



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN INTEGRAL DE PSICOLOGÍA CLÍNICA INFANTIL EN LA CIUDAD DE AMBATO".

Disertación de grado previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial con mención en Administración de la Productividad.

Línea de investigación:

Proyectos de inversión y emprendimiento de negocios.

Autora:

NATALIA LUCÍA CHARVET VALLADARES

Director:

ING.MG. MIGUEL AUGUSTO TORRES ALMEIDA

Ambato - Ecuador

Agosto 2014

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

"Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Atención Integral de
Psicología Clínica Infantil en la Ciudad de Ambato"

Línea de Investigación:

Proyectos de inversión y emprendimiento de negocios.

Autora:

NATALIA LUCIA CHARVET VALLADARES

Miguel Augusto Torres Almeida, Ing. Mg.

f. _____

CALIFICADOR

Elva Aidee Llerena Barreno, Ing. Mg.

f. _____

CALIFICADORA

Mario Alberto Moreno Mejía, Ing. Dr.

f. _____

CALIFICADOR

Andrea del Carmen González Bucheli, Ing. Mg.

f. _____

DIRECTORA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr.

f. _____

SECRETARIO GENERAL PUCESA

Ambato – Ecuador

Agosto 2014

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Natalia Lucia Charvet Valladares portadora con cédula de ciudadanía No. 180464295-5 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial con mención en Administración de la Productividad son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Natalia Lucia Charvet Valladares

CI. 180464295-5

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi esposo, mi hija, a mi familia, profesores, amigos y a todos quienes han sido parte del logro de este proyecto.

Natalia Lucia Charvet Valladares

RESUMEN

La presente investigación consiste en un estudio de factibilidad para la creación de un centro de atención integral de psicología clínica infantil en la ciudad de Ambato, que se especialice en atender los problemas de tipo conductual, desarrollo, aprendizaje, entre otros; que afrontan en la actualidad los niños en las edades comprendidas entre los 0 y 12 años, generando de esta manera un servicio integral en asesoría, evaluación, diagnóstico y tratamiento de dichos problemas. Para sustentar el proyecto, se empleó como herramienta de investigación la encuesta, la misma que fue aplicada a 376 padres de familia de varios centros Educativos de Ambato de la sección primaria, mediante un cálculo muestral, esta arrojó como resultado una demanda insatisfecha de servicios de bienestar mental infantil, debido a la carencia de profesionales y centros especializados en esta rama de la ciencia de la salud. Al finalizar el estudio de factibilidad, se obtuvo una tasa interna de retorno del 22,17%, cálculo que demuestra la aceptación de la investigación. Si esta se pusiera en marcha en la ciudad, generaría rentabilidad a aquellos inversionistas interesados en destinar capital a la ejecución de este proyecto.

ABSTRACT

This research project consists of a feasibility study for the establishment of a comprehensive care center of clinical child psychology in the city of Ambato. The center would specialize in addressing the behavior, development, learning and other problems that children between 0 and 12 years face nowadays, thus generating a complete service in consulting, assessment, diagnosis and the treatment of such problems. The survey, which was applied to 376 parents from various primary schools in Ambato, was used as a research tool to support the project. With a simple calculation it was discovered that there is an unmet demand for child mental welfare services due to the lack of professionals and centers specializing in this branch of health services. Upon completion of the feasibility study, an internal rate of return of 22,17% was obtained, a calculation that demonstrates the acceptance of the research if this were to be launched in the city, generating returns to investors interested in allocating capital to the implementation of this project.

TABLA DE CONTENIDOS

PRELIMINARES

Declaración de Autenticidad y Responsabilidad	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Tabla de Contenidos	viii
Tabla de Gráficos	xiii
Introducción.....	1

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema.....	3
1.1.1. Contextualización	3
1.1.2. Árbol de Problemas	6
1.1.3. Análisis Crítico	6
1.1.4. Prognosis.....	7
1.1.5. Formulación del problema	8
1.2. Definición del problema	8
1.3. Delimitación del Problema	10
1.3.1. Contenidos	10
1.3.2. Tiempo.....	10
1.3.3. Espacio.....	11
1.4. Objetivos.....	11
1.4.1. Objetivo General.....	11
1.4.2. Objetivos Específicos.	11
1.5. Justificación	11
1.6. Diagnóstico Situacional	12

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos	15
2.2. Fundamentación filosófica	17
2.2.1. Paradigma constructivista.....	17
2.3. Fundamentación teórica	18
2.3.1. Proyecto	18
2.3.2. Etapas de un proyecto de inversión.....	19
2.3.3. Etapa de generación de una idea	20
2.3.4. Etapa de Preinversión	20
2.3.5. Estudio de Mercado.....	23
2.3.6. Estudio Técnico	29
2.3.7. Estudio Económico – Financiero	33
2.3.8. Índices Financieros.....	44
2.3.9. Etapa de Inversión.....	48
2.3.10. Etapa: Operación.....	50
2.3.11. Definición de empresa	50
2.3.12. Clasificación de empresas	51
2.3.13. Creación de una empresa de servicios.....	54
2.3.14. Centro de atención psicológica.....	56

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la Investigación.....	58
3.2. Nivel de investigación	58
3.2.1. Investigación Descriptiva	58
3.3. Modalidades de la Investigación.....	59
3.3.1. Investigación de Campo	59
3.3.2. Investigación Bibliográfica Documental	60
3.4. Técnicas de investigación.....	61
3.4.1. Encuesta.....	61
3.5. Instrumentos de investigación	61
3.5.1. Cuestionario.....	61

3.6. Segmentación de Mercado	62
3.6.1. Geográfica	62
3.6.2. Demográfica	62
3.6.3. Socio Económico	62
3.7. Población y muestra	63
3.7.1. Población	63
3.7.2. Cálculo estadístico de la muestra	63
3.7.3. Diseño de la encuesta	65

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO

4.1. Definición del servicio	66
4.2. Segmentación del mercado	66
4.2.1. Geográfica	66
4.2.2. Demográfica	67
4.2.3. Socioeconómica	67
4.2.4. Psicográfica	67
4.3. Fuentes de información	67
4.3.1. Fuentes Primarias	67
4.3.2. Fuentes Secundarias	88
4.4. Análisis de la demanda del Mercado	88
4.4.1. Precios	91
4.4.2. Proyección de la demanda	91

CAPÍTULO V: ESTUDIO TÉCNICO

5.1. Tamaño óptimo de planta	96
5.2. Planos del Área	98
5.3. Localización óptima del proyecto	101
5.3.1. Localización Macro	102
5.3.2. Localización Meso	103
5.3.3. Localización Micro	104

CAPÍTULO VI: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

6.1. Inversión Fija	105
6.2. Inversion Diferida.....	108
6.2.1. Amortización Préstamo.....	108
6.2.2. Arriendo prepagado.....	109
6.2.3. Publicidad prepagada	109
6.3. Capital de trabajo.....	110
6.4. Ingresos.....	113
6.5. Costos	115
6.6. Estados financieros	116
6.7. Análisis Financiero.....	123
6.7.1. Índice de rentabilidad.....	123
6.7.2. Punto de equilibrio	124
6.7.3. Valor actual neto (VAN)	128
6.7.4. Tasa interna de Retorno (TIR).....	131
6.7.5. Análisis Costo- Beneficio	131
6.7.6. Payback.....	134
6.7.7. Análisis de Sensibilidad	135

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones	137
7.2. Recomendaciones	138

CAPÍTULO VIII: LA PROPUESTA

8.1. Descripción de la empresa	139
8.1.1. Nombre Comercial.....	139
8.1.2. Logotipo:.....	139
8.1.3. Slogan:	140
8.1.4. Declaración de la MISIÓN	140
8.1.5. Declaración de la VISIÓN.....	140
8.1.6. Valores corporativos:.....	140
8.2. Estructura Administrativa	141

8.2.1. Organigrama Estructural.....	141
8.2.2. Organigrama Posicional	142
8.2.3. Organigrama Funcional	143
8.2.4. Matriz de Involucrados.....	144
8.3. Aspectos legales.....	145
8.4. Estrategias de Mercado.....	146
8.4.1. Matriz FODA	146
8.4.2. Las 7 P del mercado.....	148
8.5. Comercialización	155
8.5.1. Estrategia de penetración.....	155
8.5.2. Estrategia de desarrollo de servicios	156
8.5.3. Estrategias de Nicho de Mercado.....	156
8.5.4 Factor Ambiental.....	154
BIBLIOGRAFÍA.....	159
ANEXOS	162
10.1. Modelo de Encuesta.....	162
10.2. Ingresos Anuales	164
10.3. Rol de Pagos	166

TABLA DE GRÁFICOS

Gráficos

Gráfico 1.1: Árbol de Problemas.....	6
Gráfico 2.1: Etapas de un proyecto de Inversión	19
Gráfico 2.2: Fórmula de la Tasa Interna de Retorno.....	46
Gráfico 3.1: promedio de hijos por familia.....	63
Gráfico 3.2: Universo N.....	64
Gráfico 4.1: Pregunta 1	68
Gráfico 4.2: Pregunta 2.....	70
Gráfico 4.3: Pregunta 3.....	72
Gráfico 4.4: Pregunta 4.....	74
Gráfico 4.5: Pregunta 5.....	76
Gráfico 4.6: Pregunta 6.....	78
Gráfico 4.7: Pregunta 7.....	80
Gráfico 4.8: Pregunta 8.....	82
Gráfico 4.9: Pregunta 9.....	84
Gráfico 4.10: Pregunta 10	86
Gráfico 5.1: Plano del centro de atención integral de psicológica infantil ...	99
Gráfico 5.2: Vista Superior	100
Gráfico 5.3: Vista en Perspectiva.....	100
Gráfico 5.4: Vista Superior Lateral.....	101
Gráfico 5.5: Localización Macro.....	102
Gráfico 5.6: Localización Meso	103
Gráfico 5.7: Localización Micro	104
Gráfico 6.1: Valor Actual Neto.....	128
Gráfico 6.2: Cálculo de la Tasa Pasiva	129
Gráfico 6.3: Formula del VAN	129
Gráfico 6.4: Fórmula del VAN igualado a 0 (TIR).....	131
Gráfico 0.1: Logotipo.....	139
Gráfico 8.2: Organigrama Estructural.....	141
Gráfico 8.3: Organigrama Posicional.....	142

Gráfico 8.4: Organigrama Funcional.....	143
Gráfico 8.5: Las 7 P's del mercado.....	148
Gráfico 8.6: Ejemplo de Flyers Cognitive.....	150
Gráfico 8.7: Facebook.....	151
Gráfico 8.8: Flujograma del Proceso.....	153

Tablas

Tabla 2.1: Depreciación de Activos Fijos	39
Tabla 2.2: Estado de Resultados	40
Tabla 2.3: Ejemplo Balance General	41
Tabla 3.1: Cálculo estadístico de la muestra	63
Tabla 4.1 Procesamiento de datos Pregunta 1	68
Tabla 4.2: Procesamiento de datos Pregunta 2	70
Tabla 4.3: Procesamiento de datos Pregunta 3	72
Tabla 4.4: Procesamiento de datos Pregunta 4	74
Tabla 4.5: Procesamiento de datos Pregunta 5	76
Tabla 4.6: Procesamiento de datos Pregunta 6	78
Tabla 4.7: Procesamiento de datos Pregunta 7	80
Tabla 4.8: Procesamiento de datos Pregunta 8	82
Tabla 4.9: Procesamiento de datos Pregunta 9	84
Tabla 4.10: Procesamiento de datos Pregunta 10	86
Tabla 4.11: Análisis de la Demanda (Competencia)	88
Tabla 4.12: Análisis de la Demanda (C.A.P.I.I.)	89
Tabla 4.13: Proyección Demanda.....	92
Tabla 4.14: Resultados año 2014	92
Tabla 4.15: Resultados año 2015	93
Tabla 4.16: Resultados año 2016	93
Tabla 4.17: Resultados año 2017	94
Tabla 4.18: Resultados año 2018	94
Tabla 5.1: Inversión Inicial	98

Tabla 6.1: Inversión Fija.....	106
Tabla 6.2: Depreciación muebles y enseres	106
Tabla 6.3: Depreciación equipo de cómputo.....	107
Tabla 6.4: Depreciación equipo de oficina	107
Tabla 6.5: Amortización del Préstamo	108
Tabla 6.6: Amortización Arriendo Prepagado	109
Tabla 6.7: Amortización Publicidad Prepagada	110
Tabla 6.8: Capital de Trabajo.....	111
Tabla 6.9: Capital de Trabajo acumulado	112
Tabla 6.10: Ingresos Totales	114
Tabla 6.11: Inflación.....	114
Tabla 6.12: Proyección para 5 años	115
Tabla 6.13: Costos.....	116
Tabla 6.14: Estado de Situación Inicial	117
Tabla 6.15: Estado de Resultados	118
Tabla 6.16: Estado de Resultados Proyectado	119
Tabla 6.17: Estado de Flujo de Caja.....	121
Tabla 6.18: Índice de Rentabilidad.....	123
Tabla 6.19: Clasificación Costos.....	125
Tabla 6.20: Punto de Equilibrio Año 1	125
Tabla 6.21: Punto de Equilibrio año 2	126
Tabla 6.22: Punto de Equilibrio año 3	126
Tabla 6.23: Punto de Equilibrio año 4	127
Tabla 6.24: Punto de Equilibrio año 5	127
Tabla 6.25: Tasa Pasiva y Riesgo	129
Tabla 6.26: Cálculo del TMAR	130
Tabla 6.27: VAN: Normal, Pesimista y Optimista.....	130
Tabla 6.28: TMAR Pesimista y Optimista	133
Tabla 6.29: Calculo del VAN: Normal, Pesimista y Optimista	134
Tabla 6.30: Plazo de Recuperación de la Inversión	134
Tabla 6.31: Análisis de Sensibilidad	136
Tabla 8.1: Matriz de Involucrados	144
Tabla 8.2: Matriz FODA	147

Tabla 8.3: Tiempos contabilizados para un paciente	154
Tabla 8.4: Factor Ambiental	157

INTRODUCCION

En la actualidad los problemas emocionales, conductuales y de aprendizaje, en niños, hacen referencia a comportamientos no habituales que distorsionan el curso normal de la vida de los mismos y de quienes los rodean. Sin embargo con la ayuda de expertos en atención de la salud mental infantil, se pueden modificar dichas conductas.

Por tal motivo, la presente investigación se enfoca en realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de atención integral de psicología enfocado en infantes en la ciudad de Ambato.

De esta manera el proyecto se estructura en los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I: En este capítulo se determina el problema, la contextualización, justificación, el análisis crítico de la investigación y el planteamiento de los objetivos del proyecto.

CAPÍTULO II: Detalla toda la investigación teórica para la realización de un estudio de factibilidad, basado en información bibliográfica y conclusiones personales del investigador.

CAPÍTULO III: Describe la metodología de la investigación, en donde se detalla las técnicas e instrumentos empleados para la realización del presente trabajo.

CAPÍTULO IV, V y VI: En estos capítulos se desarrolla el estudio de factibilidad, en donde se muestra el análisis e interpretación de datos del estudio de mercado, presenta el estudio técnico y estudio y análisis financiero.

CAPITULO VII: Detalla todas las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO VIII: En este capítulo final se determina la propuesta, que no es más que el desarrollo de un pequeño plan de negocios para poner en marcha el proyecto estudiado.

Finalmente se detalla la bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

1.1.1. Contextualización

La sociedad Ecuatoriana ha dado mayor importancia a la salud mental, razón por la cual se ha dado lugar a la creación de varios centros especializados en psicología clínica, muchos de ellos enfocados en infantes. Sin embargo, debido a la ubicación de dichos centros en las principales ciudades del país, se hace difícil para las personas de provincias el acceso a estas clínicas por la distancia y el costo del servicio.

En los últimos años en el Ecuador se ha invertido menos del 2% del total del presupuesto en salud pública mental (alrededor de USD 1.700 millones) ya que, según estudios del Ministerio de Salud Pública (MSP), los trastornos mentales solo afectan al 4% de los ecuatorianos, esto comprende alrededor de 560 mil personas. Sin embargo, para doctores del país especialistas en el tema, ese 4% es una cantidad considerable para que la agenda pública priorice el financiamiento de proyectos y educación de profesionales en el área.

Como ejemplo de lo mencionado anteriormente se conoce que tan solo 4 especialistas en salud mental laboran en el hospital del Seguro Social, de la ciudad de Guayaquil. Además la ciudadanía desconoce la existencia de una ley de salud mental. Ese vacío es causante de conceptos errados y como muestra de esto más del 90% de los ecuatorianos cree que aquel que va al psicólogo está demente.

Tungurahua es una de las 24 provincias que conforman la República del Ecuador. Su economía se centra en la agricultura y ganadería además de la industria del calzado, cuero, confecciones, textil, vestido, muebles, productos químicos, alimentos y bebidas, la metalmecánica y el turismo rural. Esta provincia ha dado mayor énfasis al área comercial, dejando a un lado la posibilidad de invertir en otro tipo de negocios que brinden servicios, entre ellos el de la salud.

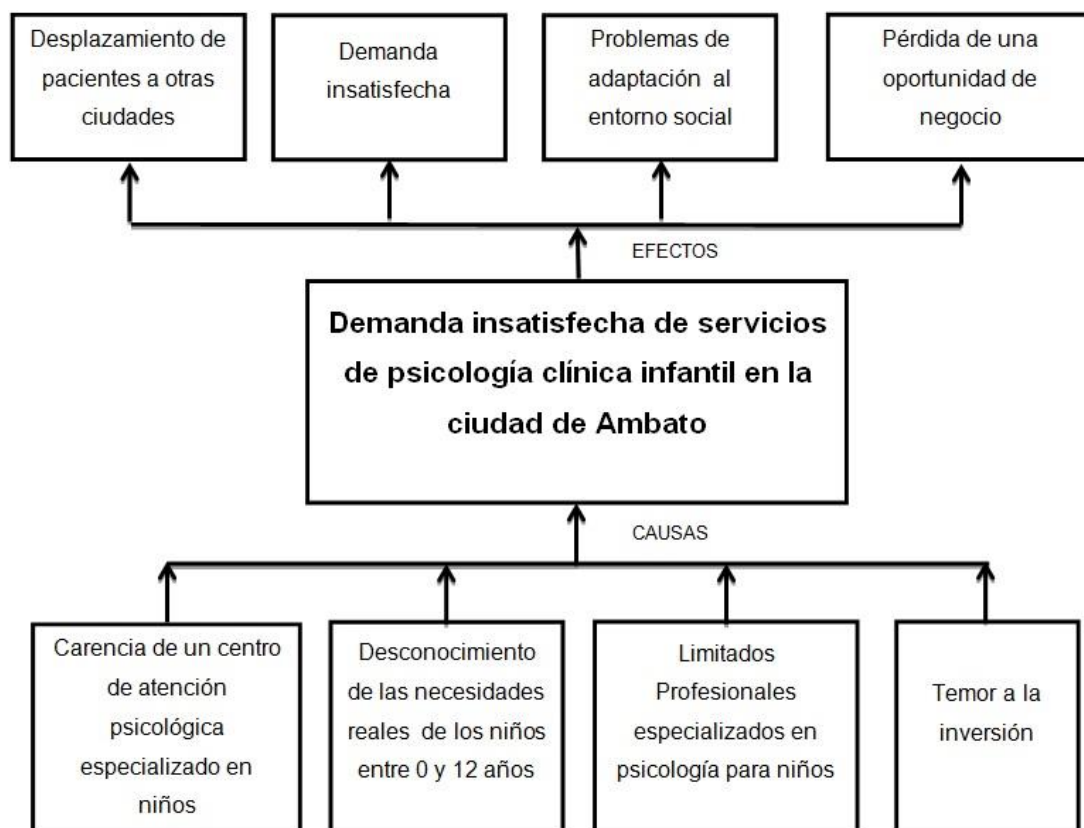
La provincia posee varios centros de atención psicológica, sin embargo ninguno de estos cuenta con la estructura y los profesionales especializados para brindar un servicio de calidad, ejemplo de ello es el caso del seguro social de la provincia ubicado en Ambato, mismo que integra entre sus colaboradores a tan solo dos psicólogos quienes deben atender casos de toda índole y no satisfacen las necesidades de atención de todos sus pacientes.

En Ambato existen varios centros que ofrecen los servicios de atención psicológica, no obstante, debido a la falta de recursos humanos, tecnológico y económicos, algunos de dichos centros se han visto en la necesidad de cerrar, convirtiendo sus edificaciones en otro tipo de negocios que resulten más lucrativos para sus dueños.

Por otra parte existen aproximadamente cincuenta centros de desarrollo infantil repartidos en escuelas, pre kínder y guarderías. Dichos centros ofertan el servicio de atención psicológica a sus alumnos, de los cuales un alto porcentaje requiere ayuda de este tipo ya que enfrenta problemas de tipo familiar, problemas conductuales, de aprendizaje entre otros, sin embargo, debido al tiempo se imposibilita el seguimiento personalizado que requiere cada niño, es por esta razón que se ha visto la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro integral de atención psicológica enfocada a brindar los servicios de consultoría, asesoría, evaluación, diagnóstico y tratamiento en problemas psicológicos a niños de 0 a 12 años en la ciudad debido a la inexistencia de un centro de este tipo en la ciudad.

1.1.2. Árbol de Problemas

Gráfico 0.1: Árbol de Problemas



Fuente: Investigación

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

1.1.3. Análisis Crítico

Los problemas familiares, conductuales, de aprendizaje y otros en niños entre 0 y 12 años se ocasiona por varios factores como la carencia de un centro de atención psicológica especializado en infantes, problema que por efecto produce el desplazamiento de pacientes a las principales ciudades del país como son Quito y Guayaquil en donde existen centros con profesionales especializados y capacitados en dichos temas. Por otra parte el desconocimiento de las necesidades reales de los niños a corta edad ha

generado como resultado de esto una demanda insatisfecha de atención psicológica infantil en la ciudad.

La existencia de limitados profesionales especialistas en tratar con infantes ocasiona problemas de adaptación al entorno social a los niños, generando futuros problemas para la sociedad como drogadicción, vandalismo, alcoholismo, entre otros.

Finalmente el temor a realizar una inversión en una empresa de este tipo debido al desconocimiento, temor o falta de capital, genera la pérdida de una oportunidad de creación de un negocio que podría tener un profesional al instaurar un centro como el ya mencionado anteriormente.

Siendo este un proyecto innovador y único en la ciudad, si es factible al ponerlo en marcha, generaría rentabilidad a quienes invirtieran y trabajen en éste, además de proveer fuentes de empleo y dinamizar la economía del sector donde esté ubicado.

1.1.4. Prognosis

La falta de profesionales expertos en psicología infantil, y la ausencia de centros especializados en este tipo de problemas debido a varios aspectos como el temor a invertir en un negocio de este tipo, la falta de capital propio,

genera una gran cantidad de demanda insatisfecha de prestación de servicios de atención psicología en la sociedad ambateña, provocando el desplazamiento de la población a otras principales ciudades del Ecuador, para que sus hijos sean tratados.

Por otro lado ocasionaría pérdidas de oportunidades de negocios e ingresos representativos para la ciudad además de evitar la creación de varios puestos de trabajo en el área de salud mental, por tal motivo es importante realizar un estudio del problema para argumentar la necesidad y la factibilidad de la creación de un centro de este tipo en la ciudad.

1.1.5. Formulación del problema

El estudio de factibilidad determina la necesidad de la creación de un centro de atención integral de psicología clínica infantil en la ciudad de Ambato.

1.2. Definición del problema

- ¿Es factible la creación de un centro de atención psicológica para niños entre 0 y 12 años para satisfacer la demanda de este servicio en la ciudad?

Si, debido a que la gran mayoría de padres de familia de la ciudad de Ambato consideran importante la salud mental de sus hijos y consideran importante poseer en Ambato un centro como el mencionado.

- ¿Qué estrategias utilizaría el Centro integral de atención psicológica para darse a conocer en el mercado y posicionarse como empresa en el mismo?

Estrategia de penetración mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia, estrategia de desarrollo de servicios, enfocándose únicamente en niños, Matriz FODA, para determinar las fortalezas, oportunidades del centro, y las debilidades y amenazas que debe enfrentar el mismo, entre otras.

- ¿Existe la cantidad suficiente de niños con problemas psicológicos como para crear un negocio de este tipo?

Debido a la nueva tendencia enfocada en la importancia de la salud mental, las familias de hoy en día, invierten recursos en la misma, y más cuando se trata de bienestar de los menores del hogar.

- ¿La creación de un centro de psicología infantil será rentable para quienes lo pongan en marcha?

Los negocios enfocados en brindar servicios de salud, en la actualidad tienen gran acogida y demanda, por lo que resulta altamente rentable para quienes invierten en estos.

- ¿Estarán las personas de la ciudad dispuestas a pagar por un servicio de este tipo?

Los habitantes de la ciudad de Ambato han adoptado nuevas tendencias, respecto al cuidado de la salud, siendo esta una ciudad tan comercial, las personas invierten hoy en día, no solo en productos tangibles, además invierten en la obtención de servicios que satisfacen sus necesidades de bienestar mental y emocional.

1.3. Delimitación del Problema

1.3.1. Contenidos

- Campo: Administrativo
- Área: Proyectos
- Aspecto: Inversión.

1.3.2. Tiempo

El desarrollo del presente trabajo se realizará entre Octubre del 2013 y mayo del 2014.

1.3.3. Espacio

La presente investigación se enfoca en establecer lineamientos para la creación de un centro integral de atención psicológica en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, sector urbano de la ciudad.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro integral de psicología clínica infantil en la ciudad de Ambato.

1.4.2. Objetivos Específicos.

- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha que existe en la ciudad.
- Realizar un estudio técnico para establecer la localización óptima del proyecto.
- Realizar un estudio económico financiero para medir la rentabilidad y factibilidad del proyecto.

1.5. Justificación

Debido a la inexistencia de centros que brinden atención psicológica especializada en menores, la presente investigación se justifica ya que la misma determinará una necesidad que en este caso será la demanda

insatisfecha de dicha atención, enfocada en niños entre 0 y 12 años con problemas de tipo familiar, problemas conductuales, de aprendizaje, entre otros, misma que por medio de un estudio de factibilidad, comprueba que satisface dicha demanda, generando beneficios tanto a quienes utilizarán los servicios como a quienes los presten.

Por otra parte se adquieren conocimientos que son de gran utilidad para la carrera profesional, y podrán ser aplicados en un futuro en otros proyectos de inversión.

Finalmente la investigación puede ser utilizada como modelo para nuevos estudios de factibilidad para la creación de negocios similares en diferentes zonas de la ciudad de Ambato.

1.6. Diagnóstico Situacional

- **Macro ambiente**

Actualmente la provincia de Tungurahua posee varios centros de atención psicológica, sin embargo ninguno de estos posee las instalaciones adecuadas para dar a sus pacientes un servicio de primera. La mayoría de estas instituciones trabajan en casas alquiladas o propias, las mismas que son adecuadas a las necesidades básicas de sus clientes.

- **Factor económico**

Ambato posee un mercado altamente comercial, motivo por el cual gran parte de la población tiene un nivel económico medio, con la posibilidad de adquirir bienes y servicios que no son de primera necesidad.

- **Factor Demográfico**

En la actualidad la ciudad de Ambato está habitada por 329.856 personas, de los cuales el 26,81% son niños en edad entre 0 y 12 años.

- **Factor Tecnológico**

Este tipo de negocio oferta servicios psicológicos a niños por lo que no necesita mayor tecnología en lo que se refiere a maquinaria y equipos.

- **Factor político legal**

En los últimos años el Ecuador ha experimentado una estabilidad política, económica y legal, la misma que ha sido un factor fundamental para promover la inversión propia y extranjera y por otra parte se ha dado prioridad a la inversión pública y a la reinstitucionalización del Estado, ofreciendo un panorama distinto de país

- **Microambiente**

Se relaciona con varios elementos que influyen en la empresa Proveedores, clientes, competidores.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1. Antecedentes Investigativos

Para contribuir con la investigación propuesta se toman algunos proyectos de inversión como referencia, de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, que cuenten con estudios similares que aporten con información valiosa para el presente proyecto.

La Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, en su facultad de Administración, posee la investigación realizada por el señor: Juan Marcelo Andrade Rendón en el año 2012 con el tema “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA TEMÁTICA “EL MUNDO DEL CINE” en la ciudad de Ambato, que brinde una nueva alternativa de servicio”, quien llega a las siguientes conclusiones:

- La creación de una cafetería en la ciudad de Ambato, que esté relacionada con la temática del mundo del cine y se enfoque en ofrecer al cliente una experiencia diferente y poco común en la ciudad; es operativamente, factible y financieramente rentable.

- El estudio de mercado realizado, arrojó que al 76% de los encuestados les agrada la idea de contar con un establecimiento del tipo temático en la ciudad, que brinde una nueva alternativa de servicio.
- El estudio técnico determinó el espacio físico más idóneo para instalar el negocio, además de todo el equipo necesario para ponerlo en funcionamiento.
- Con el estudio financiero se obtuvo que se necesitará una inversión de \$ 24,636.98, la cual se financiará en un 19% con fondos propios y el 81% restante con un crédito concedido por el BNF. El periodo de recuperación de la inversión será de 2 años y 9 meses.
- Al obtener una VAN de \$ 37,150.12 y una Tasa Interna de Retorno de 43.87%, se confirma que el proyecto es factible para su ejecución y puesta en marcha

De la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, se toma como referencia la disertación de la señorita Norma Janette Cueva en el año 2013, quien previo a la obtención del título de ingeniera comercial con mención en marketing, presenta la disertación con el tema "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UN PORTAL WEB DIRIGIDO A LA VENTA Y

COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO EN LA EMPRESA PLASTICAUCHO INDUSTRIAL EN EL AÑO 2011” quien llega a las siguientes conclusiones:

- En el estudio podemos concluir que existe una brecha de mercado desatendido, a partir de las restricciones arancelarias que la producción nacional no ha podido captar, es así que es factible la apertura del portal web para la comercialización de calzado.
- Los consumidores que compran por Internet no buscan precios, sino comodidad, por lo que el proyecto apunta a un segmento de mercado medio alto -alto ya que están dispuestos a pagar un precio diferenciado por el valor que representa la entrega a domicilio.
- Una vez realizado el estudio financiero se concluye que el proyecto es factible, al obtener el VAN de \$99.672,76 y el TIR de 235%, el periodo de recuperación del capital se da en el primer año.

2.2. Fundamentación filosófica

2.2.1. Paradigma constructivista

La presente investigación se basa en el paradigma constructivista, el mismo sostiene que el aprendizaje es activo. Por tanto al realizar una investigación de campo se aprenderá algo nuevo sobre la tendencias y conductas de los

infantes en la ciudad de Ambato, esta información será asimilada y servirá para construir una red de conocimientos sobre la necesidades de atención mental de los niños y de esta manera poder satisfacerlas. Este método por tanto no es pasivo, por el contrario es un proceso en donde el investigador va construyendo teorías según su experiencia y propio conocimiento

2.3. Fundamentación teórica

2.3.1. Proyecto

Idea que se tiene de algo que se piensa hacer y de cómo hacerlo, conjunto de escritos, cálculos y dibujos que se hacen para dar idea de cómo ha de ser y lo que ha de costar una obra de arquitectura, ingeniería, etcétera (Morales Castro, Arturo, 2009)

Por tanto un proyecto es la planificación de cómo convertir una idea en un hecho mediante una ingeniería.

Por otra parte, según MURCIA (2009) “Un proyecto es un esfuerzo para lograr un objetivo específico por medio de un conjunto de tareas relacionadas y de la utilización eficiente de los recursos”.

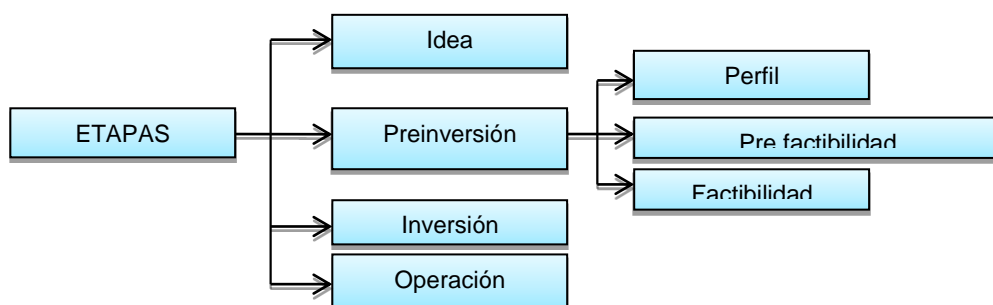
Un proyecto por tanto significa la búsqueda de una solución efectiva y eficiente a un problema existente no resuelto en un mercado determinado, mediante la utilización estrategias, con el fin de resolver una necesidad insatisfecha existente en el mercado.

2.3.2. Etapas de un proyecto de inversión

Hay muchas formas de clasificar las etapas de un proyecto de inversión. Una de las más comunes, identifica cuatro etapas: La generación de idea, los estudios de pre-inversión para medir la conveniencia económica de llevar a cabo la idea, la inversión para la implementación del proyecto y la puesta en marcha y operación. (Sapag Chain, Nassir. 2007)

Basado en el concepto de Sapag (2007) se puede concluir que el proyecto consta de 4 etapas que son

Gráfico 2.1: Etapas de un proyecto de Inversión



Fuente: (Sapag, Chain, 2007)

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

2.3.3. Etapa de generación de una idea

Para identificar ideas o propuestas innovadoras que permitan solucionar problemas de las organizaciones se requiere de ingenio y creatividad, además de otras muchas cualidades, entre las que se destaca un meticuloso conocimiento de las condiciones económicas, legales y sociales imperantes así como de las tendencias que podrían modificarlas. (Morales, 2009)

En base al concepto anterior se puede decir que la generación de ideas es el inicio de una posible solución que se le da a un problema considerando factores económicos, legales y sociales, estas por su parte deben ser creativas e innovadoras, considerando el entorno empresarial donde se ubiquen.

2.3.4. Etapa de Preinversión

- **Estudio de perfil:**

“Su objetivo es por una parte, determinar si existen antecedentes que justifiquen abandonar el proyecto, sin efectuar mayores gastos futuros en estudios que proporcionen mayor y mejor información” (Sapag y Chain, 2007)

Se puede decir por tanto que el estudio de perfil permite analizar la viabilidad de las alternativas propuestas, descartando las que no son factibles y de esta manera evitar incurrir en mayores gastos, y optar por destinar los recursos que proporcionen otras alternativas con más información.

- **Estudio de factibilidad:**

El estudio de factibilidad o también llamado Estudio de viabilidad es un análisis a profundidad de los posibles resultados financieros, técnicos, económicos de una inversión a largo plazo, que expresa en forma cuantitativa los beneficios que generará un proyecto si este se pusiera en marcha.

Según Sapag y Chain (2007), los niveles de prefactibilidad y factibilidad son esencialmente dinámicos, es decir proyectan los costos y beneficios a lo largo del tiempo y los expresan mediante un flujo de caja estructurado en función de criterios convencionales previamente establecidos. En el nivel de prefactibilidad se proyectan los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente en información secundaria.

Para realizar un estudio de factibilidad es indispensable analizar varios aspectos que confirmen la necesidad de iniciar el estudio de un proyecto de inversión, estos son:

- a) Determinación de una necesidad en donde se verifica el ambiente socioeconómico que rodea el proyecto, las nuevas tendencias y estilos de la vida actual y el grado de desarrollo tecnológico para sustentar la necesidad de dicho estudio.
- b) Definición del problema debe ser concreta y precisa, debe incluir aquellos elementos que permiten identificar claramente el problema encontrado.
- c) Búsqueda de Información necesaria que permita sustentar de manera racional el proyecto en cuestión.
- d) Generación de soluciones para determinar cuáles serían posibles para alcanzar los objetivos propuestos.

Según Sapag y Chain (2007), el estudio de factibilidad se compone a su vez de:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio financiero

2.3.5. Estudio de Mercado

El estudio de mercado en cualquier tipo de proyecto, constituye una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios, aunque es frecuente, sin embargo, incurrir en el error de considerarlo únicamente como un análisis de la demanda y de los precios del producto que se fabricará o del servicio que se ofrecerá. (Sapag y Chain, 2007)

Por tanto, el estudio de mercado es un proceso de recopilación y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores, con el fin de ayudar a lanzar un nuevo producto o servicio al mercado y expandirse en este. Además, puede ser utilizado para determinar qué porcentaje de la población se inclinará por determinado producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos. En base a las referencias bibliográficas de varios autores se puede decir por tanto que:

- El producto es todo objeto tangible o intangible que se puede ofrecer en un mercado para adquisición, uso o consumo, y satisfacer un deseo o una necesidad.

- El mercado es el sitio físico o no, en donde se encuentran los compradores y vendedores, que interactúan entre ellos a fin de obtener beneficio mutuo
- La oferta es la cantidad de unidades de un producto que las empresas están dispuestas a intercambiar a un precio determinado.
- La demanda es la capacidad de adquisición de un bien o servicio en base a una necesidad, deseo y poder de compra.

2.3.5.1. Tipos de mercado

Existen dos tipos de mercado el primero es el mercado real el mismo que se refiere a las personas que normalmente tienen la necesidad de adquirir productos, y el mercado potencial que son todos aquellos que además de tener una necesidad de adquirir un bien o servicio, tienen la capacidad económica de comprarlo.

2.3.5.2. Objetivos de la investigación de mercado

La investigación de mercado debe tener resultados esperados por la organización, según Prieto (2009), los objetivos de la investigación de mercado son:

- El Objetivo social que tiene como finalidad satisfacer las necesidades del cliente, ya sea mediante un bien o servicio requerido
- El Objetivo económico determina el éxito o fracaso que pueda tener una empresa al momento de introducir un nuevo producto o servicio y, así, saber con exactitud las estrategias a seguir para permanecer en dicho mercado.
- El objetivo administrativo contribuye con el desarrollo de un negocio, mediante la adecuada planeación, organización, dirección y control de los recursos de la empresa en un momento determinado.

2.3.5.3. Etapas de un Estudio de Mercado

Según (Sapag y Chain, 2007), un estudio de mercado se clasifica de la siguiente manera:

- **La Definición del problema y objetivos**

Es importante para tener en claro lo que se quiere estudiar, por esta razón se debe formular el proyecto de manera que pueda ser evaluado con precisión.

- **Desarrollo del plan de estudio**

Contiene las fuentes de información que van a ser utilizadas por el investigador, estas son:

- A. Las fuentes primarias que no es más que la recolección de información directa como las encuestas, observación y etnografía, grupos focales, etc.
- B. Las fuentes secundarias son toda Información disponible, es información ya realizada por instituciones especializadas como pueden ser las páginas web, revistas diarios, periódicos, entre otros.

- **Recolección de la Información**

Son las maneras en las que se obtiene la información requerida, existen diversas maneras los cuales pueden ser por internet, vía telefónica, encuestas, entrevistas entre otros.

- **Análisis de la información**

Con la información ya recolectada se inicia el análisis buscando la relación entre las diferentes variables. Luego de clasificar y analizar la información se podrán dar conclusiones en base a los datos obtenidos.

- **Presentación de resultados**

Permite determinar los puntos más importantes para saber qué acciones y decisiones tomar en base al proyecto.

- **Segmentación de mercado**

“...Puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos con al menos una característica homogénea...” (Fernández, 2009)

Por tanto se puede concluir que la segmentación de mercados es la agrupación de compradores con características similares de acuerdo a sus necesidades y requerimientos.

- **Análisis de la demanda**

El principal propósito que se persigue con en análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto o del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. (Baca, 2001)

En conclusión se puede decir que el análisis de la demanda determina cuales son las necesidades de una población en función de varios factores como son el nivel de ingresos, el poder de adquisición, entre otros, y así establecer la aceptación del producto o servicio que se desea lanzar al mercado.

2.3.5.4. Mercado objetivo

Según Stanton (2007) “El mercado objetivo es el segmento de mercado al que la empresa dirige su programa de marketing”

Por tanto el mercado objetivo es el grupo de personas al que la empresa oferta sus productos por medio de publicidad.

“Puede definirse como el conjunto de consumidores que pertenecen al mercado disponible, que pueden formar parte del mercado real o potencial, y al cual se dirigen todos los esfuerzos y acciones mercadológicos de la empresa, con la finalidad de que todos ellos logren convertirse en consumidores reales del producto” (Fernández, 2009)

Se concluye que mercado objetivo son todos aquellos consumidores que además de tener las posibilidades económicas de adquirir un bien o servicio, están dispuestos a hacerlo

2.3.6. Estudio Técnico

“El objetivo de estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ellos, en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente. (Sapag y Chain, 2007)

Basado en el concepto anterior se puede mencionar que el estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, aquí se evalúan los aspectos operativos necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio, tomando en cuenta en el tamaño del lugar, localización, instalaciones entre otros. En conclusión, en este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuánto costará todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

2.3.6.1. Objetivos del estudio técnico

“...Los objetivos del estudio técnico permiten verificar la posibilidad de la fabricación del producto a servicio definido...” (Galindo, 2008).

De esta manera los objetivos son:

- Determinar la ubicación del proyecto.
- Identificar el tamaño y la capacidad del proyecto
- Crear un presupuesto considerando mano de obra, materiales, infraestructura y todo lo necesario para su puesta en marcha
- Establecer un cronograma de inversión que se contemplan en el proyecto hasta su puesta en marcha

2.3.6.2. Localización óptima del proyecto

“El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo.” (Gallardo, 1998)

Por tanto la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito de un negocio, ya que tiene como objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, determinar un lugar que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles. Existen dos tipos de localización; la primera es la macrolocalización que se refiere a la ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. La segunda es la microlocalización la misma que indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

2.3.6.3. Tamaño y capacidad del proyecto.

El tamaño de un plan de negocio hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante el estudio del proyecto. Es importante definir la unidad de medida del producto y la cantidad a producir por unidades de tiempo. El tamaño de un plan de negocios puede dimensionarse por el monto de la inversión asignada al proyecto, por el número de puestos de trabajo creados, por el espacio físico que ocupe sus instalaciones, por la participación que la empresa tenga en el mercado y por el volumen de ventas alcanzado. (Flores, 2006)

Basados en el concepto anterior se puede decir que el tamaño de la planta no es más que la capacidad de producción de bienes o prestación de servicios. El tamaño y dimensión de la empresa depende de su capacidad de producción y resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto ya que permitirá llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto.

"...La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto..." (Sapag Chain, Nassir. 2000).

Es decir el tamaño es directamente proporcional al número de variables que tenga una empresa como puede los insumos, la demanda, entre otras.

2.3.6.4. Distribución y diseño de las instalaciones

Se refiere a la ordenación física de todas las áreas: de producción, administrativas y de servicios. Integrándolas de forma que se obtengan los mejores resultados en productividad, seguridad y confort para quien labora y equilibrio con el medio ambiente.

La distribución en planta implica la ordenación física de los elementos industriales. Incluye:

- Espacios necesarios para el movimiento del material
- Almacenamiento
- trabajadores indirectos
- Actividades o servicios, equipos o áreas de apoyo

2.3.6.5. Diseños Preliminares de Planta

Se detallan planos de distribución física del espacio de la planta, obras civiles, equipamiento de la planta, amueblado y áreas periféricas.

2.3.7. Estudio Económico – Financiero

La proyección financiera sirve como elemento de control, al comparar los resultados reales de una empresa contra lo que tenía proyectado. Las desviaciones significativas que se detecten, pueden indicar que los programas no se están desarrollando como debiera o que el plan de negocio no era realista y por lo tanto se tendrá que ajustar y volver a proponer. (Flores, 2006)

Es decir permite comparar la proyección de los ingresos y de los gastos proyectados con los reales mediante la realización de los estados financieros con los supuestos desarrollados, para analizar los criterios de evaluación financiera y determinar la rentabilidad del proyecto.

2.3.7.1. Objetivo

El estudio Económico Financiero trata de estudiar si la inversión que se pretende realizar será rentable o no. Por otra parte determina el monto de los recursos económicos que serán necesarios para la realización del proyecto, el costo total de la puesta en marcha y otros indicadores que confirmaran la factibilidad del proyecto

2.3.7.2. Inversión Inicial

La inversión inicial de un proyecto es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes durables o instrumentos de producción, denominados equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto. La inversión total se sintetiza en tres segmentos que son la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo.

2.3.7.3. Inversión Fija

Son aquellas que se adquieren para el funcionamiento del proyecto y se identifican porque exceptuando los terrenos, son susceptibles de depreciar a medida que transcurre la fase operativa. Algunos ejemplos de este tipo de inversión son: Maquinaria, equipo, construcciones, muebles y enseres, vehículos, obras complementarias. (Méndez, 2010)

Cabe mencionar como conclusión que se considera como inversión a todas las compras o adquisiciones de bienes, que van a formar parte de la propiedad de la empresa a constituirse en el proyecto que se está estructurando, y que con la utilización diaria, perderán valor por su uso.

2.3.7.4. Inversión diferida

Se ocasionan a gastos hechos por anticipado y se amortizan durante el periodo operativo del proyecto. Algunas de estas inversiones son: el estudio de prefactibilidad o de factibilidad, los gastos de constitución, los gastos de montaje, los gastos de puesta en marcha, los imprevistos, los intereses correspondientes al periodo pre-operativo. (Méndez, 2010)

Se caracteriza por ser necesarios para el estudio e implementación del proyecto, no están sujetos a desgaste físico. Usualmente están conformados por investigaciones y estudios de factibilidad, gastos de organización, gastos de puesta en marcha, gastos de administración, etc. Que se realizan antes de poner en marcha el proyecto.

2.3.7.5. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la inversión que debe realizar una empresa para garantizar un funcionamiento normal de la misma, muchas veces parte del capital de trabajo no es propio es decir se lo obtiene mediante un préstamo, el mismo que ayudará a cubrir con los gastos que se incurran al poner en marcha el proyecto.

Según Méndez (2010) se conoce también como capital de rotación, o capital de giro, constituye el capital necesario para garantizar el normal funcionamiento del proyecto. Se calcula con base en las necesidades de efectivo a corto plazo, los requerimientos de dinero cuando se tiene cartera, las necesidades de materia prima, de productos en proceso, de productos terminados.

2.3.7.6. Financiamiento

El financiamiento en un proyecto consiste en establecer las fuentes que se van a utilizar para conseguir los recursos que permitan financiar el proyecto. De considerarse la opción de financiamiento externo hay que preparar la tabla de amortización de la deuda.

2.3.7.7. Fuentes de Financiamiento

Según Méndez (2010) las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para financiar un proyecto, pueden ser:

- Las Fuentes Internas que se refieren al uso de recursos propios o autogenerados, así tenemos: el aporte de socios, utilidades no distribuidas, incorporar a nuevos socios, etc.
- Las Fuentes Externas las que ayudan a conseguir recursos externos mediante crédito o con la participación de terceros en el capital de la empresa. Una fuente de capitalización empresarial es la colocación de acciones o bonos en el mercado de capitales, los cuales permiten solucionar problemas de liquidez o capitalizar la empresa. (Flores, 2006)

Es el uso de recursos de terceros, es decir endeudamiento, así tenemos: préstamo bancario, crédito con proveedores, leasing, prestamistas, etc.

2.3.7.8. Amortización del préstamo

Amortizar una deuda es liquidarla mediante pagos periódicos que incluyen intereses, es decir, es darle muerte. El capital que se debe al hacer un pago cualquiera se conoce como capital vivo de la deuda, deuda viva o más comúnmente como saldo insoluto. (Villalobos, 2007)

Según el concepto mencionado anteriormente se puede concluir que la amortización de un préstamo es el pago periódico de capital más intereses de un préstamo con el fin de eliminar la deuda periódicamente.

2.3.7.9. Depreciación

“La pérdida de valor de un activo fijo y tangible, a consecuencia de su insuficiencia, uso u obsolescencia, se denomina depreciación.” (Villalobos, 2007)

En conclusión se puede decir que la depreciación es la pérdida anual de valor de los activos fijos debido a sus uso, daño etc.

Tabla 2.1: Depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
CLASE	VIDA ÚTIL
Muebles y enseres	10 años
Maquinaria y equipos	10 años
Edificios, locales, casas	20 años
Flota y equipos de transporte	10 años
Vehículos	5 años
Equipo de cómputo	3 años

Fuente: www.degestionempresarial.blogspot.com

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

2.3.7.10. Estado de Resultados.

El estado de resultados incluye todas las partidas de ingreso, costos y gastos reconocidas en el periodo, consideradas como operativas del ejercicio, que determinan la ganancia, o la pérdida neta del mismo, incluyéndose aquellos ingresos o egresos que afectaban ejercicios anteriores, de

carácter extraordinario o algunas generadas por estimaciones de cambio contables , ajustes por determinación de valores razonables y otras no operativas, las cuales deben ser registradas directamente al patrimonio de manera prospectiva y retrospectiva. (Estupiñan, 2008).

El estado de resultados o también llamado estado de pérdidas y ganancias permite calcular la utilidad neta, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. Ejemplo:

Tabla 2.2: Estado de Resultados

No.	DETALLE	OPERACIÓN			
		1	2	3	4
1	INGRESO TOTAL	2820.00	2922.50	2922.50	2922.50
	Ingresos por venta del producto	2820.00	2992.50	2992.50	2992.50
	Otros ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00
2	COSTO TOTAL (a+b)	2389.00	2389.00	2369.00	2349.00
	a) Costo Fijo	899.00	899.00	879.00	859.00
	Costo Administración	183.00	183.00	183.00	183.00
	Costo comercialización	100.00	100.00	100.00	100.00
	Costo Financiero	60.00	60.00	40.00	20.00
	Amortización diferida	54.00	54.00	54.00	54.00
	Depreciación	80.00	80.00	80.00	80.00
	Impuestos y Patentes	10.00	10.00	10.00	10.00
	Materiales indirectos	174.00	174.00	174.00	174.00
	Mano de Obra indirecta	100.00	100.00	100.00	100.00
	Gastos generales	138.00	138.00	138.00	138.00
	b) Costo Variable	1490.00	1490.00	1490.00	1490.00
	Materia Prima	783.00	783.00	783.00	783.00
	Costo comercialización (distribución)	46.00	46.00	46.00	46.00
	Materiales directos	261.00	261.00	261.00	261.00
	Mano de Obra directa	400.00	400.00	400.00	400.00
3	UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS (1 – 2)	431.00	603.50	623.50	643.50
4	IMPUESTO TRANSACCIONES	97.20	19.55		
5	UTILIDADES IMPONIBLE (3 – 4)	333.80	583.95	623.50	643.50
6	IMPUESTO UTILIDADES (25%)	83.45	145.98	155.87	160.87
7	UTILIDAD CONTABLE (5 – 6)	250.35	437.97	467.63	482.63

Fuente: www.degestionempresarial.blogspot.com

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

2.3.7.11. Balance General

“...Es el documento contable que presenta la situación financiera de un negocio en un momento determinado, por lo que se dice que es estático...”

(Arias, 2009)

Por tanto, los balances tienen como objetivo principal determinar anualmente cual se considera que es el valor real de la empresa en ese momento, por tanto, que todo lo que tiene de valor la empresa (activo fijo, diferido y capital de trabajo), cuáles son sus deudas, y cuál es su capital.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

Tabla 2.3: Ejemplo Balance General

(Nombre de la Empresa) BALANCE GENERAL Al 31 de Diciembre del año X (En Nuevos Soles)	
Activo	Pasivo y Patrimonio
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Caja y Bancos	Sobregiros y pagarés bancarios
Cuentas por Cobrar Comerciales	Cuentas por pagar comerciales
Otras Cuentas por Cobrar	Otras cuentas por pagar
Existencias	
Gastos Pagados por Anticipado	
Total Activo Corriente	Total Pasivo Corriente
S/._____	S/._____
Activo No Corriente	Pasivo No Corriente
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	Deudas a Largo Plazo
Otras Ctas por cobrar a Largo Plazo	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	
Activo Intangible	
Total Activo No Corriente	Patrimonio Neto
S/._____	Capital
	Capital Adicional
	Reservas Legales
	Resultados Acumulados
Total Activo S/._____	Total Patrimonio Neto S/._____
	Total Pasivo y Patrimonio S/._____

Fuente: www.degestionempresarial.blogspot.com

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

2.3.7.12. Flujo de caja

“Permite medir la rentabilidad de toda la inversión. Si se quisiera medir la rentabilidad de los recursos propios, deberá agregarse el efecto del financiamiento para incorporar el impacto del apalancamiento de la deuda.” (Sapag, 2000).

En conclusión, el flujo de caja permite determinar la rentabilidad de la empresa, restando los intereses que se pagan por el préstamo, y posteriormente, calcular la utilidad después de impuestos, sumando el valor neto del mismo para determinarlo.

2.3.7.13. Punto de Equilibrio

Según López, (1985) La proyección del negocio crea la necesidad de encontrar cual es el punto de equilibrio estimado para cubrir los gastos fijos, debido a que la cartera de servicios ofertada es de varios tipos, el proyecto se debe enfocar en el volumen de ventas, que es el rubro principal de ingresos que obtendría el proyecto, el cálculo si este se lo realizara en valor de dólares por año.”

Es decir el punto de equilibrio determina la cantidad que se debe producir para cubrir con los gastos de una empresa, ya que del volumen de ventas depende la rentabilidad de un proyecto.

El punto de equilibrio es una herramienta de análisis financiero que permite determinar en qué momento la empresa comienza a producir utilidad. Se define como el nivel de ventas en unidades o en dinero en el cual la empresa no gana ni pierde. En otras palabras, es donde la empresa apenas alcanza a pagar la totalidad de sus costos. (Arias, 2009)

Por tanto, se puede decir que el punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables, además permite determinar cuánto se debe producir para que la empresa no obtenga pérdidas, y a partir de ese punto aumentar las ventas para comenzar a obtener ganancias.

Según Arias (2009) Existen dos métodos para calcular el punto de equilibrio del proyecto estos son:

1) El método analítico el que consiste en comparar o relacionar los costos y gastos, para determinar el punto en que no se generen ni se pierdan utilidades.

2) El método gráfico el mismo que permite visualizar el vértice donde se une las ventas y los costos totales; punto en el que se encuentra el equilibrio en relación a la capacidad de producción en que opera la empresa para cubrir los costos, sin que existan pérdidas.

2.3.7.14. Cálculo de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento de los flujos de fondos o flujo de caja de un proyecto mide el costo de oportunidad de los fondos y recursos que se utilizan en el mismo. Los fondos se obtienen básicamente del mercado de capitales, sea por emisión de acciones o uso de fondos propios o mediante toma de deuda para financiar parte del proyecto.

2.3.8. Índices Financieros

Según el autor Serrano (2010), con la ayuda del flujo de fondos se podrá realizar un análisis de los criterios de evaluación financieros, para determinar la rentabilidad, sobre la base de:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Relación Beneficio/Costo

2.3.8.1. Rentabilidad

“Según American Marketing Association (A.M.A) la noción de rentabilidad es sinónima a la productividad, o a la de rendimiento. En todos los casos se trata de un índice, de una relación tal como, por ejemplo, la relación entre beneficio y un coste incurrido para obtenerlo, entre utilidad y gasto, o entre un resultado y un esfuerzo. La noción económica de la productividad, como relación entre producción y actores de producción empleados, es de este mismo tipo.”

2.3.8.2. Valor Actual Neto (VAN)

“El valor presente neto o valor actual neto es el resultado algebraico de traer a valor presente, utilizando una tasa de descuento adecuada, todos los flujos (positivos y negativos) relacionados con un proyecto” (Serrano, 2010)

En resumen, se puede decir que VAN es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. El cálculo del valor neto actual VAN, mide la rentabilidad que tendrá el proyecto, expresado en monto monetario.

2.3.8.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La tasa interna de retorno corresponde a aquella tasa de interés que hace igual a cero (0) el valor presente neto de un proyecto.” (Serrano, 2010)

Por tanto, se puede decir que la TIR es el valor presente neto en cero, es decir aquella tasa TIR, a la cual el valor presente de los flujos de caja esperados, se iguala con la inversión inicial.

Matemáticamente se expresa, como la tasa K requerida para que la siguiente expresión sea cero:

Gráfico 2.2: Fórmula de la Tasa Interna de Retorno

$$VPF_i = \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1+K)^j} - F_0 = 0$$

F_0 = Inversión Inicial
 F_j = Flujos netos por período

Fuente: www.bloggercecilia.blogspot.com/

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

2.3.8.4. Relación costo beneficio

La relación costo-beneficio se calcula como el cociente entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos para una tasa de interés i . Cuando la relación beneficio costo es mayor a 1 (el valor presente de los ingresos supera el valor presente de los egresos), se justifica el proyecto desde el punto de vista económico ya que esto equivale a decir que el valor presente neto es positivo. (Serrano, 2010)

Por tanto se puede resumir que el análisis de costo-beneficio es de vital importancia en la toma de decisiones de un proyecto. Tiene el objetivo de determinar la conveniencia de proyecto mediante valoración en términos monetarios de todos los costos y beneficios de dicho proyecto. Si el costo beneficio es mayor a 1 el proyecto es aceptable.

2.3.8.5. Análisis de Sensibilidad

Se utiliza para determinar qué tan susceptible es un proyecto a los diversos cambios del entorno, con el fin de que se le asigne a cada una de las variables la importancia y consideración apropiada. Para esto es necesario realizar análisis comparativo donde se cambian los datos del análisis financiero para determinar los efectos sobre los indicadores financieros para

determinar hasta qué punto son sensibles las medidas del proyecto ante cambios en los costos y beneficios estimados y cuál es la estabilidad del VAN, la TIR y la relación costo beneficio

2.3.9. Etapa de Inversión

Esta etapa con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha, se divide en las siguientes fases:

- **Financiamiento**

Es el conjunto de acciones, y otras actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente, para esto es necesario hacer un balance entre todos los factores mencionados para hacer una buena elección.

Esta fase debe estudiarse cautelosamente, ya que la ejecución del proyecto depende en gran medida de que existan los recursos financieros suficientes para efectuar los pagos y adquisiciones en los plazos previstos.

- **Ejecución y montaje:**

Comprende al conjunto de actividades necesarias para la implementación de la nueva unidad de producción, como compra del terreno, la construcción física, compra e instalación de maquinaria y equipos, contratación del personal, etc. Las siguientes herramientas y métodos son las más utilizadas:

- a) El método **Pert** organiza las tareas para optimizar su integración
- b) La tabla **GANTT** permite hacer una representación gráfica del desarrollo del proyecto y así determinar su progreso.

- **Puesta en marcha**

Consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal. Esta fase no sólo es importante por representar la finalización de la operación, sino por las dificultades que se presentan en la práctica, que ocasionan retrasos y costos no provistos.

2.3.10. Etapa: Operación.

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, generando ingresos por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto.

2.3.11. Definición de empresa

“...En general, se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y, por el que se obtengan beneficios...” (www.e-conomics.es)

Basado en el concepto anterior se puede decir que una empresa es el conjunto de elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de la participación en el mercado, ofertando bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores como mano de obra, insumos, capital de trabajo, entre otros.

2.3.12. Clasificación de empresas

Debido a la gran cantidad de actividades económicas que hoy en día se realizan, La clasificación de las empresas en la actualidad es muy amplia

2.3.12.1. Según la propiedad

- Empresas Privadas son aquellas que para su constitución y funcionamiento necesitan aportes de personas particulares.
- Empresas Públicas son las empresas que para su funcionamiento reciben aportes del Estado.
- Empresa de economía mixta las mismas que reciben aportes de los particulares y del Estado.

2.3.12.2. Según el tamaño

- La Microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

- La Pequeña empresa maneja escaso capital. Su contabilidad es sencilla, cuenta con menos de 50 empleados trabajando en la empresa y cubre una parte del mercado local o regional.
- La Mediana empresa en donde puede observarse una mayor especialización de la producción o trabajo, por tanto el número de empleados es mayor que el anterior, tiene de 50 a 250 empleados laborando, la inversión y los rendimientos obtenidos ya son considerables, su información contable es amplia y su producto solamente llega al ámbito nacional.
- La gran empresa posee personal técnico, profesional y especializado para cada actividad, las inversiones y rendimientos son de mayor cuantía. Tiene más de 250 empleados, y su producto abarca el mercado internacional.

2.3.12.3. Por el número de propietarios

- Empresas individuales, unitarias o de un solo propietario. En ellas, aunque una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más personas, quienes pueden ser familiares o empleados particulares.

- Empresas unipersonales que es aquella persona natural o jurídica (persona ficticia capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones por medio de un representante legal), que, reuniendo las calidades jurídicas para ejercer el comercio, destina parte de sus activos para una actividad de carácter mercantil. La empresa unipersonal una vez inscrita en el registro mercantil forma una persona jurídica.
- Sociedades son las personas se agrupan por medio de un contrato de sociedad, y se denominan socios, los cuales hacen un aporte en dinero, en trabajo o en bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social.

2.3.12.4. Por su actividad

- Las empresas industriales tienen como actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la compra de materia prima y transformación y/o extracción de dicha materia prima en productos terminados listos para ser vendidos

- Las empresas comerciales son aquellas empresas que actúan como intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados, y venderlos con un margen de utilidad generando utilidad de esta manera para la empresa
- Las empresas de servicios como su nombre lo indica son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

2.3.13. Creación de una empresa de servicios

Las ideas de negocios relacionadas a la venta de servicios tienen una naturaleza especial y diferente a las empresas que venden productos, debido a que la inversión en dinero para iniciar una idea de negocios de servicios es mucho menor que a la de una de productos dado que no hay necesidad de comprar maquinaria para fabricar un producto

Una empresa de servicios invierte mayoritariamente en publicidad, es decir en impresión de tarjetas de presentación y volantes o trípticos donde se describan los servicios que presta, sin embargo el problema con una empresa de venta de servicios es que, como cualquier otro negocio, necesita

captar clientes para vender dichos servicios, por tal razón se deben seguir ciertos pasos para hacer que una empresa de servicios sea exitosa, dichos pasos son:

2.3.13.1. Convertir los servicios en productos

Los servicios son algo intangible y a veces los clientes no lo entienden y por eso es que se debe procurar empaquetarlos para que sean lo más parecido a productos.

2.3.13.2. Construir una marca sólida

Es vital mostrar a la empresa en una historia, para que los clientes gusten hablar de ella y de esta manera diferenciarse en el mercado.

2.3.13.3. Dar mucho contenido de calidad.

Publicar información y contenido de calidad que le ponga de manifiesto como un experto en el área de servicios que se está prestando.

2.3.13.4. Generar múltiples fuentes de promoción.

Es decir tratar de usar todas las formas y medios posibles para darse a conocer, ya sea por el internet o la radio o los periódicos o de cualquier otra forma.

2.3.13.5. Seguir de cerca al cliente.

Se debe de hacer un seguimiento sobre cómo es que el servicio es usado por el cliente y se le deberá de tratar de orientar en sus beneficios.

2.3.14. Centro de atención psicológica

Un centro de atención psicológica está conformado por varios profesionales especializados en atender estos problemas, y dar un tratamiento personalizado a cada paciente ya que cada uno de ellos es diferente a los demás y por tanto su seguimiento será único, por otra parte es un espacio donde, tanto padres como hijos tendrán la oportunidad buscar soluciones a conflictos que de manera empírica no pueden ser resueltos, ya que ellos se ven involucrados en este, y al no poder ser jueces y parte, se ven en la necesidad de buscar ayuda de un profesional que maneje el asunto de manera neutral, basándose en sus conocimientos y experiencia.

2.3.14.1. Objetivos de un centro de atención Psicológica infantil

- Fomentar el bienestar y ayudar a mejorar el funcionamiento de los sujetos que acudan a solicitarlos, sean estos niños y sus familias, todo ello con el propósito esencial de contribuir a elevar la calidad de vida del ser humano.
- Utilizar métodos terapéuticos desde diferentes enfoques para todas los niños y niñas de la ciudad
- Fortalecer el desarrollo personal y grupal de los profesionales del centro.
- Atención a niños de alto riesgo en su desarrollo y sus familiares
- Orientación estudiantil

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la Investigación

La presente investigación se basa un enfoque cuantitativo, utiliza la recolección y análisis de datos para responder ciertas preguntas de la investigación y de esta manera comprobar la factibilidad del estudio, basándose en la medición numérica, y el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población, en el caso de esta investigación, mediante una encuesta se da a notar la carencia de especialistas en psicología infantil en la ciudad, y a su vez determinar la necesidad de crear un centro de atención psicológica en donde se puedan atender y ayudar a los infantes, basándose en las repuestas de los padres de familia encuestados.

3.2. Nivel de investigación

3.2.1. Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones predominantes a través de una descripción exacta de las actividades,

objetos, procesos y personas que intervienen en la misma. El objetivo de esta investigación no se limita a la recolección de datos sobre los problemas que en la actualidad enfrenta los niños entre 0 y 12 años, sino que además se encarga de la predicción e identificación una necesidad insatisfecha. El investigador realiza una encuesta, basándose en el cálculo de la muestra, a personas de entre 25 y 40 años, con hijos de la edad ya mencionada, pero no se limita a tabular únicamente, sino que además tiene como trabajo recoger los datos sobre la base de una teoría, y resumir esta información de manera cautelosa, analizando minuciosamente los resultados, a fin de extraer conclusiones representativas que contribuyan a la obtención de resultados de un problema expuesto.

3.3. Modalidades de la Investigación

Para la realización del presente proyecto es de gran importancia crear un proceso investigativo, el mismo que permita el cumplimiento de todo lo planteado como objetivo.

3.3.1. Investigación de Campo

Esta es entendida como el análisis sistemático riguroso y racional de recolección, análisis y presentación de datos de problemas que se presentan en infantes en la ciudad de Ambato, con el propósito de interpretarlos, y así

explicar la necesidad de crear un centro que contribuya con la solución del problema, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los enfoques de investigación conocidos o en desarrollo .Este tipo de investigación obtiene información directa de los actores primarios (Padres) a través de encuestas, entrevistas, observación directa.

3.3.2. Investigación Bibliográfica Documental

Es aquella que se apoya en información documental de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación tenemos a la investigación bibliográfica que se basa en la consulta de libros, y la investigación archivista sobre temas relacionados a estudios de factibilidad para la creación de empresas de servicios, la misma que se sustenta en artículos o ensayos de revistas y periódicos y documentos que se encuentran en los archivos como: cartas, oficios, circulares, expedientes, etc.

La investigación documental es una derivación de la investigación científica, cuyo objetivo primordial es el análisis de diferentes fenómenos, basado en hechos de carácter histórico, psicológico, sociológicos, etc., utilizando técnicas muy precisas de la documentación existente, que aporte información directa o indirecta

3.4. Técnicas de investigación

3.4.1. Encuesta

Es un estudio en el cual el investigador obtiene información a partir de realizar un cuestionario con preguntas dirigidas a una muestra representativa del conjunto total de una determinada población, formada a menudo por personas, empresas o instituciones, con el fin de conocer su opinión, sobre un tema que se está estudiando.

Para la presente investigación se realizan 376 encuestas resultado de un cálculo muestral, a padres de entre 25 y 40 años, quienes tienen hijos de edad comprendida entre 0 y 12 años en la ciudad de Ambato.

3.5. Instrumentos de investigación

3.5.1. Cuestionario

Consiste en una serie de preguntas escritas y orales que debe responder un entrevistado. Un cuestionario debe ser concreto es decir, debe minimizar el error de respuestas, que surge cuando los participantes dan afirmaciones inexactas o cuando se registran de manera incorrecta. Por esta razón es recomendable realizar preguntas cerradas es decir que solo arrojen una

respuesta positiva o negativa, o facilitar varias alternativas para que el encuestado pueda elegir solo aquellas que se exponen en el cuestionario.

El cuestionario que se utiliza para la presente investigación consta de 10 preguntas, de las cuales 6 preguntas arrojan únicamente respuestas positiva o negativas (si o no), las 4 preguntas restantes son de selección múltiple.

3.6. Segmentación de Mercado

3.6.1. Geográfica

Al mercado al que se quiere llegar en primera instancia es el de la región Sierra, en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato.

3.6.2. Demográfica

Hombres y mujeres en edades comprendidas entre 25y 40 años.

3.6.3. Socio Económico

Al ser un servicio que no es de primera necesidad se puntualiza que puede ser adquirido por personas de nivel económico medio y medio - alto.

3.7. Población y muestra

3.7.1. Población

La población escogida para esta investigación fueron hombres y mujeres en edades comprendidas entre 25 y 40 años ubicados en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, sector urbano.

3.7.2. Cálculo estadístico de la muestra

La siguiente tabla muestra el número de niños que habitan en Ambato en la zona urbana de entre 0 y 12 años:

Tabla 3.1: Cálculo estadístico de la muestra

	hombres	Mujeres	TOTAL	TOTAL * AÑO
menores de 1 año	1.279	1.275	2.554	2.554
de 1 a 4 años	5.750	5.400	11.150	11.150
de 5 a 9 años	7.328	7.074	14.402	14.402
de 10 a 14 años	7.422	7.160	14.582	8.749
TOTAL				36.855

Fuente: www.bloggercecilia.blogspot.com/

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

El promedio de hijos por familia en el país es de 1,7 que equivale a 2 niños, por tanto

Gráfico 3.1: promedio de hijos por familia

$$36.855 / 2 = 18.428 (N)$$

Fuente: Investigación

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

De esta manera se obtiene el universo (N) para poder realizar la fórmula de la muestra que se presenta a continuación:

Gráfico 3.2: Universo N

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Fuente: Investigación

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

DONDE:

- NIVEL DE CONFIANZA (z) = 95% : 1.96
- VARIABLE POSITIVA (p)= 50%
- VARIABLE NEGATIVA (q)= 50%
- MARGEN DE ERROR (e)= 5%
- UNIVERSO (N)= 18428
- MUESTRA (n)=?

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5) \cdot (18428)}{(18428) \cdot (0.05)^2 + (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = \frac{17698,25}{47,0}$$

$$n = 376 \text{ muestras}$$

3.7.3. Diseño de la encuesta

La encuesta que se utiliza para el presente proyecto, consta de 10 preguntas, en su mayoría son pregunta cerradas es decir solo arrojan la opción sí o no, por otra parte tan solo 4 preguntas son de selección múltiple.

Finalmente, la encuesta se realizó a 376 padres de los estudiantes de segundo a séptimo año de educación básica, de varias escuelas y centros de desarrollo de la ciudad de Ambato

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

Debido a la inexistencia de centros que brinden atención psicológica para niños se ha visto la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro que brinde atención psicológica a niños entre 0 y 12 años

El estudio de mercado juega un papel fundamental en la elaboración de la presente investigación, pues de los resultados que de éste se obtengan, contribuyen a determinar el éxito y el riesgo que se correrá con la puesta en marcha del proyecto a ingresar como competidor en el mercado

4.1. Definición del servicio

Servicio de consultoría, asesoría, evaluación, diagnóstico y tratamiento en problemas psicológicos a niños entre 0 y 12 años.

4.2. Segmentación del mercado

4.2.1. Geográfica

El proyecto estará ubicado en la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato la calle Juan Benigno Vela y Castillo (esquina) en el edificio Logos.

4.2.2. Demográfica

Padres de niños entre 0 y 12 años en la ciudad de Ambato (Población hombres y mujeres entre 25 y 40 años en Tungurahua)

4.2.3. Socioeconómica

Nivel social y económico medio - alto (sector urbano de la ciudad)

4.2.4. Psicográfica

Niños con problemas familiares, aprendizaje, conductuales, entre otros, sin importar creencias o religión.

4.3. Fuentes de información

4.3.1. Fuentes Primarias

Para Obtener información de fuentes primarias se realizan entrevistas a profesores de escuelas, dirigentes de centros de desarrollo infantil, pediatras y neurólogos y psicólogos, los mismos que aportarán valiosa información para el desarrollo de la presente investigación. Por otra parte, como se menciona en capítulos anteriores, se realiza una encuesta a 376 padres de familia de la ciudad, una vez realizada la misma se obtienen los siguientes resultados para su correspondiente análisis e interpretación:

Pregunta # 1:

¿Cree usted que la atención psicológica oportuna a los problemas (emocionales, conductuales, familiares, académicos, etc.) de sus hijos repercutirá positivamente en el futuro de los mismos?

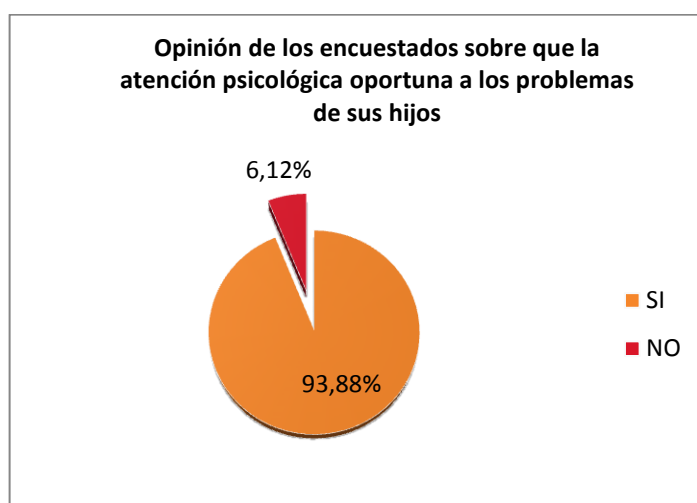
Tabla 4.1 Procesamiento de datos Pregunta 1

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
SI	353	93,88%
NO	23	6,12%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.1: Pregunta 1



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

Se puede decir que del total de encuestados el 93.88% que corresponden a 353 padres de familia, considera que la atención psicológica oportuna a los problemas emocionales, conductuales, familiares, académicos, entre otros, de sus hijos repercutirá positivamente en el futuro de los mismos, por otra parte, tan solo el 6.12% correspondiente a 23 encuestados no lo hace.

Por tanto, se puede concluir que la gran mayoría de padres de familia le da gran importancia al bienestar mental de sus hijos ya que considera un aspecto de gran relevancia en la vida de los mismos, razón por la cual se justifica la necesidad de tener especialistas en salud y bienestar mental infantil en la ciudad de Ambato.

Pregunta # 2:

¿Cuál de estos profesionales atiende problemas de depresión, ansiedad, estrés, fobias, insomnio, problemas de pareja, problemas familiares, problemas de comportamiento, duelos, divorcios...?

Tabla 4.2: Procesamiento de datos Pregunta 2

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
Pediatra	7	1,86%
Ginecólogo	2	0,53%
Psicólogo	344	91,49%
Otros	23	6,12%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.2: Pregunta 2

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

Del total de padres encuestados el 94.49% que corresponden a 344 padres de familia conoce que los profesionales que atienden problemas de depresión, ansiedad, estrés, fobias, insomnio, problemas de pareja, problemas familiares, problemas de comportamiento, duelos, divorcios, son los psicólogos, por otra parte el 1.86% que corresponden a 7 encuestados, consideran que el profesional que atiende los problemas antes mencionados son los pediatras, solo el 0.53% que corresponden a 2 encuestados opina que lo hacen los ginecólogos y finalmente el 6.12% que corresponden a 23 padres consideran que otros profesionales atienden problemas de este tipo.

Por tal motivo, que puede mencionar que un alto porcentaje de encuestados tiene conocimiento de que profesional es especialista en tratar estos problemas y en caso de poseer uno de estos a dónde acudir.

Pregunta # 3

¿Usted cree que es importante la salud mental de sus hijos?

Tabla 4.3: Procesamiento de datos Pregunta 3

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
SI	368	97,87%
NO	8	2,13%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.3: Pregunta 3



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

Del total de padres a quienes se realizó la encuesta el 97.87% que corresponden a 368 padres de familia cree que es importante la salud mental de sus hijos, sin embargo el 2.13% que corresponden a 8 padres de familia no considera de gran importancia la salud mental de los mismos.

De esta manera se puede mencionar que a la mayor parte de padres con hijos entre 0 y 12 años en la ciudad, le preocupa el bienestar mental de sus niños.

Pregunta # 4

¿Alguna vez usted ha llevado a su hijo a una consulta psicológica?

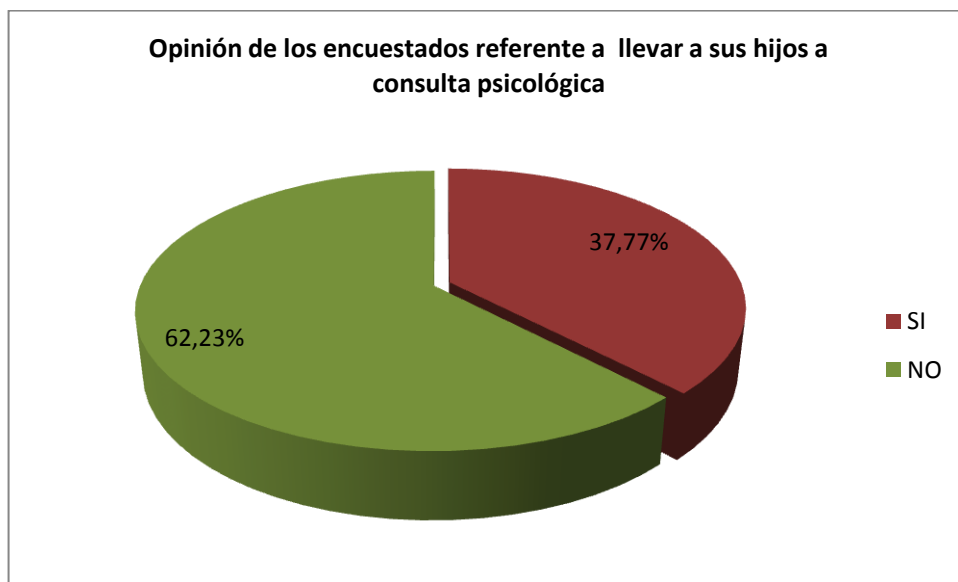
Tabla 4.4: Procesamiento de datos Pregunta 4

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
SI	142	37,77%
NO	234	62,23%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.4: Pregunta 4



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

De un total de 376 padres a quienes se realizó la encuesta el 62.23% correspondiente a 234 dice no haber llevado a su hijo a una consulta psicológica, por otra parte el 37.67% que corresponden a 142 comenta si haber llevado a su hijo a consulta psicológica.

Por esta razón se puede justificar que debido a la falta de centros especializados en tratar problemas infantiles, muchos padres no saben a dónde acudir cuando se presenta un problema como los antes mencionados.

Pregunta # 5

¿Los profesionales en psicología trabajan únicamente con personas con enfermedades mentales graves?

Tabla 4.5: Procesamiento de datos Pregunta 5

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
SI	11	2,93%
NO	365	97,07%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.5: Pregunta 5



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

De un total de 376 padres a quienes se realizó la encuesta el 2.93% correspondiente a 11 padres de familia opinan que los profesionales en psicología trabajan únicamente con personas con enfermedades mentales graves (“Locos”), no obstante la gran mayoría de padres con el 97.07% correspondiente a 365 padres de familia opinan no lo contrario, de esta manera se puede resumir que los padres consideran que los psicólogos pueden tratar problemas de cualquier ámbito relacionado a la salud mental.

De esta manera se puede concluir que optarían por acudir a un centro como el ya mencionado, cuando se presente un problema dentro del hogar con sus hijos.

Pregunta # 6

¿Qué problemas piensa usted que trata los psicólogos clínicos infantiles?

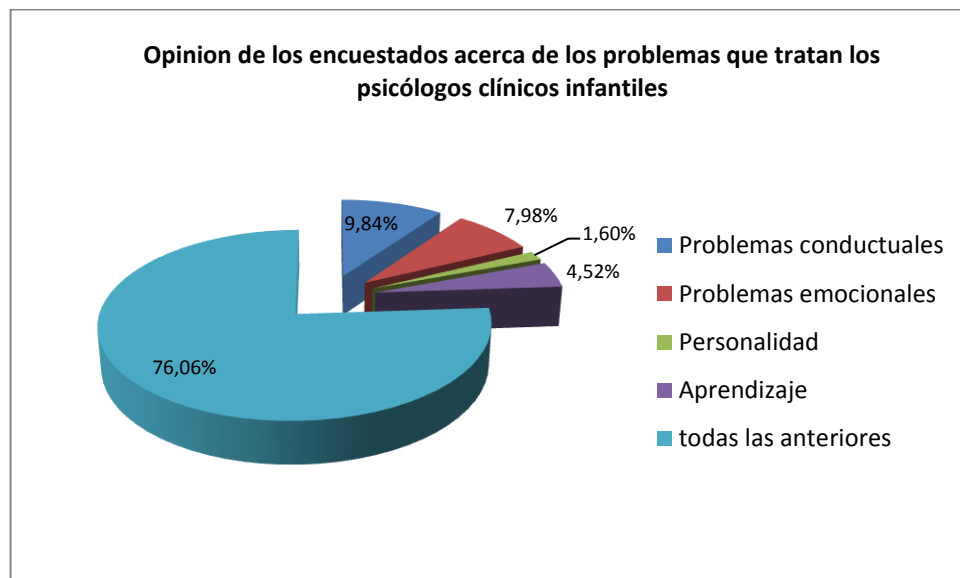
Tabla 4.6: Procesamiento de datos Pregunta 6

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
Problemas conductuales	37	9,84%
Problemas emocionales	30	7,98%
Personalidad	6	1,60%
Aprendizaje	17	4,52%
todas las anteriores	286	76,06%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.6: Pregunta 6



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

De un total de 376 encuestados, 37 personas que corresponden a 9.84% de padres de familia cree que los profesionales en psicología solamente atienden problemas conductuales, además el 7.98% con 30 padres de familia opina que los psicólogos únicamente tratan problemas emocionales, tan solo el 1.60% con 6 encuestados, consideran que los psicólogos atienden problemas de personalidad únicamente, el 4.52% correspondiente a 17 padres cree que los profesionales en psicología tratan únicamente problemas de aprendizaje y finalmente el 76,06% que corresponden la mayoría de encuestados, con 286 padres conoce que todos los problemas mencionados anteriormente son atendidos por los psicólogos.

Por tanto, se afirma que la población de padres de familia de la ciudad tiene un amplio conocimiento de cuál es la verdadera función que desempeña un profesional de esta rama.

Pregunta # 7

¿Si usted y su hijo tienen un problema que requiere atención psicológica a quien priorizaría la atención?

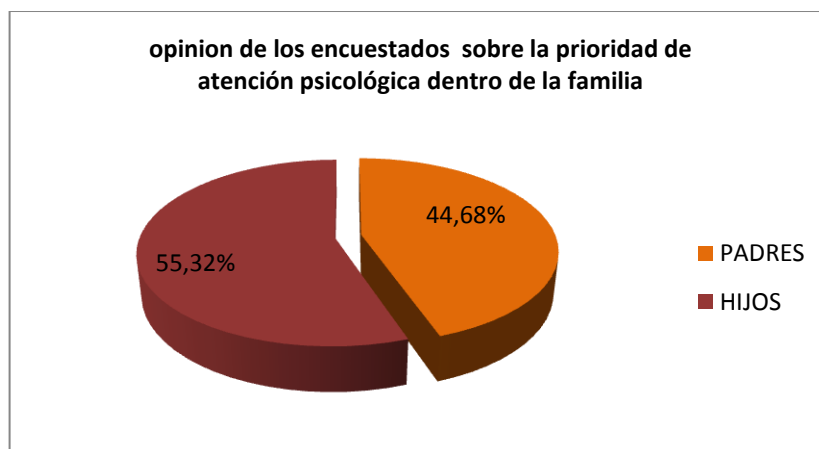
Tabla 4.7: Procesamiento de datos Pregunta 7

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
PADRES	168	44,68%
HIJOS	208	55,32%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.7: Pregunta 7



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación:

El 44.68% de personas a quienes se realizó la encuesta, que corresponden a 168 padres de un total de 376 personas encuestadas, opina que la atención psicológica a debería ser una prioridad para los padres, sin embargo el 55.32% con 208 encuestados opina que la atención psicológica en el hogar debería ser prioritaria para los niños.

De esta manera se justifica la creación de un centro de atención psicológica infantil en la ciudad donde se puedan ayudar a los niños entre 0 y 12 con los problemas más comunes como son aprendizaje, conducta, entre otros.

Pregunta # 8:

¿Conoce usted la existencia de algún centro de atención psicológica para niños en la ciudad de Ambato?

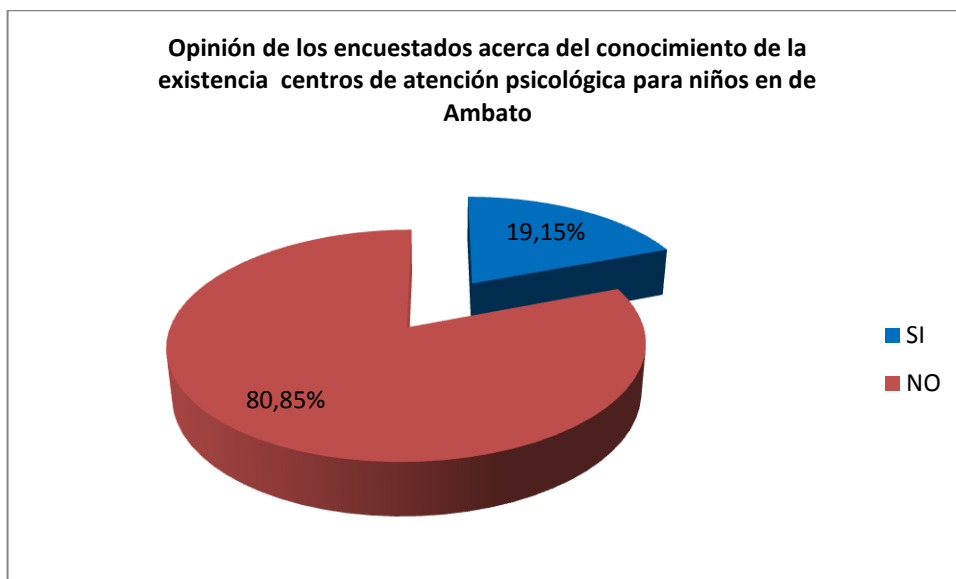
Tabla 4.8: Procesamiento de datos Pregunta 8

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
SI	72	19,15%
NO	304	80,85%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.8: Pregunta 8



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación:

De un total de 376 padres a quienes se realizó la encuesta, el 80.85% correspondiente a la gran mayoría con 304 padres, afirma no conocer la existencia de algún centro de atención psicológica para niños en la ciudad de Ambato, por otra parte el 19.15% correspondiente a 72 padres, dice conocer varios centros de atención psicológica infantil.

Entre los más mencionados tenemos, ECUAINTEL (Paul Vargas), CENTRO DE ARTES MEDICAS (Santiago Añasco), CENTRO MEDICINA ORIENTAL (Miriam Vaca), los mismos que serían la competencia directa del centro de atención psicológica mencionado anteriormente en esta investigación, si el mismo se pusiera en marcha.

Pregunta # 9:

¿Cree usted que sería oportuna la creación de un centro de atención psicológica especializado en niños en la ciudad de Ambato?

Tabla 4.9: Procesamiento de datos Pregunta 9

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
SI	350	93,09%
NO	26	6,91%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.9: Pregunta 9



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación

De un total de 376 padres a quienes se realizó la encuesta el 93.09% correspondiente a la gran mayoría con 350 padres de familia opinan que sería oportuna la creación de un centro de atención psicológica especializado en niños en la ciudad de Ambato que trate problemas de conducta, de aprendizaje, divorcios, duelos, y demás problemas que muchos infantes enfrentan en la actualidad, no obstante 26 padres que corresponde al 3.91% de padres de familia opinan lo contrario.

Pregunta # 10:

¿Cuál cree que sería el precio justo a pagar por una consulta psicológica?

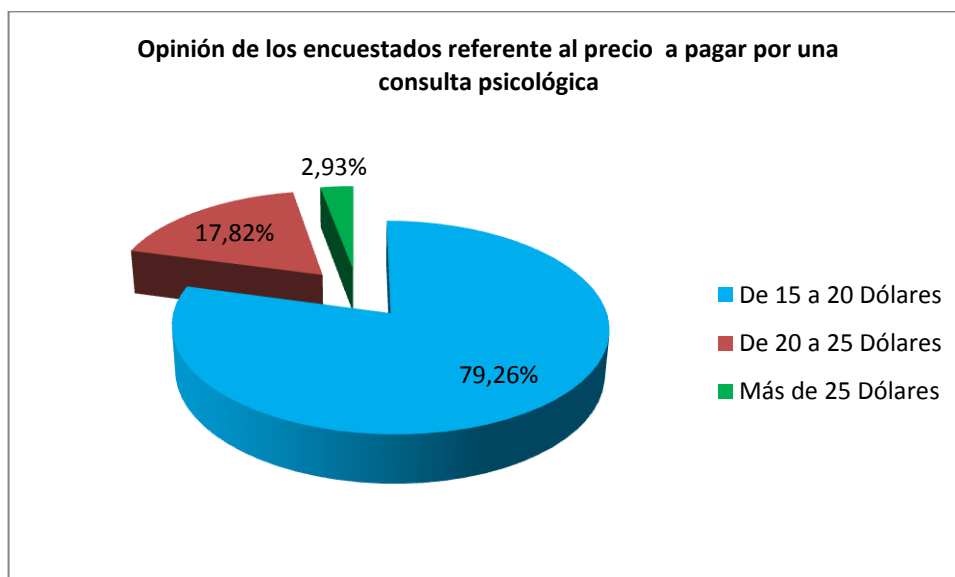
Tabla 4.10: Procesamiento de datos Pregunta 10

PREGUNTA	# RESPUESTAS	%RESPUESTA
De 15 a 20 Dólares	298	79,26%
De 20 a 25 Dólares	67	17,82%
Más de 25 Dólares	11	2,93%
TOTAL	376	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 4.10: Pregunta 10



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Análisis e Interpretación:

Debido a la situación económica actual del país, de un total de 376 padres a quienes se realizó la encuesta, el 79.26% correspondiente a 298 padres de familia opina que el precio justo a pagar por una consulta psicológica debería estar entre los 15 a 20 dólares, que es el precio más bajo que se propuso en la misma, por otra parte el 17.82% con 67 padres opina que el precio adecuado debería estar entre los 20 a 25 dólares, y, finalmente 11 padres de familia que corresponden al 2.93% opina que el precio justo debería ser entre 25 dólares o más.

Por lo que se menciona que el precio entre 15 y 20 dólares es accesible a la mayor parte de la población de nivel económico medio, y medio alto, los mismos que residen en la zona urbana de la ciudad.

4.3.2. Fuentes Secundarias

La información secundaria se obtiene en bases de datos del INEC, los mismos que facilitan varios cálculos, como es el caso de la determinación de la muestra.

4.4. Análisis de la demanda del mercado

Para realizar el cálculo de la demanda se toma como referencia a los 10 profesionales en psicología más reconocidos en la ciudad de Ambato quienes además de atender todo tipo de problemas de tipo mental, trabajan con niños en consultas privadas, los mismos que son la principal competencia al momento.

Tabla 4.11: Análisis de la Demanda (Competencia)

#	Psicólogos (COMPETENCIA)	# días	#pacientes c/d	Precio	pacientes c/mes	# meses	Pacientes c/año
1	La llave del aprendizaje	20	12	\$ 25,00	240	12	2.880
2	ECUAINTEL (Paul Vargas)	20	8	\$ 25,00	160	12	1.920
3	CENTRO MEDICINA ORIENTAL (Miriam Vaca)	20	8	\$ 20,00	160	12	1.920
4	Ruth Cobo	20	7	\$ 40,00	140	12	1.680
5	CENTRO DE ARTES MEDICAS(Santiago Añazco)	20	7	\$ 20,00	140	12	1.680
6	Víctor Manuel Cuadrado	20	6	\$ 30,00	120	12	1.440
7	Jacqueline Mariño	20	6	\$ 25,00	120	12	1.440
8	Paul Alban	20	6	\$ 20,00	120	12	1.440
9	Edmundo Paredes	20	5	\$ 20,00	100	12	1.200
10	Casa de Nazaret	20	5	\$ 20,00	100	12	1.200
	TOTAL		53	\$ 245,00	820		16.800
	PROMERDIO		5,89	24,50			

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Se puede decir que los psicólogos de la competencia atienden a 16.800 pacientes aproximadamente al año, como se presenta en la tabla superior. Por otra parte basándose en el promedio de pacientes que tiene la competencia y el tiempo que demora un psicólogo en realizar un consulta, se determinó que cada psicólogo podría atender a un promedio de 6 pacientes diarios, trabajando 20 días al mes, cada uno tiene un capacidad de atender 120 paciente al mes y por tanto 1440 en el año, entre los tres profesionales especialistas en cada área que propone el centro, se puede atender a un promedio de 4320 pacientes al año como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 4.12: Análisis de la Demanda (C.A.P.I.I.)

#	Psicólogos C.A.P.I.I.	# días trabajo mensual	#pacientes diarios	Precio	Cantidad mensual	# meses trabajo	cantidad anual
1	Evaluación	20	6	\$ 20,00	120	12	1440
2	Aprendizaje	20	6	\$ 20,00	120	12	1440
3	Conductuales	20	6	\$ 20,00	120	12	1440
TOTAL							4320

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

El total de niños entre 0 y 12 años que se calculó para realizar la muestra que corresponde a 36855 en la zona urbana de Ambato.

Por otra parte, el 93.09% de padres de familia afirma en la encuesta realizada, utilizaría los servicios de un centro de atención psicológica infantil

en caso de que se creara uno de este tipo en la ciudad de Ambato. Por lo tanto:

Gráfico 4.13: Clientes Potenciales

36855 * 93.09% = 34307 **CLIENTES POTENCIALES**

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

De los cuales:

Gráfico 4.14: Porcentaje Clientes Potenciales

	POBLACIÓN TOTAL	POBLACIÓN POTENCIAL (93,09%)	POB ATENDIDA COMPETENCIA	POB ATENDIDA C.A.P.I.I.	POB SIN ATENDER
CANTIDAD #	36855	34307	16800	4320	13187
CANTIDAD %			48,97%	12,59%	38,44%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Se puede decir por tanto que la competencia atiende al 48.97% de la población infantil. Por otra parte, si se creara el centro de atención Psicológica infantil y este ingresara al mercado, debido a su capacidad, tan solo podría atender al 12.59% de la misma, es decir ambos atenderían al 61.56% , existiendo todavía una demanda insatisfecha del 38.44% del total de la población potencial.

4.4.1. Precios

Se determinó que el precio promedio que es de 24,50 dólares ($245/10=\$24,5$), sin embargo si se desea penetrar el mercado como una empresa nueva, una de las estrategias es tener un precio más bajo al promedio para poder competir, por lo que se determinó que el precio conveniente para iniciar sería de \$20 dólares.

Dicho valor estuvo en el rango de precios con más acogida según la encuesta realizada (15\$-20\$), sin embargo debido a todos los costos que genera la puesta en marcha del proyecto se inicia con un valor de \$20 para poder cubrir los mismos.

4.4.2. Proyección de la demanda

Para realizar la proyección de la demanda se tomó como base de cálculo el aumento únicamente de población anual establecido por el INEC, el mismo que es del 1,52%, debido a que todos los establecimientos de la competencia han trabajado los últimos años con la cantidad máxima de pacientes que pueden atender diariamente.

Cabe mencionar que los datos tomados corresponden al año 2013, debido a que estos los más actuales según la página del INEC. Los resultados fueron los siguientes:

- **Población Total 2014**= Población Total 2013 * Aumento Poblacional
= 36855 * 1,52%
= 37415
- **Población Potencial** = Población Total * % Potencial
= 36855 * 93,09%
= 34307

La forma de cálculo es la misma para todos los años, de esta manera tenemos la siguiente tabla:

Tabla 4.13: Proyección Demanda

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
POBLACION TOTAL	36.855	37.415	37.984	38.561	39.148	39.743
POBLACION POTENCIAL (93,09%)	34.307	34.828	35.358	35.895	36.441	36.994

Fuente: www.inec.gob.ec

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Como se muestra en la siguiente tabla para el año 2014 seguiría existiendo una demanda insatisfecha de 39,36% pese a la existencia de un centro de psicología clínica infantil en la ciudad.

Tabla 4.14: Resultados año 2014

	POBLACION POTENCIAL (93,09%)	POB ATENDIDA COMPETENCIA	POB ATENDIDA C.A.P.I.I.	POB SIN ATENDER
CANTIDAD #	34828	16800	4320	13708
CANTIDAD %		48,24%	12,40%	39,36%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para el año 2015, como se muestra en la siguiente tabla, la demanda insatisfecha sería de 40,27%, a pesar de que se creara un centro de psicología clínica infantil

Tabla 4.15: Resultados año 2015

	POBLACION POTENCIAL (93,09%)	POB ATENDIDA COMPETENCIA	POB ATENDIDA C.A.P.I.I.	POB SIN ATENDER
CANTIDAD #	35358	16800	4320	14238
CANTIDAD %		47,51%	12,22%	40,27%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para el año 2016 la demanda insatisfecha sería de 41,16%, pese a la existencia de un centro como el mencionado anteriormente en Ambato, como se muestra a continuación:

Tabla 4.16: Resultados año 2016

	POBLACION POTENCIAL (93,09%)	POB ATENDIDA COMPETENCIA	POB ATENDIDA C.A.P.I.I.	POB SIN ATENDER
CANTIDAD #	35895	16800	4320	14775
CANTIDAD %		46,80%	12,04%	41,16%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Como se puede observar en la tabla para el año 2017 seguiría existiendo una demanda insatisfecha de 42,04% pese a la existencia de un centro de psicología clínica infantil

Tabla 4.17: Resultados año 2017

	POBLACION POTENCIAL (93,09%)	POB ATENDIDA COMPETENCIA	POB ATENDIDA C.A.P.I.I.	POB SIN ATENDER
CANTIDAD #	36441	16800	4320	15321
CANTIDAD %		46,10%	11,85%	42,04%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para el año 2018 la demanda insatisfecha seria de 42,91%, pese a la existencia de un centro de psicología clínica infantil, como se muestra a continuación:

Tabla 4.18: Resultados año 2018

	POBLACION POTENCIAL (93,09%)	POB ATENDIDA COMPETENCIA	POB ATENDIDA C.A.P.I.I.	POB SIN ATENDER
CANTIDAD #	36994	16800	4320	15874
CANTIDAD %		45,41%	11,68%	42,91%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Se puede concluir por tanto, que a pesar de que se cree un centro como el ya mencionado en la ciudad de Ambato, existirá demanda insatisfecha de servicios de atención psicológica integral infantil, debido a la capacidad de atención del mismo.

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo de este estudio es determinar el tamaño del espacio físico necesario para brindar los servicios que se desean ofertar en el presente proyecto, por tanto en el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales necesarios para poner en marcha la empresa.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

Además se describe que proceso se va a usar, y cuánto costará todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

Para iniciar este estudio se determina el proceso que se requiere al ofrecer el servicio de atención psicológica comenzará con la llegada de los niños con sus padres, posteriormente se acercarán a recepción donde una secretaria los hará pasar a consulta o les pedirá que esperen un momento, en manera de lo posible se tratará de que las citas acordadas se concreten a la hora pactada.

5.1. Tamaño óptimo de planta

La siguiente tabla detalla todos los bienes inmuebles que se requieren para cada uno de los 3 consultorios que tiene el centro de atención psicológica integral infantil, espacio necesario para que cada profesional desarrolle su trabajo de manera eficaz, la recepción, sala de espera y baños. Además detalla el valor de cada uno de dichos inmuebles, los clasifica en el tipo de bien para poder realizar la depreciación de cada uno de estos en el estudio financiero y por otra parte se pueda determinar el valor de la inversión inicial para cálculos posteriores. Así tenemos la tabla que se muestra a continuación:

Tabla 5.1: Tamaño Óptimo de la Planta

LUGAR	MUEBLES	VALOR	(m ²)	clasificación Bien
RECEPCION				
	Stand de recepción	400,00	6	M y E
	Sala de espera	310,00	11,81	M y E
	Cafetera	65,00		EQ OFICINA
	Archivador	90,00	3,2	M y E
	Computadora	400,00		EQ COMPUTO
	Impresora	56,00		EQ COMPUTO
	Teléfono	45,00		EQ OFICINA
	Calculadora	15,00		EQ OFICINA
SUBTOTAL		1.381,00	21,01	
CONSULTORIO 1				
	Escritorio con silla	345,00	11,27	M y E
	Muebles	300,00	6,8	M y E
	Computadora	400,00		EQ COMPUTO
	Archivador	120,00	3,2	M y E
	Teléfono	45,00		EQ OFICINA
	Mesa de evaluación	40,00		M y E
SUBTOTAL		1.250,00	21,27	
CONSULTORIO 2				
	Escritorio con silla	345,00	11,27	M y E
	Muebles	300,00	6,8	M y E
	Sillón Reclinable	160,00		M y E
	Archivador	120,00	3,2	M y E
	Teléfono	45,00		EQ OFICINA
	Computadora	400,00		EQ COMPUTO
SUBTOTAL		1.370,00	21,27	
CONSULTORIO 3				
	Archivador	120,00	3,2	M y E
	Escritorio con silla	345,00	11,27	M y E
	Muebles	300,00	3,4	M y E
	Computadora	400,00		EQ COMPUTO
	Teléfono	45,00		EQ OFICINA
	Sillón Reclinable	160,00	3,4	M y E
SUBTOTAL		1.370,00	21,27	
BAÑO				
	Batería Sanitaria	80,00	3,79	M y E
	Lavamanos	50,00	3	M y E
SUBTOTAL		130,00	6,79	
TOTAL		5.501,00	91,61	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

El valor de todos los bienes que se requiere comprar para poner en marcha el centro, suman en total 5501 dólares, llamados de otra manera la inversión inicial, los mismos, están repartidos de la siguiente forma:

Tabla 5.1: Inversión Inicial

M y E	EQ OFICINA	EQ COMPUTO	TOTAL
3.585,00	260,00	1.656,00	5.501,00

Fuente: Investigación Propia

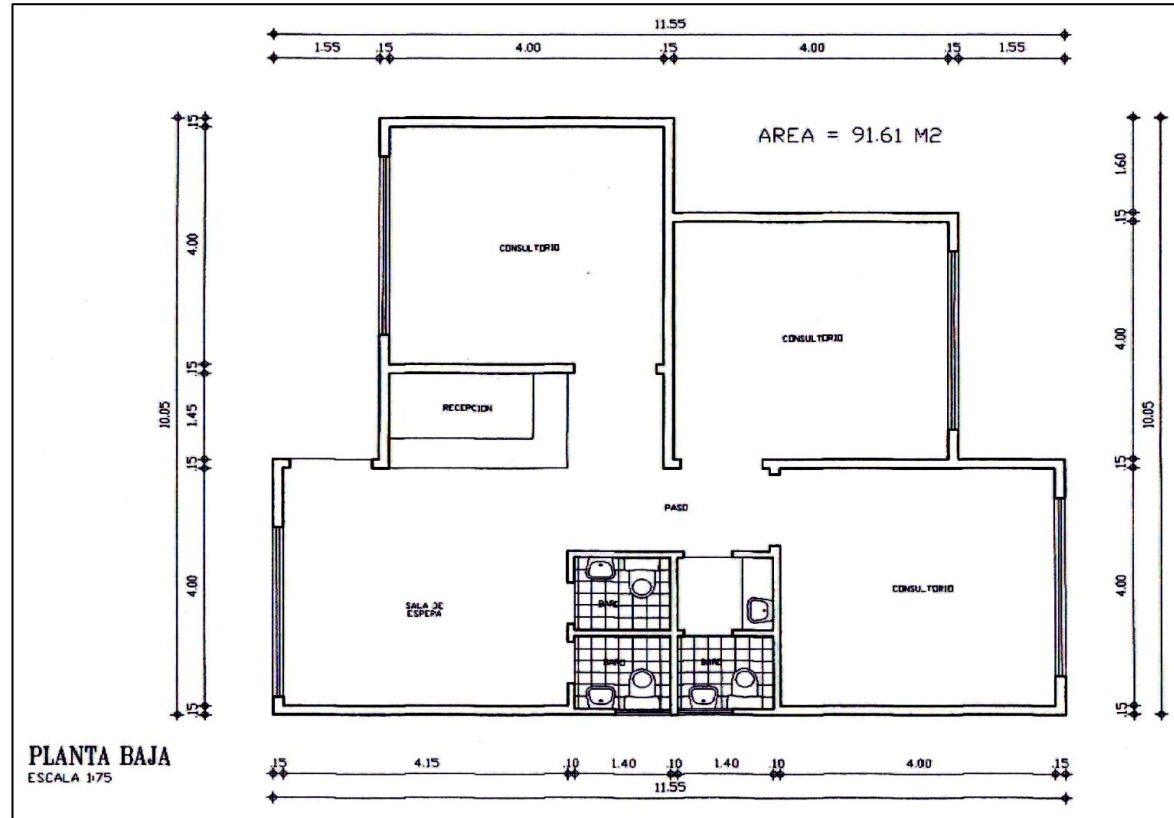
Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

5.2. Planos del Área

Basándose en las necesidades físicas que tiene el proyecto se han realizado el siguiente plano constructivo del lugar con el fin de determinar un espacio que posea un tamaño que se asemeje al requerido para instalar el proyecto.

Así tenemos:

Gráfico 5.1: Plano del centro de atención integral de psicológica infantil



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 5.2: Vista Superior

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 5.3: Vista en Perspectiva

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Gráfico 5.4: Vista Superior Lateral

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

5.3. Localización óptima del proyecto

Basándose en las necesidades físicas de instalación de proyecto se ha determinado la siguiente localización.

5.3.1. Localización Macro

El presente proyecto se localizará en el Ecuador. En este país existen diversos centros de atención psicológica especializados en niños en las ciudades con mayor cantidad de población sin embargo en las ciudades más pequeñas no existen ningún centro de este tipo.

Gráfico 5.5: Localización Macro



Fuente: www.maps.google.com.ec

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

5.3.2. Localización Meso

La investigación se desarrollará en la provincia de Tungurahua, donde existen de centros psicológicos enfocados a personas con problemas de adicción, en su mayoría, sin embargo no existe ningún centro para niños.

Gráfico 5.6: Localización Meso



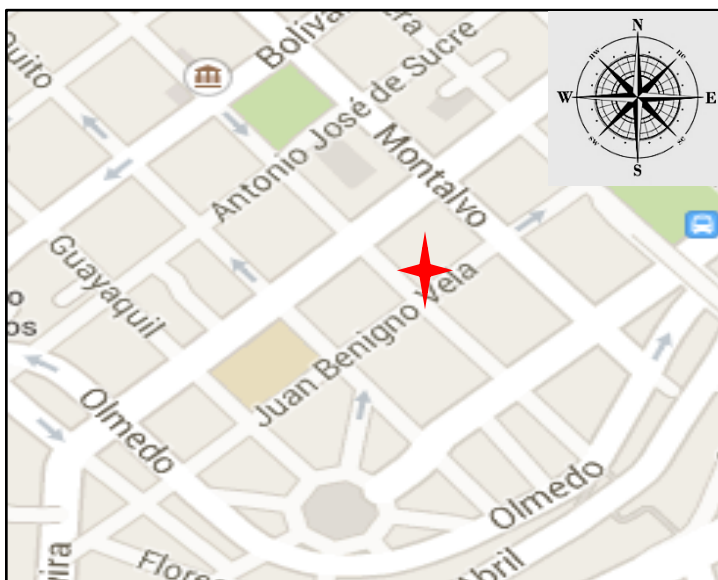
Fuente: www.maps.google.com.ec

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

5.3.3. Localización Micro


Debido a la inexistencia de centros especializados en niños se ha visto la necesidad de crear un centro de este tipo el mismo que se ubicará en la ciudad de Ambato en la calles Juan Benigno Vela y Castillo (Esquina), en los altos del edificio Logos, debido a que cuenta con una estructura física que se asemeja a la requerida para implementar dicho proyecto.

Gráfico 5.7: Localización Micro



Fuente: www.maps.google.com.ec

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

 : Centro de atención psicológica infantil

CAPÍTULO VI

ESTUDIO Y ANALISIS ECÓNOMICO FINANCIERO

Consiste, fundamentalmente, en ordenar todos aquellos datos que deben figurar en el resto de apartados del plan de negocio: ventas, ingresos, coste de materias primas, sueldos y salarios, etc. Además hay que determinar qué parte del capital de la empresa estará en manos de los inversionistas, lo que tradicionalmente se denomina recursos propios, y cuál corresponderá a terceros, recursos ajenos.

Por tal motivo para iniciar este capítulo se determina cuáles serán los ingresos, el capital de trabajo y la inversión inicial que se requiere y basándonos en estos cálculos se determinará cuál será la inversión propia y en caso de ser necesario la realización de un préstamo.

6.1. Inversión Fija

Partiendo de los resultados del estudio técnico, se debe invertir un valor de 5501 dólares en activos, cada clasificación se debe depreciar según el porcentaje correspondiente, de la siguiente forma:

Tabla 6.1: Inversión Fija

ACTIVOS FIJOS	
Muebles y Enseres	3.585,00
Equipo de oficina	260,00
Equipo de cómputo	1.656,00
TOTAL	5.501,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.1.1.1. Muebles y enseres

Los muebles y enseres se deprecian a 10 años, al 10% cada año.

Tabla 6.2: Depreciación muebles y enseres

AÑOS	GASTO DEPRECIACIÓN	DEP ACUMULADA	VALOR ACTIVO
0	-	-	3.585,00
1	322,65	322,65	3.262,35
2	322,65	645,30	2.939,70
3	322,65	967,95	2.617,05
4	322,65	1290,60	2.294,40
5	322,65	1613,25	1.971,75
6	322,65	1935,90	1.649,10
7	322,65	2258,55	1.326,45
8	322,65	2581,20	1.003,80
9	322,65	2903,85	681,15
10	322,65	3226,50	358,50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.1.1.2. Equipo de cómputo

El equipo de cómputo se deprecia a 3 años, al 33.333% cada año.

Tabla 6.3: Depreciación equipo de cómputo

AÑOS	GASTO DEPRECIACIÓN	DEP ACUMULADA	VALOR ACTIVO
0	-	-	1656,00
1	369,84	369,84	1286,16
2	369,84	739,68	916,32
3	369,84	1109,52	546,48

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.1.1.3. Equipo de oficina

El equipo de cómputo se deprecia a 10 años, al 10% cada año.

Tabla 6.4: Depreciación equipo de oficina

AÑOS	GASTO DEPRECIACIÓN	DEP ACUMULADA	VALOR ACTIVO
0	-	-	260,00
1	23,40	23,40	236,60
2	23,40	46,80	213,20
3	23,40	70,20	189,80
4	23,40	93,60	166,40
5	23,40	117,00	143,00
6	23,40	140,40	119,60
7	23,40	163,80	96,20
8	23,40	187,20	72,80
9	23,40	210,60	49,40
10	23,40	234,00	26,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.2. Inversión Diferida

Por otra parte para iniciar el negocio se cuenta con un capital propio de 5000 dolares, sin embargo para poder ponerlo en marcha y que se tenga un capital para poder cubrir con los gastos del los primero meses se realiza un préstamo por el mismo valor(\$ 5.000), el mismo que se deba amortizar a 5 años como se observa en la siguiente tabla:

6.2.1. Amortización Préstamo

Monto: 5,000.00

Tasa (anual): 11.2%

Plazo (Años): 5

Tabla 6.5: Amortización del Préstamo

Periodo	Dividendo	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 5.000,00
1	\$1.359,66	\$560,00	\$799,66	\$ 4.200,34
2	\$1.359,66	\$470,44	\$889,23	\$ 3.311,11
3	\$1.359,66	\$370,84	\$988,82	\$ 2.322,29
4	\$1.359,66	\$260,10	\$1.099,57	\$ 1.222,72
5	\$1.359,66	\$136,94	\$1.222,72	\$ -

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Además de amortizar el préstamo se debe hacer el mismo proceso con todos los gastos que son pagados por anticipado, así tenemos el arriendo y la publicidad, como se muestran en las tablas a continuación:

6.2.2. Arriendo prepago

Arriendo Prepago = (\$350 * 12 mese) + \$350 garantía

Monto : 4550

Tasa (anual): 33,33%

Plazo (Años): 3

Tabla 6.6: Amortización Arriendo Prepago

Periodo	Dividendo	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 4.550,00
1	\$ 2.623,30	\$ 1.516,52	\$ 1.106,79	\$ 3.443,21
2	\$ 2.623,30	\$ 1.147,62	\$ 1.475,68	\$ 1.967,53
3	\$ 2.623,30	\$ 655,78	\$ 1.967,53	\$ 0,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.2.3. Publicidad prepago

Publicidad Prepago = (\$250 *12 meses)

Monto : 3000

Tasa (anual): 33,33%

Plazo (Años): 3

Tabla 6.7: Amortización Publicidad Prepagada

Periodo	Dividendo	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 3.000,00
1	\$ 1.729,65	\$ 999,90	\$ 729,75	\$ 2.270,25
2	\$ 1.729,65	\$ 756,67	\$ 972,98	\$ 1.297,27
3	\$ 1.729,65	\$ 432,38	\$ 1.297,27	\$ 0,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.3. Capital de trabajo

Por otra parte el pago de sueldos, servicios básicos, arriendo e insumos de oficina para iniciar el primer año de operación, conforman el capital de trabajo, como se puede ver en la siguiente tabla:

Tabla 6.8: Capital de Trabajo

GASTOS ADMINISTRATIVOS			Sueldo Mensual	Sueldo recibido	ANUAL
Sueldo gerente propietario			550,00	712,08	8544,90
Sueldo secretaria			430,00	562,50	6749,94
Sueldo Conserje			318,00	422,89	5074,64
TOTAL				1697,46	20369,48
GASTOS OPERACIONALES			Sueldo Mensual	Sueldo recibido	ANUAL
Sueldo Psicometrista			500,00	649,75	7797,00
Sueldo psicólogo			500,00	649,75	7797,00
Sueldo psicopedagogo			500,00	649,75	7797,00
Servicios básicos			177,00	177,00	2124,00
	agua	\$29,00			
	teléfono	\$40,00			
	luz	\$65,00			
	internet	\$43,00			
				MENSUAL	ANUAL
Arriendo				350,00	4550,00
Insumos de oficina				75,00	900,00
TOTAL				2551,25	30965,00
Arriendo primer mes:	(+)	350,00	Garantía		
GASTOS DE PUBLICIDAD				MENSUAL	ANUAL
Publicidad y propaganda				250,00	3000,00
TOTAL GASTOS				4498,71	54334,48

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Como se puede notar en la tabla anterior el valor total a pagar por sueldos se ve reflejado con todos los beneficios de ley que percibe cada trabajador, por otra parte, los sueldos tanto del personal administrativo como del operativo, y los servicios básicos aumentan cada año, el mismo que se debe al aumento de inflación anual que es del 4.10%. Finalmente, el valor del capital de trabajo para inicial el proyecto es de \$4499.

La siguiente tabla muestra el valor del capital de trabajo de los 5 años de operación, de la siguiente manera:

Tabla 6.9: Capital de Trabajo Acumulado

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo gerente propietario	\$ 8.544,90	\$ 8.895,24	\$ 9.259,95	\$ 9.639,60	\$ 10.034,83
Sueldo secretaria	\$ 6.749,94	\$ 7.026,69	\$ 7.314,78	\$ 7.614,69	\$ 7.926,89
Sueldo Conserje	\$ 5.074,64	\$ 5.282,70	\$ 5.499,30	\$ 5.724,77	\$ 5.959,48
TOTAL	\$ 20.369,48	\$ 21.204,63	\$ 22.074,02	\$ 22.979,06	\$ 23.921,20
GASTOS OPERACIONALES					
Sueldo Psicometrista	\$ 7.797,00	\$ 8.116,68	\$ 8.449,46	\$ 8.795,89	\$ 9.156,52
Sueldo psicólogo	\$ 7.797,00	\$ 8.116,68	\$ 8.449,46	\$ 8.795,89	\$ 9.156,52
Sueldo psicopedagogo	\$ 7.797,00	\$ 8.116,68	\$ 8.449,46	\$ 8.795,89	\$ 9.156,52
Servicios básicos	\$ 2.124,00	\$ 2.211,08	\$ 2.301,74	\$ 2.396,11	\$ 2.494,35
Arriendo	\$ 4.550,00	\$ 4.736,55	\$ 4.930,75	\$ 5.132,91	\$ 5.343,36
Insumos de oficina	\$ 900,00	\$ 936,90	\$ 975,31	\$ 1.015,30	\$ 1.056,93
TOTAL	\$ 30.965,00	\$ 32.234,57	\$ 33.556,18	\$ 34.931,99	\$ 36.364,20
GASTOS DE PUBLICIDAD					
Publicidad y propaganda	\$ 3.000,00	\$ 3.123,00	\$ 3.251,04	\$ 3.384,34	\$ 3.523,09
TOTAL GASTOS	\$ 54.334,48	\$ 56.562,20	\$ 58.881,25	\$ 61.295,38	\$ 63.808,49

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.4. Ingresos

Según el estudio de mercado se determinó que un profesional puede atender a 6 pacientes diarios, sin embargo para iniciar el proyecto, se calcula con la mitad de los pacientes, es decir 3 por cada psicólogo el primer año. Por otra parte, como se menciona anteriormente el precio fijado es de \$20. De esta manera se presentan los ingresos diarios, mensuales y anuales de cada profesional del centro de atención de psicología infantil, de la siguiente manera:

Ingresos diario c/p= # Pacientes por cada trabajador * Valor consulta

Ingresos diario c/p = 3 * \$20

Ingresos diario c/p = \$60

Ingresos mensual c/p= Ingreso diario * # días trabajados en el mes

Ingresos mensual c/p= \$60 * 20 días

Ingresos mensual c/p= \$1.200

Basándose en los cálculos anteriores se presenta la siguiente tabla, expresada en dinero (\$):

Tabla 6.10: Ingresos Totales

AÑO 1													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Evaluación	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Aprendizaje	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Conductuales	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
DIAS TRABAJADOS EN EL MES													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	ANUAL
Evaluación	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Aprendizaje	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Conductuales	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
TOTAL													240
INGRESOS													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	ANUAL
Evaluación	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400
Aprendizaje	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	
Conductuales	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	
TOTAL	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	43.200

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para el año 2, 3, 4 y 5 el valor de la consulta tendrá un incremento del 10% anual, con el fin de que se pueda cubrir los costos que también aumentan cada año. Así tenemos:

Tabla 6.11: Inflación

AÑO 1	AÑO 2 (+ 10%)	AÑO 3 (+ 10%)	AÑO 4 (+ 10%)	AÑO 5 (+ 10%)
\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,20	\$ 26,62	\$ 29,28

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Al igual que el primer año, el segundo se trabaja con 3 pacientes por profesional, a partir del tercer año aumenta 1 paciente, hasta llegar al quinto año que es el tiempo con el que se va a proyectar esta investigación.

Por tanto la siguiente tabla resume los ingresos del centro dentro de 5 años de la siguiente manera:

Tabla 6.12: Proyección para 5 años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Evaluación	\$ 14.400,00	\$ 15.840,00	\$ 23.232,00	\$ 31.944,00	\$ 42.166,08
Aprendizaje	\$ 14.400,00	\$ 15.840,00	\$ 23.232,00	\$ 31.944,00	\$ 42.166,08
Conductuales	\$ 14.400,00	\$ 15.840,00	\$ 23.232,00	\$ 31.944,00	\$ 42.166,08
TOTAL	\$ 43.200,00	\$ 47.520,00	\$ 69.696,00	\$ 95.832,00	\$ 126.498,24

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.5. Costos

Para poder realizar los estados financieros es necesario clasificar los costos, para determinar cuáles son variables y cuales costos son fijos, esta clasificación posteriormente ayuda a calcular los indicadores financieros, y el punto de equilibrio, por tal motivo se presenta la siguiente tabla de los costos del proyecto, repartidos de la siguiente manera:

Tabla 6.13: Costos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldo gerente propietario	COSTO FIJO
Sueldo secretaria	COSTO FIJO
Sueldo Conserje	COSTO FIJO
GASTOS OPERACIONALES	
Sueldo psicometrista	COSTO FIJO
Sueldo psicólogo	COSTO FIJO
Sueldo psicopedagogo	COSTO FIJO
Gasto Aporte patronal	COSTO FIJO
Gasto XIII Sueldo	COSTO FIJO
Gasto XIV Sueldo	COSTO FIJO
Arriendo	COSTO FIJO
Insumos de oficina	COSTO FIJO
Fondo de reserva vacaciones	COSTO FIJO
GASTOS FINANCIEROS	
Gasto interés préstamo	COSTO FIJO
GASTOS DEPRECIACIÓN	
Gasto depreciación Equipo de oficina	COSTO FIJO
Gasto depreciación Equipo de cómputo	COSTO FIJO
Gasto depreciación muebles y enseres	COSTO FIJO
Publicidad	COSTO VARIABLE
Servicios Básicos	COSTO VARIABLE

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.6. Estados financieros

Una vez clasificados los ingresos, los costos y determinado el valor de la inversión que se debe realizar para poner en marcha el presente proyecto, se pueden estructurar los estados financieros o, también denominados estados

contables, con el fin de proyectar la situación económica de la futura empresa y con la ayuda de los mismos, determinar los indicadores financieros posteriormente.

Tabla 6.14: Estado de Situación Inicial

Estado de Situación Inicial			
CENTRO DE ATENCIÓN INTEGRAL DE PSICOLOGÍA CLÍNICA INFANTIL EN AMBATO			
1 de enero del 2014			
ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE DISPONIBLE		NO CORRIENTE CORTO PLAZO	
bancos	\$ 4.499,00	Préstamo x pagar	\$ 5.000,00
		Total Pasivo	\$ 5.000,00
NO CORRIENTE FIJO DEPRECIABLE		PATRIMONIO	
equipo de oficina	\$ 260,00	Capital	\$ 5.000,00
Equipo de computo	\$ 1.656,00		
Muebles y enseres	\$ 3.585,00		
TOTAL ACTIVO	\$10.000,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 10.000,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

El presente estado refleja la situación del centro de atención psicológica infantil que cuenta con \$10000 para iniciar el primer año laboral de la empresa, repartido de la siguiente manera; El activo cuenta con \$10000 en su totalidad, por otra parte el pasivo con un total de \$5000, que sumado al capital con el mismo valor, da como resultado el patrimonio, el mismo que debe cuadrar o coincidir con el valor total en activos.

Tabla 6.15: Estado de Resultados

INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Ventas	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$ 43.200,00
(-) GASTOS													\$ 58.126,79
GASTOS ADMIISTRATIVOS													
Sueldo gerente propietario	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 6.600,00
Sueldo secretaria	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 5.160,00
Sueldo Conserje	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 3.816,00
GASTOS OPERACIONALES													
Sueldo psicometrista	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Sueldo psicólogo	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Sueldo psicopedagogo	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Servicios Básicos	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 177,00	\$ 2.124,00
Gasto Aporte patronal	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 339,96	\$ 4.079,48
Gasto XIII Sueldo	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 233,17	\$ 2.798,00
Gasto XIV Sueldo	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 159,00	\$ 1.908,00
Arriendo	\$ 700,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 4.550,00
Insumos de oficina	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00
Fondo de reserva	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
vacaciones	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 116,58	\$ 1.399,00
GASTOS FINANCIEROS													
Gasto interés préstamo	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$46,67	\$ 560,00
GASTO PUBLICIDAD	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 3.000,00
GASTOS DEPRECIACION													
Gasto depreciación Eq ofic	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 1,95	\$ 23,40
Gasto depreciación Eq comp	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 30,82	\$ 369,84
Gasto depreciación mueb y ens	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 26,89	\$ 322,65
GASTO AMORTIZACION													
Gasto Amortización arr prep.													\$ 1.516,52
Gasto amortización publ pre.													\$ 999,90
UT/PER BRUTA ANTES DE IMP													\$ -14.926,79
Impuesto a la renta													\$ -3.731,70
UTILIDAD NETA													\$ -18.658,49

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Como se observa en el gráfico anterior, el estado de resultados no es más que la diferencia entre el total de ingresos que son de \$43.200 y gastos que son de \$58.126,79 que tendrá la empresa en el primer año de puesta en marcha. Por tanto, el primer año la empresa no generará utilidades, teniendo una pérdida de \$18.658,49

Tabla 6.16: Estado de Resultados Proyectado

INGRESOS	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
VENTAS	\$ 43.200,00	\$ 47.520,00	\$ 69.696,00	\$ 95.832,00	\$ 126.498,24
(-) GASTOS	\$ 58.126,79	\$ 62.342,09	\$ 63.632,22	\$ 64.359,77	\$ 68.357,32
GASTOS ADMIISTRATIVOS					
Sueldo gerente propietario	\$ 6.600,00	\$ 6.870,60	\$ 7.152,29	\$ 7.445,54	\$ 7.750,81
Sueldo secretaria	\$ 5.160,00	\$ 5.371,56	\$ 5.591,79	\$ 5.821,06	\$ 6.059,72
Sueldo Conserje	\$ 3.816,00	\$ 3.972,46	\$ 4.135,33	\$ 4.304,88	\$ 4.481,37
GASTOS OPERACIONALES					
Sueldo psicometrista	\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19
Sueldo psicólogo	\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19
Sueldo psicopedagogo	\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19
Servicios Básicos	\$ 2.124,00	\$ 2.211,08	\$ 2.301,74	\$ 2.396,11	\$ 2.494,35
Gasto Aporte patronal	\$ 4.079,48	\$ 4.246,74	\$ 4.420,86	\$ 4.602,11	\$ 4.790,80
Gasto XIII Sueldo	\$ 2.798,00	\$ 2.912,72	\$ 3.032,14	\$ 3.156,46	\$ 3.285,87
Gasto XIV Sueldo	\$ 1.908,00	\$ 1.986,23	\$ 2.067,66	\$ 2.152,44	\$ 2.240,69
Arriendo	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00
Insumos de oficina	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Fondo de reserva	\$ -	\$ 2.912,72	\$ 3.032,14	\$ 3.156,46	\$ 3.285,87
vacaciones	\$ 1.399,00	\$ 1.456,36	\$ 1.516,07	\$ 1.578,23	\$ 1.642,94
GASTOS FINANCIEROS					
Gasto interés préstamo	\$ 560,00	\$ 470,44	\$ 370,84	\$ 260,10	\$ 136,94
GASTO PUBLICIDAD	\$ 3.000,00	\$ 3.123,00	\$ 3.251,04	\$ 3.384,34	\$ 3.523,09
GASTOS DEPRECIACIÓN					
Gasto depreciación Eq oficina	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 140,40
Gasto depreciación Eq cómputo	\$ 369,84	\$ 369,84	\$ 369,84	\$ -	\$ -
Gasto depreciación mueb y ens	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 1.935,90
GASTO AMORTIZACIÓN					
Gasto amortización arr prep	\$ 1.516,52	\$ 1.147,62	\$ 655,78	\$ -	\$ -
Gasto amortización publ prep.	\$ 999,90	\$ 756,67	\$ 432,38	\$ -	\$ -
UT/PER BRUTA ANTES DE IMP	\$ -14.926,79	\$ -14.822,09	\$ 6.063,78	\$ 31.472,23	\$ 58.140,92
Impuesto a la renta	\$ -3.731,70	\$ -3.705,52	\$ 1.515,95	\$ 7.868,06	\$ 14.535,23
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA	\$ -18.658,49	\$ -18.527,61	\$ 4.547,84	\$ 23.604,17	\$ 43.605,69

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Al igual que el estado de resultados, el balance o estado proyectado permite determinar a futuro cual será la utilidad de la empresa. Para este proyecto se lo realizó a 5 años, obteniendo el segundo año una pérdida después de impuestos de \$18.527,61 Sin embargo para el tercer año la empresa genera una utilidad de \$4.547,84 el cuarto año una utilidad de \$ 23.604,17 y finalmente el quinto año una utilidad de \$43.605,69. Estos resultados, permiten calcular más adelante los flujos de caja, para obtener los indicadores financieros

Para calcular el año 0 del flujo de caja se resta al valor del préstamo la inversión inicial (5501) y el valor del capital de trabajo. Así tenemos el siguiente flujo de caja:

Tabla 6.17: Estado de Flujo de Caja

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		\$ 43.200,00	\$ 47.520,00	\$ 69.696,00	\$ 95.832,00	\$ 126.498,24
(-) GASTOS		\$ 58.126,79	\$ 62.342,09	\$ 63.632,22	\$ 64.359,77	\$ 68.357,32
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldo gerente propietario		\$ 6.600,00	\$ 6.870,60	\$ 7.152,29	\$ 7.445,54	\$ 7.750,81
Sueldo secretaria		\$ 5.160,00	\$ 5.371,56	\$ 5.591,79	\$ 5.821,06	\$ 6.059,72
Sueldo Conserje		\$ 3.816,00	\$ 3.972,46	\$ 4.135,33	\$ 4.304,88	\$ 4.481,37
GASTOS OPERACIONALES						
Sueldo psicometrista		\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19
Sueldo psicólogo		\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19
Sueldo psicopedagogo		\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19
Servicios Básicos		\$ 2.124,00	\$ 2.211,08	\$ 2.301,74	\$ 2.396,11	\$ 2.494,35
Gasto Aporte patronal		\$ 4.079,48	\$ 4.246,74	\$ 4.420,86	\$ 4.602,11	\$ 4.790,80
Gasto XIII Sueldo		\$ 2.798,00	\$ 2.912,72	\$ 3.032,14	\$ 3.156,46	\$ 3.285,87
Gasto XIV Sueldo		\$ 1.908,00	\$ 1.986,23	\$ 2.067,66	\$ 2.152,44	\$ 2.240,69
Arriendo		\$ 4.550,00	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00	\$ 4.550,00
Insumos de oficina		\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Fondo de reserva		\$ -	\$ 2.912,72	\$ 3.032,14	\$ 3.156,46	\$ 3.285,87
vacaciones		\$ 1.399,00	\$ 1.456,36	\$ 1.516,07	\$ 1.578,23	\$ 1.642,94
GASTOS FINANCIEROS						
Gasto interés préstamo		\$ 560,00	\$ 470,44	\$ 370,84	\$ 260,10	\$ 136,94
GASTO PUBLICIDAD		\$ 3.000,00	\$ 3.123,00	\$ 3.251,04	\$ 3.384,34	\$ 3.523,09
GASTOS DEPRECIACIÓN						
Gasto depreciación Eq ofic		\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 140,40
Gasto depreciación Eq comp		\$ 369,84	\$ 369,84	\$ 369,84	\$ -	\$ -
Gasto depreciación mueb y ens		\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 1.935,90
GASTO AMORTIZACIÓN						
Gasto amortización arr prep.		\$ 1.516,52	\$ 1.147,62	\$ 655,78	\$ -	\$ -
Gasto amortización publ pre.		\$ 999,90	\$ 756,67	\$ 432,38	\$ -	\$ -
UT/PER BRUTA ANTES DE IMP		\$ -14.926,79	\$ -14.822,09	\$ 6.063,78	\$ 31.472,23	\$ 58.140,92
Impuesto a la renta		\$ -3.731,70	\$ -3.705,52	\$ 1.515,95	\$ 7.868,06	\$ 14.535,23
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA		\$ -18.658,49	\$ -18.527,61	\$ 4.547,84	\$ 23.604,17	\$ 43.605,69
(+) Depr. equipo de oficina		\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 23,40	\$ 140,40
(+) Depr. equipo de cómputo		\$ 369,84	\$ 369,84	\$ 369,84	\$ -	\$ -
(+) Depr. muebles y enseres		\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 322,65	\$ 1.935,90
(+) Amortización arr prep		\$ 1.516,52	\$ 1.147,62	\$ 655,78	\$ -	\$ -
(+) Amortización publ prep		\$ 999,90	\$ 756,67	\$ 432,38	\$ -	\$ -
(-) INVERSIÓN	\$ -5.501,00					
(+) PRÉSTAMO	\$ 5.000,00					
(-) Capital de trabajo	\$ -4.499,00					
(-) Amortización préstamo		-\$ 799,66	\$ -889,23	\$ -988,82	\$ -1.099,57	\$ -1.222,72
FLUJO DE CAJA	\$ -5.000,00	\$ (16.225,85)	\$ -16.796,65	\$ 5.363,06	\$ 22.850,65	\$ 44.459,27

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Como se puede observar en el gráfico anterior, el flujo de caja del primer y segundo año son negativos, sin embargo el tercero, cuarto y quinto año aparecen con valores positivos, por otra parte, es de vital importancia en el proyecto ya que este es el punto de partida y la base para calcular los indicadores financieros VAN y TIR.

6.7. Análisis Financiero

6.7.1. Índice de rentabilidad

El objetivo de este es establecer y expresar en porcentaje la capacidad la empresa para generar ingresos. La fórmula de cálculo es:

Tabla 6.18: Índice de Rentabilidad

$$\text{Índice de rentabilidad} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

- Índice de rentabilidad AÑO 1

$$\frac{\$ -18.658,49}{\$ 43.200,00} = -0,43 = -43\%$$

- Índice de rentabilidad AÑO 2

$$\frac{\$ -18.527,61}{\$ 47.520,00} = -0,39 = -39\%$$

- **Índice de rentabilidad AÑO 3**

$$\frac{\$ 4.547,84}{\$ 69.696,00} = 0,07 = 7\%$$

- **Índice de rentabilidad AÑO 4**

$$\frac{\$ 23.604,17}{\$ 95.832,00} = 0,25 = 25\%$$

- **Índice de rentabilidad AÑO 5**

$$\frac{\$ 43.605,69}{\$ 126.498,24} = 0,34 = 34\%$$

6.7.2. Punto de equilibrio

Después de haber realizado todos los estado financieros se puede determinar el punto de equilibrio del centro de atención psicológica infantil, este define el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto (IT = CT). Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Para determinarlo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE=CF/1-(CV/VT)$$

Con base a esta fórmula se clasificó los gastos en variable y fijos del estado de resultado proyectado en cada año, los resultados fueron:

Tabla 6.19: Clasificación Costos

AÑO	1	2	3	4	5
COSTO FIJO	\$ 50.486,37	\$ 52.190,99	\$ 53.959,14	\$ 55.422,87	\$ 59.054,00
COSTO VARIABLE	\$ 5.124,00	\$ 5.334,08	\$ 5.552,78	\$ 5.780,45	\$ 6.017,44
VENTAS	\$ 43.200,00	\$ 47.520,00	\$ 69.696,00	\$ 95.832,00	\$ 126.498,24
VARIABLE	1	1	1	1	1

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio, tenemos:

Tabla 6.20: Punto de Equilibrio Año 1

Equilibrio monetario año 1:	Equilibrio en unidades año 1:
$PEM1= CF / 1 - (CV / VT)$	$PEU1= \text{Punto Equilibrio Monetario} / \text{Precio}$
$PEM1= 50.486,37 / 1 - (5.124 / 43.200)$	$PEU1=57.280,47 / 20$
$PEM1= \$ 57.280,47$	$PEU1= 2.864$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para que la empresa pueda cubrir sus gastos en el año 1 y esta no genere pérdidas, se necesita generar ingresos de \$57.280,47, y atender a 2864 pacientes en al año.

Tabla 6.21: Punto de Equilibrio año 2

Equilibrio monetario año 2:	Equilibrio en unidades año 2:
$PEM1 = CF / 1 - (CV / VT)$	$PEU1 = \text{Punto Equilibrio Monetario} / \text{Precio}$
$PEM1 = 52.190,99 / 1 - (5.334,08 / 47.520)$	$PEU1 = 58.790,14 / 22$
$PEM1 = \$ 58790,14$	$PEU1 = 2.672$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para el año 2 la empresa necesita generar ingresos de \$ 58.790,14 y atender a 2.672 pacientes en el año, con el fin de que pueda cubrir sus gastos en el año 2 y esta no genere pérdidas, se

Tabla 6.22: Punto de Equilibrio año 3

Equilibrio monetario año 3:	Equilibrio en unidades año 3:
$PEM1 = CF / 1 - (CV / VT)$	$PEU1 = \text{Punto Equilibrio Monetario} / \text{Precio}$
$PEM1 = 53.959,14 / 1 - (5.552,78 / 69.696)$	$PEU1 = 58.630,30 / 24,20$
$PEM1 = \$ 58.630,30$	$PEU1 = 2.423$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para que la empresa pueda cubrir sus gastos en el año 3 y esta no arroje pérdidas, se necesita generar ingresos de \$ 58.630,30 y atender a 2.423 pacientes en el año.

Tabla 6.23: Punto de Equilibrio año 4

Equilibrio monetario año 4:	Equilibrio en unidades año 4:
$PEM1 = CF / 1 - (CV / VT)$	$PEU1 = \text{Punto Equilibrio Monetario} / \text{Precio}$
$PEM1 = 55.422,87 / 1 - (5.780,45 / 95.832)$	$PEU1 = 58.980,49 / 26,60$
$PEM1 = \$ 58.980,49$	$PEU1 = 2.216$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para que la empresa en el año 3 pueda cubrir sus gastos y esta no arroje pérdidas, necesita generar ingresos de \$ 58.980,49 y atender a 2.216 pacientes en al año.

Tabla 6.24: Punto de Equilibrio año 5

Equilibrio monetario año 5:	Equilibrio en unidades año 5:
$PEM1 = CF / 1 - (CV / VT)$	$PEU1 = \text{Punto Equilibrio Monetario} / \text{Precio}$
$PEM1 = 59.054,00 / 1 - (6.017,44 / 126.498,24)$	$PEU1 = 62.003,47 / 29,30$
$PEM1 = \$ 62.003,47$	$PEU1 = 2.117$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Finalmente se determina que la empresa debe generar \$ 62.003,47 y atender a 2.117 pacientes en al año, con el objetivo de que la misma pueda cubrir sus gastos en el año 3 y esta no arroje pérdidas.

6.7.3. Valor actual neto (VAN)

Otro indicador que se debe calcular es el Valor Actual Neto (VAN) permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

Para poder calcular el VAN, es indispensable determinar la tasa de interés TMAR expresada como K, mediante la fórmula:

Gráfico 6.1: Valor Actual Neto

$$TMAR(i) = Tasa\ pasiva(+)\ EMBI(+)\ (TP * EMBI)$$

Fuente: www.bloggercecilia.blogspot.com/

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Donde la tasa pasiva es del 4.53% esta se obtuvo en las tablas de la página web del banco central del Ecuador al igual que la tasa EMBI que es del 6.27%.

EMBI se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

Tabla 6.25: Tasa Pasiva y Riesgo

	#	%
TASA PASIVA	4,53%	0,0453
RIESGO PAIS (EMBI)	6,27%	0,0627

Fuente: www.bce.fin.ec

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Aplicando la fórmula tenemos:

Gráfico 6.2: Cálculo de la Tasa Pasiva

$$\text{TMAR} = 4,53\% + 6,27\% + (0,0453 * 0,0627)$$

$$\text{TMAR} = 11,08\%$$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Posterior a obtener la tasa anteriormente mencionada, se aplica la siguiente fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

Gráfico 6.3: Formula del VAN

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Fuente: www.bloggercecilia.blogspot.com/

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para el presente proyecto se determinó que el valor actual neto (VAN) de este proyecto fue de \$ 16.985,50 esto significa que en 5 años se generará esta cantidad que representa aproximadamente 4 veces el valor de la inversión inicial, por lo que se puede concluir que el proyecto será rentable.

Además se calculó el Van en un escenario pesimista y optimista, multiplicando la TMAR por 2 en caso pesimista y dividiendo la misma en caso de un escenario optimista, los resultados fueron:

Tabla 6.26: Cálculo del TMAR

TMAR(i)	NORMAL	%	PESIMISTA	OPTIMISTA
	11,08%	0,1108	22,17%	5,54%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Tabla 6.27: VAN: Normal, Pesimista y Optimista

	NORMAL	PESIMISTA	OPTIMISTA
VAN	\$ 16.985,50	\$ 5.000,90	\$ 26.474,73

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

6.7.4. Tasa interna de Retorno (TIR)

Otro indicador que se debe calcular el la Tasa Interna de Retorno (TIR) está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión.

La Tasa Interna de Retorno TIR es el tipo de descuento que hace igual a cero el VAN'

Gráfico 6.4: Fórmula del VAN igualado a 0 (TIR)

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Fuente: www.bloggercecilia.blogspot.com/

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

En este proyecto la TIR fue de 22,17% lo que significa que en 5 años que fue la base del cálculo se recuperará el valor de la inversión por lo que se puede concluir que el proyecto es de aceptación.

6.7.5. Análisis Costo- Beneficio

Es una técnica usada para evaluar programas o proyectos de Inversión, que consiste en comparar costos con los beneficios asociados a la realización del proyecto. La investigación es aceptada si los beneficios superan los Costos. Los beneficios pueden ser de tipo monetario o social, directo o indirecto.

Para esto es necesario determinar primeramente el VAN ingresos y el VAN egresos, como se demuestra a continuación:

Por tanto:

$$\begin{aligned} \text{VAN INGRESOS} = & -\$5.000,00 + \left((43.200 / (1+0,1108) + 47.520 / \right. \\ & (1+0,1108)^2 + 69.696 / (1+0,1108)^3 + 95.832 / (1+0,1108)^4 + 126.498,24 / \\ & \left. (1+0,1108)^5 \right) \end{aligned}$$

$$\text{VAN INGRESOS} = \$ 260.467,74$$

$$\begin{aligned} \text{VAN EGRESOS} = & -\$ 5.501,00 + \left((\$ 58.126,79 / (1+0,1108) + \$ 62.342,09 / \right. \\ & (1+0,1108)^2 + \$ 63.632,22 / (1+0,1108)^3 + \$ 64.359,77 / (1+0,1108)^4 + \$ \\ & \left. 68.357,32 / (1+0,1108)^5 \right) \end{aligned}$$

$$\text{VAN EGRESOS} = \$ 226.663,93$$

Después de haber obtenido los respectivos datos, se aplica la siguiente fórmula para determinar el costo beneficio de un proyecto es la siguiente:

Por tanto:

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \frac{\text{VAN INGRESOS}}{\text{VAN EGRESOS}}$$

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \frac{\$ 260.467,74}{\$ 226450,57}$$

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \$1,1502$$

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \$ 1,15$$

Esto significa que por cada dólar que se invierta en la empresa se obtendrán 15 centavos de ganancia.

Por otra parte, para determinar el análisis costo beneficio optimista y pesimista se aplica la misma fórmula, con la TMAR calculada según el caso:

Tabla 6.28: TMAR Pesimista y Optimista

TMAR Optimista= TMAR * 2	TMAR Pesimista= TMAR / 2
TMAR Optimista= 11,08 *	TMAR Pesimista= 11,08% / 2
TMAR Optimista= 22,17%	TMAR Pesimista= 5,54%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Con la ayuda del resultado obtenido de TMAR optimista y pesimista se calcula el van ingresos y egresos con la misma fórmula del cálculo normal, y determinar el costo beneficio en un escenario optimista y pesimista, de esta manera obtenemos el siguiente resultado:

Tabla 6.29: Calculo del VAN: Normal, Pesimista y Optimista

	NORMAL (11,08%)	PESIMISTA (22,17%)	OPTIMISTA (5,54%)
VAN INGRESOS	260467,74	189427,26	311203,98
VAN EGRESOS	226450,57	172757,87	263733,86
COSTO- BENEFICIO	1,1502	1,096	1,180

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Con la ayuda del análisis costo beneficio se puede concluir por tanto que en caso de un escenario optimista, por cada dólar que se invierta en el proyecto se obtendrían 18 centavos, por otra parte el escenario pesimista muestra que por cada dólar que se invierta se obtendría tan solo 10 centavos.

6.7.6. Payback

El Payback o "plazo de recuperación" que se calculó en el presente proyecto se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 6.30: Plazo de Recuperación de la Inversión

DETALLE	VALOR	SALDO
INVERSION INICIAL	-\$ 5.501,00	
FLUJO NETO AÑO 1	-\$ 16.225,85	-\$ 21.726,85
FLUJO NETO AÑO 2	-\$ 16.796,65	-\$ 38.523,50
FLUJO NETO AÑO 3	\$ 5.363,06	-\$ 33.160,43
FLUJO NETO AÑO 4	\$ 22.850,65	
FLUJO NETO AÑO 5	\$ 44.459,27	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Como se puede notar en la tabla los valores a partir del tercer año son positivos lo que significa que la inversión se recuperó dentro de ese periodo, sin embargo para saber exactamente el tiempo se multiplicará la inversión inicial por 12 meses y se dividirá el flujo del año 1 de la siguiente manera:

$$\frac{\$ 5.501,00 * 12 \text{ meses}}{\$ 5.363,06} = 12,31 \text{ meses}$$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Es decir se recuperará la inversión el último mes (12) del tercer año. Además si se desea saber a cuantos días corresponde el valor de 0,31 se realiza el siguiente cálculo:

$$0,31 * 30 = 9 \text{ días}$$

Por lo tanto la inversión que se realizará para poner en marcha el proyecto se recuperará a fines del tercer año desde la puesta en marcha del mismo.

6.7.7. Análisis de Sensibilidad

Para el cálculo en este proyecto se cambiará la variable TMAR dividiendo para 2 en caso optimista y multiplicando por 2 en caso pesimista como se lo realizo anteriormente, los resultados fueron:

Tabla 6.31: Análisis de Sensibilidad

INDICADOR	NORMAL	PESIMISTA	OPTIMISTA	SENSIBILIDAD
VAN	\$ 16.985,50	\$ 5.000,90	\$ 26.474,73	Sensible
TIR	22,17%	22,17%	22,17%	Insensible
PAY BACK	DICIEMBRE 3ER AÑO	DICIEMBRE 3ER AÑO	DICIEMBRE 3ER AÑO	Insensible
COSTO- BENEFICIO	1,1502	1,0965	1,1800	Insensible

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Resultado sensible: Para el caso del VAN el resultado es sensible, esto significa que el proyecto es susceptible y vulnerable a cualquier cambio externo como inflación, desempleo, y otros factores.

Resultado Insensible: La tasa interna de retorno, pay back y análisis costo beneficio tienen un resultado insensible, lo que significa que el proyecto no es susceptible a cambios en el entorno

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- La carencia de un centro de atención psicológica especializado en niños, ha creado una demanda insatisfecha, que al ser cubierta, va a satisfacer las necesidades de salud mental de los infantes de la ciudad de Ambato y al mismo tiempo generará ingresos para quienes inviertan en el proyecto.
- El estudio de mercado realizado, arrojó que al 93% de los encuestados consideran necesaria la creación de un centro de psicología clínica infantil en la ciudad de Ambato que brinde una nueva alternativa de servicio.
- El estudio técnico determinó el espacio físico más idóneo para instalar la empresa, además de todo el equipo necesario para ponerlo en marcha.
- Con el estudio financiero se obtuvo que se necesitará una inversión de \$ 10.000, la cual se financiará en un 50% con fondos propios y el 50% restante con un préstamo. El periodo de recuperación de la inversión será de aproximadamente 4 años.

- Al obtener un Valor Actual Neto de \$ 16.985,50 y una Tasa Interna de Retorno de 22,17%, se confirma que el proyecto es factible para su ejecución y puesta en marcha

7.2. Recomendaciones

- Debido a que los resultados de la investigación arrojan a esta como factible, se recomienda realizar un plan de negocios, para determinar estrategias que permitan poner en marcha el centro de Atención psicológica infantil en la ciudad de Ambato, si el mismo es rentable y genera ganancias a quienes deseen invertir en el proyecto, y si existen los recursos necesarios para ponerlo en marcha.

CAPÍTULO VIII

PROPUESTA

El Objetivo del presente plan de negocios es establecer una imagen corporativa para el centro de desarrollo de psicología clínica infantil en la ciudad de Ambato, determinar su estructura, y establecer las estrategias que se deben seguir para posicionarse en el mercado.

8.1. Descripción de la empresa

8.1.1. Nombre Comercial

De una lista de nombres se determinó que el nombre que tiene más acogida es Cognitive, que traducido al español significa cognitivo, esta palabra hace referencia a todo lo que se refiere a pensamiento y comportamiento humano.

8.1.2. Logotipo:

Gráfico 8.1: Logotipo



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

8.1.3. Slogan:

“Especialista en comportamiento humano”

8.1.4. Declaración de la MISIÓN

Brindar un servicio especializado de calidad en los procesos de evaluación, y tratamiento en niños de 0 a 12 años con o sin diagnóstico clínico psicológico, motivados por la ética profesional y enfocados en el bienestar de nuestros pacientes.

8.1.5. Declaración de la VISIÓN

Ser el centro líder en la prestación de servicios de diagnóstico, evaluación y tratamiento de problemas clínicos psicológicos infantiles en la zona centro del país.

8.1.6. Valores corporativos:

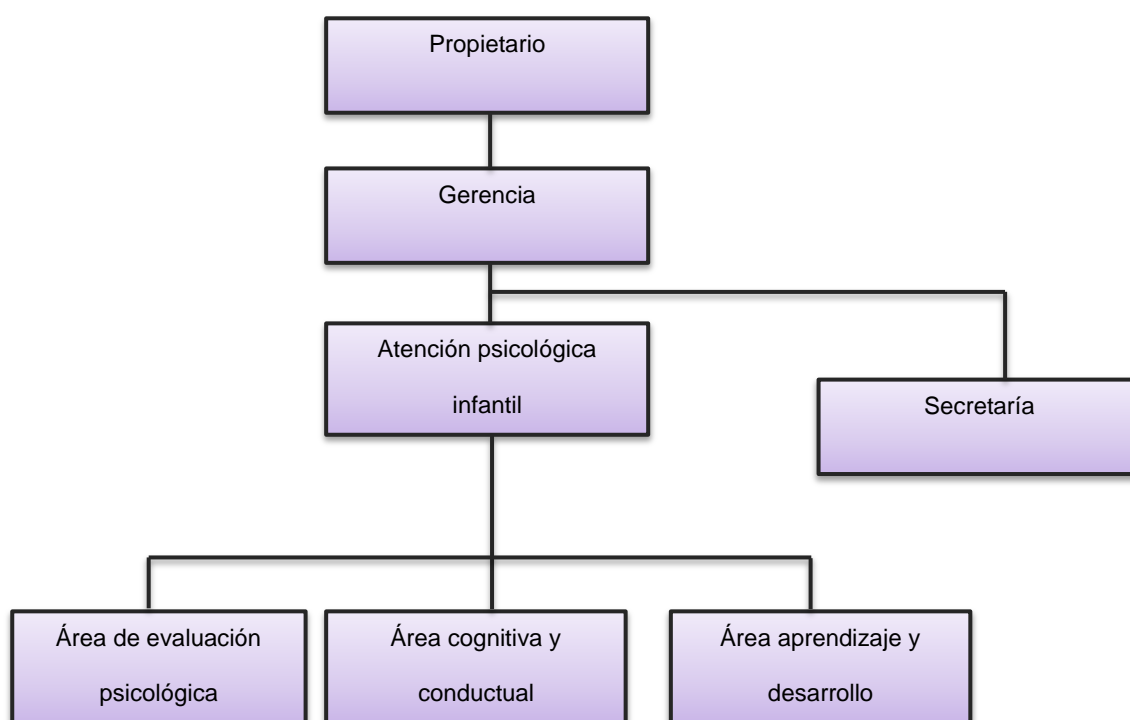
- Confidencialidad
- Ética profesional
- Respeto
- Puntualidad
- Empatía

8.2. Estructura Administrativa

8.2.1. Organigrama Estructural

Es la representación gráfica de la estructura del centro de atención psicología infantil, con sus respectivas estructuras departamentales.

Gráfico 8.2 Organigrama Estructural

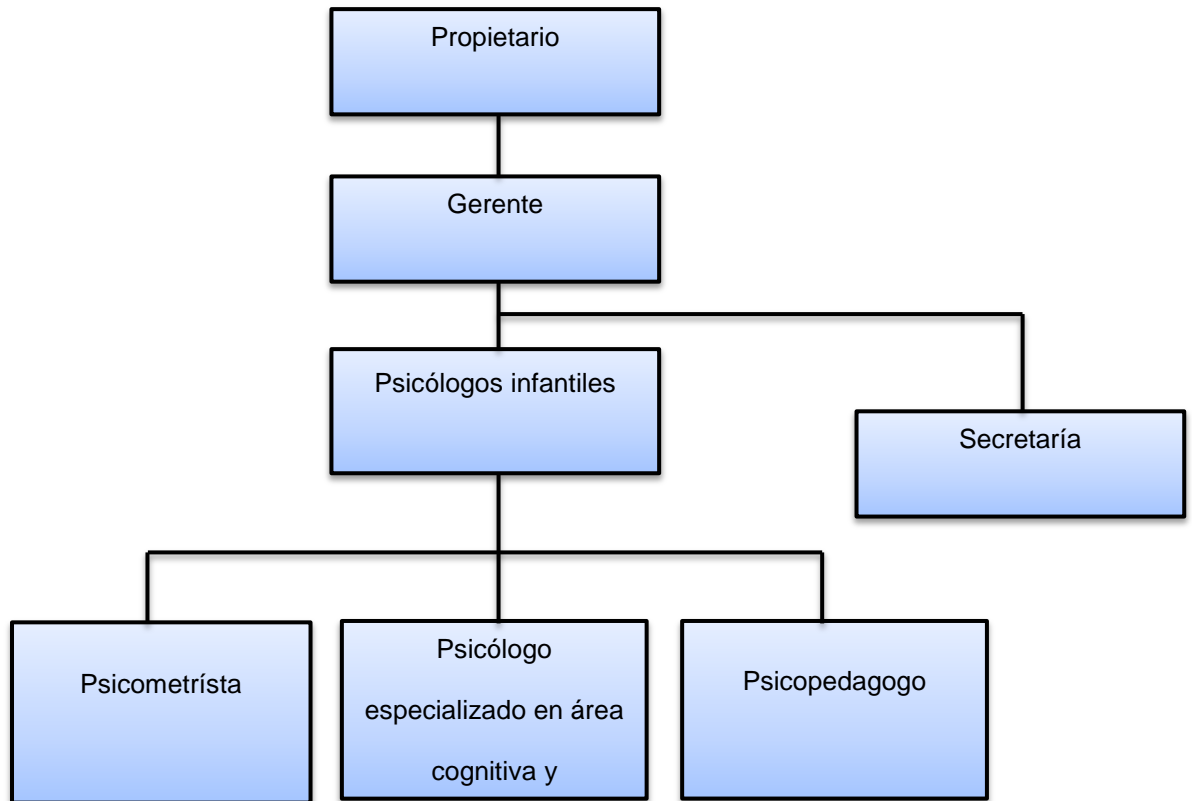


Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

8.2.2. Organigrama Posicional

Gráfico 8.3: Organigrama Posicional

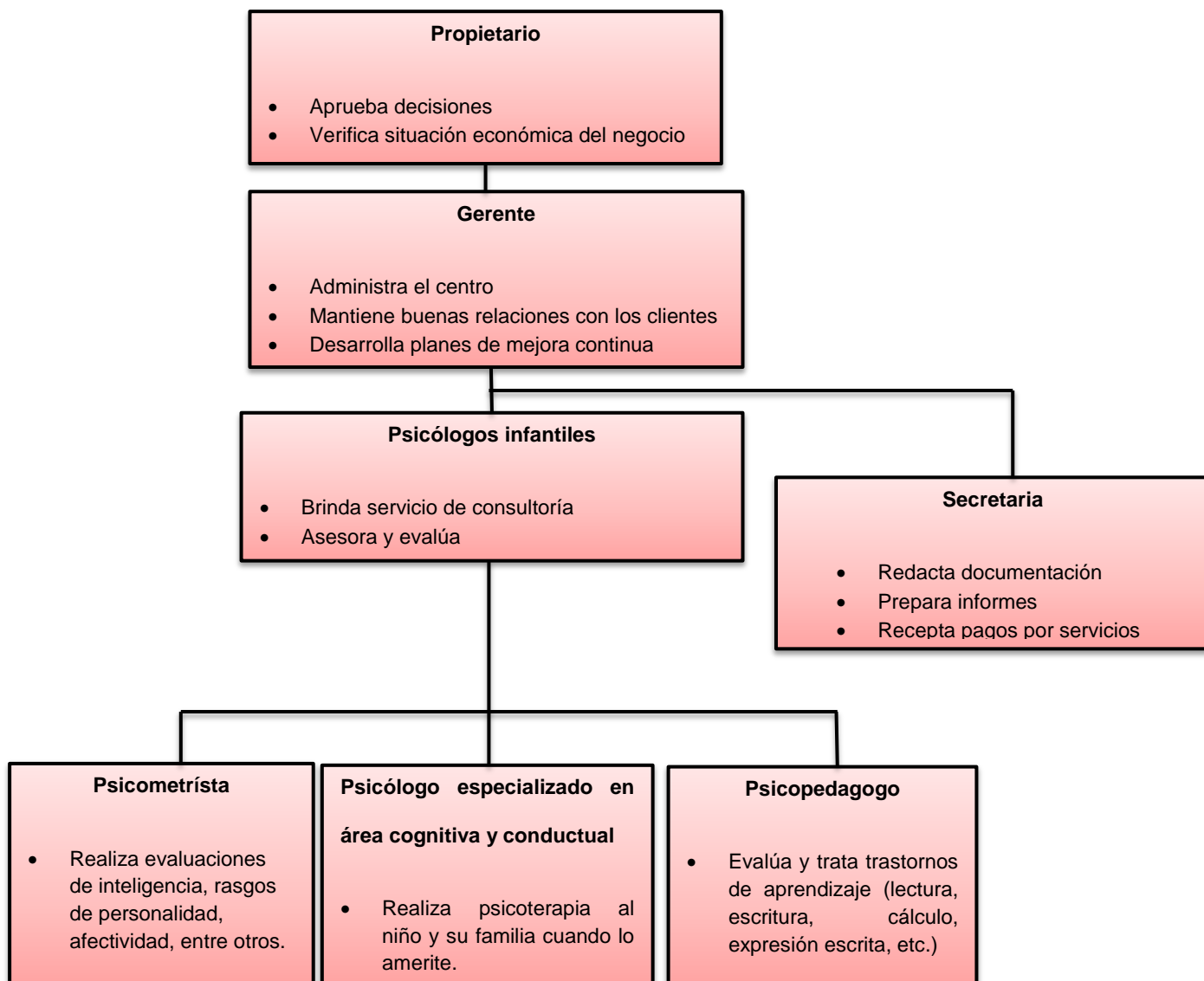


Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

8.2.3. Organigrama Funcional

Gráfico 8.4: Organigrama Funcional



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

8.2.4. Matriz de Involucrados

La siguiente tabla presente cuales son las ventajas y desventajas que posee cada miembro del centro de atención psicológica en el mercado:

Tabla 8.1: Matriz de Involucrados

INVOLUCRADOS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
EMPLEADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del negocio • Crecimiento Personal • Mejora de capacidades 	<ul style="list-style-type: none"> • Futura competencia
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de resolución de problemas personales • Facilidad de contar con un centro especializado en niños en la ciudad 	<ul style="list-style-type: none"> • Pérdida de algunos clientes por desconocimiento del mercado • Desconfianza
PROVEEDORES	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de trabajar en la misma ciudad • Mejora en sus ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de suministros necesarios para este tipo de negocio
COMPETIDORES	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de mejorar sus servicios • Evitar monopolios 	<ul style="list-style-type: none"> • Más experiencia en el mercado
GENTE DEL SECTOR	<ul style="list-style-type: none"> • Dinamiza la economía del sector 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de apoyo de las personas de dicho sector

8.3. Aspectos legales

A continuación se detallan los requisitos necesarios para el funcionamiento del centro de atención clínica infantil “Cognitive”

- **Obtención registro único de contribuyentes RUC (SRI):**
 - Original y copia de cedula de identidad
 - Original del certificado de votación
 - Copia de documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

- **Obtención del permiso del cuerpo de bomberos:**
 - Solicitud de inspección del local
 - Informe favorable de la inspección
 - Copia del RUC del establecimiento o propietario del mismo

- **Pago de patentes Municipales:**
 - Original y copia del Ruc del propietario de establecimiento
 - Croquis de la ubicación del establecimiento (Coordenadas GPS)
 - Pago del valor de la patente en tesorería del municipio de la ciudad

- **Obtención del permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública:**

- Copia del Ruc actualizado
- Copia de cedula de ciudadanía del propietario del establecimiento}
- Copia del título profesional responsable del establecimiento debidamente registrado por el ministerio de salud pública
- Plano del establecimiento a escala 1:50
- Croquis de la ubicación del establecimiento
- Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento emitido las áreas de salud
- Informe del establecimiento emitido por el personal de control sanitario
- Pago permiso de funcionamiento en las tesorerías de área de salud correspondiente.

8.4. Estrategias de Mercado

8.4.1. Matriz FODA

El análisis "FODA" es una metodología de estudio de la situación competitiva de una empresa en su mercado (situación externa) y de las características o situación interna de la misma, determinar sus **D**ebilidades, **O**portunidades, **F**ortalezas y **A**menazas. A continuación se muestra la matriz FODA proyectado del centro de atención psicológica que es el siguiente:

Tabla 8.2: Matriz FODA



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

8.4.2. Las 7 P del mercado

Las 7 P's del mercado o también conocidas como las 7 P's del marketing le permitirá a Cognitive conocer todos los elementos del mercado que le rodea y de esta manera generar una ventaja competitiva frente a la competencia, así tenemos:

Grafico 8.5: Las 7 P's del mercado



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

➤ **Producto:**

Como ocurre con los bienes, los clientes exigen beneficios y satisfacciones de los servicios. Por esta razón el centro integral de atención Psicológica infantil Cognitive se enfocará en brindar un servicio especializado y enfocado

únicamente en niños, lo que lo convierte en algo innovador que cubrirá las necesidades de los futuros clientes del mismo.

➤ **Precio:**

Los precios de la mayor parte de los profesionales en salud mental de la ciudad son de entre 25 y 30 dólares, sin embargo si se desea competir en el mercado una de las estrategias que Cognitive utilizará es la de establecer un precio más bajo al de la competencia, que en este caso será de \$20 de manera que resulte más conveniente y por ende más atractivo para quienes visiten el centro.

➤ **Plaza:**

El espacio de Cognitive tendrá tres escenarios, el primero para evaluación, el segundo para diagnóstico y el último en donde se realizará el tratamiento, en donde se utilizará un gama de colores blanco, verde y café con el fin de crear un ambiente de confort y bienestar para los clientes durante su estadía dentro de las instalaciones.

➤ **Promoción:**

Las estrategias que se adoptarán para poder acaparar un gran mercado para nuestro producto o servicio son:

- **Publicidad a través de flyers:** Los que se entregarán a los profesionales de pediatría más reconocidos de la ciudad, y también serán repartidos en los departamentos de orientación vocacional de los principales centros escolares de la ciudad de Ambato.

Gráfico 8.6: Ejemplo Flyers Cognitive

No espere que los problemas aparezcan!!!

Cognitive se encarga de prevenir la llegada de todos los problemas de aprendizaje y conducta.

Pero si el problema ya apareció.... nosotros evaluaremos, asesoraremos y trataremos su caso, brindando esa atención personalizada que usted necesita.



Contactanos.

Nos encontramos ubicados en la calle Juan B. Vela y Castillo edificio logos 1er piso Ambato Ecuador

Cognitive

Cognitive

Especialistas en comportamiento humano



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Para que la publicidad sea efectiva se deben poner en práctica los siguientes tips:

- Utilizar mensajes claros sin ambigüedades.
- Destacar los beneficios de los servicios que oferta en centro de psicología infantil.
- Sólo prometer lo que se puede dar.
- Obtener y mantener la colaboración de los clientes en el proceso de producción del servicio.

- **Publicidad a través de redes sociales:** Esta publicidad se realizará en las principales páginas de redes sociales como Facebook, debido a que es un medio con mucha acogida, y sus costos son muy bajos.

Gráfico 8.7: Facebook



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Finalmente, el dar continuidad a la publicidad será una estrategia de vital importancia para Cognitive, ya que posiciona la marca en la mente de los clientes, de manera que esta sea difícil de olvidar.

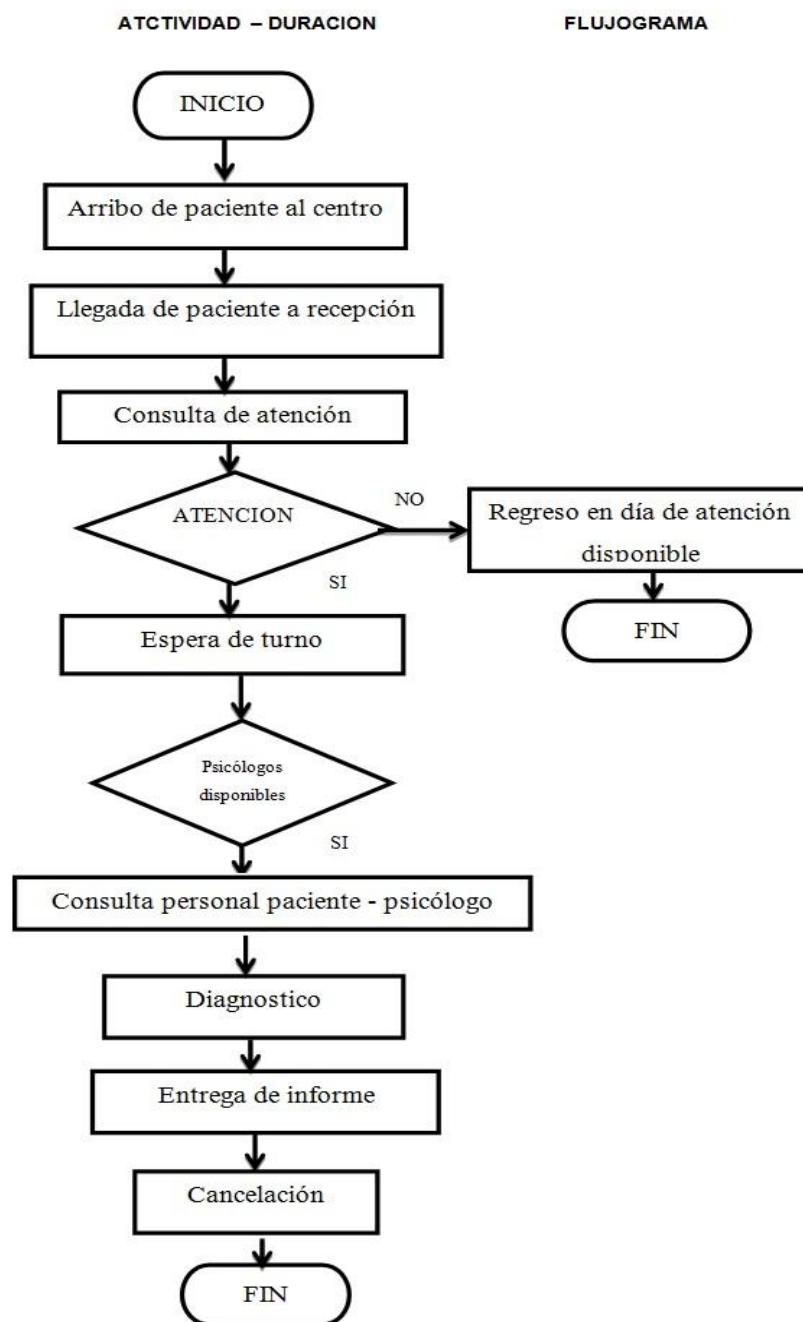
➤ **Personas:**

Las personas son importantes, particularmente en el marketing de los servicios, ya que de ellos depende el éxito o fracaso de la empresa, por esta razón Cognitive enfocará todo su esfuerzo en satisfacer las necesidades de los clientes de manera que los mismos sientan satisfacción al haber invertido en la compra de un servicio.

➤ **Procesos:**

Se refiere a los procedimientos operativos de la empresa. Para el caso de Cognitive, se tienen el siguiente proceso:

Gráfico 8.8: Flujograma del Proceso del Servicio de Atención Psicológica



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

- **Cuantificación de procesos y tiempos de Cognitive**

La siguiente tabla muestra la duración que demora un paciente desde su llegada al estacionamiento del centro, hasta la salida posterior a la consulta, facturación y pago de la misma.

Tabla 8.3: Tiempos contabilizados para un paciente

N°	ACTIVIDAD	SUBACTIVIDAD	RESPONSABLE	DURACIÓN (MINUTO)
1	LLEGADA		Paciente	5
		Llegada a centro		
		Llegada a recepción		
2	CONSULTA ATENCIÓN		Paciente	3
3	ATENCIÓN		Secretaria	2
4	ESPERA		Paciente	10
		Espera de Turno		
		Espera Psicólogos		
5	CONSULTA		Psicólogo	40
6	DIAGNÓSTICO		Psicólogo	10
		Diagnóstico Paciente		
		Entrega de informe		
7	CANCELACIÓN		Secretaria	5
	TOTAL			75

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

Cada paciente tardará 75 minutos desde su llegada a la entrada principal del centro de atención psicológica infantil, hasta que el mismo se retire.

Este será el tiempo máximo por cada cliente, tratando de que no supere ese el mismo, para evitar retrasos con el resto de personas que desean ser atendidas.

➤ **Proveedores:**

En el caso de Cognitive se llamarán proveedores a aquellos centros de desarrollo infantil y profesionales en el área de salud (pediatras) con quienes se realizarán alianzas estratégicas de manera que se realice un trabajo multidisciplinario con los pacientes.

8.5. Comercialización

Para que el servicio a ofertar tenga éxito en el mercado se aplicarán las siguientes estrategias:

8.5.1. Estrategia de penetración

Se enfoca en la mercadotecnia más agresiva para ofertar los servicios de psicología infantil ya existentes, mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia que en este caso será de 20 dólares, además de actividades de publicidad como flyers, publicidad en internet y convenios con centros de desarrollo infantil de la ciudad.

Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades porque persuade a los clientes actuales a usar más del producto, atrae a clientes de la competencia y persuade a los clientes no decididos a transformarse en prospectos.

8.5.2. Estrategia de desarrollo de servicios

Cognitive al desarrollar servicios innovadores en atención psicológica infantil atraerá a miembros de los mercados ya existentes creando una nueva presentación del servicio innovador y único en la ciudad, por enfocarse únicamente en niños.

8.5.3. Estrategias de Nicho de Mercado

Cognitive ofrecerá servicios muy específicos y/o especializados, para satisfacer las necesidades cierto tipo de consumidores homogéneos en cuanto a sus necesidades o deseos

8.6. Impacto Ambiental

Debido a las exigencias actuales para iniciar una empresa, Cognitive determinará la importancia de tratar el tema del impacto ambiental para contrarrestar ciertos problemas como son:

Tabla 8.4: Factor Ambiental

INDICADOR	PROBLEMA	SOLUCIÓN
<p>Contaminación del ruido</p>	<p>Los sonidos indeseados constituyen el estorbo público más generalizado en la sociedad actual. Y es más que un estorbo. El ruido es un peligro real y efectivo para la salud del pueblo. Nadie es inmune al ruido. El oído siempre lo capta, y el cuerpo siempre reacciona, a veces con extrema tensión, como cuando oímos un sonido extraño en medio de la noche.</p> <p>Efectos : Los principales males causados por la exposición a ruido son: la interferencia en la comunicación, la pérdida de la audición, la perturbación del sueño, y el estrés.</p>	<p>Por esta situación y tratando de colaborar para evitar el ruido se determinará un horario de trabajo hasta las 18 horas, horario en el que generalmente se trabaja, posterior a esto se cerraran las instalación para evitar hacer más ruido en la zona donde se ubique el centro</p>

<p>Cantidad de desechos</p>	<p>La basura o también considerado como material de desecho y que se necesita eliminar.</p> <p>Normalmente se la coloca en lugares previstos para la recolección para ser canalizada a tiraderos o vertederos, rellenos sanitarios u otro lugar. Actualmente, se usa ese término para denominar aquella fracción de residuos que no son aprovechables y que por lo tanto debería ser tratada y dispuesta para evitar problemas sanitarios o ambientales.</p>	<p>Para evitar este problema se colocarán basureros para cada tipo de desecho, de manera que existan basureros de materia reciclable de color azul, de plástico no reciclables de color verde, y de papel de color blanco.</p>
------------------------------------	--	--

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: CHARVET, Natalia. 2014

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, A., & Del Consuelo, R. M. (2009). *Análisis e interpretación de los estados financieros*. México, D.F.: México: Trillas.
- Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México, D.F.: México: McGraw-Hill.
- Banco Central del Ecuador*. (s.f.). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>
- Blogger Cecilia*. (5 de Mayo de 2011). Obtenido de <http://bloggercecilia.blogspot.com/2011/05/balance-general-elaboracion.html>
- EquipoJC. (27 de Octubre de 2011). *Gestión Empresarial*. Obtenido de http://degestionempresarial.blogspot.com/2011/10/como-definir-los-costos-de-tu-empresa_27.html
- Estupiñán Gaitán, R. (2008). *Estados financieros básicos bajo NIC*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fandelett, F. (2009). *MP Marketing Group: Mercadotencia promocional..* . Obtenido de <http://www.mpmarketing.com>
- Fernández Valiñas, R. (2009). *Segmentación de mercados*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Flórez Uribe, J. A. (2006). *Proyecto de inversión para las PYME : creación de empresas*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Galindo, R. (2008). *Innovación de Productos*. México D.F.: Editorial Trillas.

- Gallardo Cervantes, J. (1998). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión : un enfoque de sistemas*. México, D.F.: McGraw-Hill .
- López Leautaud, J. (1985). *Evaluación Económica*. México D.F.: McGraw-Hil.
- Méndez Lozano, R. A. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores*. Bogotá: Icontec .
- Morales Castro, A. (2009). *Proyectos de inversión: evaluación y formulación*. México, D.F.: Mc Graw Hill .
- Murcia Murcia, J. (2009). *Proyectos Formulación Y Criterios De Evaluación*. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.
- Portal para Investigadores y Profesionales*. (s.f.). Obtenido de <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>
- Prieto, J. (2009). *Investigación de Mercados*. Bogotá: ECOE Ediciones Ltda.
- Sapag Chain, N. (2000). *Preparación y evaluación de proyectos*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. México, D.F.: México: Person Educación .
- Sapag Puelma, J. M. (2007). *Evaluación de proyectos: guía de ejercicios problemas y soluciones*. Bogotá: McGraw-Hill .
- Serrano Rodríguez, J. (2010). *Matemáticas financieras y evaluación de proyectos*. Bogotá: Uniandes.

Stanton, W. (2007). *Fundamentos de marketing* . México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

Tributaria, A. (s.f.). *E-conomic*. Obtenido de <http://www.economic.es/programa/glosario/definicion-empresa>

Villacís, B. (2010). *INEC*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=25%3Ael-ecuador-tiene-14306876-habitantes&catid=63%3Anoticias-general&lang=es

Villalobos, J. L. (2007). *Matemáticas financieras*. México, D. F.: Pearson Educación .

ANEXOS

10.1. Modelo de Encuesta

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO

OBJETIVO: El objetivo de la presente encuesta es únicamente recolectar información que contribuya con la realización de un estudio de factibilidad realizado por una estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato

Preguntas

1. ¿Cree usted que la atención psicológica oportuna a los problemas (emocionales, conductuales, familiares, académicos, etc.) de sus hijos repercutirá positivamente en el futuro de los mismos?

SI___ NO___

2. Cuál de estos profesionales atiende problemas de depresión, ansiedad, estrés, fobias, insomnio, problemas de pareja, problemas familiares, problemas de comportamiento, duelos, divorcios...

- Pediatra
- Ginecólogo
- Psicólogo
- Otros

3. ¿Usted cree que es importante la salud mental de sus hijos?

SI___ NO___

4. ¿Alguna vez usted ha llevado a su hijo a una consulta psicológica?

SI___ NO___

5. ¿Los profesionales en psicología trabajan únicamente con personas con enfermedades mentales graves (“Locos”)?

SI___ NO___

6. ¿Qué problemas piensa usted que trata los psicólogos clínicos infantiles?

- Problemas conductuales
- Problemas emocionales
- Personalidad
- Aprendizaje
- Todos los anteriores

7. ¿Si usted y su hijo tienen un problema que requiere atención psicológica a quien priorizaría la atención?

- Padres
- Hijos

8. ¿Conoce usted la existencia de algún centro de atención psicológica para niños en la ciudad de Ambato?

SI___ NO___ Cual:_____

9. ¿Cree usted que sería oportuna la creación de un centro de atención psicológica especializado en niños en la ciudad de Ambato?

SI___ NO___

10. ¿Cuál cree que sería el precio justo a pagar por una consulta psicológica?

- De 15 a 20 Dólares
- De 20 a 25 Dólares
- Más de 25 Dólares

10.3. Rol de Pagos

ROL DE PAGOS AÑO 1													ENERO	ANUAL
Nº	SUELDOS	TOTAL REMUNERACION	DESCUENTOS			XIII	XIV	VACACIONES	FONDO RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL	
			APORTE PERSONAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	TOTAL REMUNERACION									
GERENTE	550,00	550,00	51,43	51,43	498,58	45,83	26,50	22,92		66,83	162,08	712,08	8.544,90	
SECRETARIA	430,00	430,00	40,21	40,21	389,80	35,83	26,50	17,92		52,25	62,33	562,50	6.749,94	
CONSERJE	318,00	318,00	29,73	29,73	288,27	26,50	26,50	13,25		38,64	53,00	422,89	5.074,64	
PSICOMETIRSTA	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25	41,67	26,50	20,83		60,75	68,17	649,75	7.797,00	
PSICOLOGO	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25	41,67	26,50	20,83		60,75	68,17	649,75	7.797,00	
PSICOPEDAGOGO	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25	41,67	26,50	20,83		60,75	68,17	649,75	7.797,00	
TOTAL MENSUAL	2.798,00	2.798,00	261,61	261,61	2.536,39	233,17	159,00	116,58	-	339,96	481,91	3.646,71	43.760,48	
TOTAL ANUAL	33.576,00	33.576,00	3.139,36	3.139,36	30.436,64	2.798,00	1.908,00	1.399,00		4.079,48				
ROL DE PAGOS AÑO 2													ENERO	ANUAL
SUELDO	331,04													
INFLACION	4%													
Nº	SUELDOS	TOTAL REMUNERACION	DESCUENTOS			XIII	XIV	VACACIONES	FONDO RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL	
			APORTE PERSONAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	TOTAL REMUNERACION									
GERENTE	572,55	572,55	53,53	53,53	519,02	47,71	27,59	23,86	47,71	69,56	216,43	741,27	8.895,24	
SECRETARIA	447,63	447,63	41,85	41,85	405,78	37,30	27,59	18,65	37,30	54,39	64,89	585,56	7.026,69	
CONSERJE	331,04	331,04	30,95	30,95	300,09	27,59	27,59	13,79	27,59	40,22	55,17	440,23	5.282,70	
PSICOMETIRSTA	520,50	520,50	48,67	48,67	471,83	43,38	27,59	21,69	43,38	63,24	70,96	676,39	8.116,68	
PSICOLOGO	520,50	520,50	48,67	48,67	471,83	43,38	27,59	21,69	43,38	63,24	70,96	676,39	8.116,68	
PSICOPEDAGOGO	520,50	520,50	48,67	48,67	471,83	43,38	27,59	21,69	43,38	63,24	70,96	676,39	8.116,68	
TOTAL MENSUAL	2.912,72	2.912,72	272,34	272,34	2.640,38	242,73	165,52	121,36	242,73	353,90	549,38	3.796,22	45.554,66	
TOTAL ANUAL	34.952,62	34.952,62	3.268,07	3.268,07	31.684,55	2.912,72	1.986,23	1.456,36	2.912,72	4.246,74				

ROL DE PAGOS AÑO 3													
SUELDO	344,61												
INFLACION	4%												
DESCUENTOS												ENERO	ANUAL
Nº	SUELDOS	TOTAL REMUNERACION	APORTE PERSONAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	TOTAL REMUNERACION	XIII	XIV	VACACIONES	FONDO RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL
GERENTE	596,02	596,02	55,73	55,73	540,30	49,67	28,72	24,83	49,67	72,42	225,31	771,66	9.259,95
SECRETARIA	465,98	465,98	43,57	43,57	422,41	38,83	28,72	19,42	38,83	56,62	67,55	609,57	7.314,78
CONSERJE	344,61	344,61	32,22	32,22	312,39	28,72	28,72	14,36	28,72	41,87	57,44	458,27	5.499,30
PSICOMETRISTA	541,84	541,84	50,66	50,66	491,18	45,15	28,72	22,58	45,15	65,83	73,87	704,12	8.449,46
PSICOLOGO	541,84	541,84	50,66	50,66	491,18	45,15	28,72	22,58	45,15	65,83	73,87	704,12	8.449,46
PSICOPEDAGOGO	541,84	541,84	50,66	50,66	491,18	45,15	28,72	22,58	45,15	65,83	73,87	704,12	8.449,46
TOTAL MENSUAL	3.032,14	3.032,14	283,51	283,51	2.748,63	252,68	172,31	126,34	252,68	368,40	571,90	3.951,87	47.422,41
TOTAL ANUAL	36.385,67	36.385,67	3.402,06	3.402,06	32.983,61	3.032,14	2.067,66	1.516,07	3.032,14	4.420,86			
ROL DE PAGOS AÑO 4													
SUELDO	358,74												
INFLACION	4%												
DESCUENTOS												ENERO	ANUAL
Nº	SUELDOS	TOTAL REMUNERACION	APORTE PERSONAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	TOTAL REMUNERACION	XIII	XIV	VACACIONES	FONDO RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL
GERENTE	620,46	620,46	58,01	58,01	562,45	51,71	29,89	25,85	51,71	75,39	234,54	803,30	9.639,60
SECRETARIA	485,09	485,09	45,36	45,36	439,73	40,42	29,89	20,21	40,42	58,94	70,32	634,56	7.614,69
CONSERJE	358,74	358,74	33,54	33,54	325,20	29,89	29,89	14,95	29,89	43,59	59,79	477,06	5.724,77
PSICOMETRISTA	564,06	564,06	52,74	52,74	511,32	47,00	29,89	23,50	47,00	68,53	76,90	732,99	8.795,89
PSICOLOGO	564,06	564,06	52,74	52,74	511,32	47,00	29,89	23,50	47,00	68,53	76,90	732,99	8.795,89
PSICOPEDAGOGO	564,06	564,06	52,74	52,74	511,32	47,00	29,89	23,50	47,00	68,53	76,90	732,99	8.795,89
TOTAL MENSUAL	564,06	3.156,46	295,13	295,13	2.861,33	263,04	179,37	131,52	263,04	383,51	595,35	4.113,89	49.366,72
TOTAL ANUAL	6.768,67	37.877,49	3.541,54	3.541,54	34.335,94	3.156,46	2.152,44	1.578,23	3.156,46	4.602,11			

ROL DE PAGOS AÑO 5																	
SUELDO	373,45																
INFLACION	4%																
			DESCUENTOS										ENERO	ANUAL			
Nº	SUELDOS	TOTAL REMUNERACION	APORTE PERSONAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	TOTAL REMUNERACION	XIII	XIV	VACACIONES	FONDO RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL				
GERENTE	645,90	645,90	60,39	60,39	585,51	53,83	31,12	26,91	53,83	78,48	244,16	836,24	10.034,83				
SECRETARIA	504,98	504,98	47,22	47,22	457,76	42,08	31,12	21,04	42,08	61,35	73,20	660,57	7.926,89				
CONSERJE	373,45	373,45	34,92	34,92	338,53	31,12	31,12	15,56	31,12	45,37	62,24	496,62	5.959,48				
PSICOMETIRSTA	587,18	587,18	54,90	54,90	532,28	48,93	31,12	24,47	48,93	71,34	80,05	763,04	9.156,52				
PSICOLOGO	587,18	587,18	54,90	54,90	532,28	48,93	31,12	24,47	48,93	71,34	80,05	763,04	9.156,52				
PSICOPEDAGOGO	587,18	587,18	54,90	54,90	532,28	48,93	31,12	24,47	48,93	71,34	80,05	763,04	9.156,52				
TOTAL MENSUAL	587,18	3.285,87	307,23	307,23	2.978,64	273,82	186,72	136,91	273,82	399,23	619,76	4.282,56	51.390,76				
TOTAL ANUAL	7.046,19	39.430,46	3.686,75	3.686,75	35.743,71	3.285,87	2.240,69	1.642,94	3.285,87	4.790,80							