



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

**APORTAR AL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD MEDIANTE UN ESTUDIO
DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO
TERAPÉUTICO DEDICADO AL TRATAMIENTO DE ADICCIONES A
SUSTANCIAS PSICOTRÓPICAS UBICADO EN EL SUR ORIENTAL DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2017.**

**Proyecto de Investigación Previo a la Obtención del Título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera**

Autora: Alizon Denisse Vinueza Vinueza

Tutora: Ing. Ángela María Pimbo Bastidas

Quito - Octubre 2017



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **VINUEZA VINUEZA ALIZON DENISSE** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **APORTAR AL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO TERAPÉUTICO DEDICADO AL TRATAMIENTO DE ADICCIONES A SUSTANCIAS PSICOTRÓPICAS UBICADO EN EL SUR ORIENTAL DEL DISTRITO METROPOLITANO QUITO 2017**. Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

Ing. Angela Pimbo
Tutor del Proyecto

Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación



Ing. Carlos Guzman
Lector del Proyecto



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

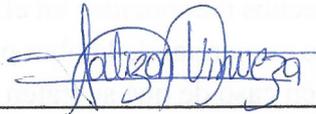
DIRECCIÓN DE CARRERA

Adm. Bancaria y Producción

Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

Declaro que la investigación realizada es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente. Los análisis realizados y las conclusiones son de mi exclusiva responsabilidad.



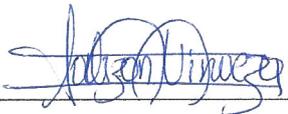
Alizon Denisse Vinueza Vinueza

172037351-1

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Alizon Denisse Vinueza Vinueza** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No.172037351-1 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **“APORTAR AL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO TERAPEUTICO DEDICADO AL TRATAMIENTO DE ADICCIONES A SUSTANCIAS PSICOTROPICAS SUR ORIENTAL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2017”** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA



NOMBRE

Alizon Denisse Vinueza Vinueza

CEDULA

1720373511

Quito, Octubre 2017

APORTAR AL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD
PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO TERAPÉUTICO DEDICADO AL TRATAMIENTO
DE ADICCIONES A SUSTANCIAS PSICOTRÓPICAS SUR ORIENTAL DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO 2017

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento infinito es a Dios, por concederme la serenidad y sabiduría para la elaboración del presente proyecto de tesis.

Para mi padre y mis hermanas quienes siempre han sido mi apoyo incondicional para la culminación de las metas que me he propuesto.

A mi tutora Ing. Ángela Pimbo quien supo orientarme y supo impartirme su conocimiento para guiarme en mi proyecto de grado, a mis maestros porque me dieron todos los conocimientos necesarios para poder desempeñarme en el campo profesional.

A el Instituto Tecnológico Superior Cordillera por el aporte profesional brindado en el transcurso de este semestre en favor de la culminación de mi carrera.

DEDICATORIA

El presente proyecto fue realizado con esfuerzo y dedicación para mi madre quien a pesar de la distancia que nos separa, sus principios han perdurado en mí y han sabido ayudarme a culminar los propósitos en mi vida.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xix
RESUMEN EJECUTIVO	xxii
ABSTRAC	xxiii
INTRODUCCIÓN	xxiv
CAPÍTULO I.....	1
1. Justificación.....	1
1.1 Antecedentes	2
CAPÍTULO II	4
2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	4
2.1 Ambiente Externo	4

2.1.1. Factor Económico	4
2.1.1.01 Inflación	5
2.1.1.02 Producto Interno Bruto (PIB).....	6
2.1.1.04 Riesgo País.....	11
2.1.1.05 Tasa De Interés	13
2.1.1.05.01 Tasa Activa	13
2.1.1.05.02 Tasa Pasiva.....	15
2.1.2 Factor Social	16
2.1.2.01 Crecimiento Poblacional.....	16
2.1.2.02 Tasa de Desempleo	17
2.1.2.03 PEA (Población Económicamente Activa).....	19
2.1.3 Factor legal.....	20
2.1.3.01 Requisitos.....	21
2.1.4 Factor tecnológico.....	26
2.2. Entorno Local.....	26
2.2.1. Clientes	27
2.2.1.01 Clientes Internos	27
2.2.1.02 Clientes Externos	27

2.2.2 Proveedores	27
2.2.3 Competidores	29
2.3 Análisis Interno	30
2.3.1 Propuesta Estratégica	30
2.3.1.1. Misión	31
2.3.1.1.01 Formulación de la misión.....	31
2.3.1.2 Visión	32
2.3.1.2.01 Formulación de la Visión.....	32
2.3.1.3 Objetivos	33
2.3.1.3.01 Objetivo General	33
2.3.1.3.02 Objetivos Específicos.....	33
2.3.1.4 Principios o Valores	33
2.3.2 Gestión Administrativa	35
2.3.2.01 Planificación.....	35
2.3.2.02 Organización	35
2.3.2.02.01 Organigrama Estructural	36
2.3.2.02.02 Perfil de Puesto o Cargo y Funciones	36
2.3.2.03 Dirección.....	44

2.3.2.04 Controlar	44
2.3.3 Gestión Operativa	45
2.3.3.01 Flujograma de Procesos o de Servicios	45
2.3.4 Gestión Comercial	46
2.3.4.01 Producto	46
2.3.4.02 Precio	46
2.3.4.03 Plaza	47
2.3.4.04 Promoción y Publicidad	47
2.3.4.04.01 Logotipo	48
2.3.4.04.02 Papelería corporativa	49
2.3.4.04.03 Material P.O.P	50
2.4 Análisis FODA	51
CAPÍTULO III	53
3. ESTUDIO DE MERCADO	53
3.1 Análisis del consumidor	53
3.1.1. Determinación de la Población y Muestra	55
3.1.1.01 Población	55
3.1.1.02 Tamaño del Universo	56

3.1.1.03 Muestra.....	56
3.1.1.04 Formulación de la Muestra.....	56
3.1.1.05 Desarrollo de la muestra.....	57
3.1.2. Técnicas de la Obtención de la Información.....	57
3.1.2.1 Entrevista.....	57
3.1.2.2 Cuestionario	57
3.1.2.3 Observación.....	58
3.1.2.4 Test.....	58
3.1.2.5 Focus group.....	58
3.1.2.6 Encuesta	58
3.1.2.7 Modelo de la Encuesta	59
3.1.3. Análisis de la Información	62
3.2. Oferta.....	74
3.2.01 Oferta Histórica.....	74
3.2.02. Oferta Actual.....	75
3.2.02.01 Calculo De La Oferta Actual.....	75
3.2.03 Oferta Proyectada.....	75
3.3 Demanda	76

3.3.01 Demanda Histórica.....	76
3.3.02 Demanda Actual.....	77
3.3.02.01 Calculo de la Demanda Actual	77
3.3.03 Demanda Proyectada	77
3.4 Balance Oferta-Demanda.....	78
3.4.01 Balance Actual.....	78
3.4.02 Balance Proyectado.....	79
CAPÍTULO IV.....	80
4. ESTUDIO TÉCNICO	80
4.1 Tamaño Del Proyecto	80
4.1.01 Capacidad Instalada	80
4.1.02 Capacidad Óptima.....	81
4.2 Localización.....	82
4.2.01 Macro Localización	82
4.2.02 Micro Localización	83
4.2.03 Localización Óptima.....	84
4.3 Ingeniería del Producto.....	85
4.3.01 Definición del Producto o Servicio.....	85

4.3.02 Distribución de La Planta.....	86
4.3.02.01 Código de cercanía.....	86
4.3.02.02 Razones de cercanías.....	87
4.3.02.03 Matriz Triangular	87
4.3.03 Proceso Productivo.....	94
4.3.04 Maquinaria y Equipo.....	97
CAPÍTULO V	100
5. ESTUDIO FINANCIERO	100
5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales	100
5.2 Costos.....	102
5.2.1 Costo Directo	102
5.2.2 Costos Indirectos.....	102
5.2.3 Gastos Administrativos	103
5.2.4 Gastos de Ventas	104
5.2.5 Costos Financieros	105
5.2.6 Costos Fijos y Variables.....	106
5.2 Inversiones	107
5.2.1 Inversión Fija	107

5.2.1.1 Activos Fijos	107
5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)	108
5.2.2 Capital de Trabajo	109
5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	110
5.2.4 Amortización de Financiamiento	111
5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)	112
5.2.6 Estado de Situación Inicial	113
5.2.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	114
5.2.8 Flujo Caja	115
5.3 Evaluación	116
5.3.1 Tasa de descuento	116
5.3.2 VAN	117
5.3.4 TIR	118
5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión)	119
5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)	119
5.3.6 Punto de equilibrio	121
5.3.7 Análisis de índices financieros	122
5.3.7.1 ROE	123

5.3.7.2 ROA	124
5.3.7.3 ROI.....	125
CAPÍTULO VI.....	126
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS	126
6.1 Impacto Ambiental.....	126
6.2 Impacto Económico	127
6.3 Impacto Productivo	127
6.4 Impacto Social.....	128
CAPÍTULO VII	130
7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	130
7.1 Conclusiones	130
7.2 Recomendaciones.....	132
Bibliografía	134
ANEXOS.....	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inflación mensual mes de abril de 2013 a 2017	5
Tabla 2: PIB General	6
Tabla 3: PIB Sectorial.....	8
Tabla 4: Balanza Comercial.....	10
Tabla 5: Riesgo País.....	12
Tabla 6: Tasa de Interés Activa	14
Tabla 7: Tasa de Interés Pasiva.....	15
Tabla 8: Crecimiento Poblacional de Quito.....	16
Tabla 9: Crecimiento Poblacional del Valle de los Chillos, Alangasí.....	17
Tabla 10: Indicadores de Pobreza de Quito	18
Tabla 11: Indicadores de Pobreza Valle de los Chillos	18
Tabla 12: Población Económicamente Activa.....	19
Tabla 13: Población Económicamente Activa del Valle de los Chillos, Alangasí	20
Tabla 14: Proveedores.....	28
Tabla 15: Competidores Directos	29
Tabla 16: Competidores Indirectos.....	29
Tabla 17: Segmentación de Mercado.....	55

Tabla 18: Tamaño de Población.....	56
Tabla 19: Género.....	62
Tabla 20: Edades.....	63
Tabla 21: Actividad Económica.....	63
Tabla 22: Pregunta N°1	64
Tabla 23: Pregunta N° 2	65
Tabla 24: Pregunta N° 3	66
Tabla 25: Pregunta N°4 (Alcohol).....	67
Tabla 26: Pregunta N°4 (Drogas)	67
Tabla 27: Pregunta N° 5	68
Tabla 28: Pregunta N° 6	69
Tabla 29: Pregunta N° 7	70
Tabla 30: Pregunta N° 8	71
Tabla 31: Pregunta N° 9	72
Tabla 32: Pregunta N° 10	73
Tabla 33: Oferta Actual.....	75
Tabla 34: Oferta Proyectada.....	76
Tabla 35: Calculo Demanda Actual	77

Tabla 36: Demanda Proyectada	78
Tabla 37: Balance Actual	78
Tabla 38: Balance Proyectado	79
Tabla 39: Capacidad Instalada	81
Tabla 40: Macro localización.....	82
Tabla 41: Localización Óptima.....	84
Tabla 42: Distribución de Planta.....	86
Tabla 43: Descripción del proceso del Flujograma	96
Tabla 44: Equipos	97
Tabla 45: Menaje	98
Tabla 46: Muebles y Enseres	98
Tabla 47: Equipos de Computación.....	99
Tabla 48: Equipos de Oficina	99
Tabla 49: Ingresos Operacionales.....	100
Tabla 50: Datos	101
Tabla 51: Ingresos Operacionales Proyectados	101
Tabla 52: Costos Indirectos	103
Tabla 53: Gastos Administrativos.....	103

Tabla 54: Gasto de Ventas	104
Tabla 55: Costos Financieros	105
Tabla 56: Costos Fijos y Variables	106
Tabla 57; Activos Fijos	108
Tabla 58: Activos Nominales.....	108
Tabla 59: Capital de Trabajo.....	109
Tabla 60: Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	110
Tabla 61: Amortización Financiera.....	111
Tabla 62: Depreciaciones.....	112
Tabla 63: Estado de Situación Inicial.....	113
Tabla 64: Estado de Resultado Proyectado.....	114
Tabla 65: Flujo de Caja	115
Tabla 66: Tasa de Descuento	116
Tabla 67: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)	117
Tabla 68: Tasa Interna de Retorno (TIR).....	118
Tabla 69: Periodo de Recuperación de Inversión (PRI).....	119
Tabla 70: Relación Costo Beneficio	120
Tabla 71: Punto de Equilibrio	121

Tabla 72: ROE	123
Tabla 73: ROA	124
Tabla 74: ROI	125

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Inflación.....	5
Figura 2: PIB.....	7
Figura 3: PIB Sectorial.....	9
Figura 4: Balanza Comercial.....	10
Figura 5: Riesgo País	12
Figura 6: Organigrama	36
Figura 7: Flujogramas de Procesos	45
Figura 8: Tríptico	48
Figura 9: Página WEB	48
Figura 10: Logotipo.....	48
Figura 11: Papelería Corporativa	49
Figura 12: Camisa	50
Figura 13: Gorra.....	50
Figura 14: Análisis FODA	51
Figura 15: Género	62
Figura 16: Edades.....	63
Figura 17: Actividad Económica	63

Figura 18: Pregunta N° 1.....	64
Figura 19: Pregunta N° 2.....	65
Figura 20: Pregunta N° 3.....	66
Figura 21: Alcohol	67
Figura 22: Drogas	67
Figura 23: Pregunta N° 5.....	68
Figura 24: Pregunta N° 6.....	69
Figura 25: Pregunta N° 7.....	70
Figura 26: Pregunta N° 8.....	71
Figura 27: Pregunta N° 9.....	72
Figura 28: Pregunta N° 10.....	73
Figura 29: Listado de Centros de Rehabilitación.....	74
Figura 30: Distrito Metropolitano de Quito	83
Figura 31: Alangasí.....	83
Figura 32: Matriz Triangular	87
Figura 33: Distribución de Planta	88
Figura 34: Área Administrativa	88
Figura 35: Recepción	89

Figura 36: Área Médica incluida Baño	89
Figura 37: Dormitorios.....	90
Figura 38: Sala de Terapia	90
Figura 39: Cocina.....	91
Figura 40: Comedor	91
Figura 41: Lavandería	92
Figura 42: Bodega.....	92
Figura 43: Parqueadero	93
Figura 44: Áreas Recreacionales.....	93
Figura 45: Baños	94
Figura 46: Flujograma de Procesos.....	95
Figura 47: Punto de Equilibrio.....	122

RESUMEN EJECUTIVO

“El Viaje Continua” es un Centro Terapéutico que brinda servicios, cuya funcionalidad principal es, el ayudar a rehabilitar a personas (hombres) con problemas excesivos con el consumo de sustancias psicotrópicas, éste se encuentra ubicada en el Sur Oriental del Distrito Metropolitano de Quito, específicamente en el Valle de los Chillos, Sector de Alangasí. El presente proyecto surge de la necesidad de que las familias con esta problemática puedan conocer la forma de ayudar a su familiar con la adicción a sustancias, teniendo en cuenta que su trato debe ser humano y asimismo, donde la adicción es tratada como una enfermedad y no de una deficiencia moral, la rehabilitación del paciente asegura la reinserción a la sociedad convirtiéndose en un ente productivo tanto para su familia como para la sociedad.

Para conocer cuan viable era este proyecto se realizó un estudio de mercado utilizando el método de la encuesta para conocer la aceptación y la frecuencia del consumo, es decir la oferta y la demanda que son medidas principales para la viabilidad del Centro Terapéutico. A través del estudio técnico se define el área y lugar que se ubicará el centro terapéutico, por lo que se establecerá en el Valle de los Chillos, Alangasí.

Estudio financiero diagnóstico que el centro Terapéutico “El Viaje Continua” es un proyecto viable ya que su periodo de recuperación será en el lapso de un año, asimismo sus estados financieros proyectados afirman que la empresa tendrá un crecimiento anualmente lo que permitirá que se genere utilidades y se mantenga en el mercado.

ABSTRAC

"The Continuous Journey" is a therapeutic center that provides services whose main functionality is to help rehabilitate people (men) with excessive problems with the consumption of psychotropic substances; this is located in the eastern south of the Metropolitan District of Quito, specifically in the valley of the Chillos, Sector of Alangasí. This project arises from the need for families with this problem to know how to help their family member with substance addiction, considering that his treatment must be human and also, where the addiction is treated as a disease and not a moral deficiency, the rehabilitation of the patient assures the reintegration into the society becoming a productive entity for both his family and society.

To know how viable this project was conducted a market study using the survey method to know the acceptance and frequency of consumption, is supply and demand that are main measures for the roads of the therapeutic center. Through the technical study is defined the area and place to be located the therapeutic center, so it will be established in the valley of the Chillos, Alangasí.

Financial Study diagnostic that the therapeutic center "The journey Continues" is a viable project because its recovery period will be within a year, their projected financial statements also state that the company will have an annual growth which will allow it to generate profits and remain in the market.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al desarrollo de la sociedad mediante un estudio de factibilidad para la implementación de un Centro Terapéutico dedicado al tratamiento de adicciones a sustancias psicotrópicas ubicada en el sur oriental del Distrito Metropolitano de Quito 2017.

La característica principal de este proyecto es ayudar y orientar a hombres adolescentes y adultos con el excesivo consumo de sustancias psicotrópicas, ya que estos pueden alterar su mente y cambiar su estado de ánimo afectando su comportamiento consigo mismo y con los que le rodean (familia y sociedad) a corto, mediano o largo plazo.

Mediante este estudio se realizará las evaluaciones de mercado (encuestas) que nos ayudarán a determinar la factibilidad de este proyecto y poder analizar la oferta y demanda que presenta.

Una vez puesto en marcha deseamos ofrecer un servicio de primera calidad tanto a los adictos como a sus familiares, esto con el fin de reestructurar su personalidad fracturada por el consumo de drogas, y conseguir que sean entes productivos para su familia y a la sociedad.

CAPÍTULO I

1. Justificación

El presente estudio de factibilidad se justifica por las siguientes razones:

La enfermedad de la adicción es una realidad con la que se vive en muchos hogares; que en nuestra sociedad actual ha ido incrementando en cifras muy alarmantes y por ende es en donde siempre los más afectados han sido quien conforma el núcleo familiar.

Los centros terapéuticos para el tratamiento de la adicción son ambientes residenciales libres de droga que usan un modelo de tratamiento que reflejan niveles cada vez mayores de responsabilidad personal y social. Se utiliza la influencia entre compañeros, medida a través de una variedad de procesos de grupo, para ayudar a cada persona a aprender y asimilar las normas sociales y desarrollar habilidades sociales más eficaces.

Determinar las razones o circunstancias que conllevan al consumo de las sustancias psicotrópicas, ya sea problemas sociales o de integración en la misma las cuales va afectando su comportamiento de personalidad y ante la sociedad con la que se relaciona el ser humano.

Este tratamiento empieza a trabajar en las familias ya que su entorno va denotando comportamientos en los integrantes de la familia mucho antes del consumo de sustancias; los centros terapéuticos difieren de otros enfoques de tratamiento principalmente en su uso de la comunidad, compuesta por el personal de tratamiento y aquellos en recuperación, como agentes claves del cambio.

Muchas de las personas admitidas a las comunidades terapéuticas tienen una historia de funcionamiento social, habilidades educativas/vocacionales, y lazos comunitarios y familiares positivos que han sido debilitados por su abuso de drogas. Para ellos, la recuperación involucra la rehabilitación, es decir, el volver a aprender o restablecer un funcionamiento, habilidades y valores saludables, así como rescatar la salud física y emocional.

1.1 Antecedentes

Según (Secades Villa & Fernández Hermida, 2001), dice que:

Los trastornos por abuso de drogas constituyen uno de los problemas de salud pública más importantes, por lo que el desarrollo de programas de tratamiento eficaces es un asunto de gran relevancia. Las clasificaciones diagnósticas tradicionales proporcionan escasa utilidad clínica desde el punto de vista aplicado, sin embargo, una explicación bio-conductual del fenómeno aporta una información relevante para la comprensión del problema y la planificación del tratamiento. En la actualidad, existe suficiente soporte empírico que avala la eficacia de las terapias conductuales en la dependencia a la nicotina, alcohol, cocaína y heroína. Una característica esencial es que estas técnicas se aplican dentro de paquetes de tratamiento en combinación, frecuentemente, con terapias farmacológicas. Sin embargo, a pesar de esta relativa eficacia, las tasas de recaídas siguen siendo elevadas. En este sentido, se sugieren varias líneas de investigación futuras dirigidas a resolver el descenso de los resultados a largo plazo. (pág. 365)

Describe (López Ríos & Gil Roales-Nieto, 1996), que:

Desde una aproximación funcional, el consumo de drogas es explicado a partir de los mismos parámetros que cualquier otra conducta. De forma más precisa, el consumo de drogas es un hábito sobre - aprendido que puede ser analizado y modificado como los demás hábitos comportamentales. Se entiende como resultado de alguna combinación o producto interactivo posible de ciertos factores control que incluyen un organismo con unas características biológicas y un repertorio comportamental concretos (en el sentido de haber dispuesto o no de modelos reforzadores de consumo, reglas acerca de los efectos de la sustancia, contacto directo con las drogas, etc.); un estado motivacional determinado (por ejemplo, condiciones de privación social, ansiedad, etc.); unas condiciones contextuales generales y específicas determinadas (por ejemplo, ambiente escolar o familiar, presencia de sustancias en el entorno cotidiano, etc.); y las consecuencias fisiológicas y/o sociales derivadas de la auto-administración de la sustancia. Las drogas cumplen un papel funcional como reforzadores positivos o negativos de aquellos comportamientos que han llevado a su consecución y de las situaciones estimulares asociadas a éstos. Como tales, son capaces de dotar de función a los elementos presentes en la situación de reforzamiento de modo que acabarán incrementando la probabilidad del inicio de la cadena conductual. (pág. 66)

Explica (Mielgo López, Lorigados Serrano, Calleja Fernández, & Cachero Rodríguez, 2012), que:

El establecimiento de relaciones en la familia y el entorno social suponen un marco crítico que somete al sujeto a influencias directas en su desarrollo psíquico y social, considerándose un contexto de riesgo aquel en el cual puedan darse las bases para la aparición de síntomas y enfermedades, así como también de alteraciones de personalidad. Los factores de riesgo familiares son considerados de los más importantes junto con el de los amigos, ya que el clima familiar del sujeto juega un papel decisivo a la hora de configurar su personalidad, actitudes, auto-concepto, forma de relacionarse con su medio social y cultural, . . . además de ser el marco de referencia en el que se realiza la socialización del individuo. Las conductas que se relacionan con el consumo se corresponden con la curiosidad, la experimentación de nuevas sensaciones, sumados a la inhibición de situaciones adversas o la aceptación del consumo en el entorno directo. El alcohol considerado por ejemplo una droga lícita y de consumo popular, así como el uso de otras sustancias cuyo consumo se entiende de carácter más duro, genera cambios que comprometen no sólo al individuo sino a la familia y la comunidad. (pág. 8)

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

Como señala (Hanel del Valle & Hanel Gonzalez, 2004), que:

El Análisis Situacional es un método que lleva a la aplicación del procedimiento más adecuado para analizar lo que está ocurriendo cuando una organización se enfrenta con diferentes asuntos (asunto o cuestión: dificultad, falla, oportunidad, amenaza o riesgo que nos obliga a actuar). Este método ayuda a saber por dónde comenzar a desenredar los asuntos traslapados y confusos, a establecer prioridades y a establecer la secuencia de actividades que darán respuestas a las preocupaciones de las organizaciones. (pág. 16)

2.1 Ambiente Externo

Indica (Fernández Sánchez, 2010), qué:

El entorno externo abarca todos los factores relevantes que, fuera de los límites de la organización, influyen en su desempeño. Aunque algunos de esos factores sean incontrolables, ello no significa que deban ignorarse y utilizarse como pretexto para justificar un desempeño deficiente. (pág. 114)

2.1.1. Factor Económico

Es decir (Rodes Bach, 2014), sostiene; “Claramente influyentes en la actividad de la empresa, factores como los tipos de interés, el crecimiento o decrecimiento de la demanda interna o externa, son decisiones en la evolución de la empresa” (pág. 28)

2.1.1.01 Inflación

El Autor (Blacutt Mendoza, 2013), en su opinión; "Se define como el crecimiento generalizado y continuo de los precios de los bienes, servicios y factores productivos de un país e implica la reducción de la capacidad adquisitiva del dinero." (pág. 246)

Tabla 1: Inflación mensual mes de abril de 2013 a 2017

Año	Inflación
2013	3.03
2014	3.23
2015	4.32
2016	1.78
2017	1.09

*Fuente: Banco Central de Ecuador
Elaborado por: Alizon Vinuesa*

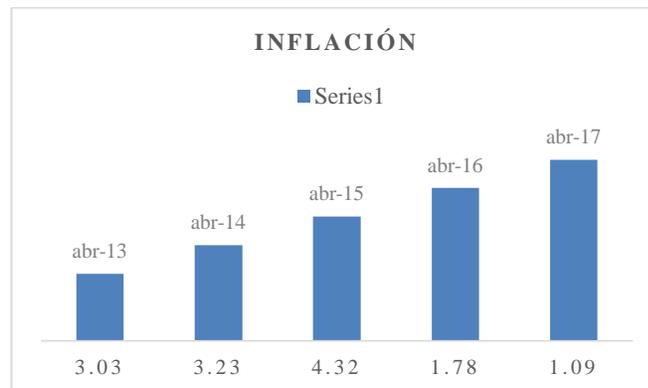


Figura 1: Inflación

*Fuente: Banco Central de Ecuador
Elaborado por: Alizon Vinuesa*

Análisis:

Se observa que en el mes de abril de los años 2013 y 2014 existe una mínima variación en la inflación. Sin embargo, para el siguiente año, la cifra aumenta de manera considerada, lo cual significa que existió un alza de precios en donde la oferta subió y disminuyó la demanda.

Para el año 2016 y la actualidad, estas cifras disminuyen abruptamente dando como resultado 0.69.

La variación anual es mucho menor a los anteriores años y se puede decir que se tiene una inflación del 1.09 que es la más baja a los años anteriores.

2.1.1.02 Producto Interno Bruto (PIB)

En cuanto a (De Gregorio Rebeco, 2007), hace mención a que:

El PIB es una medida de la producción total de un país. Sin embargo, no es necesariamente el ingreso de ese país. La primera aproximación para llegar al ingreso nacional es darse cuenta de que no todos los factores son de propiedad de nacionales. (pág. 33)

Tabla 2: PIB General

AÑO	PIB
Abr- 2015	0.20
Abr- 2016	-1.70
Abr- 2017	1.42

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alizon Vinueza*

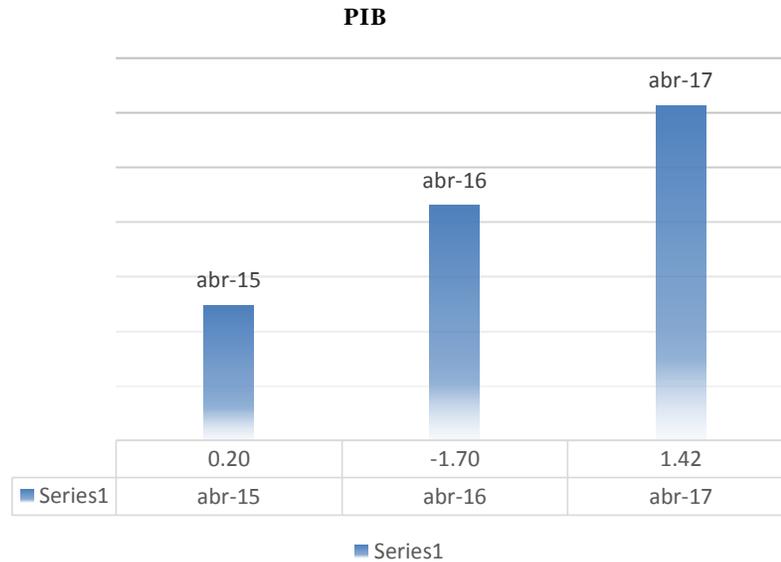


Figura 2: PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Alizon Vinuesa

Análisis:

Respecto al Producto Interno Bruto del país a partir del 2015, se observa un altibajo en sus cifras. En el 2015 el PIB es de 0.20, al siguiente año disminuye a un -1.70 y para el presente año estas cifras se estabilizan en un resultado de 1.42. Estos estudios consideran se realizó mayor inversión por ende el PIB va a subir lo que va a hacer habilite el comercio y servicios de manera más productiva para el país.

Tabla 3: PIB Sectorial

ACTIVIDAD DEL PIB	(t-4) 2015	(t-4) 2016	(t-1) 2017
Agricultura	-0,02%	0,18%	-0,05%
Acuicultura y pesca de camarón	0,00%	0,08%	1,8%
Pesca (excepto camarón)	0,03%	-0,07%	1,1%
Petróleo y minas	0,03%	-0,23%	0,4%
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	0,09%	0,14%	0,3%
Suministro de electricidad y agua	0,05%	0,11%	4,0%
Construcción	0,27%	-0,19%	-2,2%
Comercio	0,22%	-0,38%	1,2%
Alojamiento y servicios de comida	-0,02%	0,18%	0,1%
Transporte	0,04%	0,07%	1,5%
Correo y Comunicaciones	0,01%	-0,13%	0,6%
Actividades de servicios financieros	0,01%	-0,07%	3,0%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	0,22%	0,29%	-0,04%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	0,09%	-0,10%	0,2%
Administración pública y defensa	0,16%	-0,16%	-2,2%
Servicio doméstico	0,01%	0,00%	-2,0%
Otros Servicios	0,03%	0,00%	0,2%

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alizon Vinueza*



Figura 3: PIB Sectorial

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Alizon Vinuesa

Análisis:

Como se puede decir de enseñanza y servicios sociales y de salud ha ido variando en el transcurso de estos tres años, en el año 2015 hubo una variación de 0.09, al año 2016 existe un decrecimiento ya que mantiene un -0,10, pero en el 2017 se logra mejorar ya que aumenta notablemente con el 0.2 lo que determina que para el presente año está existiendo un mejor movimiento financiero en esta actividad.

2.1.1.03 Balanza Comercial

Por su parte (LAFUENTE, 2012), define que:

La balanza comercial es la diferencia resultante de los bienes materiales vendidos y comprados al / en el extranjero por un país durante un período determinado o ejercicio, normalmente un año. Las partidas que integran dicha balanza son las exportaciones e importaciones declaradas. Mientras que las primeras originan las entradas de divisas o ingresos, las segundas causan la salida de estas en concepto de pago. La balanza representa, pues, la contraposición de los valores monetarios de las operaciones; se la considera parte integrante de la balanza de pagos, concretamente de la cuenta corriente. (pág. 36)

Tabla 4: Balanza Comercial

BALANZA COMERCIAL (1)

Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

	Ene - Mar 2014		Ene - Mar 2015		Ene - Mar 2016		Ene - Mar 2017		Variación 2017 - 2016	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	7,475.6	6,654.9	8,260.9	4,870.4	7,697.1	3,627.2	7,996.3	4,721.1	1,093.9	30.2%
<i>Petroleras</i>	5,197.9	3,547.4	5,818.5	1,747.9	5,292.5	896.2	5,336.4	1,666.7	770.5	86.0%
<i>No petroleras</i>	2,277.7	3,107.4	2,442.4	3,122.5	2,404.6	2,731.0	2,659.9	3,054.4	323.4	11.8%
Importaciones totales	4,038.5	6,158.6	3,935.2	5,787.7	3,413.4	3,690.5	3,827.7	4,247.9	557.4	15.1%
<i>Bienes de consumo</i>	244.9	1,049.5	240.6	1,156.2	174.4	761.3	199.0	837.6	76.3	10.0%
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)</i>	1.1	53.4	0.6	27.5	0.7	28.3	0.9	35.6	7.4	26.0%
<i>Materias primas</i>	1,979.5	1,792.7	1,872.9	1,872.3	1,643.1	1,364.4	2,090.3	1,594.9	230.4	16.9%
<i>Bienes de capital</i>	137.8	1,590.0	156.7	1,610.6	94.4	973.7	96.6	1,007.6	33.8	3.5%
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	1,673.7	1,662.1	1,663.1	1,110.5	1,499.3	552.7	1,439.3	757.7	205.0	37.1%
<i>Diversos</i>	1.5	10.9	1.3	10.6	1.6	10.0	1.7	12.3	2.3	22.7%
<i>Ajustes (3)</i>		0		0		0		2.17	-	0.0%
Balanza Comercial - Total		496.2		-917.36		-63.33		473.23		847.3%
Bal. Comercial - Petrolera		1,927.2		653.48		348.79		905.63		159.6%
<i>Exportaciones petroleras</i>		3,547.4		1,747.9		896.2		1,666.7		86.0%
<i>Importaciones petroleras</i>		1,620.2		1,094.4		547.4		761.1		39.0%
Bal. Comercial - No petrolera		-1,431.0		-1,570.8		-412.1		-432.4		-4.9%
<i>Exportaciones no petroleras</i>		3,107.4		3,122.5		2,731.0		3,054.4		11.8%
<i>Importaciones no petroleras</i>		4,538.4		4,693.3		3,143.1		3,486.8		10.9%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alizon Vinueza

BALANZA COMERCIAL (*)

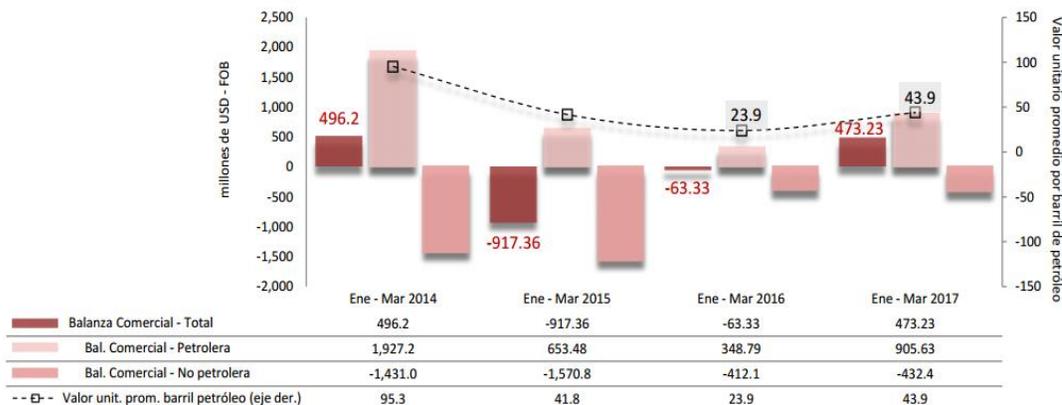


Figura 4: Balanza Comercial
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alizon Vinueza

Análisis:

La balanza comercial tiene varios cambios de manera abrupta en el transcurso de los años y sobre todo en el caso del año 2015 por una caída de -917.36 y en el 2016 de -63.33, esto se debe que la exportación e importación del país se vio afectada, aun así, en el año 2017 se obtiene una cifra positiva de 473.23, es decir que las transacciones que implican pagos al exterior han disminuido considerablemente dejando números positivos.

En el balance petrolero está en una expansión con 43,9 para el periodo de enero a marzo del 2017, permitiendo seguir con el crudo como recurso principal en exportación.

En balanza comercial no petrolera se ha mantenido desde el 2016 al 2017 en el periodo de enero a marzo, como país rico en materia prima también apoyando el sector primario como es la agricultura, pesca manteniendo aún relaciones importantes con países avanzados tecnológicamente como principales compradores de nuestras materias primas.

2.1.1.04 Riesgo País

El autor (Acosta , Gorfinkiel, Gudynas, & Lapitz, 2005) dice que:

Esté, normalmente, indica el nivel de incertidumbre para otorgar un préstamo a un país. Mide la capacidad de dicho país para cumplir con los pagos de los intereses y del principal de un crédito al momento de su vencimiento. Dicho en términos tecnocráticos, determina cuál sería la predisposición de un país –mejor sería decir de un gobierno- para honrar las obligaciones contraídas con sus acreedores. (pág. 9)

Tabla 5: Riesgo País

RIESGO PAÍS		
AÑO	VALOR	PORCENTAJE
Abril-2013	647	-3.14%
Abril-2014	361	-8.14%
Abril-2015	672	-2.75%
Abril-2016	941	-1.88%
Abril-2017	667	-3.19%

Fuente: ámbito.com

Elaborado por: Alizon Vinueza

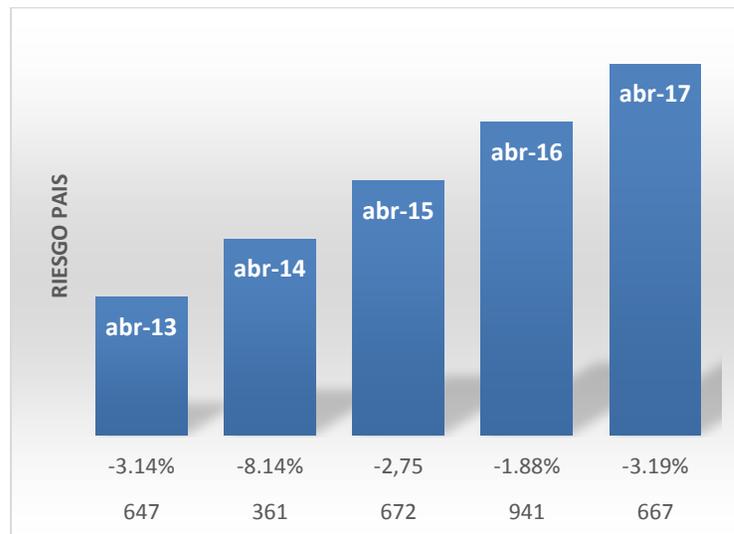


Figura 5: Riesgo País

Fuente: ámbito.com

Elaborado por: Alizon Vinueza

Análisis:

El Riesgo país ha ido variando anualmente, se muestra que en abril de 2013 se registró con 647 puntos lo que llevo a que tenga un -3.14% para ese periodo, en el 2014 alcanzó los 361 puntos esta es la cifra más alta en comparación de los otros años ya que hubo un incremento del -8.14% ya que hubo más inversión extranjera lo que fue muy beneficioso para el país. En el 2015 hubo 672 puntos con un -2,75%, la variación más alta fue en el 2016 con 941 puntos con un -1.88% en ese año el país atravesó por varias circunstancias que hizo tomar decisiones que afectaron la inversión extranjera ya que se establecieron leyes que hicieron que exista cierta restricción como: las salvaguardias, aumento de IVA al 14%. Al 2017 los puntos bajaron a 667 con el -3.19%, que quiere decir que se está restableciendo las leyes que se pusieron como emergencia en el 2016.

2.1.1.05 Tasa De Interés

Refiere (Ortíz Soto, 2001), que; “La tasa de interés es el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale el monto que debe cobrarse o pagarse por prestar o pedir dinero prestado” (pág. 127)

2.1.1.05.01 Tasa Activa

Expresa (Ortíz Soto, 2001), que; “Tasa activa de interés es la que representa el rendimiento que el usuario del crédito paga al intermediario por la utilización de los fondos.” (págs. 127-128)

Tabla 6: Tasa de Interés Activa

Mayo – 2017			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	%	Tasa Activa Efectiva Máxima	%
para el segmento:	anual	para el segmento:	anual
Productivo Corporativo	7.61	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.76	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.49	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	8.81	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.37	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.43	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.42	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.80	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.58	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.50	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.61	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	27.92	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	25.02	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.42	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.22	Inversión Pública	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Alizon Vinueza

Análisis:

La tasa activa referencial para las PYMES se encuentra en un 11.49%, mientras que la tasa activa máxima es de 11.83% esto quiere decir que es el porcentaje que se manejará

para los créditos que se realice las entidades bancarias, los porcentajes irán variando dependiendo las decisiones que tome el Banco Central, de igual manera los bancos podrán realizar alza de interés según su necesidad. La tasa de interés variará dependiendo para la actividad que se solicite.

2.1.1.05.02 Tasa Pasiva

Define (Ortíz Soto, 2001), que; “Tasa pasiva de interés es la que representa el rendimiento que el intermediario paga a los propietarios del capital o fondos que se están prestando.” (pág. 127)

Tabla 7: Tasa de Interés Pasiva

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.82	Depósitos de Ahorro	1.16
Depósitos monetarios	0.65	Depósitos de Tarjetahabientes	1.25
Operaciones de Reporto	0.1		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.42	Plazo 121-180	4.79
Plazo 61-90	3.97	Plazo 181-360	5.6
Plazo 91-120	4.84	Plazo 361 y más	7.21

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Alizon Vinuesa

Análisis:

La tasa pasiva se encuentra en un 3.42% para un plazo de 30-60, esto quiere decir que es la tasa que se manejará en las entidades financieras privadas en sus captaciones a plazo fijo, esto muestra el rendimiento que los clientes obtendrán una vez sean colocados sus depósitos.

2.1.2 Factor Social

Como dice (Garcia Ramos, 2011); “Lo constituye en todos aquellos elementos que afectan a todas las organizaciones situadas en un mismo espacio y existentes en un en un mismo tiempo” (pág. 21)

2.1.2.01 Crecimiento Poblacional

Pues la (UNIVERSIDAD DE HAMPSHIRE,AMHERST, MASSACHUSETTS, 2012); “Se refiere a la tasa natural de incremento (nacimiento menos muertes) combinada con los efectos de la migración, calculados como porcentaje en base a la población.” (pág. 15)

Tabla 8: Crecimiento Poblacional de Quito

AÑO	POBLACION	TASA DE CRECIMIENTO
2015	1,777,976	1.6
2016	1,806,424	1.8
2017	1,839,541	1.7
2018	1,871,018	1.7
2019	1,903,102	1.8
2020	1,917,995	1.5
2021	1,946,765	1.8
2022	1,980,833	1.6

Fuente: INEC

Elaborado por: Alizon Vinueza

Tabla 9: Crecimiento Poblacional del Valle de los Chillos, Alangasí

AÑO	POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO
2015	24,243	2.0
2016	24,728	1.9
2017	25,198	1.8
2018	25,651	1.7
2019	26,087	1.6
2020	26,245	1.6
2021	28,261	1,5
2022	28,763	1,4

Fuente: INEC

Elaborado por: Alizon Vinuesa

Análisis:

El promedio de crecimiento poblacional en el Valle de los Chillos en la Parroquia de Alangasí con una población promedio para el año 2022 es de 28,763 con una t/c de 1.4., según los proyectados de la población se estima que la tasa de crecimiento vaya decreciendo a medida que los años vayan transcurriendo.

2.1.2.02 Tasa de Desempleo

Por parte de (Larraín B & Sachs, 2002), explica que; “La tasa de desempleo mide el número de personas que buscan activamente un trabajo sin encontrarlo, como porcentaje o fracción de la fuerza laboral total.” (pág. 8)

Tabla 10: Indicadores de Pobreza de Quito

AÑO	TASA DE DESEMPLEO
2013	4.1%
2014	4.3%
2015	4.4%
2016	7.8%
2017	9.1%

Fuente: INEC

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 11: Indicadores de Pobreza Valle de los Chillos

Alangasí		
Tasa de Desempleo	Total	2,7
	Hombre	2,6
	Mujer	2,9

Fuente: Alcaldía de Quito

Elaborado por: Alizon Vinueza

Análisis:

Los indicadores de pobreza en el paso de los años como es el 2013 al 2015 no habido mucha variación, sino que han sabido mantenerse, en cambio a partir del año 2016 al 2017 ha ido aumentando con una variación de 1.3 para el 2017, esto se debe a que las plazas de empleo han ido disminuyendo haciendo que la tasa de desempleo haya tenido un aumento tan notorio, lo que puede ser por varios factores que han ido afectado al país como tal y a su población.

Se hace mención que en donde se va a llevar a cabo este proyecto ya que hay un total entre hombres y mujeres de 2.7 de indicadores de pobreza según la Alcaldía de Quito, de cierta manera se podría aportar con empleo a los moradores de este sitio como es Valle de los Chillos, Alangasí.

2.1.2.03 PEA (Población Económicamente Activa)

A su vez (Sanchez Rosado, 2005), permite explicar; “La población económicamente activa comprende a las personas de 12 años y más de edad, que producen bienes o servicios.” (pág. 37)

Tabla 12: Población Económicamente Activa

EDADES	POBLACIÓN
10 a 14	143.669
15 a 19	145.212
20 a 24	156.575
25 a 29	153.789
30 a 34	132.683
35 a 39	113.534
40 a 44	97.509
45 a 49	9.284
50 a 54	74.270
55 a 59	61.454
60 a 64	46.952
65 a 69	36.232
70 a 74	25.663

Fuente: Alcaldía de Quito

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 13: Población Económicamente Activa del Valle de los Chillos, Alangasí

EDADES	VALOR
19-35 AÑOS	529
36-64 AÑOS	617
65 y MAS	125
TOTAL	1,271

Fuente: Alcaldía de Quito

Elaborado por: Alizon Vinueza

Análisis

La población económicamente activa va decreciendo según los años, las plazas de trabajo disminuyen dependiendo la edad del individuo, eso quiere decir que va ir variando. La población activa es aquella que se encuentra con un empleo ya sea en empresas privadas o públicas, de igual manera se puede mencionar que existe el emprendimiento por parte de la población que no ha podido adquirir un trabajo fijo lo que ha hecho que se creen fuentes de trabajo.

2.1.3 Factor legal

También (Rodes Bach, 2014), dice que; “Las leyes y reglamentos de cada país son factores que inciden directamente en la orientación y en los costes de las políticas producidas y comerciales de una empresa” (pág. 28)

2.1.3.01 Requisitos

Requisitos para formar una empresa como persona natural:

Ruc.

- ✓ Cédula.
- ✓ Papeleta de votación.
- ✓ Planilla de servicios básicos.

Patente municipal.

- ✓ Copia de cedula.
- ✓ Copia de papeleta de votación.
- ✓ Copia del Ruc.

Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas.

- ✓ Formulario único de solicitud de licencia metropolitana para el ejercicio de actividades económicas.
- ✓ Copia del Ruc.
- ✓ Copia de cédula y papeleta de votación actualizados.

Permiso de bomberos.

- ✓ Solicitud de inspección del local.

-
- ✓ Informe favorable de la inspección.
 - ✓ Copia del Ruc.
 - ✓ Copia de la calificación artesanal.

Clave patronal

- ✓ Solicitud de entrega de clave (el formulario que llenaste en la web del IESS).
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copias a color de las cédulas de identidad del representante legal de la empresa y de su delegado, en el caso de que el primero no pueda presentarse a retirar la clave.
- ✓ Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones, tanto del representante legal como de su delegado.
- ✓ Copia de pago de una planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono)
- ✓ Original de la cédula de identidad

Legalización de contrato de trabajo.

- ✓ Contrato remitido vía sistema aprobado por el Inspector de Trabajo.
- ✓ Copia de cédula del trabajador.
- ✓ Contrato en documento físico.

Permiso Sanitario

- ✓ Copia de cedula de identidad.
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia de la papeleta de votación.
- ✓ Copia de la patente municipal.
- ✓ Exámenes médicos, odontológicos y de laboratorio de los empleados.

CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE RECUPERACIÓN

Art. 4. – **Clase.** – Los centros de recuperación podrán ser públicos o privados y podrán prestar servicios ambulatorios o de internamiento transitorio o prolongado

Art. 5.- **Categorías.** – Los centros de recuperación podrán ofrecer servicios en las siguientes categorías:

- a) Centros de desintoxicación o precomunidad;
- b) Comunidad terapéutica; y,
- c) Centros de recuperación integral.

Los centros referidos en los literales anteriores, deberán atender únicamente a pacientes de un mismo sexo, sean: adolescentes, o adultos, por lo que no podrán constituirse mixtos.

Estos centros no podrán atender a pacientes adultos en mismo lugar que a niños, niñas y adolescentes, pues se requiere de centros especializados para la atención de la niñez y de la población adolescente

PERMISO DE LOS CENTROS DE RECUPERACIÓN

Art. 6.- Los centros de recuperación constituyen establecimientos de salud y para su funcionamiento deberán contar con el permiso anual de funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud Pública, de conformidad con la Norma vigente, lo señalado en el Acuerdo Ministerial N° 818 de 19 de diciembre del 2008, las Normas Técnicas para el Licenciamiento y Calificación de CR (NTLCC) y el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Los centros de recuperación deberán funcionar bajo la responsabilidad de profesionales de la salud, conforme a lo establecido en el artículo 185 de la Ley Orgánica de Salud;
- b) Los programas terapéuticos y protocolos de atención, deberán ser aprobados por la autoridad de Salud Pública competente a nivel Provincial o Distrital, tomando en cuenta la Guía para el Diagnóstico y Derivación (GDD) emitida por el MSP y, según lo establecido en el inciso tercero del artículo 192 de la Ley Orgánica de Salud;

-
- c) El respectivo permiso y un informe favorable de inspección emitido por el Ministerio de Salud Pública, conforme a lo establecido en el artículo 258 de la Ley Orgánica de Salud;
 - d) Propuesta de equipo profesional y técnico, con perfiles acuerdo a lo establecido en las NTLCC y en los artículos 193, 194 y 195 de la Ley Orgánica de Salud;
 - e) Nómina de gerentes, profesionales, terapeutas, operadores vivenciales, técnicas/os y demás empleados/as del centro de recuperación, quienes deberán cumplir con los perfiles establecidos en las NTLCC; sin perjuicio de lo establecido en el literal anterior para el equipo profesional y técnico;
 - f) Contar con permisos municipales correspondientes; y,
 - g) El reglamento interno, organigrama, código de ética y diario vivir del centro de recuperación y el registro de historias clínicas y demás instrumentos (formulario de consentimiento informado, admisión, alta, ficha socio-económica, hoja de evolución, informe clínico, etc.).

Art. 7.- Los criterios y procedimientos para evaluación de los requisitos enunciados en el artículo anterior, se establecerán en las NTLCC emitidas anualmente por el Ministerio de Salud Pública.

CONTROL

Art. 14.- El Ministerio de Salud Pública en cumplimiento de sus atribuciones será el órgano responsable del control y vigilancia del adecuado funcionamiento de los CR, del cumplimiento de las NTLCC y GDD, así como el respeto a los derechos humanos al interior de los centros de recuperación.

2.1.4 Factor tecnológico

A su vez (San Miguel, 2010), dice que:

Por otro lado, los avances tecnológicos y científicos se suceden de forma rápida haciendo posible producir bienes y servicios de mayor calidad a mejor precio. Las nuevas máquinas herramientas, los robots, los sistemas informáticos, los sistemas automatizados, etc., consiguen automatizar cada vez más los procesos, con los que se obtiene una reducción en los costes de producción y una mayor flexibilidad en los pedidos a la carta. (pág. 15)

Análisis:

Este factor es de mucha importancia ya que ayudará que a través de los equipos que se disponga de alta tecnología se pueda llegar de una mejor forma y más efectiva al paciente, considerando que transmitir videos, documentales y realizar actividades donde el paciente interactúe y desarrolle sus habilidades cognitivas se tenga un proceso de recuperación más positiva.

2.2. Entorno Local

Explica (García Ramos, 2011), que: “Es el constituido por aquellos elementos que afectan de una forma particular a una o varias empresas.” (pág. 22)

2.2.1. Clientes

Tal como (Campoy, 2010), manifiesta que:

Hay distintas clasificaciones de clientes. En algunos casos se distingue entre individuales o familiares y clientes industriales, en otras ocasiones entre clientes potenciales y actuales. Conocer los gustos, preferencias, tendencias e ineptitudes de los mismos es relevante para nuestro proyecto. (pág. 27)

2.2.1.01 Clientes Internos

Es el elemento primordial que posee la empresa ya que son los que proveen el servicio para la satisfacción del cliente externo. Esto quiere decir que el cliente interno es el trabajador, en este caso se lo puede llamar cuerpo clínico.

2.2.1.02 Clientes Externos

Es aquel individuo que no es parte de la empresa, pero es quien desea satisfacer una necesidad, en este caso un servicio.

2.2.2 Proveedores

Para ello (Campoy, 2010), señala que: “El papel de los proveedores es determinante, ya que de ellos dependerá el suministro de materiales, y pueden llegar a tener poder fuerte ante sus clientes, ya que podrían aumentar los precios o reducir la calidad.” (pág. 28)

Se hace mención a los proveedores que serán para: suministros y útiles de oficina, material didáctico, suministros y útiles de medicamentos, suministros y útiles de limpieza, suministros de alimentación.

Tabla 14: Proveedores

Proveedores	Ubicación	Producto
Líder Suministros	Av. Amazonas Y Av. Colon	Oficina: Cuadernos, Estéreos, Lápices, Carpetas, Febe, Entre Otros. Material didáctico
Distribuidora de Medicamentos e Insumos	AV. Machala N54-202 y Jorge Piedra, Sector Ex-Aeropuerto	Medicamentos: Sueros de Desintoxicación, Pastillas Para Dolores De Cabeza, Estomago, Entre Otros.
Mercado Mayorista	Av. Moran Valverde	Limpieza: Deja, Jabón, Toallas, Cloro, Entre Otros.
Mercado Mayorista	Av. Moran Valverde	Alimentación: Arroz, Papas, Frutas, Vegetales, Entre Otros.

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Los proveedores que se detallan son los que mediante una clasificación se los tomó en cuenta para que se forme una relación preferencial con ellos. Por tal motivo deberán cumplir con los requerimientos como son: fiables en calidad y plazos de entrega, precios competitivos, ya que serán encargados de suministrarán y abastecer los diferentes productos según las necesidades que se vayan requiriendo en el Centro Terapéutico.

2.2.3 Competidores

Así que (Campoy, 2010): “Analizar la competencia actual y potencial nos ayudará a conocer los puntos fuertes y débiles de nuestro proyecto, y en consecuencia nos permite elegir aquellas estrategias que exploten los puntos débiles de los competidores” (pág. 27)

Tabla 15: Competidores Directos

Establecimiento	Producto/ servicio
Centros de Rehabilitación con fines de lucro	Tratamiento de desintoxicación y persuasión sobre el consumo de sustancias psicotrópicas.

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 16: Competidores Indirectos

Establecimiento	Producto/ servicio
Centros de Rehabilitación sin fines de lucro	Tratamiento de desintoxicación y persuasión sobre el consumo de sustancias psicotrópicas.

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Los competidores directos, serán únicamente los Centros Terapéuticos con fines de lucro ya que todos ofrecen el mismo servicio por unidad del mismo propósito.

Los competidores indirectos, es solamente los Centros Terapéuticos habilitados por el MSP juntamente con el Gobierno, por ser una institución gubernamental ayudan sin fines de lucro, y lo hacen por apoyar a la sociedad.

2.3 Análisis Interno

Por su parte (Campoy, 2010), explica que: “El análisis interno consiste en detectar los puntos fuertes y débiles de nuestra empresa con respecto a nuestros competidores. Para ello tendremos que estudiar aspectos tan amplios como el análisis funcional, el perfil estratégico y el análisis de competencias.” (pág. 63)

2.3.1 Propuesta Estratégica

En cuanto a (Hernandez Moreno & Godinez González, 2014), la: “Planeación estratégica es una herramienta para incrementar la efectividad y enaltecer el retorno de la acumulación del capital activos, tiempo y conocimiento.” (pág. 28)

Se establecerá como medios de comunicación para llegar al mercado lo que actualmente se utiliza, como son las redes sociales: Facebook, Twitter, Página WEB.

También se capacitará constantemente al personal para poder lograr una mejora continua y satisfacer las necesidades que en el camino se vayan presentando con los pacientes y sus familias.

2.3.1.1. Misión

De manera que (Equipo Vértice, 2012) define: “La misión de la empresa es el punto de partida de la actividad de la empresa cuya definición tiene mucho que ver con el negocio (actividad productiva y comercial) de la misma.” (pág. 40)

2.3.1.1.01 Formulación de la misión

Principios	Valores
Transparencia: Mantener al tanto a sus familiares de los avances con los pacientes.	Responsabilidad: Cumplir con las actividades y horarios asignados con cada paciente.
Calidad: satisfacer las expectativas de sus familiares como la del paciente.	Compromiso: Desempeñar las actividades encomendadas por la empresa

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alizon Vinuesa

Misión: El Centro Terapéutico “El viaje continúa” es un centro que proporciona un servicio terapéutico de calidad con costos accesibles para brindar un tratamiento completo a personas adultas de sexo masculino con problemas de consumo a sustancias psicotrópicas; a través de nuestro compromiso se ofrecerá un ambiente multidisciplinario y afectivo para que la reintegración del paciente consigo mismo y con su sentido de vida le permita adquirir un compromiso con su recuperación, con su familia y con la sociedad de manera positiva.

2.3.1.2 Visión

Explica además (Equipo Vértice, 2012), que:

La visión de la empresa constituye el conjunto de representaciones, tanto efectivas como racionales, que un individuo o un grupo de individuos asocian a una empresa o institución como resultado neto de las experiencias, creencias, actitudes, sentimientos e informaciones de dicho grupo de individuos, como reflejo de la cultura de la organización en las percepciones del entorno. (pág. 39)

2.3.1.2.01 Formulación de la Visión

Principios	Valores
Trabajo en Equipo: Comunicación para realizar mejoras en procesos continuos con los pacientes.	Creatividad: Buscar nuevas alternativas de realizar las actividades para que de esa manera sea beneficioso en el desarrollo personal.
Profesionalidad: Capacidad de aprendizaje continuo para una mejor replantación de cualidades.	Ética: El equipo de profesionales debe mantenerse con transparencia y compromiso con cada paciente.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Alizon Vinueza

Visión: Se busca ser líder para el año 2022, convirtiéndola en una de las mejores Instituciones a nivel nacional para el tratamiento de adicciones a sustancias psicotrópicas. Con el equipo de trabajo comprometido se espera ampliar a futuro una respuesta efectiva a esta problemática y que esto permita ser reconocidos por la calidad y mejoramiento continuo de los servicios.

2.3.1.3 Objetivos

2.3.1.3.01 Objetivo General

Implementar un Centro Terapéutico dedicado al tratamiento de adicciones a sustancias psicotrópicas con un tratamiento adecuado para los pacientes; para que así tengan una reinserción positiva a su entorno familiar y a la sociedad.

2.3.1.3.02 Objetivos Específicos

- Satisfacer las expectativas y requisitos de los pacientes.
- Contar con el personal calificado y comprometido.
- Buscar mejoras continuas de servicio.
- Cumplir con los reglamentos aplicables y solicitados por el MSP

2.3.1.4 Principios o Valores

Principios:

Cuidado: Velar por el control y orientación de cada paciente durante el periodo de internamiento, a través, de un servicio personalizado y de calidad mediante la utilización de todos los recursos humanos y materiales con los que dispone la organización.

Satisfacción: Garantizar que los servicios brindados cumplan con las expectativas de los familiares y del paciente, a través, de la atención oportuna con calidad humana y técnica, que se reflejara en la satisfacción del cliente.

Apoyo: Atender a todos los pacientes sin ningún tipo de discriminación de conformidad con las disposiciones legales que rigen en nuestro país.

Trabajo en equipo: Cultivar en cada una de las personas que integran la organización la importancia del trabajo en forma conjunta, orientado al mejoramiento continuo.

Compromiso en el servicio: Destacarse por el elevado nivel de los servicios que se ofrecen en la empresa.

Valores:

Puntualidad. Los empleados deben respetar de los tiempos de llegada y salida, pero sobre todo el tiempo que tiene con él paciente.

Respeto. Ofrecer un servicio basado en el respeto como la base de toda relación dentro y fuera de la empresa.

Responsabilidad. Asumir con seriedad, dedicación y cuidado todas las actividades que se realizan dentro la empresa; mismas que deben satisfacer todas expectativas de los clientes, demostrando ética profesional haciendo bien el trabajo.

Libertad. Tanto los empleados como los pacientes puedan expresarse con total seguridad por tener creencias u opiniones distintas, siempre que sean manifestadas con respeto.

Comunicación. Que las relaciones y conexiones dentro de los miembros de la empresa y de los pacientes sea fluida y sincera.

2.3.2 Gestión Administrativa

Definición de (Uribe, 2000), sobre: “Gestión administrativa se entiende como un conjunto de diligencias que se realizan para desarrollar un proceso o para lograr un producto determinado. Se asume como dirección y gobierno, actividades para hacer que las cosas funcionen, con capacidad para generar procesos de transformación de la realidad” (pág. 12)

2.3.2.01 Planificación

Refiere el mencionado (Hitt, 2006), que: “Planear estimar las condiciones y las circunstancias futuras, y tomar decisiones sobre los cursos de acción adecuado.” (pág. 25)

La planificación se llevará a cabo con reuniones mensuales con todo el personal activo, el intercambio de ideas hará que busquemos mejoras al tratamiento con los pacientes.

2.3.2.02 Organización

En otras palabras (Hitt, 2006), explica que: “Organizar reunir recursos de manera sistemática” (pág. 25)

2.3.2.02.01 Organigrama Estructural

En esta perspectiva (Díaz Paniagua & León Sanchez, 2014), plantea que: “Los organigramas son representaciones gráficas de la estructura de la empresa en las que se determinan, de forma clara y sencilla, las personas, puestos o funciones y sus relaciones internas.” (pág. 22)

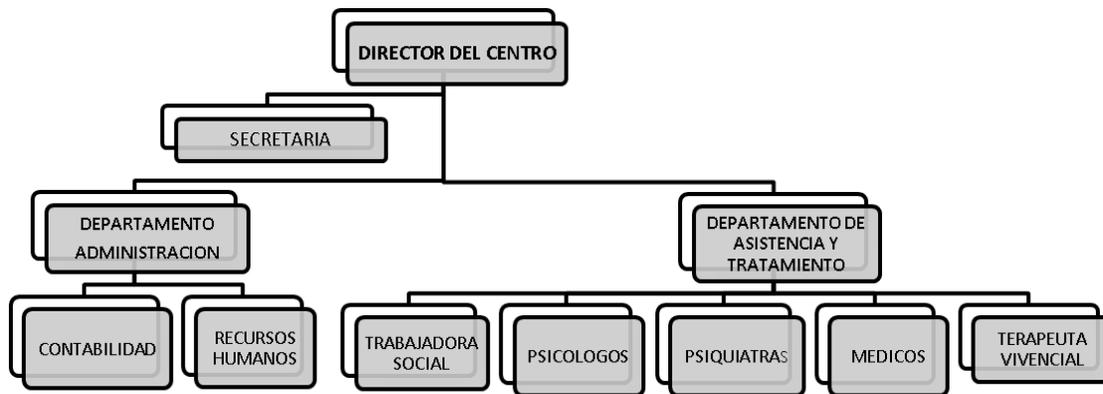


Figura 6: Organigrama
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Alizon Vinueza

2.3.2.02.02 Perfil de Puesto o Cargo y Funciones

Director del Centro

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Educación técnico / Profesional

Años de Experiencia: 1

Habilidades: Liderazgo, visión estratégica, Orientación a resultados.

Conocimientos: Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft Word

Funciones:

Sera el encargado de dirigir y controlar, las funciones y actividades que desempeñan los terapeutas para cumplir el objetivo de la empresa.

Secretaria

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Bachillerato / Educación Media

Años de Experiencia: 2 años

Conocimientos: Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word

Funciones:

- Contestar el teléfono.
- Atención al público
- Recibir y clasificar correspondencia.
- Mantener actualizado y organizado el archivo y expediente.
- Llevar control de los archivos bajo su responsabilidad.
- Distribuir documentos en el centro de trabajo.
- Colaborar y brindar en actividades eventuales o extraordinarias que organice.

Manejar agenda del jefe inmediato.

-
- Llevar control de los materiales de oficina, prever necesidades y hacer la solicitud correspondiente.

Departamento Administrativo:

Contabilidad

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Profesional / Título CPA

Años de Experiencia: 2 años

Habilidades: Principios y prácticas de contabilidad, aplicación y desarrollo de sistemas contables, Leyes, reglamentos y decretos con el área de contabilidad, clasificación y análisis de la información contable.

Conocimientos: Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft Word

Funciones:

- Recibe y clasifica todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados (comprobante de ingreso, cheques nulos, cheques pagados, cuentas por cobrar y otros).
- Prepara los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas.
- Contabiliza las nóminas de pagos del personal de la Institución.
- Desarrolla sistemas contables necesarios para la Institución.
- Elabora comprobantes de los movimientos contables.

-
- Analiza los diversos movimientos de los registros contables.
 - Corrige los registros contables.
 - Elabora los asientos contables, de acuerdo al manual de procedimientos de la unidad de registro, en la documentación asignada.
 - Verifica la exactitud de los registros contables en el comprobante de diario procesado con el programa de contabilidad.

Recursos Humanos

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Universidad

Años de Experiencia: 2 años

Habilidades: Orientación a resultados, trabajo en equipo, análisis de datos e información, liderazgo y visión estratégica.

Conocimientos: Normativa de la inclusión y exclusión del personal según las leyes del Ministerio de Trabajo e IESS.

Funciones:

- Selección de Personal; Evaluación de Desempeño; Capacitación, Inducción y Desarrollo; Clasificación y Valoración con el propósito de implementar acciones de mejora y desarrollo.

-
- Supervisar la correcta aplicación del proceso de contratación y movimientos en general en base a normas y procedimientos con el fin de proporcionar las condiciones adecuadas para el desarrollo del personal.

Departamento de asistencia y tratamiento:

Trabajadora Social

Perfil de Puesto:

Estudios Superiores de tercer nivel: Licenciatura en Trabajo Social.

2 a 4 años en posiciones similares.

Conocimientos actualizados en Legislación Laboral y Seguridad Social.

Organización de eventos masivos, programas de tipo social.

- Manejo de Utilitarios: Excel (Intermedio), Word,

Funciones:

- Realizar estudios de investigación y diagnósticos socioeconómicos de los familiares.
- Realizar estudios socioeconómicos (visitas domiciliarias).
- Identificar problemáticas de tipo social o del entorno que puedan afectar.

Médico

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Educación técnico / Profesional

Años de Experiencia: 2 años

Habilidades: Diagnosticar, pronosticar, prevenir y rehabilitar las enfermedades.

Conocimientos: Capacidad de resolución de enfermedades o situaciones de emergencia, programas de Prevención de Riesgos del Trabajo y Salud Preventiva, Capacidad de resolución de enfermedades o situaciones de emergencia.

Funciones:

- Realizar ficha del paciente.
- Desintoxicación de cada paciente una vez que ingresen al Centro Terapéutico
- Control médico periódico a pacientes.

Psicólogo

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Profesional

Años de Experiencia: 3 años

Habilidades: Manejo de grupos, Orientación a resultados

Conocimientos: Microsoft Excel, Microsoft Word

Funciones:

- Evaluación y diagnóstico de la personalidad, inteligencia y aptitudes, entre otras.
- Efectuar evaluación, diagnóstico y tratamiento de los pacientes y de acuerdo a lo establecido por la institución, prever, diagnosticar, planear y evaluar las acciones, y que le permitan desarrollar actividades organizadas en beneficio de los pacientes y sus familiares
- Formulación del plan de tratamiento individual.
- Atención individual y familiar.

Psiquiatra

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Profesional

Años de Experiencia: 3 años

Habilidades: Manejo teórico y práctico de pacientes, manejo de grupos, solución de problemas, toma de decisiones.

Conocimientos: Medicina interna, neurología, psiquiatría, teoría de la personalidad, desarrollo humano, técnicas de evaluación y diagnóstico.

Funciones:

Es el responsable del diagnóstico y tratamiento psiquiátrico del paciente a través de una evaluación al paciente una vez que haya ingresado al centro y hacer llamadas en caso de emergencias.

Terapeuta Vivencial

Perfil de Puesto:

Educación Mínima: Educación técnico / Profesional

Años de Experiencia: 3

Habilidades: Orientación a resultados.

Conocimientos: Programa de recuperación de Narcóticos Anónimos

Funciones:

Coordinar con el equipo técnico en el plan anual de trabajo.

Informar al departamento de asistencia y tratamiento, aspectos y actitudes notorias de cada uno de los pacientes, a fin de buscar apoyo profesional.

Encargado del desarrollo general del programa terapéutico.

Observar y tomar medidas de seguridad para salvaguardar la integridad diaria de los pacientes.

Cumplir con el horario establecido, así como participar en comisiones especiales.

2.3.2.03 Dirección

Con respecto (Hitt, 2006), dice que: “Dirigir proceso de intentar influir en otras personas para alcanzar los objetivos organizacionales” (pág. 26)

La dirección será utilizada fundamental para que el Gerente se relacione con cada miembro de la organización en las reuniones que se llevarán a cabo todos los días lunes a las 8:00, con el fin de poder conocer las iniciativas del personal y así mismo para poder enrumbar por los caminos más adecuados a las metas y objetivos establecidos.

2.3.2.04 Controlar

Además (Hitt, 2006), señala que: “Controlar regular el trabajo de quienes un administrador es responsable” (pág. 26)

Se controlará, evaluará y se comprobará que todas las actividades planteadas sean realizadas. Este control se lo realizará por medio de una bitácora donde el Jefe de Grupo tomará nota del horario de ingreso y salida del personal con el paciente (horario de terapia) y también de que los pacientes cumplan los horarios establecidos en sus actividades asignadas. El personal para registrar su ingreso y salida tendrán el control de Asistencia con Lector de Huella Digital, todo esto con el fin de tomar acciones correctivas que permitan mejorar el desarrollo del Centro Terapéutico.

2.3.3 Gestión Operativa

De hecho (Arnoletto & Díaz, 2009), señala de que:

Se entiende por gestión operativa o “gestión hacia abajo” la que realiza el directivo público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas. Abarca los cambios en la estructura de la organización y en el sistema de roles y funciones, la elección de personal directivo y asesor de mediano nivel, los procesos de capacitación del personal de planta permanente, la mejora continua del funcionamiento de la organización con su actual tecnología y la introducción de innovaciones técnicas y estratégicas acordes con los proyectos en curso. (pág. 54)

2.3.3.01 Flujograma de Procesos o de Servicios

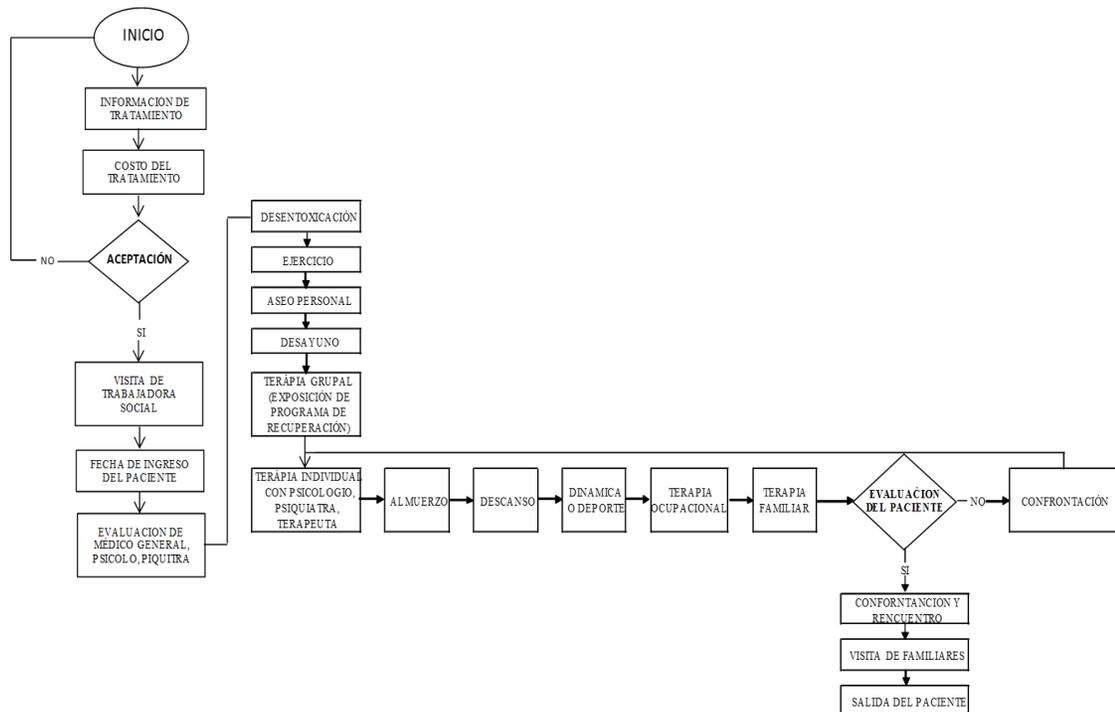


Figura 7: Flujogramas de Procesos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alizon Vinuesa

2.3.4 Gestión Comercial

De acuerdo con (Herrero Palomo, 2012):

La gestión comercial es la que lleva a cabo la relación de intercambio de la empresa con el mercado. Si analizamos esto desde el punto de vista del proceso productivo, la función o gestión comercial constituiría la última etapa de dicho proceso, pues a través de la misma se suministran al mercado los productos de la empresa y a cambio aporta recursos económicos a la misma. (pág. 151)

2.3.4.01 Producto

Por su parte (Kloter & Armstrong, 2003); “Se refiere a la combinación de bienes y servicios que la empresa ofrece al mercado.” (pág. 63)

Producto / Servicio:

Es el centro de tratamiento para los procesos terapéuticos del consumo de sustancias psicotrópicas con intervenciones reeducativas eficaces. El método que utilizamos para el tratamiento de adicciones atestigua su efectividad

2.3.4.02 Precio

Manifiesta (Kloter & Armstrong, 2003), que precio; “Es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener el producto”. (pág. 63)

Precio:

La confianza que se adquiere con el tratamiento es brindar un tratamiento accesible a los clientes a precios cómodos con el fin de obtener ingresos.

2.3.4.03 Plaza

Dice (Rodriguez & Fernandez, 2002), que; “Por plaza se entiende las diferentes maneras por las que pueden circular los productos desde los productores hasta los consumidores finales.” (pág. 122)

Solo manejaremos un lugar de tratamiento el cual estará en un buen lugar que sea céntrico para nuestros clientes.

Dirección: Valle de los chillos, Alangasí, calle de los cometas y centauros lote #50

2.3.4.04 Promoción y Publicidad

Por lo tanto (Herrero Palomo, 2012), “Constituye un instrumento básico en la comunicación y por supuesto en el marketing, y podríamos definirla como conjunto de actuaciones dirigidas a informar, de manera persuasiva, sobre la existencia de un producto, sus ventajas, de forma que induzca a comprarlo.” (pág. 157)

Promoción:

Dentro de la promoción se debe mantener por lo menos 3 personas becada para el tratamiento, para esto se considerará el estatus económico en el que su familia se maneja.

Publicidad:



Figura 8: Tríptico
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Alizon Vinueza



Figura 9: Página WEB
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Alizon Vinueza

2.3.4.04.01 Logotipo



Figura 10: Logotipo
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Alizon Vinueza

Blanco. - Color blanco por la limpieza mental, espiritual y emocional que se va hacer con el paciente, de igual manera representa pureza y optimismo.

Verde. - Esperanza, mejores cosas están por venir si damos un cambio a nuestra vida.

Amarillo. - Color amarillo por simbolizar felicidad, armonía y progreso sobre la expresión de los sentimientos.

Plomo. - Este color simboliza el auto control, auto suficiencia para la introspección e ir mejorando.

Slogan:

"TUS PASOS HACIA UN CAMINO DIFERENTE"

2.3.4.04.02 Papelería corporativa



Figura 11: Papelería Corporativa

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alizon Vinueza

2.3.4.04.03 Material P.O.P



Figura 12: Camisa
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Alizon Vinueza



Figura 13: Gorra
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Alizon Vinueza

2.4 Análisis FODA

De acuerdo con (Días, 2005), refiere que:

El análisis FODA es una herramienta analítica apropiada para trabajar con información limitada sobre la empresa o institución, en las etapas de diagnóstico o análisis situacional con miras de planeación integral. Es un modelo sencillo y claro que provee dirección, y sirve como base para la creación y el control de planes de desarrollo de empresas y de comercialización. Esto se logra evaluando las fuerzas y debilidades de la organización (lo que una organización puede y no puede hacer), además de las oportunidades y amenazas (condiciones externas potenciales favorables o desfavorables). (págs. 105-106)

		OPORTUNIDADES	AMENAZA
		<ul style="list-style-type: none"> - El porcentaje de individuos con problemas de adicciones aumenta diariamente. - El ambiente es de suma importancia para el paciente y en esta zona que va a estar ubicada es favorable para este tipo de emprendimiento ya que abunda la - Información disponible sobre adicciones y como tratarlas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Centros Terapéuticos gratuitos por parte del MSP y el Gobierno. - Centros Terapéuticos clandestinos - Críticas sociales negativas
		ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA FA
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> - Localización adecuada. - Lugar e instalaciones adecuadas. - Profesionales capacitados, con experiencia para trabajar con adictos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar talleres informativos para los pobladores - Trabajar adecuadamente con el paciente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivar a los pacientes a mejorar con el conocimiento de los profesionales capacitados - Eventos sociales donde las personas tengan charlas donde se aborde los temas de mirar la adicción como una deficiencia moral
		ESTRATEGIA DO	ESTRATEGIA DA
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Familias que no consideran a la adicción como enfermedad - Poca capacidad de acceso a créditos - Salarios Bajos - Poca Publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Informar a las familias porque la adicción se considera una enfermedad - Adquirir inversionistas para una mayor aportación de capital - Crear más fuentes de información para dar a conocer el servicio en todos los ámbitos posibles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejar costos accesibles a través de promociones, o becas hacia los pacientes en caso de no contar con los recursos necesarios

Figura 14: Análisis FODA

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alizon Vinuesa

Análisis:

Mediante el análisis FODA se podrá hacer la toma de decisiones para la mejora continua y el crecimiento de la empresa. Las estrategias entre las fortalezas y oportunidades se basan en un servicio personalizado e información adecuada con el paciente, entre las fortalezas y amenazas se basa en la información a la familia y a la sociedad a través de eventos sociales donde se aborde el tema de la adicción. A pesar de que se cuenta con poca publicidad, se considera crear más fuentes de información con una estrategia de publicidad más amplia. Todas las decisiones y estrategias expuestas se irán realizando de acuerdo a como las situaciones se vayan presentando, como en el caso de las estrategias entre debilidades y amenazas en donde se establecen los costos para los servicios que se prestarán.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Mediante la expresión de (Muñiz González, 2014), dice que:

Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo. (pág. 52)

3.1 Análisis del consumidor

Según se ha visto (Cárdenas Antúnez, 2016), dice que; “El análisis del consumidor es una estrategia empleada por la mercadotecnia con la finalidad de conocer todos aquellos elementos que influyen directa o indirectamente en la adquisición de un bien.” (pág. 10)

Objetivo del Estudio De Mercado

Conocer la oferta y demanda, así como también la aceptación que de los consumidores que desean el servicio y conocer a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Objetivos Específicos del Estudio Del Mercado

- Conocer a los consumidores y saber la preferencia del servicio que desean.
- Analizar el entorno competitivo.
- Conocer la demanda del mercado.
- Conocer la situación de la oferta actual del servicio.
- Determinar los problemas de publicidad con relación al servicio terapéutico.

Segmentación De Mercado

Para (Llamas Arjona, 2009), hace mención que:

Es la división del mismo en grupos homogéneos a los que se les aplicará una estrategia comercial diferenciada con el fin de satisfacer necesidades y deseos de los individuos que forman los segmentos y con la finalidad de que la empresa alcance sus objetivos. (pág. 30)

Mediante la siguiente segmentación de mercado, se tiene como objetivo conocer a que se dirige el servicio que ofrecerá el Centro Terapéutico "El Viaje Continua" se desea determinar necesidades, preferencia y nivel de consumo de la población de estudio.

Tamaño del Universo 25,198

Tabla 17: Segmentación de Mercado

CARACTERÍSTICAS GEOGRÁFICAS	CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS	CARACTERÍSTICAS CONDUCTUALES
Provincia: Pichincha Cantó: Rumiñahui Parroquia: Alangasí Localidad: Sin nombre 130	Género: Masculino Población: 25,198 Nacionalidad: indistinta Nivel socio económico: Bajo, medio bajo, alto	<ul style="list-style-type: none"> - Combinación adecuada del tipo de ambiente. - Intervenciones y servicios de tratamiento - Terapias personalizadas para necesidades particulares de cada individuo - Lograr el éxito final regresando para funcionar productivamente en la familia, el trabajo y la sociedad.

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

3.1.1. Determinación de la Población y Muestra

El presente proyecto se desarrollará en el sector sur oriental de la ciudad de Quito, ubicada en el Valle de los Chillos, Alangasí.

3.1.1.01 Población

Se refiere (Di Rienzo & Casanoves, 2008), a qué; Una población es un conjunto de elementos acotados en un tiempo y en un espacio determinados, con alguna característica común observable o medible. (pág. 2)

3.1.1.02 Tamaño del Universo

Tabla 18: Tamaño de Población

UNIVERSO	NO.
POBLACION DE QUITO	1,839,541
POBLACION DE LA PARROQUIA	25,198
POBLACIÓN PEA	1,271

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinuesa

3.1.1.03 Muestra

El autor (Di Rienzo & Casanoves, 2008), dice que; Se entiende por muestreo a todo subconjunto de elementos de la población. (pág. 2)

3.1.1.04 Formulación de la Muestra

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

Nomenclatura:

n=	Tamaño de la muestra
N=	Población o universo
P=	Posibilidad de éxito (50%)
Q=	Posibilidad de Fracaso (50%)
E ² =	Margen de error (5%) ²
Z ² =	Nivel de confianza (1.96) ²

3.1.1.05 Desarrollo de la muestra

$$n = \frac{25,198 * 0,50 * 0,50 * (1,96)^2}{(25,198-1) (0,05)^2 + (0,50*0,50)(1,96)^2}$$

$$n = \frac{24,200}{63.95}$$

$$n = 378$$

3.1.2. Técnicas de la Obtención de la Información

3.1.2.1 Entrevista

Dice (Valles Ruiz, 2012), que:

LA ENTREVISTA es el testimonio directo de un personaje, se concibe como la forma inmediata y expedita de obtener las declaraciones de una persona sobre un tema de interés social. En términos generales se concibe como un ejercicio objetivo de diálogo, de encuentro, entre dos o más personas, cuyo objetivo es obtener información de una respecto de otra u otras. (pág. 6)

3.1.2.2 Cuestionario

Hace mención (Grande Esteban & Abascal Fernández, 2014), que; “Un cuestionario es un conjunto articulado y coherente de preguntas para obtener información necesaria para poder realizar la investigación que la requiere.” (pág. 191)

3.1.2.3 Observación

Determina (Huamán Valencia, 2005), que; “La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.” (pág. 13)

3.1.2.4 Test

Cabe agregar (Huamán Valencia, 2005), dice que:

Es una técnica derivada en la entrevista y la encuesta tiene objetivo lograr información sobre rasgos definidos de personalidad, la conducta o determinados comportamientos y características individuales o colectivas de la persona (inteligencia, interés, actitudes, aptitudes, rendimiento, memoria, manipulación, etc.). (pág. 38)

3.1.2.5 Focus group

Para (Vértice, 2008), define que focus group es; “La investigación con grupos focales es un proceso formalizado de reunir un grupo pequeño de personas para una discusión espontánea e interactiva de un tema.” (pág. 134)

3.1.2.6 Encuesta

Se entiende para (Alvira Martín, 2011), que:

La encuesta es un instrumento de captura de la información estructurado, lo que puede influir en la información recogida y no puede/debe utilizarse más que en determinadas situaciones en las que la información que se quiere capturar está estructurada en la población objeto de estudio. (pág. 14)

Para el presente proyecto se utilizará la encuesta ya que, al ser una técnica cuantitativa, se podrá obtener una información más clara lo que ayudará a tener un resultado

proyectado a una determinada población, con las diferentes preguntas establecidas en la encuesta se desea adquirir un análisis numérico y así conocer con mejor determinación la factibilidad que se tendrá.

3.1.2.7 Modelo de la Encuesta

Buenos días,

Yo, Alizon Denisse Vinueza Vinueza estudiante del ITSCO me encuentro realizando esta encuesta, para determinar la demanda y oferta del proyecto relacionado a la implementación de un Centro Terapéutico de Rehabilitación para personas que tienen problemas de adicción con alcohol y/o drogas que estoy desarrollando para la obtención del título de tecnólogo en administración bancaria y financiera.

Datos Generales:

Género: M... F...

EDAD.....

Actividad Económica: SI..... NO.....

PREGUNTAS:

1.- Está de acuerdo con la implementación de un Centro de Rehabilitación en Alangasí?

SI NO

2.- ¿Conoce algún Centro de Rehabilitación?

SI NO

3.- ¿Conoce usted algún familiar que tenga problemas con el alcohol o las drogas?

SI NO

4.- ¿Con qué frecuencia su familiar consume?

ALCOHOL

DROGAS

Diario

Diario

Semanal

Semanal

Mensual

Mensual

5.- ¿Actualmente se encuentra bajo tratamiento profesional?

SI NO

6.- ¿Considera usted que los Centros de Rehabilitación brindan la ayuda esperada para una rehabilitación completa?

SI NO

7.- ¿Estaría dispuesto a internar en un "Centro de Rehabilitación" manejado por profesionales que le garanticen la recuperación?

SI NO

8.- ¿Qué espera usted de un Centro de Rehabilitación?

Servicio Personalizado

Profesional Capacitado

Precio

Calidad de Servicio

9.- ¿Usted estaría dispuesto a cancelar \$600 dólares mensuales por un servicio de Rehabilitación garantizado con un trato humano?

SI NO

10.- ¿Cuál sería el mejor medio de publicidad para dar a conocer el Centro de Rehabilitación?

Información al Público

Trípticos

Redes Sociales

Emisoras de Radio

3.1.3. Análisis de la Información

Los autores (Trespacios Gutiérrez, Bello Acebrón, & Vázquez Casielles, 2009), dice que:

Consiste en reducir y transformar los datos iniciales, masivos y de difícil interpretación, de modo que se puedan extraer de ellos resultados que aumenten el conocimiento y permitan contrastar las hipótesis planteadas en la investigación, a su vez derivadas de los de los objetivos propuestos. (pág. 162)

DATOS GENERALES

Género:

Tabla 19: Género

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	196	52%
Femenino	179	48%
Total	375	100%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Alizon Vinueza

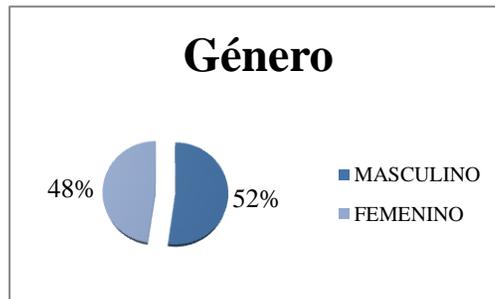


Figura 15: Género
Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

El tamaño de la muestra fue de 378 encuestados, los cuales 196 fueron del género masculino y 179 del género femenino, en este caso existe 48% en el género masculino, mientras que en el género femenino con un 52% fue quien tuvo más apertura para responder la presente encuesta.

Edades:

Tabla 20: Edades

Edades	Frecuencia	Porcentaje
20 - 29 años	207	55%
30 - 39 años	109	29%
40 - 49 años	39	10%
50 - 65 años	23	6%
Total	378	100%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Alizon Vinueza

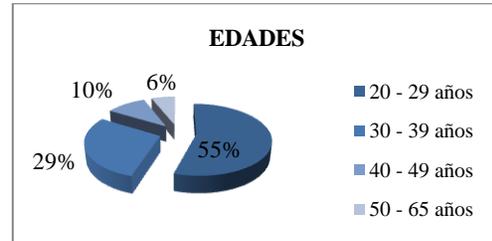


Figura 16: Edades
Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

De acuerdo a la población encuestada se encontró que el 55% tenía entre 20 a 29 años, seguido de un 29% de 30 a 39 años, con un 10% siendo mayores de 40 a 49 años y el 6% restante en un rango de 50 a 65 años.

Actividad Económica:

Tabla 21: Actividad Económica

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	273	72%
No	105	28%
Total	378	100%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Alizon Vinueza

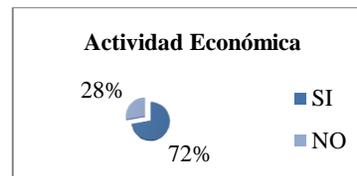


Figura 17: Actividad Económica
Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Los datos muestran que el 72% de las personas encuestadas son aquellas que se encuentran con una actividad económica, ya sea de manera independiente como

dependiente a una empresa pública o privada, mientras que el 28% no dispone de una actividad económica.

Preguntas:

1.- Está de acuerdo con la implementación de un Centro de Rehabilitación en Alangasí?

Tabla 22: Pregunta N°1

Detalle	Aceptación	Porcentaje
Si	317	84%
No	61	16%
Total	370	100%

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

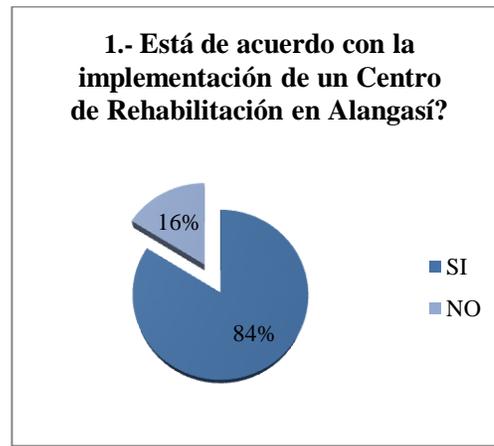


Figura 18: Pregunta N° 1

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

El siguiente figura muestra que el 84% de los pobladores de Alangasí están de acuerdo con la apertura de un Centro de Rehabilitación, esto corresponde a las 317 que dieron un "SI" como respuesta, por otro lado, el 16% correspondiente a los 61 pobladores dieron una su respuesta con un "NO".

2.- ¿Conoce algún Centro de Rehabilitación?

Tabla 23: Pregunta N° 2

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	317	53%
No	61	47%
Total	370	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

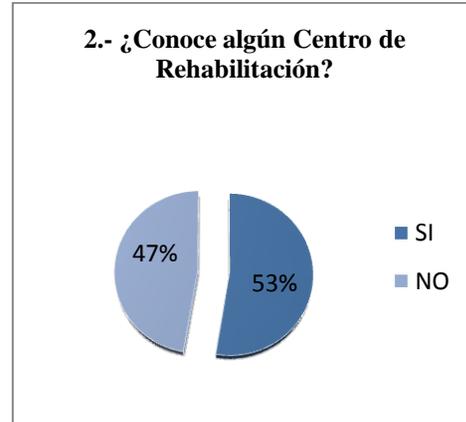


Figura 19: Pregunta N° 2

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La figura proporciona un índice mayor de 53% afirmando el conocimiento de centros de rehabilitación, en comparación de un 47% de la muestra que desconoce la existencia de los mismos; en cuanto a la asesoría de los protocolos y procesos terapéuticos de intervención que se realizan con los pacientes.

3.- ¿Conoce usted algún familiar que tenga problemas con el alcohol o las drogas?

Tabla 24: Pregunta N° 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	267	71%
No	111	29%
Total	370	100%

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

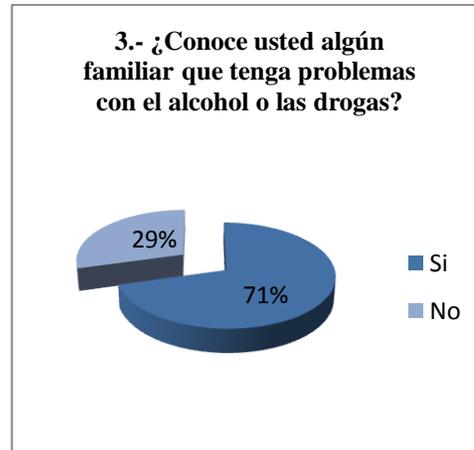


Figura 20: Pregunta N° 3

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La muestra señala un puntaje menor de 21% ante el cuestionamiento de conocer a un familiar en situación de consumo, contrapuesto al 79 % personas encuestadas que afirma conocer o estar relacionado filialmente con un drogodependiente.

4.- ¿Con qué frecuencia su familiar consume?

Tabla 25: Pregunta N°4 (Alcohol)

ALCOHOL		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Diario	71	34%
Semanal	95	46%
Mensual	41	20%
TOTAL	207	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

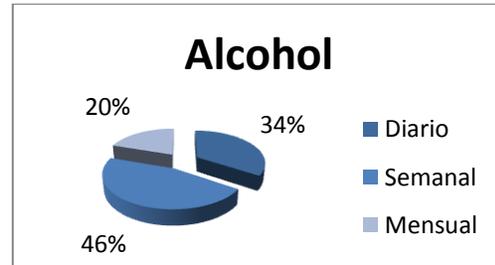


Figura 21: Alcohol

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 26: Pregunta N°4 (Drogas)

DROGAS		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Diario	71	42%
Semanal	60	35%
Mensual	40	23%
TOTAL	171	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

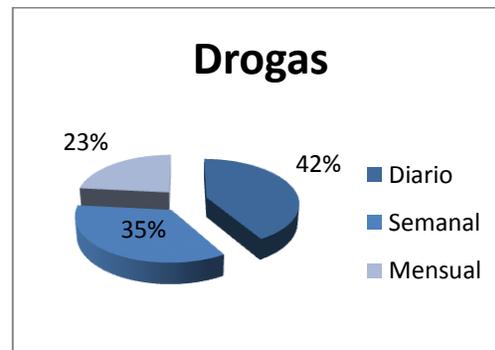


Figura 22: Drogas

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

En el levantamiento de la información predomina el 46% de consumo semanal de alcohol, seguido del 20% mensual y diario en relación a la tolerancia de bebidas con contenido alcohólico. Correspondiente al consumo de sustancias psicotrópicas observamos un 40% de consumidores que lo realiza de forma diaria, ante un grupo de consumidores que lo practican semanalmente en un 35% y finalmente en menor incidencia con un 23%.

5.- ¿Actualmente se encuentra bajo tratamiento profesional?

Tabla 27: Pregunta N° 5

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	98	26%
No	280	74%
Total	378	100%

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza



Figura 23: Pregunta N° 5
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La recolección de datos arroja cifras de un 26% de las personas en situación de consumo que reciben algún tipo de tratamiento técnico-profesional que mejore su condición y estilo de vida; a diferencia del 74% que no ha accedido a un proceso especializado de desintoxicación.

6.- ¿Considera usted que los Centros de Rehabilitación brindan la ayuda esperada para una rehabilitación completa?

Tabla 28: Pregunta N° 6

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	221	58%
No	157	42%
Total	378	100%

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

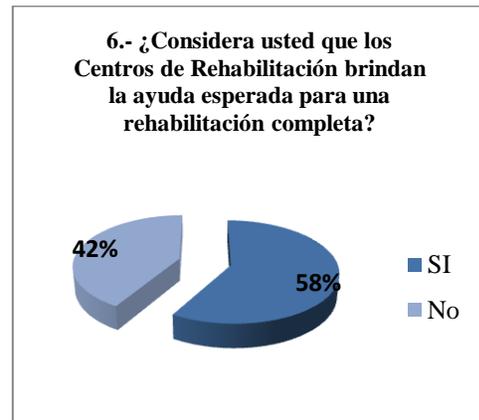


Figura 24: Pregunta N° 6
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La encuesta como insumo de análisis estadístico refiere un 58% de personas que validan el trabajo dentro de los centros de rehabilitación como objetivo y de real ayuda; en cambio un 42% asegura que los procesos llevados a cabo no ofrecen un cambio puntual en las personas dependientes.

7.- ¿Estaría dispuesto a internar en un “Centro de Rehabilitación” manejado por profesionales que le garanticen la recuperación?

Tabla 29: Pregunta N° 7

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	319	84%
NO	59	16%
TOTAL	378	100%

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

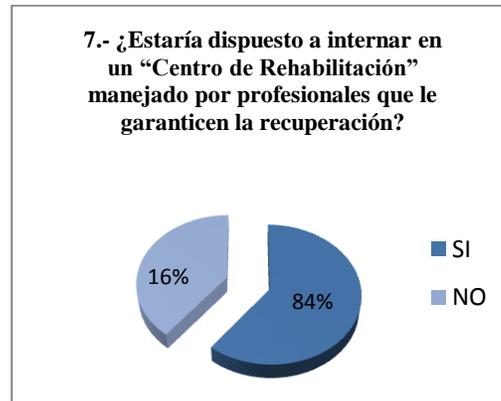


Figura 25: Pregunta N° 7

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

En la indagación y recopilación de la información se determina que el 84% de los encuestados estarían dispuestos a acceder a los servicios de los centros de rehabilitación en tanto se garantice una mejoría progresiva o total de sus familiares, el restante 16% no tendría como opción el internamiento a los centros de rehabilitación objetando su ineficiencia y condiciones de hacinamiento.

8.- ¿Qué espera usted de un Centro de Rehabilitación?

Tabla 30: Preguntqa N° 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Servicio Personalizado	70	19%
Profesional Capacitado	164	43%
Precio	60	16%
Calidad de Servicio	84	22%
TOTAL	378	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

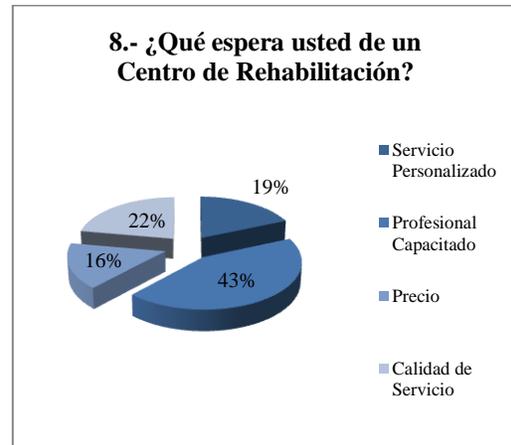


Figura 26: Pregunta N° 8

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Los planteamientos relacionados a las expectativas al momento de elegir un centro de rehabilitación priorizan la capacitación del personal con un 43%, seguido de la calidad de servicio en un 22%, posterior a ello con el 19% en el servicio personalizado que ofrezca el centro de rehabilitación finalmente el precio o costos generados durante el corto o extendido tiempo de permanencia en dichos centros.

9.- ¿Usted estaría dispuesto a cancelar \$600 dólares mensuales por un servicio de Rehabilitación garantizado con un trato humano?

Tabla 31: Pregunta N° 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	229	61%
NO	149	39%
TOTAL	378	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza



Figura 27: Pregunta N° 9

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

En el abordaje de los encuestados se determina que el 61% coincide en estar dispuesto a subvencionar el costo de \$600 dólares por un servicio de rehabilitación que garantice la recuperación del paciente por otro lado el 39% de la muestra considera que el costo no es apropiado.

10.- ¿Cuál sería el mejor medio de publicidad para dar a conocer el Centro de Rehabilitación?

Tabla 32: Pregunta N° 10

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Información al Público	128	34%
Trípticos	42	11%
Redes Sociales	176	47%
Emisoras de Radio	32	8%
TOTAL	378	100%

Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza



Figura 28: Pregunta N° 10
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Se ha considerado a través de la toma de datos que el medio de difusión ágil son las redes sociales con el 47% de respuestas otorgadas por la muestra, secundando en la tabla el 34% con información público; la tercera opción serían los trípticos como medio físico de lectura con un 11%; dejando en última opción de esta encuesta situada a las emisoras de radio como medios efectivos de información de los centros de rehabilitación.

3.2. Oferta

Para (Baca Urbina, 2013) la oferta; “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de gerentes (productores) están dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado. (pág. 43)

3.2.01 Oferta Histórica

De acuerdo con (Flores Laime, 2012), dice que la oferta histórica es; “Determinar los recursos físicos y humanos disponibles en cada establecimiento o unidad productiva.” (pág. 31)

LISTA DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD QUE PRESTAN SERVICIOS DE TRATAMIENTO A PERSONAS CON CONSUMO PROBLEMÁTICO DE ALCOHOL Y OTRAS DROGAS (ESTAD) CON PERMISO DE FUNCIONAMIENTO VIGENTE								
ITEM	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	PROVINCIA	CANTÓN	CIUDAD	DIRECCIÓN	NUMERO DE PF	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE CADUCIDAD
1	CENTRO PARA ADICCIONES DANDO UNA MANO CADUM S.C.C		QUITO	QUITO	CALLE PRINCIPAL N38 PASAJE SIN NOMBRE	355763	22/12/2015	22/12/2016
2	COMUNIDAD TERAPEUTICA CLARIDAD		QUITO	QUITO	SIMON BOLIVAR OE2-182 MANUEL ROMERO	355801	22/12/2015	22/12/2016
3	CASA DE LA NIÑEZ 2		QUITO	QUITO	SEXTA TRANSVERSAL Y BENJAMIN CARRION NRO. 11-129	354858	09/12/2015	09/12/2016
4	MISION DESAFIO JUVENIL DEL ECUADOR		QUITO	QUITO	RAFAEL CALVACHE N9-222 LEONIDAS PUEBLA	355097	18/12/2015	18/12/2016
5	COMTEAVI COMUNIDAD TERAPEUTICA APRENDER A VIVIR S.A.		QUITO	QUITO	OCTAVA TRANSVERSAL E9-99 AV. ILALO	355085	18/12/2015	18/12/2016
6	FUNDACION DEJANDO HUELLA		QUITO	QUITO	SAN JUAN LOMA 20 GASPARD DE VILLARROEL	355792	22/12/2015	22/12/2016
7	CENTRO PARA ADICCIONES DANDO UNA MANO CADUM S.C.C.	PICHINCHA	QUITO	QUITO	PRINCIPAL 38 y PASAJE SIN NOMBRE	EN PROCESO	12/12/2016	12/12/2017
8	MISION DESAFIO JUVENIL DEL ECUADOR		QUITO	QUITO	AV. RAFAEL CALVACHE N9-222 Y LEONIDAS PUEBLA	MSP-2016-Z09-0005687	21/11/2016	21/11/2017
9	UNIDAD PATRONATO MUNICIPAL SAN JOSE-CASA DE LA NIÑEZ 2		QUITO	QUITO	SEXTA TRANSVERSAL N11-129 y BENJAMIN	MSP-2016-Z09-0005231	04/10/2016	04/10/2017
10	VAE VOLVER A EMPEZAR SOCIEDAD ANONIMA		QUITO	QUITO	AV SAN JOSE OE2-203 y DE LOS CEREZOS	MSP-2016-Z09-0003259	14/10/2016	14/10/2017
11	VAE VOLVER A EMPEZAR SOCIEDAD ANONIMA		QUITO	QUITO	AV SAN JOSE OE2-203 y DE LOS CEREZOS	MSP-2016-Z09-0003259	14/10/2016	14/10/2017
12	INSTITUTO PSIQUIATRICO SAGRADO CORAZON		QUITO	QUITO	AV. MANUEL CORDOVA GALARZA SN Y SECUNDARIA	ANTIGUO SISTEMA	16/09/2016	16/09/2017
13	COMTEAVI COMUNIDAD TERAPEUTICA APRENDER A VIVIR S.A.		QUITO	QUITO	OCTAVA TRANSVERSAL 290 y AV. C. ILALO	MSP-2017-Z09-0011306	03/01/2017	03/01/2018

Figura 29: Listado de Centros de Rehabilitación

Fuente: Ministerio de Salud Pública

Elaborado: Alizon Vinuesa

APORTAR AL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO TERAPÉUTICO DEDICADO AL TRATAMIENTO DE ADICCIONES A SUSTANCIAS PSICOTRÓPICAS SUR ORIENTAL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2017

3.2.02. Oferta Actual

Plantea (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008), que; “La oferta actual del producto evaluado por el proyecto puede enfrentar cambios una vez que el producto se haya insertado en el mercado.” (pág. 58)

3.2.02.01 Calculo De La Oferta Actual

Tabla 33: Oferta Actual

Oferta Actual			
Año	Demanda proyectada	Aceptación de la competencia (%)	Oferta actual
2017	10.867	0,7400	8.041

Fuente: Encuesta

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La oferta actual se estima mediante la demanda que se haya proyectado al presente año con el porcentaje de la aceptación de la competencia, el fin que se busca es obtener la disposición del mercado.

3.2.03 Oferta Proyectada

Hace mención (Miranda Miranda, 2013), que:

Para el análisis de la oferta se siguen las mismas pautas de manejo de la información estadísticas anotadas para la demanda, dado que se realiza el estudio histórico, actual y futuro con el propósito de verificar la cantidad de bienes y servicios que se han ofrecido y se están ofreciendo, y la cantidad que se ofrecerán, así como las circunstancias de precio y calidad en que se realiza dicha oferta. Esto supone la identificación y selección de fuentes secundarias y primarias adecuadas que le den confiabilidad al estudio. (pág. 102)

Tabla 34: Oferta Proyectada

Proyección de la Oferta			
Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la Competencia (%)	Oferta Proyectada
2018	11.052	0,7400	8.178
2019	11.228	0,7400	8.309
2020	11.408	0,7400	8.442
2021	11.579	0,7400	8.569
2022	11.741	0,7400	8.689

Fuente: Encuesta
Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

La oferta proyectada nos brinda información de la cantidad determinada de un bien o un servicio dado en el transcurso de los años del 2018 al 2022. Con los siguientes datos se permitirá identificar que la situación conveniente en el mercado.

3.3 Demanda

Para (Baca Urbina, 2013), se entiende por “Demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (pág. 46)

3.3.01 Demanda Histórica

En efecto (Miranda Miranda, 2013), agrega que; “La confiabilidad y pertinencia de la información capturada permitirá el estudio y análisis de la evolución histórica de la demanda y será garante de los resultados que se obtengan de su proyección.” (pág. 98)

3.3.02 Demanda Actual

En la opinión de (Ortegón, Pacheco, & Roura, 2005), dice que: “La demanda actual es la cuantía de bien o servicio que la población consumiría en el momento del análisis. Esto es, la cantidad de personas por un factor de consumo.” (pág. 39)

3.3.02.01 Calculo de la Demanda Actual

Tabla 35: Calculo Demanda Actual

Demanda Actual			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Actual
2017	10.867	1	10.867

Fuente: Encuesta

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La demanda actual precisará el número de consumidores que existen a través de la cantidad de habitantes que haya en el sector donde se establecerá el negocio.

3.3.03 Demanda Proyectada

Citando a (Santos Santos, 2008), expresa que: “El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.” (pág. 40)

Tabla 36: Demanda Proyectada

Proyección de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2018	10,867	1.016	11,041
2019	11,041	1.016	11,217
2020	11,217	1.016	11,397
2021	11,397	1.015	11,568
2022	11,568	1.014	11,730

Fuente: Encuesta

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La demanda proyectada se ha calculado a través de la población que está dispuesta a adquirir el servicio entre los años 2018 al 2022, también tiene como fin conocer las preferencias y exigencias del consumidor.

3.4 Balance Oferta-Demanda

3.4.01 Balance Actual

Tabla 37: Balance Actual

Cálculo Demanda Insatisfecha			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2017	10.867	8.041	2.825

Fuente: Encuesta

Elaborado: Alizon Vinueza

3.4.02 Balance Proyectado

Tabla 38: Balance Proyectado

Cálculo Demanda Insatisfecha			
Año	Demanda proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (DP-OP)
2018	11,041	8,170	2,871
2019	11,217	8,301	2,917
2020	11,397	8,434	2,963
2021	11,568	8,560	3,008
2022	11,730	8,680	3,050

Fuente: Encuesta

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

A través de la información estadística que fue proporcionada por la encuesta se puede delimitar la cantidad que fue aceptada y rechazada por los consumidores con el servicio que se desea implementar en el sector de Alangasí. El balance establecerá la demanda insatisfecha, la que es igual a la demanda proyectada.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Argumenta (Friend & Zehle, 2008), que; “A través del Estudio Técnico diseña la función de producción óptima que mejor utiliza los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio.” (pág. 25)

4.1 Tamaño Del Proyecto

Indica (Baca Urbina, 2013), que:

El tamaño de un proyecto es la capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se debe realizar el análisis del tamaño del proyecto en función a la demanda, de los recursos tecnológicos, materia prima y mano de obra, financiamiento y costos de producción. (pág. 92)

4.1.01 Capacidad Instalada

Como dice (Vargas Sánchez, 2006), que: “*Capacidad instalada* es el conjunto de recursos productivos de que dispone la empresa y que pueden ser utilizados para producir. Estos recursos pueden ser naturales, instalaciones, líneas de producción de la misma o diferente tecnología, conocimientos, permisos, licencias, etc.” (pág. 657)

Tabla 39: Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
TRABAJADORES	3
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN SEMESTRAL	16
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL	32

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Mediante la capacidad instalada se contará con tres trabajadores de planta, quien son los que se manejarán con horarios rotativos para el cuidado de los pacientes, la capacidad de producción es de 16 pacientes por seis meses, en el año se tendrá una producción anual de 32 pacientes. Cabe indicar que, aunque el servicio anual sea relativamente bajo, los ingresos son de manera mensual por cada paciente.

4.1.02 Capacidad Óptima

Como expresa (Luna González, 2016), da a conocer que:

La capacidad óptima de producción es tomar en cuenta la capacidad de los equipos y maquinaria disponibles en el mercado y con base a esto analizar las ventajas y desventajas de laborar cierto número de turno de trabajo y horas extraordinarias. (pág. 135)

Análisis:

La capacidad óptima se establecerá por el número de trabajadores que se tendrá en el centro terapéutico así mismo como el ingreso mensual que se obtendrá a través de proporcionar el servicio a 16 pacientes de manera semestral.

4.2 Localización

Para (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008), dice que:

La localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto obedecerá no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e, incluso, de preferencias emocionales. Con todos ellos, sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008)

4.2.01 Macro Localización

El autor (Puentes Montañez, 2011), menciona que:

Es el análisis orientado a determinar la región o zona en donde se ubicará el proyecto dentro de una gama de alternativas que pueden darse en un contexto internacional, nacional, regional, local o de barrio; en sí, la macro localización permite definir el sitio geográfico en donde se estima conveniente ubicar el proyecto. (pág. 71)

Tabla 40: Macro localización

MACRO LOCALIZACIÓN	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Alangasí
Sector	Sin nombre 130

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinuesa

Mapa De Quito



Figura 30: Distrito Metropolitano de Quito

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

4.2.02 Micro Localización

También hace mención (Puentes Montañez, 2011), qué; “Es el análisis orientado a decidir en forma puntual en sitio exacto de ubicación del proyecto en una macro localización o zona predeterminada.” (pág. 71)



Figura 31: Alangasí

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

4.2.03 Localización Óptima

Para (Valubueno Alvarez, 2000), dice qué:

La elección de la ubicación óptima para un proyecto es una tarea de gran complejidad debido a la gran cantidad de factores que influyen, aunado a que es prácticamente imposible encontrar un lugar que cumpla estrictamente con todas las cualidades requeridas; así, para la determinación de una localización óptima, hay que tomar en cuenta además de todos los factores ya mencionados el buen juicio y la experiencia del evaluador o consultor encargado de esta tarea. (pág. 254)

Tabla 41: Localización Óptima

Localización Óptima									
Factores Relevantes	Ponderación	Merced		Pintag		Merced		Conocoto	
		Calif.	Total	Calif.	Total	Calif.	Total	Calif.	Total
Disponibilidad de Terreno	0,30	6	1,80	5	1,50	4	1,20	6	1,80
Accesibilidad	0,25	8	2,00	4	1,00	3	0,75	8	1,20
Costos de Arriendo	0,15	8	1,20	3	0,45	3	0,45	8	0,45
Servicios Básicos	0,05	7	0,35	4	0,20	5	0,25	7	0,35
Líneas de Transporte	0,10	8	0,80	10	1,00	8	0,80	8	0,80
Competencia	0,05	0	0,00	1	0,05	1	0,05	4	0,80
Total	0,90		6,15		4,15		3,45		4,60

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Según el cuadro anterior, se determinó mediante la matriz de ponderación cualitativo por puntos, que la localización óptima para el funcionamiento del Centro de Terapéutico, es el sector de Alangasí, de acuerdo a la mayor puntuación ponderada (6.15), considerando factores como la disponibilidad de terreno, accesibilidad, costos de arriendo, servicios básicos, líneas de transporte, competencia que permitan dar facilidades para la implementación de un Centro Terapéutico.

4.3 Ingeniería del Producto

Dice (Santos Santos, 2008), que:

El estudio de factibilidad se basará en la documentación técnica del proyecto elaborado a nivel de Ingeniería Básica, equivalente al proyecto técnico. El establecimiento de relaciones contractuales para los trabajos de proyectos, construcciones y suministros es un factor determinante para el logro de la eficiencia del proceso inversionista que se analiza. A partir de ello se podrá establecer una adecuada estrategia de contratación, precisando los posibles suministradores nacionales y extranjeros, así como la entidad constructora. Con la determinación del alcance del proyecto se requiere exponer las características operacionales y técnicas fundamentales de su base productiva, determinándose los procesos tecnológicos requeridos, el tipo y la cantidad de equipos y maquinarias, así como los tipos de cimentaciones, estructuras y obras de ingeniería civil previstas. A su vez se determinará el costo de la tecnología y del equipamiento necesario sobre la base de la capacidad de la planta y de las obras a realizar. (pág. 52)

4.3.01 Definición del Producto o Servicio

Tal como (Parkin & Loría, 2016), señala que:

Son todos aquellos objetos que se valoran y se producen para satisfacer las necesidades de la gente. Los bienes son objetos físicos, por ejemplo, pelotas de golf. Los servicios son tareas realizadas por la gente, por ejemplo, un corte de cabello. (pág. 3)

4.3.02 Distribución de La Planta

Tabla 42: Distribución de Planta

Áreas	Medidas	Totales
Área Administrativa	3m x 5m	15m ²
Recepción	3m x 3m	9m ²
Baño Administrativo	1,44m x 1,44m	2,07m ²
Área Médica (2)	7m x 5m	35m ²
Dormitorio incluido baño de Coordinador	6m x 2m	12m ²
Sala de Terapia con baño incluido	10m x 12m	120m ²
Dormitorios de Pacientes con Baño incluido (6)	16m x 6	96m ²
Cocina	7m x 5m	35m ²
Comedor	7m x 6m	42m ²
Lavandería	5m x 4m	20m ²
Bodega	8m x8m	64m ²
Parqueadero (4)	12,53m x 4	62,65m ²
Áreas Recreacionales (3)	30m x 3	90m ²
Áreas Verdes	15m x 15m	225m ²
TOTALES		802,72m²

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

4.3.02.01 Código de cercanía

Cuadro 1 Código de cercanía

Código de cercanía	
1	Por procesos
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

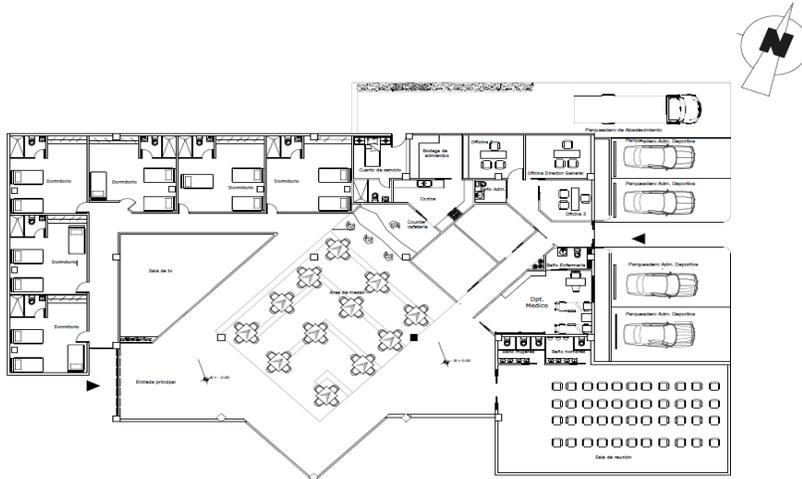


Figura 33: Distribución de Planta
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Tabulación de la Matriz Triangular

Área Administrativa:

La longitud de esta área será $15m^2$, este espacio es donde se realizará la toma de decisiones para beneficios del Centro Terapéutico, así mismo es donde se establecerá contacto con los familiares del paciente.

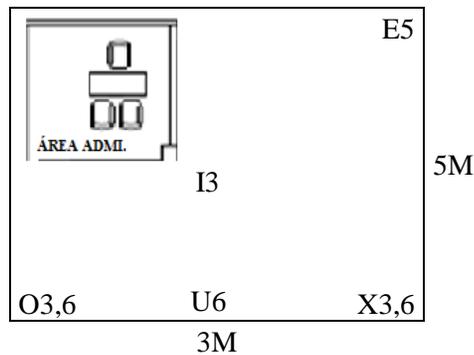


Figura 34: Área Administrativa
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Recepción:

Este espacio tendrá una medida de 9m², en función para que los familiares del paciente puedan dejar comunicaciones y las cosas necesarias que han sido pedidos. También nos servirá para que el familiar espere hasta ser atendido.

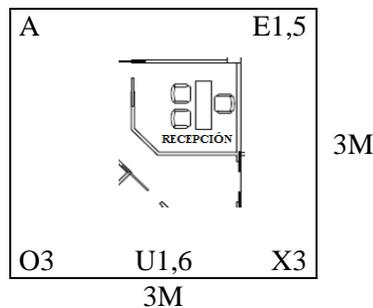


Figura 35: Recepción
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Área Médica incluida Baño:

La longitud de esta área es de 35m², en este se distribuirá el médico general, psicólogo y psiquiatra, quienes llevaran una ficha por cada paciente.

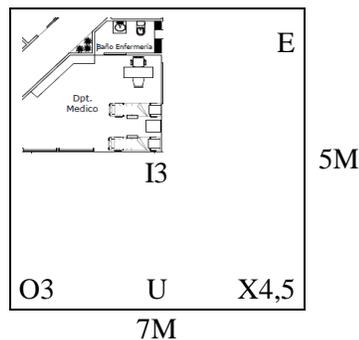


Figura 36: Área Médica incluida Baño
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Dormitorios:

El espacio que se determina para los dormitorios es de $108m^2$, el dormitorio del coordinador es de $12m^2$ y el de los pacientes es de $96m^2$, los dormitorios tienen incluido baño en cada habitación.

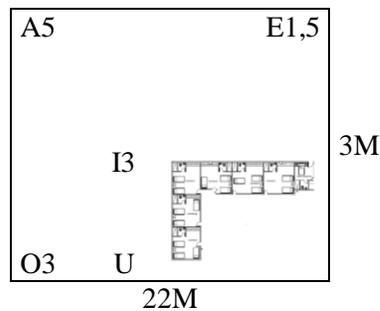


Figura 37: Dormitorios
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Sala de Terapia:

La longitud para esta área será de $120m^2$, será utilizada para que los pacientes reciban la terapia a través del Vivencial a cargo.

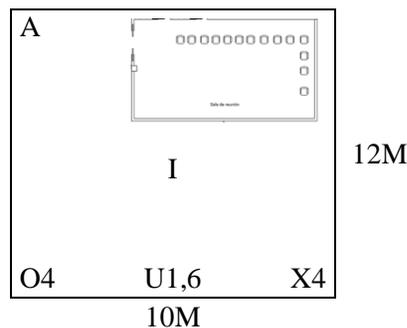


Figura 38: Sala de Terapia
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Cocina:

La longitud para esta área será 35m^2 , la cual tendrá la función para la preparación de los alimentos de los internos y el personal a cargo.

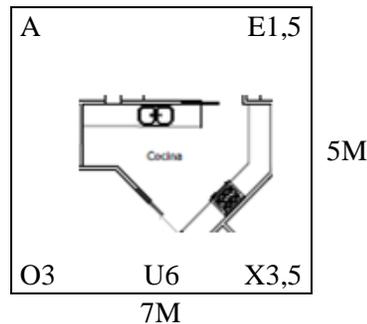


Figura 39: Cocina
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Comedor:

La longitud para esta área será 42m^2 , esta área será utilizada para que se sirvan los alimentos en los horarios establecidos por el Centro Terapéutico.

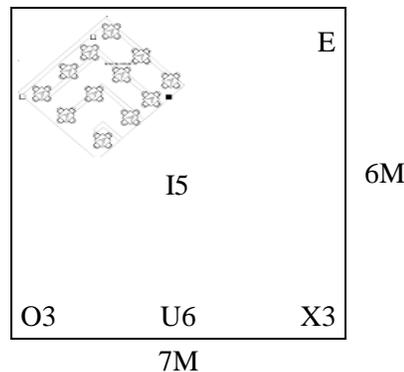


Figura 40: Comedor
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Lavandería:

La longitud para esta área será 20m², aquí se realizará la instalación de la lavadora y secadora para que los pacientes pueden ocuparlas según su necesidad.

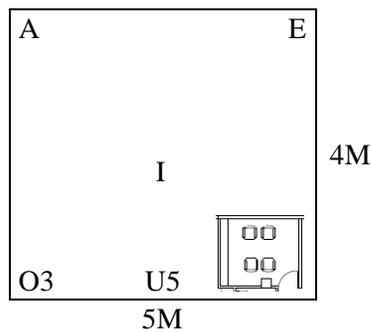


Figura 41: Lavandería
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Bodega:

La longitud para esta área será 64m², este espacio será utilizado para el almacenamiento de alimentos y de útiles de aseo.

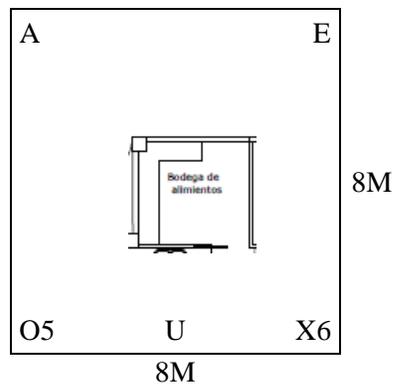


Figura 42: Bodega
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Parqueadero:

La longitud para esta área será $62,65m^2$, las áreas disponibles para parqueadero son para cuatro vehículos, estos podrán ser utilizados ya sea por los trabajadores o familiares de los pacientes.

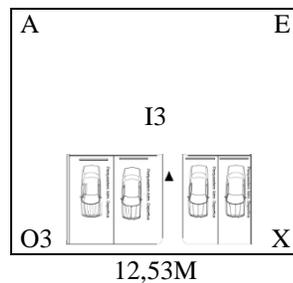


Figura 43: Parqueadero
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Áreas recreacionales:

La longitud para esta área será $90m^2$, este espacio será establecido por canchas de futbol, básquet y vóley, las cuales se utilizarán por los pacientes según las actividades que deseen hacer.

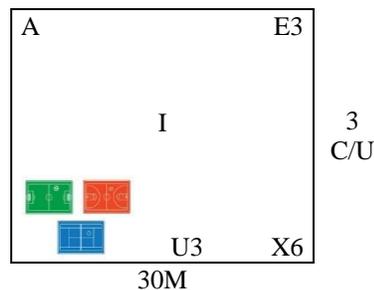


Figura 44: Áreas Recreacionales
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinueza

Baños:

La longitud para esta área será $2,07\text{m}^2$, los servicios sanitarios están incluidos en cada área de la distribución de la planta.

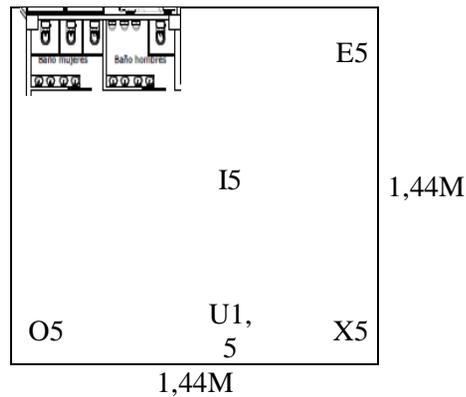


Figura 45: Baños
Fuente: Investigación propia
Elaborado: Alizon Vinuesa

4.3.03 Proceso Productivo

Teniendo en cuenta a (Alegre Elera, 2003), menciona que; “El proceso productivo es el conjunto de operaciones unitarias que permite transformar los insumos en bienes acabados mediante una tecnología dada” (pág. 198).

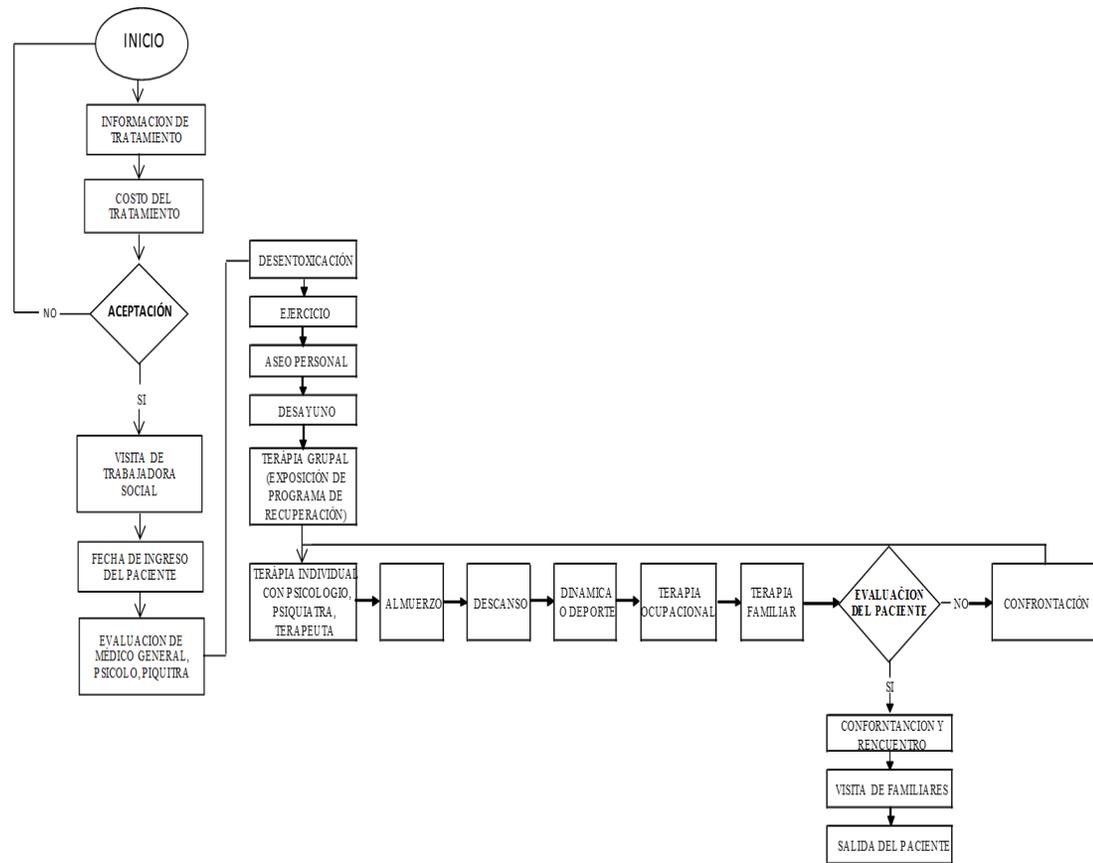


Figura 46: Flujograma de Procesos

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 43: Descripción del proceso del Flujograma

AREA	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	TIEMPO
Información de Tratamiento v Costo del Tratamiento	Se dará la información respectiva, sobre el proceso de recuperación y los costos, para que así la familia pueda decidir se desea nuestro servicio	2hrs
Visita de trabajadora social	Se encargará de dar conocer el ambiente familiar del paciente para saber si podemos bajar los costos u otorgar beca. De igual manera se encargará de dar a conocer en que consiste el proceso de recuperación, el costo y el tiempo.	1/2 día
Ficha de ingreso del Paciente	Cada paciente deberá tener una ficha de ingreso para así poder tener un control del proceso de rehabilitación de cada uno.	1 hra
Evaluación de Medico General, Psiquiatra, Psicólogo	El cuerpo clínico será quien evalúe al paciente al inicio de su proceso, de igual manera se mantendrán citas periódicas con todos los profesionales en distintos horarios.	1hra
Desintoxicación	Se desintoxicará a cada paciente con el fin de eliminar las toxinas almacenadas de drogas.	1/2 día
Ejercicio	Se realizará una rutina diaria y moderada de ejercicios para mejor el estado de salud física.	1 hra
Aseo personal	Una vez terminada la rutina de ejercicios por las mañanas se deberán aseo para continuar con las actividades que restan del día.	1 hra
Desayuno	Acabadas las actividades anteriores, se dispone una hora para el desayuno	1hra
Terapia grupal (programa de recuperación)	Esta terapia será manejada por el Terapeuta Vivencial, quien es el encargado de dar a conocer el programa de recuperación.	3 horas
Terapia individual psicólogo, psiquiatra, terapeuta	Cada paciente tendrá cita individual con el cuerpo clínico en tiempos establecidos para ir conociendo más sobre el paciente.	1hra
Almuerzo	Acabadas las actividades anteriores, se dispone una hora a partir de las 13h00 para el almuerzo	1hra
Descanso	Los pacientes tendrán un descanso de actividades, para después de ello se reanuden las actividades	30 mnts
Dinámica o deporte	Los pacientes tendrán un tiempo para hacer una dinámica entre ellos o realizar algún deporte en las instalaciones del Centro Terapéutico con la supervisión de un Terapeuta Vivencial.	1 hra 30 mnts
Terapia ocupacional	Esta actividad es aplicada con fines terapéuticos para conseguir de alguna manera la independencia y reinserción posibles- del individuo en todos sus aspectos: laboral, mental, físico y social.	2 horas
Terapia familiar	Los familiares también contarán con terapia cada 15 días, las cuales serán dirigidas por el cuerpo clínico.	2 horas
Confrontación y recuento	Se realiza una reunión con el cuerpo clínico para conocer los avances del paciente y en que hay que seguir trabajando (resentimientos, complejos, entre otros).	3 horas
Visita de familiares	Esto se realiza con el fin de saber que tan honesto ha venido siendo el paciente el proceso.	2 horas
Salida de paciente	El paciente saldrá del centro una vez terminado todo el proceso. Se llevará a cabo una despedida formal con los demás pacientes, el cuerpo clínico y sus familiares	4 horas

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinuesa

4.3.04 Maquinaria y Equipo

Dicho con palabras de (Luna González, 2016), refiere que:

Con la aplicación del proceso productivo en el estudio técnico, se obtiene las necesidades de maquinaria, equipo y herramientas principales, así como servicios auxiliares, las cuales sirven de base para solicitar una cotización a los diferentes proveedores que se encargaran de la fabricación y suministro. (pág. 164)

Tabla 44: Equipos

EQUIPOS			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cocina industrial	1	120	120,00
Refrigeradora	1	200	200,00
Lavadora y Secadora	2	500	1000,00
Máquinas de Gimnasio	5	100	500,00
Proyectores	1	130	130,00
Tensiómetro semiautomático	1	83	83,00
Estetoscopio	1	30	30,00
Otoscopio y oftalmoscopio	1	95	95,00
Equipo de disección y Cirugía Menor	1	20	20,00
Balanza	1	25	25,00
Lámpara cuello de Ganso	1	50	50,00
TOTAL			2,253.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 45: Menaje

MENAJE			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sabanas	17	25	425,00
Colchas	17	60	1,020,00
Almohadas	17	5	85,00
Colchones	17	100	1700,00
Cucharas	25	2	50,00
Cuchillo	1	5	5,00
Platos soperos	25	3,50	87,50
Platos tendidos	25	3,50	87,50
Tazas	25	3	75,00
Ollas	5	20	100,00
Paila	2	15	30,00
Sartén	2	10	20,00
Cucharon	2	5	10,00
TOTAL			3,695.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 46: Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camas de una plaza	17	300	5.100,00
Cómodas	13	40	520,00
Escritorios	5	150	750,00
Sillas	25	20	500,00
Mesas	6	15	90,00
Archivadores	4	25	100,00
Camilla	1	70	70,00
Gradillas de 1 peldaño	1	25	25,00
Taburete giratorio	1	25	25,00
Bimbo de 2 cuerpos	1	15	15,00
Mesa de Curaciones	1	20	20,00
TOTAL			7,215.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 47: Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	5	450	2,250.00
Impresoras	2	200	400,00
TOTAL			2,650,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 48: Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfonos	3	18	54.00
Perforadoras	4	5	20.00
Calculadora	2	18	36,00
Grapadora	4	5	20,00
TOTAL			130,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

En los cuadros detallados anteriormente se ha a determinado: equipos, menaje, muebles y enseres, equipos de computación y equipos de oficina que serán implementados en Centro de Terapéutico para su funcionamiento, se está considerando costos aproximados los cuales permitan realizar estados financieros sujetos a la realidad.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Para (Baca Urbina, 2013):

El estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de operaciones de la planta, (que abarque las funciones de administración, producción y ventas), así como otra serie de indicadores que sirva como base para la parte final y definitiva del proyecto” (pág. 168)

5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales

Ingresos Operacionales:

(Guzmán Vásquez, Cubillos Guzmán , Trujillo Dávila, Guzmán Vásquez , & Romero Cifuentes, 2006); “Los ingresos operacionales, o ingresos de operación, son aquellos que están directamente asociados con la razón del ser del negocio. Se originan por el objeto social para el que fue creada la empresa.” (pág. 111)

Tabla 49: Ingresos Operacionales

Detalle	Pacientes	Meses	Precio Mensual	Ingresos Mensuales	Ingreso Anual
Enero a Diciembre	16	12	600	7,200.00	115,200.00
Total Actividad	16	12	600	7,200.00	115,200.00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Los ingresos operacionales son aquellos que nos permitirán conocer la cantidad de pacientes que se tendrá al año, asimismo el valor que se tendrá al año, en este caso es de \$115,200 dólares, esto quiere decir que la inversión realizada en este proyecto es positiva.

Tabla 50: Datos

Crecimiento Sectorial	1,80%
Inflación	0,32%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinueza

Tabla 51: Ingresos Operacionales Proyectados

Ingresos operacionales	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Q	Ingreso	Q	Ingreso	Q	Ingreso	Q	Ingreso	Q	Ingreso
Enero a Diciembre	16	115200	16	115200,00	17	122400,00	17	122400,00	17	122400,00
TOTAL AL AÑO	16	115200	16	115200,00	17	122400,00	17	122400,00	17	122400,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinueza

Ingresos no Operacionales:

(Guzmán Vásquez, Cubillos Guzmán, Trujillo Dávila, Guzmán Vásquez, & Romero Cifuentes, 2006), escribe que; “Los ingresos no operacionales u otros ingresos

no están relacionados con el objeto social del negocio. Proviene de actividades que realiza la empresa, pero que no están relacionadas con la razón de ser de la misma.”

(pág. 112)

5.2 Costos

El autor (Arredondo González, 2014), dice que:

El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. Son aquellos susceptibles de ser inventariados, como es la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos necesarios para fabricar un artículo. (pág. 8)

5.2.1 Costo Directo

Mientras que (YERMANOS FONTAL & CORREA ATEHORTUA, 2011), dice que, los costos directos son; “Los que se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto. Ejemplo, la materia prima directa y la mano de obra directa y los costos directos de tecnología, los cuales se relacionan directamente con el producto.”

(pág. 15)

5.2.2 Costos Indirectos

De igual manera (YERMANOS FONTAL & CORREA ATEHORTUA, 2011), dice que los costos indirectos; “Son los costos que no podemos identificar con una actividad determinada. Por ejemplo, la depreciación de maquinaria, el alquiler del edificio de planta y oficinas, el salario del director de producción respecto al producto.”

(pág. 15)

Tabla 52: Costos Indirectos

Descripción	Costo Mensual	Costo Anual	Porcentaje Consumo en Servicio	Consumo en dólares	Porcentaje Consumo Administrativo	Consumo en dólares
Agua Potable	50,00	600	80%	480	20%	120
Luz Eléctrica	70,00	840	80%	672	20%	168
Teléfono	20,00	240	10%	24	90%	216
Internet	22,00	264	10%	26,4	90%	237,60
TOTAL	162,00	1,944.00		1,202.40		741.60

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Los costos indirectos determinan el costo anual de los servicios básicos que se utilizaran en el proyecto, por lo que anualmente se gastara en servicios básicos \$ 1,944.00 dólares.

5.2.3 Gastos Administrativos

Explica (Aguirre Flórez, 2004), que los gastos administrativos:

Corresponde a todos aquellos recursos de las dependencias o procesos que no se identifican en forma específica con las operaciones operativas; en términos generales son los generados y causados por las actividades clasificadas dentro de los procesos de servicio, de apoyo y administrativos. (págs. 100 - 101)

Tabla 53: Gastos Administrativos

DESCRIPCION		VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración			5.687,83	68.253,90
Suministros de Oficina	1	300,00	300,00	3.600,00
Arriendo	1	1.000,00	1.000,00	12.000,00
Suministros de Limpieza	1	200,00	200,00	2.400,00
Agua Potable	1	50,00	50,00	600,00
Luz Eléctrica	1	70,00	70,00	840,00
Teléfono	1	20,00	20,00	240,00
Internet	1	22,00	22,00	264,00
Honorarios Profesionales (Contador)	1	100,00	100,00	1.200,00
TOTAL		1.762,00	7.449,83	89.397,90

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Los gastos administrativos dan a conocer lo referente los sueldos del personal y los diferentes gastos que sean necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, obteniendo como resultado un gasto anual de 89,397.90 dólares.

5.2.4 Gastos de Ventas

Por parte de (Rojas Medina, 2007), dice que los costos de ventas; “Son los que incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el consumidor final.” (pág. 10)

Tabla 54: Gasto de Ventas

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Página web	1	75.00	75.00	75.00
Impresos – Flyers	500	0.10	50.00	600.00
Artículos Promocionales (esferos)	200	0.10	20.00	80.00
TOTAL			145.00	755.00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Los gastos de ventas son aquellos que permiten conocer el valor que se invertirá en la publicidad para dar a conocer nuestro servicio, diciendo que se tendrá un gasto anual de \$750.00 dólares.

5.2.5 Costos Financieros

(Miranda Miranda, 2013), dice que:

Los costos financieros son las cantidades medidas en dinero que el agente económico paga por los bienes y servicios requeridos para la ejecución y la operación del proyecto, en tanto que los costos económicos señalan el valor que representan para la sociedad esos mismos bienes cuando se aplican a su uso alternativo más valioso. (pág. 46)

Tabla 55: Costos Financieros

COSTO FINANCIEROS	
Descripción	Valor
Entidad	Banco Pichincha
Tipo de Crédito	Consumo
Monto de Financiamiento	14,870.83
Tasa de Interés Anual	16.06
Tiempo	2 años
Intereses a corto plazo	\$935.21
Intereses a largo plazo	\$ 340.46
TOTAL	\$ 1,275.67

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

A través de los costos financieros se conoce el interés que se deberá pagar a corto y largo plazo, en este caso tenemos un financiamiento de \$14,870.83 dólares con un interés de 16.06% a dos años, pagando un interés de \$1,275.67 dólares.

5.2.6 Costos Fijos y Variables

Según (Arredondo González, 2014), dice que:

Los costos de producción y los del periodo pueden clasificarse como variables o fijos. Por lo tanto, los **costos variables** son los que varían en forma directamente proporcional con las unidades producidas o vendidas; es decir, conforme aumentan la producción o las ventas, los costos variables aumentan en la misma proporción. Por ejemplo, la materia prima usada en la elaboración de un producto o las comisiones a los vendedores. Por otra parte, los **costos fijos** permanecen constantemente dentro de un rango específico de producción y en un determinado periodo; es decir, no importa si se produce o se vende una unidad o cien, los costos fijos siempre serán los mismos. (pág. 9)

Tabla 56: Costos Fijos y Variables

DESCRIPCIÓN	AÑO ACTUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Personal Administración	68253,90	70847,55	73539,76	76334,27	79234,97
Suministros de Oficina	3600,00	3736,80	3878,80	4026,19	4179,19
Arriendos	12000,00	12456,00	12929,33	13420,64	13930,63
Suministros de Limpieza	2400,00	2491,20	2585,87	2684,13	2786,13
Agua Potable	600,00	622,80	646,47	671,03	696,53
Luz Eléctrica	840,00	871,92	905,05	939,44	975,14
Teléfono	240,00	249,12	258,59	268,41	278,61
Internet	264,00	274,03	284,45	295,25	306,47
Honorarios Profesionales (Contador)	1200,00	1245,60	1292,93	1342,06	1393,06
TOTAL	89.397,90	92.795,02	96.321,23	99981,44	103780,73

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Mediante la tabla de costos fijos y variables se determina los gastos del año actual que es de \$89,397.90 dólares, también nos permite proyectar a 5 años para tener en cuenta que nuestro gasto proyectado a ese tiempo será de 103,780.73 dólares.

5.2 Inversiones

Define (Gitman & Joehnk, 2009), que inversión es; “Cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor.” (pág. 3)

5.2.1 Inversión Fija

De acuerdo (De Gregorio Rebeco, 2007), dice que:

La inversión fija también se conoce como **formación bruta de capital fijo**.

La palabra *fijo* se usa para destacar que, contrariamente a los inventarios, estos bienes estarán fijos en la economía durante un tiempo largo y se usarán para producir nuevos bienes. En consecuencia, la inversión es la adición de bienes de capital al stock existente. (pág. 18)

5.2.1.1 Activos Fijos

Además (T. Horngren, L. Sundem , & O. Strattom , 2007), dice que los activos fijos son; “Objetos físicos que una persona puede ver y tocar, tales como las propiedades, la planta y el equipo.” (pág. G1)

Tabla 57; Activos Fijos

Concepto	Valor
Inversiones en Activos Fijos	
Equipo de Computación	2.650,00
Equipo de Oficina	130,00
Muebles y Enseres	9.165,00
Menaje	3.695,00
Equipos	2.253,00
Total	17.893,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Los activos fijos son todos los bienes que el Centro Terapéutico necesita tener para tener un funcionamiento adecuado referente al servicio que desea dar, en este caso la inversión para los mismos será de \$17,893.00 dólares.

5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)

Según (Borja Barrutieta, 2011), dice también que; “Los activos intangibles pasan por ser todos los componentes no visibles de una estructura empresarial que aportan un valor añadido a través de una iniciativa intelectual.” (pág. 18)

Tabla 58: Activos Nominales

Activos Diferidos	Valor
Gasto de Constitución	500,00
Estudio de Factibilidad	300,00
Total de Activos Diferidos	800,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Referente a los activos nominales tenemos el gasto de constitución y el estudio de factibilidad, esta inversión es necesaria para la constitución de la empresa y asimismo para que se pueda dar inicio a sus actividades.

5.2.2 Capital de Trabajo

Para (Sapag Peluma, 2007), hace mención que:

La inversión en el capital de trabajo se define como la inversión en recursos líquidos necesarios para la operación normal y eficiente de un ciclo productivo, entendiéndose por este al proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar materias primas o servicios requeridos para la operación de un negocio, y determina cuando el producto o servicio a proporcionar es comercializado y el resultado de la venta es percibido y queda disponible en caja para cancelar nuevos insumos. (pág. 76).

Tabla 59: Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	1 MES	1 MES	1 MES	TOTAL
Gastos Administración	6,349.83	6,349.83	6,349.83	19,049.48
Gasto Ventas	145.00	145.00	145.00	435.00
Gasto Interés	99.51	95.67	91.81	287.00
Total	6,594.34	6,590.50	6,586.64	19,771.47

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

El capital de trabajo con el que se deberá contar los tres primeros meses es de \$19,765.68 dólares, este valor es indispensable ya que es con el que se podrá dar funcionamiento el Centro Terapéutico hasta que empiece a generar ingresos propios.

5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Dice (Rodríguez Rodríguez & Acanda Regatillo, 2007), que:

El Estado de origen y Aplicación de Fondos es un Estado Financiero que muestra las variaciones de los saldos de las cuentas del Estado de Situación con el objeto de precisar las fuentes. Así como las Aplicaciones de los Fondos de la entidad que se produjeron durante el período analizado. (pág. 8)

Tabla 60: Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

CONCEPTO	USO DE FONDOS	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINANCIEROS
Inversiones en Activos Fijos			
Equipo de Computación	2.650,00		2.650,00
Equipo de Oficina	130,00	130,00	
Muebles y Enseres	9.165,00	2.000,00	7.165,00
Menaje	3.695,00	2.289,00	1.406,00
Equipos	2.253,00	1.953,00	300,00
Total de Activos Fijos	17.893,00	6.318,00	11.521,00
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	500,00	500,00	
Estudio de Factibilidad	300,00	300,00	
Total de Activos Diferidos	800,00	800,00	0,00
Capital de Trabajo			
Gastos de Administración	6.349,83	3.000,00	3.349,83
Gastos de Ventas	145,00	145,00	
Gastos Financieros	99,51	99,51	
Total Capital de Trabajo	6.569,92	3.244,51	3.349,83
Total de Inversión	25.262,92	10.416,51	14.870,83
Participación	100%	41%	59%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

La siguiente tabla nos ayuda a conocer todos los recursos necesarios para la puesta en marcha del Centro Terapéutico, por lo que se determina que se cuenta con \$10,416.51 dólares es decir el 41% como recursos propios, y en recursos financieros se necesita

\$14,870.83 que sería el 59 % de la participación del proyecto este valor será financiado por el préstamo a realizar al Banco del Pichincha.

5.2.4 Amortización de Financiamiento

Mientras (Miranda Miranda, 2013), dice que; “Reducciones graduales de la deuda mediante pagos periódicos. Recuperación de los fondos invertidos en un activo de la empresa.” (pág. 381)

Tabla 61: Amortización Financiera

Inversión:	100%	25.287,34
Cap. Propio:	41%	10.416,51
Financiamiento:	59%	14.870,83
Plazo:		24 MESES
Interés:	16,06%	0,67%
Pagos:		MENSUAL

PERIODO	SALDO	INTERÉS	CUOTA FLJA	CAPITAL	LD0 INSOLU
0	14.870,83	0	0	0	14.870,83
1	14.870,83	99,51	672,77	573,26	14.297,56
2	14.297,56	95,67	672,77	577,1	13.720,47
3	13.720,47	91,81	672,77	580,96	13.139,51
4	13.139,51	87,93	672,77	584,85	12.554,67
5	12.554,67	84,01	672,77	588,76	11.965,91
6	11.965,91	80,07	672,77	592,7	11.373,21
7	11.373,21	76,11	672,77	596,66	10.776,54
8	10.776,54	72,11	672,77	600,66	10.175,89
9	10.175,89	68,09	672,77	604,68	9.571,21
10	9.571,21	64,05	672,77	608,72	8.962,49
11	8.962,49	59,97	672,77	612,8	8.349,69
12	8.349,69	55,87	672,77	616,9	7.732,79
13	7.732,79	51,75	672,77	621,03	7.111,77
14	7.111,77	47,59	672,77	625,18	6.486,58
15	6.486,58	43,41	672,77	629,36	5.857,22
16	5.857,22	39,19	672,77	633,58	5.223,64
17	5.223,64	34,95	672,77	637,82	4.585,83
18	4.585,83	30,69	672,77	642,08	3.943,74
19	3.943,74	26,39	672,77	646,38	3.297,36
20	3.297,36	22,06	672,77	650,71	2.646,66
21	2.646,66	17,71	672,77	655,06	1.991,60
22	1.991,60	13,33	672,77	659,44	1.332,15
23	1.332,15	8,91	672,77	663,86	668,3
24	668,3	4,47	672,77	668,3	0

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La amortización financiera ayuda a conocer el valor del interés mensual que se debe pagar por el crédito realizado al Banco del Pichincha C.A. por un monto de \$14,870.83 dólares, con una tasa de interés del 16.06% anual para 24 meses.

5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)

El autor (Miranda Miranda, 2013), dice que:

La depreciación es un gasto que no supone salida de dinero en efectivo, dado que el efectivo se gastó para adquirir el equipo, por lo tanto, la depreciación corresponde al reconocimiento del gasto en la medida que el activo fijo se está utilizando. (pág. 218)

Tabla 62: Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	VIDA UTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de Computación	2.650,00	3	883,33	883,33	883,33	883,33	883,33
Equipo de Oficina	130,00	10	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
Muebles y Enseres	9.165,00	10	916,50	916,50	916,50	916,50	916,50
Menaje	3.695,00	10	369,50	369,50	369,50	369,50	369,50
Equipos	2.253,00	10	225,30	225,30	225,30	225,30	225,30
TOTAL			2.407,63	2.407,63	2.407,63	2.407,63	2.407,63

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

A través del cuadro de depreciaciones se puede determinar el deterioro continuo de los activos, los mismos que varían por años de vida útil y por costo. De acuerdo a los activos fijos que se manejará en el Centro Terapéutico se tendrá una proyección a 5 años que es de \$1,524.30, esto en referencia a aquellos activos que se depreciaran en 10 años,

referente a los equipos de computación que se deprecian a 3 años su valor a ese tiempo es de \$883.33.

5.2.6 Estado de Situación Inicial

Según (VARGAS U, 2012), dice que, el Estado de Situación Inicial; “Es la presentación ordenada de todos los activos, pasivos y patrimonio con que cuenta la empresa, determinando la información financiera al inicio de su negocio.” (pág. 82)

Tabla 63: Estado de Situación Inicial
Empresa "El Viaje Continua"
Estado de Situación Inicial
al 31 de diciembre del 2017

Activos		
Activo Corriente		6.594,34
Bancos	6.594,34	
Activo no Corriente		18.193,00
Equipo de Computación	2.650,00	
Equipo de Oficina	130,00	
Muebles y Enseres	9.165,00	
Menaje	3.695,00	
Equipos	2.253,00	
Estudio de Factibilidad	300,00	
Otros Activos		500,00
Gasto de Constitución	500,00	
Total Activos		25.287,34
Pasivos		
Pasivos no Corrientes		14.870,83
Préstamo Bancario por pagar	14.870,83	
Patrimonio		10.416,51
Capital	10.416,51	
Total Pasivo + Patrimonio		25.287,34

FIRMA GERENTE

FIRMA CONTADOR

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

El estado de situación inicial da a conocer los valores con los que la empresa está iniciando sus actividades, lo que se quiere decir que se cuenta con un patrimonio de \$25,287.34 dólares.

5.2.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

También (T. Horngren, L. Sundem , & O. Stratton , 2007), dice que estado de resultados es un:

Informe que resume los ingresos y los gastos de una compañía. Mide el rendimiento de una organización por medio de comprar sus logros (ingresos provenientes de sus clientes, que por lo general se denominan ventas) con sus esfuerzos (costo de los bienes que venden y otros gastos). (pág. G5)

Tabla 64: Estado de Resultado Proyectado

Empresa "El Viaje Continua"							
Estado de Resultados							
Al 31 de diciembre de 2017							
Estado de resultados proyectado							
	PIB Sectorial de Enseñanza y Servicios sociales y de salud		1,80%				
	Porcentaje de Inflación		0,32%				
	Descripción	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Servicios Prestados		115.200,00	117.273,60	119.384,52	121.533,45	123.721,05
(-)	Gastos Operacionales		91.088,11	90.781,85	90.730,80	91.021,14	91.312,41
	Gastos Administrativos		89.397,90	89.683,97	89.970,96	90.258,87	90.547,70
	Gastos de Ventas		755,00	757,42	759,84	762,27	764,71
	Gastos Financieras		935,21	340,46	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Operacional		24.111,89	26.491,75	28.653,72	30.512,31	32.408,64
(+)	Otros Ingresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Antes de Participación Empleados		24.111,89	26.491,75	28.653,72	30.512,31	32.408,64
(-)	15 % Participación Laboral		3.616,78	3.973,76	4.298,06	4.576,85	4.861,30
(=)	Utilidad Antes de Impuesto Renta		20.495,10	22.517,99	24.355,66	25.935,46	27.547,34
(-)	Impuesto a la Renta PNOC		1.248,61	1.085,70	922,35	1.159,32	1.401,10
(=)	Utilidad Neta		19.246,49	21.432,29	23.433,31	24.776,14	26.146,24

FIRMA GERENTE

FIRMA CONTADOR

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

A través del estado de resultados se podrá conocer cuan rentable es la empresa. Se realizó un estado de resultados proyectado a 5 años, lo que se pudo determinar es que de cierta manera se tiene un proyecto rentable.

5.2.8 Flujo Caja

Por otra parte (Duarte Schlageter & Fernández Alonso, 2005), dice que; “El concepto del flujo de caja es muy sencillo: resume las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirían en un periodo próximo, comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al principio del año.” (pág. 78)

Tabla 65: Flujo de Caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-25.287,34					5,530.83
Excedente Operacional		21,654.12	23,839.93	25,840.95	27,183.77	28,553.88
FLUJOS DE EFECTIVO	-25.287,34	21,654.12	23,839.93	25,840.95	27,183.77	34,084.71

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis

El estado de Flujo de Caja comprende los movimientos de los ingresos y salidas del efectivo que se va adquiriendo con el giro del negocio estimando dichos movimientos en un periodo para 5 años.

5.3 Evaluación

5.3.1 Tasa de descuento

Según el autor (Vélez Pareja, 2010), manifiesta que:

La tasa de descuento no debe confundirse con el porcentaje de descuento que puede recibir quien compra un producto o quien compra títulos valor (bonos, por ejemplo) a descuento. La tasa de descuento se determina considerando el costo del dinero para el que decide; esto es, lo que paga por recibir dinero prestado, o lo que deja de ganar por el dinero que tiene. (pág. 57)

Tabla 66: Tasa de Descuento

TMAR O TASA DE DESCUENTO	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11,83%
(+) Tasa Pasiva	3,42%
TMAR	15,25%
TMAR	0,1525%

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

La tasa de descuento se determina con la tasa que establece anualmente el Sistema Financiero del país, es decir que para el presente año la tasa activa es de 11,83%, y la tasa pasiva 3,42%, dando un TMRA de 15,25%, lo que nos permitirá calcular los indicadores financieros.

5.3.2 VAN

A través de (Aguiar Díaz, 2009), dice que; “El valor actual neto de un proyecto de inversión se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el coste inicial necesario para la realización del mismo.” (pág. 87)

Tabla 67: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= -P + \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5} \\
 \text{VAN} &= -25,287.34 + \frac{21,654.12}{1.1525} + \frac{23,839.93}{1.32825625} + \frac{25,840.95}{1.530815328} + \frac{27,183.77}{1.764264666} + \frac{34,084.71}{2.033315027} \\
 \text{VAN} &= -25,287.34 + 18,788.83 + 17,948.29 + 16,880.51 + 15,407.99 + 16,763.12 \\
 \text{VAN} &= -25,287.34 + 85,788.74 \\
 \text{VAN} &= 60,501.41
 \end{aligned}$$

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

El valor actual neto se realizó la proyección a cinco años, determinando un valor de \$60,501.41, lo que quiere decir que el Centro Terapéutico es rentable.

5.3.4 TIR

Dice (Horngren, Foster, & Datar, 2007), que; “El método de tasa interna de retorno (TIR) determina la tasa de descuento a la cual el valor presente de los ingresos de efectivos esperados en un proyecto es igual al valor presente de los egresos de efectivo esperado.” (pág. 728)

Tabla 68: Tasa Interna de Retorno (TIR)

TMAR	0,1525
VAFE	85.788,74
VAN	60,501.41
TIR	89,79%

INVERSION	-25,287.34
AÑO 2016	21,654.12
AÑO 2017	23,839.93
AÑO 2018	25,840.95
AÑO 2019	27,183.77
AÑO 2020	34,084.71
TIR	89.79%

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

La Tasa Interna de Retorno es aquella que determinará la rentabilidad del presente proyecto, por lo que a través de los cálculos realizados se considera una rentabilidad del 89,79%.

5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión)

Afirma el autor (Zuleta, 2015), que; “El período de recuperación de la inversión determina el tiempo en años, meses y días en el que el valor invertido será recuperado” afirma el autor. (pág. 99)

Tabla 69: Periodo de Recuperación de Inversión (PRI)

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-25,287.34	-25,287.34	1.00	-25,287.34	-25,287.34
1	21,654.12	-3,633.21	0.86	18,723.10	-6,564.23
2	23,839.93	20,206.72	0.75	17,822.93	11,258.70
3	25,840.95	46,047.66	0.65	16,703.98	27,962.68
4	27,183.77	73,231.44	0.56	15,193.52	43,156.19
5	34,084.71	107,316.15	0.48	16,471.96	59,628.15

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Mediante la siguiente tabla, se conocerá en que tiempo se recuperará la inversión que se tuvo que hacer el inicio de las actividades del presente proyecto. El periodo de recuperación es de 1año y 1mes.

5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)

Explica (T. Horngren, L. Sundem , & O. Strattom , 2007), que:

Las compañías diseñan sistemas de manejo de la información contable para beneficio de los administradores. Dichos sistemas deben juzgarse con el criterio de costo-beneficio-los beneficios por tomar mejores decisiones deben ser mayores que el costo del sistema.

Los factores de comportamiento-forman que el sistema afecta a los administradores y a sus decisiones-influye mucho con el beneficio del sistema. (pág. 30)

Para conocer la Relación de Costo Beneficio, se utilizará la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

Tabla 70: Relación Costo Beneficio

Periodos	Ingresos	Ingresos Actualizados	Costos	Costos Actualizados
1	115,200.00	115,200.00	91,088.11	91,088.11
2	117,273.60	117,273.60	91,379.60	91,379.60
3	119,384.52	119,384.52	90,730.80	90,730.80
4	121,533.45	121,533.45	91,021.14	91,021.14
5	123,721.05	123,721.05	91,312.41	91,312.41
		597,112.62		455,532.06
RBC	1.31			

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

Se determina que el proyecto tiene un 1.31 en relación costo beneficio, quiere decir que nuestros gastos no son mayores a lo que se proyecta tener, cabe indicar que la rentabilidad del proyecto es óptima.

5.3.6 Punto de equilibrio

El autor (García Padilla, 2015), dice que: "El punto de equilibrio en contabilidad y finanzas se refiere a la cantidad de unidades que se deben vender para llegar a un resultado determinado de cero." (pág. 312)

Para el cálculo del punto de equilibrio, se realizará la siguiente fórmula:

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

Tabla 71: Punto de Equilibrio

Costos Fijos:	
Gastos Administrativos	89,397.90
Gastos de Ventas	755.00
Gasto Financiero	935.21
TOTAL COSTO FIJO	91,088.11
Precio de Venta	600
Costo Variable Unitario	0.00
P.E. = $\frac{CF}{p - Cvu}$	= $\frac{91,088.11}{600.00}$ = 152 cuotas
P.E. =	152 X 600.00 = 91,088.11 Ventas

Comprobación

VENTAS	91,088.11
Costo Variable	-
Margen de Contribución	91,088.11
Costos Fijos	91,088.11
Utilidad / Pérdida	-

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

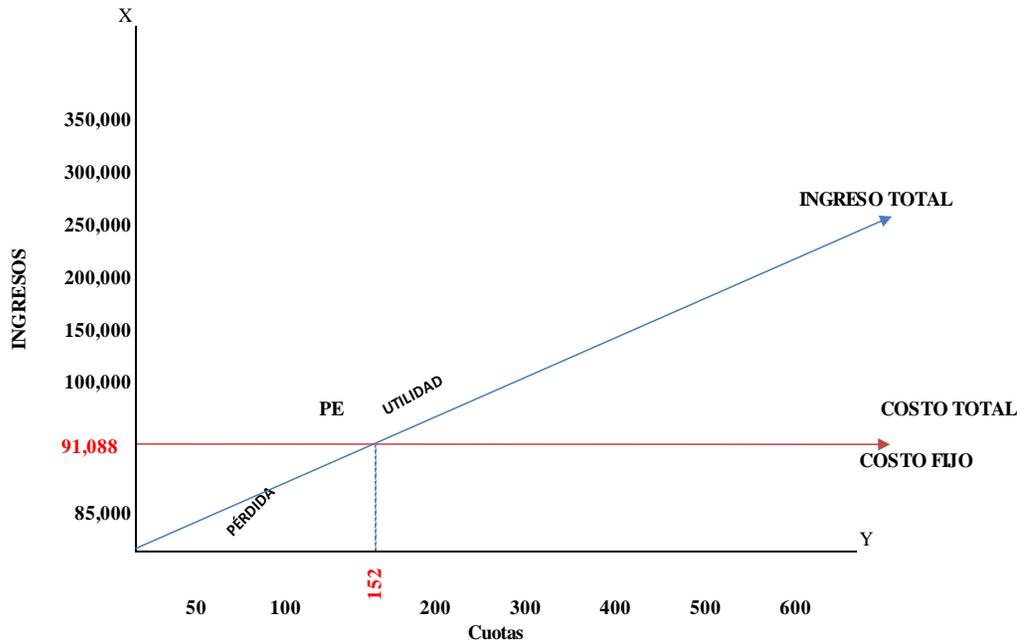


Figura 47: Punto de Equilibrio

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Mediante el punto de equilibrio se determinó que es necesario contar con 152 cuotas de \$600 (valor del internamiento) para tener un ingreso de \$91,088.00 dólares y así saldar los costos fijos.

5.3.7 Análisis de índices financieros

Para (García Padilla, 2015), dice que; “El análisis financiero puede aplicarse para conocer el desempeño estratégico y económico de una organización, asimismo, puede

aportar alguna información útil para los llamados indicadores de reputación empresarial y desempeño.” (pág. 417)

5.3.7.1 ROE

(Gasa, 2015), define que ROE es; “Rentabilidad financiera que cuantifica la rentabilidad sobre el capital propio. La rentabilidad financiera se suele comparar con los intereses que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo” (pág. 170)

Tabla 72: ROE

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{19,246.49}{10,416.51}$$

$$\text{R.O.E} = 1.85$$

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

Para el Centro Terapéutico, con el cálculo del ROE se conoce el valor \$1.85 que determina la rentabilidad para este proyecto.

5.3.7.2 ROA

El autor (Gasa, 2015), expreso que ROA; “Indica la capacidad para generar valor de los activos de la empresa, con independencia de cómo estos han sido financiados, lo que permite comparar la rentabilidad económica entre empresas con distintas estructuras financieras” (pág. 170)

Tabla 73: ROA

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{19,246.49}{11,945.00}$$

$$\text{R.O.A} = 1.61$$

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinuesa

Análisis:

A través del ROA se calcula el rendimiento que ha generado de la utilidad neta sobre el total de activos dando un ROA de \$1.61, lo que quiere decir que será el valor que se recupera según lo que se invirtió en los activos.

5.3.7.3 ROI

(Office of Government Commerce, 2010), define que:

Retorno de la Inversión (ROI) es un concepto de la cuantificación del valor de una inversión. Su uso y significado no siempre son precisos. En el contexto de los directivos financieros, el ROI normalmente quiere decir ROIC (Retorno sobre el Capital Invertido), una medida del rendimiento del negocio. Este no es nuestro caso. En la gestión del servicio, ROI sirve para medir la capacidad para utilizar activos que generen valor adicional. En su significado más sencillo es el beneficio neto de una inversión dividido por el valor de los Activos en los que se invierte. El porcentaje resultante se aplica a los ingresos de las ventas adicionales o a la eliminación de coste en el balance final. (pág. 124)

Tabla 74: ROI

$$\begin{aligned} \mathbf{R.O.I} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}} \\ \mathbf{R.O.I} &= \frac{19,246.49}{25,287.34} \\ \mathbf{R.O.I} &= 0.76 \\ \mathbf{R.O.I} &= 76.11 \end{aligned}$$

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado: Alizon Vinueza

Análisis:

EL ROI se determina como el retorno de la inversión realizada, en este caso se tiene un 76.11%, lo que vendría hacer la recuperación de la inversión de la utilidad neta sobre la inversión.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1 Impacto Ambiental

Para (Gómez Orea & Gómez Villarino, 2013), dice que:

La Evaluación del impacto ambiental (EIA) se ha convertido en uno de los principales instrumentos preventivos para la gestión del medio ambiente o, si se requiere, de una calidad ambiental acorde con su grado de desarrollo en las circunstancias económicas y sociales que cuenta. (pág. 23)

Análisis

Uno de los objetivos principales del centro de rehabilitación es la reinserción de los pacientes nuevamente a la sociedad. Se busca que ellos se involucren de manera propositiva en un distinto ambiente para ellos y para las diferentes esferas sociales que los rodean. El resultado positivo de la inserción de los pacientes a la sociedad será el eje transversal de las distintas aristas en cuantos a los impactos que puede generar este proyecto.

Es de esta manera que el impacto ambiental repercute en circunstancias económicas, de productividad y sociales. Todos estos ejes se complementan entre sí con el fin de mejorar el ambiente social, familiar e individual de las personas rehabilitadas.

6.2 Impacto Económico

Según (PricewaterhouseCoopers, 2012), explica que; “Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios.” (pág. 3)

Análisis

Para el proyecto es crear nuevas fuentes de trabajo y beneficiar al desarrollo económico; el paciente una vez culminado su tratamiento podrá tener una reinserción a la sociedad teniendo más posibilidades de acceder a un trabajo o emprender a un negocio propio.

6.3 Impacto Productivo

Para el (Ministerio de Cultura de Colombia, 2003), define qué; “El impacto productivo que genera una riqueza económica susceptible de ser apropiada en forma privada o pública y que, como la producción de cualquier otro tipo de bienes y servicios, contribuye al crecimiento económico global.” (pág. 20)

Análisis

Tras un proceso de rehabilitación adecuada, este proyecto busca fomentar la generación de empleo que a su vez se espera un futuro potencial de producción. La inserción de las personas rehabilitadas se convierte en entes sociales preparados para desarrollarse y generar un aporte económico a través del trabajo. De esta manera beneficia positivamente a la creación y fortalecimiento de unidades económicas que ofertarán servicios y productos del centro de rehabilitación. A través de este proyecto las personas rehabilitadas podrán reinsertarse al aparato productivo.

6.4 Impacto Social

El autor (Becker, 2006), dice que; “Es un proceso para comprender y responder a los problemas sociales asociados con el desarrollo es como identificar, evitar, y mejorar los resultados para las comunidades a lo largo del ciclo de vida.” (pág. 183)

Análisis

Este proyecto busca reinsertar de manera propositiva a la sociedad, personas que después de un adecuado proceso de rehabilitación formen parte de la esfera social quiteña. Este proyecto, genera un gran impacto social ya que contribuye a: la seguridad ciudadana, existe un incremento en la rehabilitación de personas que lo necesitan y que a su vez repercuten en las familias involucradas, se lograr un respeto a la condición humana de las personas que requieren de un tratamiento ciertamente privadas de su libertad con el fin de lograr resultados favorables.

No solo existe una disminución de la reincidencia de uso de sustancias psicotrópicas y todas las consecuencias sociales que ésta genera, sino también genera un incremento en la posibilidad en la reinserción social de los pacientes tratados. Toda esta cadena de beneficios contribuye a su vez el desarrollo social en general.

CAPÍTULO VII

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

La investigación se desarrolló en torno a un aporte al desarrollo de la sociedad mediante un estudio de factibilidad para la implementación de un centro terapéutico dedicado al tratamiento de adicciones a sustancias psicotrópicas.

Tras varios meses de investigación, es evidente que en muchos de los hogares ecuatorianos la adicción es una realidad que va incrementando en cifras elevadas. Esta problemática social no es un tema netamente del adicto, sino que a su vez se ven involucrados quienes conforman su núcleo familiar.

La implementación de un centro terapéutico para el tratamiento de la adicción requiere de mayores niveles de responsabilidad personal y social. El trabajo responsable con calidad y profesionalismo logrará reinsertar a los pacientes de manera proactiva, siendo de esta manera un proyecto que aporta a los diferentes ámbitos de estudio tales como la económica, productiva y social.

-
- Recapitulando el primer capítulo, se comprendió que la adicción en los jóvenes ecuatorianos es una realidad que se vive en grandes cifras de muchos hogares. Por esta razón se sustenta la importancia de crear nuevos centros de rehabilitación debido a la gran demanda; enfocado en este caso al sur oriental de Quito.
 - El Análisis Situacional tiene como objetivo conocer los diferentes lineamientos que debe cumplir el Centro de Terapéutico en su funcionamiento según los reglamentos establecidos por el MSP, se diseñó misión, visión, objetivos a perseguir y las estrategias a tomar, asimismo se realizó el análisis FODA para conocer y establecer las estrategias que se deberá aplicar ante dificultades que se vayan presentando.
 - Se establece el estudio de mercado para esta investigación. Tras un estudio exhaustivo, permite evidenciar la aceptación que tiene este proyecto a través de las encuestas realizadas, determinando de esta manera la oferta y demanda que involucra a este centro terapéutico.
 - El estudio técnico determinó la distribución del centro de rehabilitación tomando en cuenta los requisitos necesarios impuestos por el Ministerio de Salud ya que el proyecto debe estar acorde con ello para cumplir con los permisos requeridos. Además se elaboró la distribución de la infraestructura del centro y de esta manera detallar todos los espacios que conforman la estructura del centro terapéutico. Asimismo el proceso productivo fue realizado en base a estudios

realizados que garantice un proyecto viable en su ejecución y que a su vez responde a los requisitos necesarios.

- El estudio financiero permitió determinar cuál será la inversión que se debe tener el presente proyecto para el inicio de sus actividades, asimismo conocer cuan rentable es y de igual manera la inversión en que tiempo se recuperaría para así poder conocer el tiempo en el que se empezaría a tener ganancias netas.
- Se debe considerar la serie de impactos en diferentes ámbitos de estudio que provocaría este proyecto. Desde la esfera ambiental se concluye que el resultado positivo de la inserción de los pacientes a la sociedad será el eje transversal de las distintas aristas en cuantos a los impactos que puede generar este proyecto.

7.2 Recomendaciones

- Cumplir con el Reglamento establecido por el MSP para evitar sanciones, así también con el estado, manejar todo de acuerdo la ley para evitar problemas a futuro.
- Trabajar con el personal que sea netamente calificado en su área para un mejor servicio con el paciente y su familia.
- Determinar una inversión en los procesos de calidad de los pacientes.
- Tener en cuenta el Análisis FODA, ya que eso permitirá tener una visión de todas aquellas falencias que como proyecto se tienen y también conocer más las oportunidades para crecer.

-
- El presente proyecto es un estudio de varias alternativas que permite conocer cuan factible va a ser la implementación del mismo, aun así se debe tener en cuenta que se debe ir mejorando las estrategias de mercado e ir mejorando la calidad de nuestro servicio.

Bibliografía

- Friend, G., & Zehle, S. (2008). *Cómo Diseñar Un Plan De Negocios*. Madrid: The Economist Cuatro Medi.
- Acosta , A., Gorfinkiel, D., Gudynas, E., & Lapitz, R. (2005). *EL OTRO RIESGO PAIS Indicadores y desarrollo en la economía*. Montevideo: Abya-Yala.
- Aguiar Díaz, I. (2009). *Finanzas Corporativas en la Práctica*. Madrid: DELTA Publicaciones.
- Aguirre Flórez, J. G. (2004). *Sistema de costeo: la asignación del costo total a productos y servicios*. Bogotá: U. Jorge Tadeo Lozano.
- Alegre Elera, J. F. (2003). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Lima: Ediciones e impresiones Graficas América S.R.L.
- Alvira Martín, F. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. España: CASLON, S.L.
- Arnoletto, E. J., & Díaz, A. C. (2009). *UN APORTE A LA GESTIÓN PÚBLICA*. Cordoba.
- Arredondo González, M. M. (2014). *Contabilidad y Análisis de Costos*. México: Grupo Editorial Patria.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos (7a. ed.)*. México: McGRAW-HILL.

Becker, H. a. (2006). *Evaluacion del impacto social de los proyectos de recursos.*

Colorado: Association research program brisbane.

Blacutt Mendoza, M. (2013). *EL DESARROLLO LOCAL COMPLEMENTARIO.*

Bolivia.

Borja Barrutieta. (2011). *Los activos intangibles y sus retos: horizontes para los próximos modelos productivos.* España: NETBIBLO, S.L.

Campoy, D. M. (2010). *Cómo Gestionar Y Planificar Un Proyecto en la Empresa.*

España: Ideas Propia Editorial.

Cárdenas Antúnez, R. J. (2016). *Análisis del Consumidor.* México: Editorial Digital

UNID.

De Gregorio Rebeco, J. E. (2007). *Macroeconomía Teoría y Políticas.* México, Chile:

Pearson-Educación.

Di Rienzo , J., & Casanoves, F. (2008). *Esradisticas para las Ciencias Agropecuarias.*

Las Brujas.

Días, L. F. (2005). *Análisis y planamiento .* San Jose: EUNED.

Díaz Paniagua, E., & León Sanchez, M. (2014). *Gestión administrativa y comercial en restauración.* Madrir: Paraninfo S.A.

Duarte Schlageter, J., & Fernández Alonso, L. (2005). *Finanzas operativas, un*

coloquio. México: Herberto Ruz.

-
- Equipo Vértice. (2012). *DIRECCIÓN ESTRATÉGICA*. España: VÉRTICE.
- Fernández Sánchez, E. (2010). *Administración de empresas un enfoque*. Madrid: Paraninfo.
- Flores Laime, H. (2012). *MODULO MERCADO DEMANDA - OFERTA*. Lima.
- García Padilla, V. M. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria.
- García Ramos, M. C. (2011). *Fundamentos de economía de la empresa (Teoría y ejercicios)*. España: Universitat Barcelona, 9 .
- Gasa, J. (2015). *Iniciación a la Producción*. España: Servei de Publicacions.
- Gil Estallo, M. d., & Giner de la Fuente, F. (2010). *Como crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid: ESIC.
- Gitman, L. J., & Joehnk, M. (2009). *FUNDAMENTOS DE INVERSIONES*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gómez Orea, D., & Gómez Villarino, M. T. (2013). *Evaluacion de impacto ambiental*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Grande Esteban, I., & Abascal Fernández, E. (2014). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. Madrid: ESIC EDITORIAL.

Guzmán Vásquez, A., Cubillos Guzmán, L. F., Trujillo Dávila, M. A., Guzmán

Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2006). *Contabilidad Financiera*. Bogotá:
Universidad del Rosario.

Hanel del Valle, J., & Hanel Gonzalez, M. (2004). *ANÁLISIS SITUACIONAL*.

MÉXICO: UAM-Azcapotzalco.

Hernandez Moreno, G. R., & Godinez González, A. M. (2014). *PLANEACIÓN*

ESTRATEGICA TOTAL. Guanajuato: Ignius Media Innovation.

Herrero Palomo, J. (2012). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña
empresa*. España: Paraninfo .

Hitt, M. A. (2006). *Administración*. México: Pearson Educación .

Horngrén, C. T., Foster, G., & Datar, S. M. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque
gerencial*. México: Pearson Educación.

Huamán Valencia, H. G. (2005). *MANUAL DE TECNICAS DE INVESTIGACION*

Conceptos y Aplicaciones. Lima: IPLADEES S.A.C.

Kloter, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson
Educación.

LAFUENTE, F. (2012). *ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR*. MADRID,

ESPAÑA: España: B - EUMED.

-
- Larraín B, F., & Sachs, J. D. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Educación.
- Llamas Arjona, C. (2009). *Marketing Y Gestión de la Calidad Turística*. Madrid: Liber Factory.
- López Ríos, F., & Gil Roales-Nieto, J. (1996). *Conductas adictivas: modelos explicativos*. Gil Roales-Nieto, J.
- Luna González, A. C. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- Mielgo López, S., Lorigados Serrano, D., Calleja Fernández, A., & Cachero Rodríguez, P. (2012). *Psicología de las Adicciones*. 8.
- Ministerio de Cultura de Colombia. (2003). *Impacto económico de las industrias culturales en Colombia*. Bogotá: Convenio Andrés Bello.
- Miranda Miranda, J. J. (2013). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental*. Bogota: MM Editores.
- Muñiz González, R. (2014). *Marketing en el Siglo XXI. 5ª Edición*. España: Centro de Estudios Financieros.
- Office of Government Commerce. (2010). *Estrategia del Servicio*. Reino Unido: The Stationery Office.

-
- Ortegón, E., Pacheco, J. F., & Roura, H. (2005). *Metodología General De Identificación, Preparación Y Evaluación De Proyectos De Inversión Pública*. Santiago de Chile: United Nations Publications.
- Ortíz Soto, O. (2001). *EL DINERO LA TEORIA, LA POLITICA Y LAS INSTITUCIONES*. MÉXICO: UNAM.
- Parkin, M., & Loría, E. (2016). *Macroeconomía: Versión Para Latinoamérica*. México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.
- PricewaterhouseCoopers. (2012). *Estudios de Impacto Económico. Cómo valorar la repercusión y el retorno de iniciativas e inversiones públicas*. Barcelona: PwC.
- Puentes Montañez, G. A. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos agropecuarios*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Rivas, J. A., & Idefonso Grande, E. (2013). *Comportamiento del consumidor. Decisiones y estrategia de marketing*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Rodes Bach, A. (2014). *Gestión Económica y financiera de la empresa*. Madrid: Paraninfo, S.A.
- Rodríguez Rodríguez, M. A., & Acanda Regatillo, Y. (2007). *ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE UNA ENTIDAD ECONÓMICA*.
- Rodríguez, M., & Fernández, R. (2002). *El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores rurales sistematización de los talleres de*

capacitación para la conformación de un sistema de apoyo al mercadeo. Buenos Aires: Programa Social Agropecuario.

Rojas Medina, R. A. (2007). *Sistemas de Costos Un proceso para su implementación.* Colombia: UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA SEDE MANIZALES.

San Miguel, P. A. (2010). *Calidad.* Madrid: Paraninfo, S.A.

Sanchez Rosado, M. (2005). *Población y Ambiente.* México: UNAM.

Santos Santos, T. (2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio.* México: EUMED.

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos.* Quinta edición. Bogota: McGraw-Hill Interamericana S.A. .

Sapag Peluma, J. M. (2007). *Evaluación de Proyectos.* Chile: McGraw-Hill Interamericana.

Secades Villa, R., & Fernández Hermida, J. R. (2001). TRATAMIENTOS PSICOLÓGICOS EFICACES PARA LA DROGADICCIÓN: NICOTINA, ALCOHOL, COCAÍNA Y HEROÍNA. *PSICOTHEMA*, 365. Obtenido de PSICOTHEMA: <http://www.psicothema.com/psicothema.asp?id=460>

T. Horngren, C., L. Sundem , G., & O. Stratton , W. (2007). *Contabilidad Administrativa.* México: PEARSON EDUCACIÓN .

Trespalcios Gutiérrez, J. A., Bello Acebrón, L., & Vázquez Casielles, R. (2009).

Investigación de mercados: métodos de recogida y análisis de la información para la toma de decisiones en marketing. Madrid: Paraninfo.

UNIVERSIDAD DE HAMPSHIRE, AMHERST, MASSACHUSETTS. (2012).

Población en Perspectiva. La Paz: LIDEMA.

Uribe, A. (2000). *Introducción al Proyecto.* Hermanos Herrero.

Valles Ruiz, R. (2012). *VOCES DIFERENTES MUJERES CIENTÍFICAS EN MÉXICO.*

México: UAEH.

Valubueno Alvarez, R. (2000). *La Evaluación Del Proyecto en la Decisión Del*

Empresario. México: UNAM.

Vargas Sánchez, G. (2006). *Introducción a la economía.* México: Pearson Educación de

México S.A. de C.V.

VARGAS U, D. (2012). *CONTABILIDAD GENERAL.* Ecuador.

Vélez Pareja, I. (2010). *Decisiones empresariales bajo riesgo e incertidumbre.* Bogotá:

Grupo Editorial norma.

Vértice, E. (2008). *Análisis de mercados.* España: Málaga Vértice.

YERMANOS FONTAL, E., & CORREA ATEHORTUA, L. M. (2011). *LIBRO*

"CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA UN ENFOQUE GERENCIAL DE COSTOS". SANTIAGO DE CALI: UNIVERSIDAD ICESI.

Zuleta, V. (2015). *Materia Prima Directa*. Quito.

ANEXOS

ANEXOS 1

FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.



INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO			
RUC / RSE:	Nombre Comercial:		
Establecimiento No.:	Principal:	Sucursal:	Patente / RAET:
Actividad Económica:	Predio No.:		
Área útil del establecimiento (m ²):			
PERSONA NATURAL			
C.C. / Pasaporte:	Nombres y Apellidos:		
PERSONA JURÍDICA			
C.C. / Pasaporte Repr. Legal:	Nombres y Apellidos Repr. Legal:		
Fecha Nombramiento Repr. Legal:	Razón Social:		
IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)			
Cuyo fin exclusivo es la divulgación y/o promoción de la identificación del establecimiento.			
Tamaño del rótulo		Utilización del rótulo	
Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tamaño de la fachada
			Adosado a la fachada frontal
			Adosado a la pared medianera
			Adosado a la pared lateral
			Tipo de material
			Local <input type="checkbox"/> Propio <input type="checkbox"/> Arrendado
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO			
Parroquia	Calle principal	Número	Calle secundaria
Sector o Referencia para ubicación		Piso	Oficina / Departamento
Teléfono 1	Teléfono 2	e-mail	Horario de atención

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	
Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del Municipio involucradas en el proceso de emisión de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Bomberos, Turismo, y Rotulación.	
RUC / RSE No.:	Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del SFE.
Nombre Establecimiento:	Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento, que puede ser la misma razón social o otro.
Establecimiento No.:	Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el número de establecimiento descrito en el RUC / RSE e identificar con una X el establecimiento correspondiente.
Patente / RAET	Corresponde al número de registro de la Patente o RAET.
Destino No.:	Corresponde al número de predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.
Área útil del establecimiento:	Registre en metros cuadrados el área del establecimiento donde usted ejerce la actividad económica.
Actividad Económica:	Registre la descripción de cada una las actividades económicas que se realiza en el mismo establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.
TIPO DE CONTRIBUYENTE	
PERSONA NATURAL:	
Cédula de ciudadanía o Pasaporte:	Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del pasaporte.
Nombres y Apellidos:	Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.
PERSONA JURÍDICA:	
C.C. / Pasaporte Repr. Legal:	Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.
Nombres y Apellidos Repr. Legal:	Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.
Fecha Nombramiento Repr. Legal:	Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal. / Vigencia: fecha en la que caduca el nombramiento del representante legal.
Razón Social:	Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.
INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	
TURISMO:	
En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada. En concordancia con el Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos. Toda actividad económica relacionada con el sector del Turismo debe contar con Registro Turístico.	
IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):	
En esta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rótulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.	
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:	
En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.	
CROQUIS DE UBICACIÓN:	
Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.	
DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:	
El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.	

Fuente: pam.quito.gob.ec
Elaborado: Alizon Vinuesa

ANEXO 3

INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
DECLARACIÓN PERSONAL PARA GENERACIÓN DE CLAVE

2013-12-27 03:00:32

Declaro que toda la información registrada es fidedigna.
El buen uso y cuidado de la clave será de mi absoluta responsabilidad.

Acepto condiciones: **ACEPTO CONDICIONES**

GENERE SU PROPIA CLAVE:

! Su nueva clave debe contener entre 6 y 15 caracteres, la misma que debe estar conformada por letras y/o números.

Nueva clave:

Confirmar nueva clave:

GENERAR **SALIR**

GENERAR

NUEVA CONTRASEÑA Y CONFIRMACION DE LA MISMA

Fuente: Imágenes Google

Elaborado: Alizon Vinueza

ANEXO 4

Ministerio de Salud Pública

R.F. N°:

**CERTIFICADO DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO
SERVICIOS DE SALUD
CLASE DE RIESGO A**

De conformidad a lo establecido en la Ley Orgánica de Salud, y al Informe de Inspección N° _____ emitido por la Comisión Técnica, se otorga el presente Certificado a:

COMTEAVI COMUNIDAD TERAPEUTICA APRENDER A VIVIR S.A.

Nombre o razón social del establecimiento:

FONSECA PAEZ RICARDO ABRAHAM

Propietario o representante legal del servicio de salud

Código: 1.7.2 Tipo: COMUNIDAD TERAPEUTICA

Responsable técnico: CRISTINA WITA BARRERA SUAREZ

Dirección:

Provincia: PICHINCHA Cantón: SANTIAGO Parroquia: SAN DOMINGO

Sector: URBANO Calle principal: OCHOVA FINANCIAL

Nro.: 001 Intercolonias: SAN C. SALUD

Actividad (es) del servicio: SERVICIO DE REHABILITACION Y/A ADICCIONES

Fecha de emisión: 17/02/2014 Fecha de vencimiento: 17/02/2015

Director Provincial de Salud

Fuente: Imágenes Google

Elaborado: Alizon Vinueza

APORTAR AL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO TERAPÉUTICO DEDICADO AL TRATAMIENTO DE ADICCIONES A SUSTANCIAS PSICOTRÓPICAS SUR ORIENTAL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2017

Urkund Analysis Result

Analysed Document: ALIZON VINUEZA.pdf (D30285869)
Submitted: 2017-08-29 23:06:00
Submitted By: alizdenisse@hotmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

TESIS PLAN DE NEGOCIOS (URKUND).docx (D21633493)
urkund Marjorie Pincay 2015-07-18.doc (D14968909)
TESIS HENRY VILLACRESES GONZALEZ.docx (D15208924)
Centro Rehabilitación para adictos jóvenes a sicoactivos Marjorie Pincay 2015-07-1 0.doc (D14949598)
CARPETA DE INVESTIGACION LOPEZ.docx (D14348065)
<http://www.psicothema.com/psicothema.asp?id=460>

Instances where selected sources appear: