24	5,00	120,00
	Implementos de camilla	120	8,00	960,00

,16	Dispensador	Alcohol	12	4,00	48,00
,17	para manos				
,18	Alcohol antiséptico para		12	20,00	240,00
	manos				
	TOTAL				3.267,00

Elaborado por: El Autor

5.2.3 Gastos administrativos.

Son todos los valores o montos que se deben realizar para poner en funcionamiento las actividades administrativas por parte del Spa, entre ellas se encuentran las siguientes: sueldos y salarios del personal administrativo, Arriendo, suministros de oficina, útiles de limpieza, servicios básicos, entre otros.

Tabla 27: Rol de pagos personal administrativo

NOMBRE	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR
		SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIONES		9,45% AP. PERSONAL	MULTAS	ANTICIPOS	COMISARIATO			
Esperanza Herrera	Gerente	600,00	0,00	0,00	600,00	56,70	0,00	0,00	0,00	543,30	49,98	593,28
Karina Lema	Recepcionista/ Masajista	212,25	0,00	0,00	212,25	20,06	0,00	0,00	0,00	192,19	17,68	209,87
Marco Manotoa	Vendedor	500,00	0,00	0,00	500,00	47,25	0,00	0,00	0,00	452,75	41,65	494,40
Douglas Mejía	Contador	100,00	0,00	0,00	100,00	9,45	0,00	0,00	0,00	90,55	8,33	98,88
TOTAL MENSUAL		1.412,25	0,00	0,00	1.412,25	133,46	0,00	0,00	0,00	1.278,79	117,64	1.396,43
TOTAL ANUAL		16.947,00	0,00	0,00	16.947,00	1.601,49	0,00	0,00	0,00	15.345,51	1.411,69	16.757,19

Elaborado por: El Autor

Tabla 28: Provisiones sociales personal administrativo

NOMBRE	CARGO	TOTAL INGRESOS	PROVISIONES			TOTAL PROVISIONES	IESS 12,15% APORTE
			XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES		
Esperanza Herrera	Gerente	600,00	50,00	28,33	25,00	103,33	72,90
Karina Lema	Recepcionista/ Masajista	212,25	17,69	28,33	8,84	54,86	25,79
Marco Manotoa	Vendedor	500,00	41,67	28,33	20,83	90,83	60,75
Douglas Mejía	Contador	100,00	8,33	28,33	4,17	40,83	12,15
TOTAL MENSUAL		1.412,25	117,69	113,33	58,84	289,86	171,59
TOTAL ANUAL		16.947,00	1.412,25	1.360,00	706,13	3.478,38	2.059,06

Elaborado por: El Autor

Tabla 29: Arriendos y servicios básicos

CONCEPTO	ME NSUAL	A NUAL
ARRIENDO	\$400,00	\$ 4.800,00
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 4,29	\$ 51,50
AGUA	\$ 60,00	\$ 720,00
LUZ	\$ 80,00	\$ 960,00
TELEFONO	\$ 30,00	\$ 360,00
INTERNET	\$ 22,00	\$ 264,00
TOTAL	\$ 596,29	\$ 7.155,50

Elaborado por: El Autor

Tabla 30: Gastos Administrativos

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	300,00	300,00
ADECUACIONES DEL SPA	4.000,00	4.000,00
ELABORACION DEL PROYECTO	50,00	50,00
SUELDO	1.396,43	16.757,19
APORTE PATRONAL	171,59	2.059,06
BENEFICIOS SOCIALES	289,86	3.478,38
DEPRECIACIÓN PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	73,26	879,09
TOTAL	6.281,14	27.523,72

Elaborado por: El Autor

5.2.4 Gasto de ventas

Son todos los valores o montos que se deben realizar para que el producto o servicio pueda ser comercializado en el mercado y de esta manera se puedan obtener los ingresos esperados.

Entre los gastos de ventas que incurre el Spa, se encuentran las siguientes:

Tabla 31: Gasto de ventas

GASTOS DE VENTAS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	17,00	204,00
TOTAL	17,00	204,00

Elaborado por: El Autor

5.2.5 Gasto financieros

Los valores que componen los Gastos Financieros, corresponden a los intereses originados por el crédito a la institución bancaria obtenido a fin de completar la inversión inicial requerida para la ejecución del proyecto.

Las condiciones del crédito solicitado al BNF, son las siguientes:

Monto: 6.000 dólares

Interés: 11.22% anual, 0.94% mensual

Plazo: 3 años.

Número de Pago: 36 cuotas mensuales

Cálculo del valor de los dividendos

$$Pago = \frac{C}{\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}}$$

$$Pago = \frac{6000}{\frac{1 - (1 + 0,0094)^{-36}}{0,0094}}$$

$$Pago = 197.06 \text{ mensual}$$

Luego de haberse realizado los respectivos cálculos, se determina que el valor de los 36 pagos o cuotas por el pago del crédito serán por el valor de 197.06 dólares mensuales.

Tabla 32: Gasto de financiero

PERÍODO	CAPITAL	INTERÉS
INICIAL		
0		
1	6.000,00	583,45
2	4.218,75	372,98
3	2.227,04	137,66
TOTALES		5.008,85

Elaborado por: El Autor

5.2.6 Costos fijos y variables

Los costos y gastos totales, se pueden clasificar en costos fijos y variables, los costos fijos. Los costos fijos son aquellos en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos. Los costos variables son los que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes del servicio.

Tabla 33: Costos fijos y variables

	Costo fijo	Costo variable
Sueldos y beneficios sociales		\$ 20.600,08
+ otros costos indirectos de fabricación		
Depreciación propiedades, planta y equipo	\$ 51,50	
Suministros materiales y repuestos	\$ 3.267,00	
Arriendo	\$ 4.800,00	
Agua	\$ 720,00	
Luz	\$ 960,00	
Teléfono	\$ 360,00	
Internet	\$ 264,00	
Gastos de ventas		
Promoción y publicidad	\$ 204,00	
Gastos administrativos		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	\$16.757,19	
Aporte a la seguridad social (incluido fondo reserva)	\$ 2.059,06	
Beneficios sociales e indemnización	\$ 3.478,38	
Constitución de la empresa	\$ 300,00	
Adecuaciones del spa	\$ 4.000,00	
Elaboración del proyecto	\$ 50,00	
Depreciación propiedad, planta y equipo	\$ 879,09	
Gastos financieros		
Intereses bancarios	\$ 583,45	
Total	\$38.733,67	\$ 20.600,08

Elaborado por: El Autor

5.3 Inversiones

Son los resultados obtenidos con respecto al comportamiento del mercado del producto, a la técnica empleada y la organización, proveen la información pertinente para la determinación de las inversiones del proyecto. (Miranda, 2005, pág. 176)

“Inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (Baca y Urbina, 2001)

Razón por la cual, para la creación y puesta en operación del Spa., se establecen las siguientes necesidades y requerimientos, en lo referente a montos de inversión.

5.3.1 Inversiones fijas

Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles y que se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa, y se adquieren para utilizarse durante su vida útil; son entre otras: los terrenos para las construcción de instalaciones, la construcciones civiles como edificios industriales o administrativos, maquinaria, equipo, herramientas, vehículos, muebles, etc. (Miranda, 2005, pág. 177)

5.3.1.1 Activos fijos

A continuación se detallan los activos fijos que van a ser adquiridos para la implementación y puesta en marcha de la compañía del Spa:

Tabla 34: Maquinaria y Equipo

<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
MAQUINARIA Y EQUIPO	Y		
,1 Equipos de sonido y ambientación	1	400,00	400,00
,2 Microondas	1	114,99	114,99
Total	2		514,99

Elaborado por: El Autor

Tabla 35: Equipo de Oficina

	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
	EQUIPO DE OFICINA			
	Teléfonos	2	30,00	60,00
1	Total	2		60,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 36: Equipo de Computación

	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
	Impresora	1	170,00	170,00
,1	Computadora	2	700,00	1.400,00
,2	Total	3		1.570,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 37: Muebles de oficina

	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
	MUEBLES DE OFICINA			
	Sillas Giratorias	5	48,00	240,00
,1	Escritorio	1	200,00	200,00
,2	Juego de sala	1	400,00	400,00
,3	Total	7		840,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 38: Muebles y enseres

<u>MUEBLES Y ENSERES</u>				
	<u>DETALLE</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
	MUEBLES Y ENSERES			



,1	Dispensador de agua	1	60,00	60,00
,2	Camillas	2	450,00	900,00
,3	Camilla terapéutica	1	800,00	800,00
,4	Sillas Normales	2	23,30	46,60
,5	Mesa para dispensador	1	100,00	100,00
,6	Counter	1	300,00	300,00
,7	Extintores	3	31,00	93,00
,8	Reloj de Pared	4	7,00	28,00
,9	Carritos de Productos	3	110,00	330,00
	Total	17		2.657,60

Elaborado por: El Autor

5.3.1.2 Activos nominales (diferidos)

Estudio de Factibilidad y aprobación del proyecto.- Consiste en considerar todos los rubros y costos de la investigación de campo como encuestas, entrevistas y otros materiales utilizados para ejecutar el proceso de recopilación de información, incluyendo el valor que se paga para el desarrollo del presente proyecto, donde los gastos asciende a 4000 dólares.

Gastos de Constitución.- Este monto comprende todos los gastos ocasionados por concepto de formalizar jurídicamente la empresa de seguridad privada, entre ellos escrituras, honorarios de abogados, impuestos, etc., donde el monto asciende a 300 dólares.

5.3.2 Capital de trabajo

“La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, esto es, el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos” (Miranda, 2005, pág. 185)

Existen varios métodos para el cálculo del capital de trabajo:

- Método de los contadores.
- Método de desfase.
- Método del déficit acumulado.

El método a emplear para el presente proyecto será de periodo de desfase, para lo cual, se requiere el total de costos y gastos, las depreciaciones de todos los activos fijos depreciables y las respectivas amortizaciones de los activos diferidos del primer año de operación.

Método de período de desfase.- Permite calcular la cuantía de la Inversión en Capital de Trabajo que debe financiarse desde el instante en que se adquiere los insumos hasta el momento en que se recupera el Capital invertido mediante la venta

del producto, el monto recuperado se destinara a financiar el siguiente Ciclo Productivo. (UMSS, 2010)

Tabla 39: Capital de trabajo

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	A TRES MESES
COSTOS DIRECTOS	\$ 1.716,67	\$ 20.600,08	\$ 5.150,02
COSTOS INDIRECTOS	\$ 868,54	\$ 10.422,50	\$ 2.605,62
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	6.281,14	27.523,72	\$ 4.832,79
GASTOS DE VENTAS	17,00	204,00	\$ 51,00
GASTOS FINANCIEROS	56,10	583, 45	\$ 168,30
TOTAL	\$ 8.939,46	\$ 59.333,75	\$ 12.807,73

Elaborado por: El Autor

5.3.3 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

El financiamiento del Proyecto consiste en el conjunto de acciones y trámites que se deberán realizar para conseguir el valor total de la inversión del proyecto, para lo cual es necesario establecer o determinar el monto de la Inversión Total que es de 18.450 dólares, según el siguiente detalle:

Tabla 40: Detalle del monto de la Inversión Total

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO Y SU FINANCIAMIENTO			
DETALLE	RECURSOS PROPIOS	CRÉDITO	TOTAL
INVERSION ACTIVO FIJO	5.642,59		5.642,59
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	6.807,73	6.000	12.807,73
INVERSION TOTAL	12.450,32	6.000,00	18.450,32

Elaborado por: El Autor

5.3.4 Amortización de financiamiento.

Como ya se explicó en el gasto financiero, se obtuvo un préstamo de \$6000, a tres años, con pagos mensuales de \$197.06, a continuación se muestra la tabla de amortización mensual del financiamiento

Tabla 41: Tabla de amortización mensual

PERÍODO	CAPITAL INICIAL	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDO	CAPITAL FINAL
0					6.000,00
1	6.000,00	56,10	140,96	197,06	5.859,04
2	5.859,04	54,78	142,28	197,06	5.716,77
3	5.716,77	53,45	143,61	197,06	5.573,16
4	5.573,16	52,11	144,95	197,06	5.428,21
5	5.428,21	50,75	146,30	197,06	5.281,91
6	5.281,91	49,39	147,67	197,06	5.134,23
7	5.134,23	48,01	149,05	197,06	4.985,18
8	4.985,18	46,61	150,45	197,06	4.834,74
9	4.834,74	45,20	151,85	197,06	4.682,88
10	4.682,88	43,78	153,27	197,06	4.529,61
11	4.529,61	42,35	154,71	197,06	4.374,90
12	4.374,90	40,91	156,15	197,06	4.218,75
13	4.218,75	39,45	157,61	197,06	4.061,14
14	4.061,14	37,97	159,09	197,06	3.902,05
15	3.902,05	36,48	160,57	197,06	3.741,48
16	3.741,48	34,98	162,08	197,06	3.579,40
17	3.579,40	33,47	163,59	197,06	3.415,81
18	3.415,81	31,94	165,12	197,06	3.250,69
19	3.250,69	30,39	166,66	197,06	3.084,03
20	3.084,03	28,84	168,22	197,06	2.915,80
21	2.915,80	27,26	169,80	197,06	2.746,01
22	2.746,01	25,68	171,38	197,06	2.574,63
23	2.574,63	24,07	172,99	197,06	2.401,64
24	2.401,64	22,46	174,60	197,06	2.227,04
25	2.227,04	20,82	176,24	197,06	2.050,80
26	2.050,80	19,18	177,88	197,06	1.872,92
27	1.872,92	17,51	179,55	197,06	1.693,37
28	1.693,37	15,83	181,22	197,06	1.512,15
29	1.512,15	14,14	182,92	197,06	1.329,23
30	1.329,23	12,43	184,63	197,06	1.144,60
31	1.144,60	10,70	186,36	197,06	958,24
32	958,24	8,96	188,10	197,06	770,15
33	770,15	7,20	189,86	197,06	580,29
34	580,29	5,43	191,63	197,06	388,66
35	388,66	3,63	193,42	197,06	195,23
36	195,23	1,83	195,23	197,06	0,00

TOTALES	5.008,85	18.000,00	23.008,85
----------------	-----------------	------------------	------------------

Elaborado por: El Autor

5.3.5 Depreciaciones

Las depreciaciones se calcularon por el método de línea recta, tomando en cuenta el tiempo de vida útil de los activos fijos. A continuación se presenta el cálculo de las depreciaciones:

Tabla 42: Depreciación costo indirecto

Propiedad, planta y equipo	Valor de adquisición	Depreciación mensual	Depreciación anual	Depreciación acumulada al quinto año	Valor de salvamento
Maquinaria y equipo	\$ 514,99	\$ 4,29	\$ 51,50	\$ 257,50	\$ 257,50
Total	\$ 514,99	\$ 4,29	\$ 51,50	\$ 257,50	\$ 257,50

Elaborado por: El Autor

Tabla 43: Depreciación gasto administrativo

Propiedad, planta y equipo	Valor de adquisición	Depreciación mensual	Depreciación anual	Depreciación acumulada al quinto año	Valor de salvamento
Equipo de oficina	\$ 60,00	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Equipo de computación	\$ 1.570,00	\$ 43,61	\$ 523,33	\$ 1.570,00	\$ 0,00
Muebles de oficina	\$ 840,00	\$ 7,00	\$ 84,00	\$ 420,00	\$ 420,00
Muebles y enseres	\$ 2.657,60	\$ 22,15	\$ 265,76	\$ 1.328,80	1.328,80
Total	\$ 5.127,60	\$ 73,26	\$ 879,09	\$ 3.348,80	1.778,80

Elaborado por: El Autor

5.3.6 Estado de situación inicial

El estado de situación inicial, también llamado de situación patrimonial, balance general, es un informe financiero contable que refleja la situación de una empresa en un momento determinado; El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales. (Wikipedia, 2013); Para lo cual, a continuación se presenta el Balance de la Situación Inicial

Tabla 44: Estado de situación inicial

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		\$ 12.807,73
INVENTARIOS		
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - COMPRADO DE TERCEROS		\$ 3.267,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 16.074,73
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		
MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 514,99
EQUIPO DE OFICINA		\$ 60,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 1.570,00
MUEBLES DE OFICINA		\$ 840,00
MUEBLES Y ENSERES		\$ 2.657,60
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 5.642,59
TOTAL ACTIVO		\$ 21.717,32
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		\$ 0,00
PASIVO NO CORRIENTE		
PRESTAMO BANCARIO		\$ 6.000,00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ 6.000,00
TOTAL PASIVO		\$ 6.000,00
PATRIMONIO NETO		
CAPITAL		\$ 15.717,32

TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 15.717,32
TOTAL PASIVO + PATRIOMONIO NETO	\$ 21.717,32

Elaborado por: El Autor

5.3.7 Estado de resultados proyectado

En contabilidad el Estado de resultados, Estado de rendimiento económico o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. (Wikipedia, 2013)

Por lo cual, dicho documento presentara un resumen detallado de los ingresos y egresos realizados para el Spa, a fin de conocer los resultados obtenidos en los periodos determinados.

Tabla 45: Estado de resultados proyectado

INGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	\$ 78.960,00	83464,5761	88226,13302	93259,33122	98579,66753
TOTAL INGRESOS	\$ 78.960,00	\$ 83.464,58	\$ 88.226,13	\$ 93.259,33	\$ 98.579,67
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN					
+ MANO DE OBRA DIRECTA					
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$ 20.600,08	22.248,09	24.027,93	25.950,17	28.026,18
+ OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 51,50	\$ 51,50	\$ 51,50	\$ 51,50	\$ 51,50
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	\$ 3.267,00	\$ 3.267,00	\$ 3.404,21	\$ 3.547,19	\$ 3.696,17
ARRIENDO	\$ 4.800,00	\$ 5.001,60	\$ 5.211,67	\$ 5.430,56	\$ 5.658,64
AGUA	\$ 720,00	\$ 750,24	\$ 781,75	\$ 814,58	\$ 848,80
LUZ	\$ 960,00	\$ 1.000,32	\$ 1.042,33	\$ 1.086,11	\$ 1.131,73
TELEFONO	\$ 360,00	\$ 375,12	\$ 390,88	\$ 407,29	\$ 424,40
INTERNET	\$ 264,00	\$ 275,09	\$ 286,64	\$ 298,68	\$ 311,23
TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	\$ 31.022,58	\$ 32.968,95	\$ 35.196,92	\$ 37.586,08	\$ 40.148,64
= GANANCIA BRUTA	\$ 47.937,42	\$ 50.495,62	\$ 53.029,22	\$ 55.673,25	\$ 58.431,02
GASTOS					
GASTOS DE VENTAS					
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ 204,00	212,568	221,495856	230,798682	240,4922266
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ 16.757,19	\$ 18.097,77	\$ 19.545,59	\$ 21.109,24	\$ 22.797,98
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo reserva)	\$ 2.059,06	\$ 2.223,79	\$ 2.401,69	\$ 2.593,82	\$ 2.801,33
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIÓN	\$ 3.478,38	\$ 3.756,65	\$ 4.057,18	\$ 4.381,75	\$ 4.732,29
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	\$ 300,00				
ADECUACIONES DEL SPA	\$ 4.000,00				
ELABORACION DEL PROYECTO	\$ 50,00				
DEPRECIACIÓN PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 879,09	\$ 879,09	\$ 879,09	\$ 879,09	\$ 879,09
GASTOS FINANCIEROS					
INTERESES BANCARIOS	\$ 583,45	372,98	137,66		
TOTAL GASTOS	28.311,17	25.542,85	27.242,70	29.194,70	31.451,18
GANANCIA ANTES DEL 15% TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA					
15% TRABAJADORES	\$ 19.626,25	\$ 24.952,78	\$ 25.786,52	\$ 26.478,54	\$ 26.979,84
22% IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	-\$ 2.943,94	-\$ 3.742,92	-\$ 3.867,98	-\$ 3.971,78	-\$ 4.046,98
GANANCIA ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 16.682,31	\$ 21.209,86	\$ 21.918,54	\$ 22.506,76	\$ 22.932,87
22% IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	-\$ 3.670,11	-\$ 4.666,17	-\$ 4.822,08	-\$ 4.951,49	-\$ 5.045,23
GANANCIA NETA DEL PERÍODO	\$ 13.012,20	\$ 16.543,69	\$ 17.096,46	\$ 17.555,27	\$ 17.887,64

Elaborado por: El Autor

5.3.8 Flujo de caja.

En contabilidad el estado de flujo de efectivo (EFE) es un estado contable básico que informa sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes, distribuidas en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento. (Wikipedia, 2013)

A continuación se presente el flujo de efectivo, que es un resumen de los ingresos y egresos proyectados de la empresa durante cinco años.

Tabla 46: Flujo de caja para el inversionista

CONCEPTO	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
A FLUJO DE BENEFICIOS						
(+) Prestación del servicio		78.960,00	83.464,58	88.226,13	93.259,33	98.579,67
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						12.807,73
(+) Valor Residual						2.036,30
(=) TOTAL FLUJO DE BENEFICIOS		78.960,00	83.464,58	88.226,13	93.259,33	113.423,69
B FLUJO DE COSTOS Y GASTOS						
(+) Inversión fija	5.642,59					
(+) Inversión en Capital de Trabajo	12.807,73					
(+) Costo de ventas y producción		31.022,58	32.968,95	35.196,92	37.586,08	40.148,64
(+) Gasto de Administración		27.727,72	25.169,86	27.105,04	29.194,70	31.451,18
(+) GASTO DE VENTAS		204,00	212,57	221,50	230,80	240,49
(=) TOTAL FLUJO DE COSTOS Y GASTOS	18.450,32	58.954,30	58.351,38	62.523,46	67.011,59	71.840,32
(+) Depreciación		930,59	930,59	930,59	930,59	930,59
(=) FLUJO ECONÓMICO	(18.450,32)	20.936,29	26.043,78	26.633,27	27.178,34	42.513,97
(+) Crédito	6.000,00					
(-) Pago de Deuda (Capital + interés)		2.364,70	2.364,70	2.364,70	2.364,70	2.364,70
(-) Impuesto a la renta		3.670,11	4.666,17	4.822,08	4.951,49	5.045,23
(-) Participación de trabajadores		2.943,94	3.742,92	3.867,98	3.971,78	4.046,98
(=) FLUJO FINANCIERO	(12.450,32)	11.957,55	15.270,00	15.578,52	15.890,37	31.057,07

Elaborado por: El Autor

5.4 Evaluación

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

En el ámbito de la Evaluación Financiera de Proyectos se discute permanentemente si las proyecciones de ingresos y gastos deben hacerse a precios corrientes o a precios constantes; es decir, si se debe considerar en las proyecciones

de ingresos y gastos el efecto inflacionario, o sí se debe ignorarlo. (Gestiopolis, 2014)

5.4.1 tasa de descuento

La tasa de descuento para un proyecto de inversión se denomina también Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), que sirve para actualizar los flujos de caja proyectados, es decir el precio que se paga por los fondos requeridos para poder hacer la inversión completa.

Para el presente proyecto se calculara la tasa de descuento como un Costo Promedio Ponderado de Capital, con los datos del presente proyecto de inversión.

Tabla 47: Tasa de descuento

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL					
CONCEPTO	VALOR		TMAR		PONDERACION
+) CAPITAL PROPIO	12.450,32	7%	18,00%		12,15%
+) DEUDA	6.000,00	3%	11,22%		3,65%
=) INVERSION TOTAL	18.450,32	10%			15,80%
			TMAR		

Elaborado por: El Autor

5.4.2 Valor actual neto (van)

También conocido como valor actualizado neto (en inglés net present value), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. (Wikipedia, 2013)

Fórmula para calcular el VAN.

$$VAN = \sum_{n=0}^x \frac{Fn}{(1+i)^t} - Io$$

Dónde:

Fn = Flujos Netos

T = Es el número de periodos

i = Interés

Io = Inversión Inicial

Una vez identificada la fórmula para el cálculo del VAN, se procede a realizar el cálculo con los datos reales del proyecto para cada año, obteniéndose la siguiente tabla:

Tabla 48: Valor actual neto

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FE	FIVP	VALOR PRESENTE
0	(12.450,32)	1,000	(12.450,32)
1	11.957,55	0,864	10.326,47
2	15.270,00	0,746	11.388,28
3	15.578,52	0,644	10.033,56
4	15.890,37	0,556	8.838,38
5	31.057,07	0,480	14.917,92
VAN			43.054,28

Elaborado por: El Autor

El Proyecto de Factibilidad para la Creación de un Spa, **ES ACEPTABLE** ya que el VAN es mayor a cero en este caso es de 43.054,28 durante los cinco primeros años del proyecto.

5.4.3 tasa interna de retorno (*tir*)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". (Wikipedia, 2013)

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

En base a los datos reales obtenidos del presente proyecto, se procede a calcular la TIR mediante el método de interpolación, donde las dos tasas que más se aproximan a cero son las tasas 105% y 110%, dando como resultados en el VAN1 582,01 y en el VAN2 -34; Donde en resumen se obtiene la siguiente tabla para los cinco años:

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FE	FIVP	105,00% VALOR PRESENTE
0	(12.450,32)	1,000	(12.450,32)
1	11.957,55	0,488	5.832,95
2	15.270,00	0,238	3.633,55
3	15.578,52	0,116	1.808,28
4	15.890,37	0,057	899,74
5	31.057,07	0,028	857,81
VAN			582,01

VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FE	110,00%	
		F IVP	VALOR PRESENTE
0	(12.450,32)	1,000	(12.450,32)
1	11.957,55	0,476	5.694,07
2	15.270,00	0,227	3.462,59
3	15.578,52	0,108	1.682,16
4	15.890,37	0,051	817,07
5	31.057,07	0,024	760,44
VAN			(34,00)

$$TIR = r1 + (r2 - r1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

$$TIR = 1.05 + (1.10 - 1.05) * \frac{582}{582 + 34}$$

$$TIR = 109.72\%$$

Se puede observar que la Tasa Interna de Retorno es de 109.72% es decir es mayor al costo de oportunidad que es del 15.8%, por lo cual, el presente proyecto SE DEBE REALIZAR ya que conviene realizar la inversión puesto que es la tasa más alta que el inversionista puede pagar sin perder su dinero.

5.4.4 Periodo de recuperación de la inversión (pri)

El payback o "plazo de recuperación" es un criterio estático de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. Resulta muy útil cuando se quiere realizar una inversión de elevada incertidumbre y

de esta forma tenemos una idea del tiempo que tendrá que pasar para recuperar el dinero que se ha invertido. (Wikipedia, 2013)

Cabe destacar que el cálculo del PRI, es una herramienta financiera que al igual que el cálculo del VAN y la TIR, nos ayudara a tomar la mejor decisión ya que cada uno de los resultados nos ayudara a tomar la mejor decisión con respecto a la ejecución del presente proyecto; La forma del cálculo del PRI, se lo realiza mediante la suma acumulada de los flujos de caja, hasta que ésta iguale a la inversión inicial.

AÑOS	FE		15,80%	
		FIVP	VALOR PRESENTE	ACUMULADO
0	(12.450,32)	1,000	(12.450,32)	(12.450,32)
1	11.957,55	0,864	10.326,47	-
2	15.270,00	0,746	11.388,28	9.264,43
3	15.578,52	0,644	10.033,56	19.297,99
4	15.890,37	0,556	8.838,38	28.136,36
5	31.057,07	0,480	14.917,92	43.054,28
	VAN		43.054,28	

Periodo de recuperación = 1 AÑO + 2.123,86*12/11.388,28 meses

Periodo de recuperación = 1 año y 2 meses

Según el resultado obtenido, podemos concluir diciendo que la inversión inicial realizada en la creación del Spa, se recuperara en un año y 2. meses, es decir a partir de ese tiempo tendrá beneficios.

5.4.6 Relación beneficio costo

También llamado "índice de rendimiento". En un método de Evaluación de Proyectos, que se basa en el del "Valor Presente", y que consiste en dividir el Valor Presente de los Ingresos entre el Valor Presente de los egresos.

Si este Índice es mayor que 1 se acepta el proyecto; si es inferior que 1 no se acepta, ya que significa que la Rentabilidad del proyecto es inferior al Costo del Capital. (Canelos, 2003, pág. 163)

Fórmula para calcular el B/C.

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{Bo}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{Co}{(1+i)^n}}$$

Dónde:

B/C = Relación Beneficio / Costo

Bo = Ingresos

Co = Egresos

i = Tasa de descuento

n = Numero de Periodos

Tabla 49: Relación beneficio/costo

AÑO	BENEFICIOS	COSTOS	FACTOR DESCUENTO	B	C
0		18450,3209	1,000	-	18.450,321
1	78.960,00	20936,2897	0,864	68.189,378	18.080,453



2	26043,785				
83.464,58		0,746	62.247,423	19.423,312	
3	26633,2698				
88.226,13		0,644	56.823,243	17.153,520	
4	27178,3369				
93.259,33		0,556	51.871,722	15.116,848	
5	42513,9681				
113.423,69		0,480	54.481,837	20.421,122	
		SUMA	293.613,604	108.645,576	
		B/C =	2,702		

Elaborado por: El Autor

La relación beneficio/costo da como resultado 2.7, es decir es mayor que la unidad "B/C > 1", por lo tanto los beneficios son mayores a los costos en 2.7 veces, por lo que concluimos diciendo que el proyecto de creación del Spa **es aceptable**.

5.3.6 Punto de equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto (IT = CT). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto. (Wikipedia, 2013)

Fórmula para determinar el Punto de Equilibrio.

$$\text{Punto Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Para lo cual, es necesario antes de aplicar la fórmula del Punto de Equilibrio, es de Equilibrio, es necesario realizar una clasificación de los costos a partir de los Costos Totales, en fijos y variables, que se obtuvieron en un inciso anterior.

$$\text{Punto Equilibrio} = \frac{38.733,67}{1 - \frac{20.600,08}{78.960,00}}$$

$$\text{Punto Equilibrio} = \$ 52.406,01$$

Tomando como referencia los distintos servicios de masaje que se ofrece se calculan el número mínimo de unidades requeridas para comenzar a tener ganancias.

Tabla 50: Punto de equilibrio en unidades

<u>Descripción</u>	Porcentaje	Precio	Ventas equilibrio	Unidades equilibrio
Masajes de relajación	13,6%	14	\$ 7.146,27	510
Masajes generales	18,2%	20	\$ 9.528,37	476
Masajes con esencias	13,6%	13	\$ 7.146,27	550
Masajes relajantes de bambú	18,2%	13	\$ 9.528,37	733
Masajes relajantes de coco	18,2%	14	\$ 9.528,37	681
Masajes con piedras volcánicas	18,2%	15	\$ 9.528,37	635
		Total	\$ 52.406,01	3585

Elaborado por: El Autor

5.3.7 análisis de índices financieros

Para complementar la viabilidad del proyecto se analizarán los índices de rentabilidad del proyecto para el primer año.

Índice de rentabilidad

Miden la efectividad de la gestión o la capacidad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos y de esa manera convertir el mayor porcentaje de ventas en utilidades.

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} * 100\% = \frac{13.012,20}{78.960} * 100\% = 16.47\%$$

Por cada dólar de ventas, la empresa obtiene 0,1647 centavos de utilidad neta.

Margen de utilidad Bruta

$$\text{Rentabilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} * 100\% = \frac{47.937,42}{78.960} * 100\% = 60.71\%$$

Este margen muestra la proporción de utilidad bruta en relación a las ventas totales, la cifra de 0,607 es adecuada para el giro del negocio de la empresa, ya que un 39% del total de ventas están destinadas al costo de ventas.

Rentabilidad del Patrimonio

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad del Patrimonio ROE} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100\% = \frac{13.012,20}{15.717,32} * 100\% \\ &= 82.78\% \end{aligned}$$

Por cada dólar que corresponde a los dueños la empresa ha obtenido 0,8278 centavos de utilidad. En general este índice es muy importante ya que muestra la verdadera utilidad de los accionistas, por lo que se genera una rentabilidad alta, lo que puede ocasionar la entrada de capital de la empresa, y su aumento de valor de la empresa.

Rentabilidad de la Inversión.

$$\text{Rentabilidad de la Inversión ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} * 100\% = \frac{13.012,20}{21.717,32} * 100\%$$
$$= 59.91 \%$$

Por cada dólar invertido en la empresa en activos, esta obtiene 0,5991 centavos de utilidad. En general este indicador muestra la utilidad generada por las inversiones por lo que la empresa está en una situación adecuada en relación a las inversiones realizadas.

Análisis de índices financieros

Los indicadores de la evaluación de proyectos muestran resultados favorables para la ejecución del mismos, ya que la inversión es recuperada en un periodo menor a dos años, y la rentabilidad del proyecto es de casi el 110%, siendo este un valor mucho mayor que la tasa de descuento, así mismo el nivel de ingresos que se espera obtener es 2,17 veces más alto que el nivel de egresos, lo cual también se muestra en el punto de equilibrio donde la capacidad productiva de la empresa es superior al mínimo nivel requerido. En conclusión el proyecto tiene una gran oportunidad de ser exitosos y generar una alta rentabilidad a sus inversionistas.

Capítulo VI

Análisis de impactos

Evaluar los efectos positivos y negativos de la creación del spa anti estrés laboral en el sector nortes de la ciudad de Quito.

6.1 Impacto ambiental

El impacto ambiental para el proyecto spa anti estrés laboral se relaciona con los beneficios o efectos negativos que se generan en el medio ambiente.

Uno de los efectos positivos que contrae el proyecto es minimizar los impactos negativos contra el medio ambiente, gracias a la utilización de productos naturales se utilizaron loa de manera responsable los servicios básicos como son agua, luz.

También contribuirá con el reciclaje de la basura en forma ordena cumpliendo con los días de recolección de basura.

Sim embargo no hay que dejar a un lado los aspectos negativos en la mis utilización de agua y luz para esto se tiene previsto un sistema de alcantarillado adecuado para la eliminación de la desechos proveniente del spa.

6.2 Impacto económico

El impacto económico es un factor fundamental para toda la sociedad. Su incremento se puede medir mediante los niveles de inversión por lo que el proyecto reflejara niveles positivos que llevan a la creación del Spa anti estrés laboral.

La implementación de spa anti estrés laboral en el sector norte de la ciudad de Quito, especialmente en el sector industrial ayudara a reducir el constante estrés a los que los trabajadores se ven sometidos diariamente ya sean por sus propias funciones o por dificultades familiares.

Los sueldos que se paguen al personal que labora en el spa serán justos y permitidos por la ley incluyendo el reparto de utilidades si fuera el caso.

Las adecuaciones del local necesitara personal para realizar trabajos de construcción, porque aunque en un porcentaje mínimo el spa contribuye a aumentar la PEA.

Al realizar la inversión dentro del país se aportara a la economía debido a los movimientos que realiza contribuyendo también con el pago de impuestos.

Uno de los impactos negativos que tiene el proyecto es que existes servicios suplementarios como gimnasios, saunas y peluquería, que están incluyendo dentro de la cartera de servicios algunas terapias.

6.3 Impacto productivo

Para el presente proyecto es de gran utilidad ya que gracias al proceso productivo o de servicios permite que el centro spa anti estrés laboral aporte a la sociedad aunque en una mínima parte apoyando al crecimiento económico y a la disminución del estrés en los trabajadores del sector industrial ubicado al norte del distrito metropolitano de Quito.

Gracias a los números de servicios que se logre generar al año se podrá decir el proyecto es factible dentro de la sociedad Ecuatoriana.

6.4 Impacto social

Tiene como objetivo evaluar el impacto del proyecto sobre la sociedad.

Es indudable que la salud es una necesidad básica en la sociedad, por esta razón muchos médicos combinan con medicina alternativas.

La crisis económica en el país y en el mundo han obligado a emprender trabajos de excesivo estrés por esto el centro spa laboral se caracteriza por buscar salud y relajación contribuyendo de esta manera al mejoramiento físico y psíquico del ser humano.

Con las políticas del buen vivir que tiene el país, se puede decir que el proyecto está encaminado a brindar bienestar para los trabajadores entrando en la línea de igual de oportunidades no solo en lo económico sino también en el bienestar del trabajador para de esta forma aumentar la productividad de la economía del Ecuador.



Contribuye con creación de fuentes de trabajo aunque en un mínimo porcentaje.

Capítulo VII

Conclusiones y recomendaciones

7.1 Conclusiones

El Estudio de Mercado realizado para el presente proyecto demostró que el mismo, es factible y ejecutable, debido a la gran demanda insatisfecha existente, así como a la falta de Centros spa dedicados a las empresas como tal.

Con la realización de este proyecto se puede concluir que el mismo es totalmente viable dentro del sector norte de la ciudad de Quito, con un crecimiento de demanda insatisfecha hasta el 2019 de 1.44%.

Este Centro spa anti estrés laboral aparte de satisfacer las necesidades de los clientes, genera fuentes de trabajo, Mediante la investigación de Mercados realizada para el proyecto se ha determinado que los servicios que el Centro Estético ofrecerá serán:

Masajes de relajación

Masajes generales

Masajes con esencias

Masajes relajantes de bambu

Masajes relajantes de coco

Masajes con piedras volcánicas.

7.2 Recomendaciones

Después de haber realizado el Estudios de Mercado y análisis de los datos obtenidos, se recomienda la implementación del proyecto, ya que se ha determinado la viabilidad del mismo.

Al ser una empresa de Servicios de spa se deberá trabajar en el servicio al cliente, para satisfacer sus necesidades, y mediante el trabajo en equipo generar la fidelización.

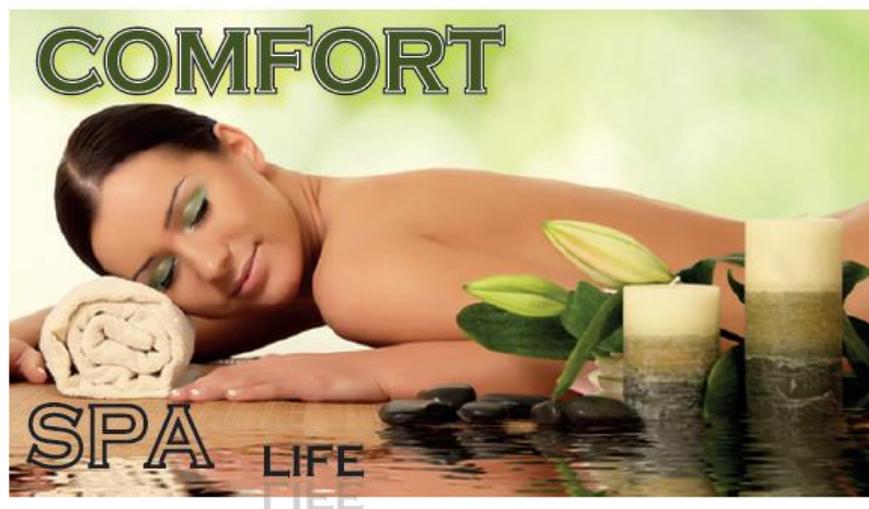
Al poner en marcha el proyecto, se debe tener todos los documentos en regla para no tener ningún problema legal, o tributario.

Se deberá realizar capacitaciones constantes para el personal del Centro Estético, con el fin de innovar técnicas y conocimientos en cuanto a tratamientos, productos entre otros, para entregar servicios competitivos a nivel del mercado.

Bibliografía

- Archive, A. K. (2014). CRECE NEGOCIOS .
- Baca y Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill.
- Canelos, R. (2003). Formulación y evaluación de un plan de negocios.
- DIAZ, E. C. (2004). GESTION DE PRECIOS . En E. C. DIAZ. MADRID: ESIC.
- Durán, M. A. (2006). *www.monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/>
- Economía. (s.f.). *economiabti*. Obtenido de <http://economiabti.blogspot.com/2011/05/concepto-de-bienes-y-servicios.html>
- Hüther, G. (2012). *www.wikipedia.com*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Estr%C3%A9s#cite_ref-1
- INEC. (2010). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- INEC. (s.f.). *ECUADOR EN CIFRAS*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- Karger, D. W.-8.-).-4. (s.f.). *wikipedi*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Procesos_productivos
- laboral.inf, e. (2013). *estres laboral.inf*. Obtenido de <http://www.estreslaboral.info/index.html>
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos*.
- programada, m. (2004). principios y aplicaciones. MEXICO: lumisa s.a .
- PYMES, C. E. (s.f.). *Campos Virtual*. Obtenido de <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/admonf1/25.pdf>
- Quito, S. C. (2014). *www.serviciosciudadanos.quito.gob.ec*. Obtenido de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec/index.php/es/noticias/228-nuevo-proceso-luaeb.html#>
- Vásconez, D. G. (Quito, Diciembre de 2011). Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2092/1/Tesis%20Daniel%20Aguilera.pdf>
- Wikipedia. (2013). *Wikipedia*. Recuperado el 5 de abril de 2013, de www.wikipedia.org
- WordPress, G. c. (2008). <http://definicion.de/marketing-mix/#ixzz34xX0D6es>.

Anexos













Carrito para poner los materiales



Camilla





