

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACIÓN CONTÍNUA
DIPLOMADO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL
XII PROMOCIÓN

PROYECTO

RELAX BOX
TERMOTERAPIA EN BAÑOS DE CAJON

AUTORES:

ECON. FANNY ZAMBRANO

ECON. RAFAEL CARCHI

AÑO 2010

INDICE DE CONTENIDO

I.	INDICE	2
II.	RESUMEN EJECUTIVO	4 - 5
III.	INTRODUCCION	6
IV.	CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO	7 - 28
	1.1 Descripción del Servicio	
	1.2 Visión, Misión, Objetivos	
	1.3 Evaluación de Variables Externas	
	1.3.1 Oportunidades	
	1.3.2 Amenazas	
	1.4 Evaluación de Variables Internas	
	1.4.1 Fortalezas	
	1.4.2 Debilidades	
	1.5 Análisis de la Demanda	
	1.5.1 Segmentación del Mercado	
	1.5.2 Factores que afectan la Demanda	
	1.5.3 Demanda Actual	
	1.5.4 Proyección de la Demanda	
	1.6 Análisis de la Oferta	
	1.6.1 Clasificación de la Tierra	
	1.6.2 Factores que afectan la Oferta	
	1.7 Determinación de la Demanda Insatisfecha	
	1.8 Estrategias de Combinación de Mercadeo (Marketing Mix)	
	1.8.1 Estrategia de Precios	
	1.8.2 Estrategia de Promoción	
	1.8.3 Estrategia de Servicio	
	1.8.4 Estrategia de Plaza	
V.	CAPITULO II: ESTUDIO TÉCNICO	29 - 32
	2.1 Tamaño del Proyecto	
	2.1.1 Factores Determinantes del Tamaño	
	2.1.2 Optimización del Tamaño del Proyecto	
	2.1.3 Definición de la Capacidad de Producción	
	2.2 Localización del Proyecto	
	2.2.1 Macro Localización del Proyecto	
VI.	CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN	34 - 42
	3.1 La Empresa	
	3.2 Base Filosófica de la Empresa	
	3.2.1 Visión	
	3.2.2 Misión	
	3.2.3 Estrategia Empresarial	
	3.2.4 Principios y Valores	
	3.2.5 Manual de Prevención Higiene Seguridad y Salud	
	3.3 La Organización	
	3.3.1 Organigrama Estructural	
	3.3.2 Organigrama Funcional	

VII.	CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO	43 - 50
	4.1 Presupuesto	
	4.1.1 Presupuesto de Inversion	
	4.1.2 Cronograma de Inversiones	
	4.1.3 Presupuesto de Operación	
	4.1.4 Punto de Equilibrio	
	4.2 Estados Financieros	
	4.2.1 Estado de Resultados (Perdidas y Ganancias)	
	4.3 Flujo de Fondos	
	4.3.1 Del Proyecto	
	4.3.2 Del Inversionista	
	4.3.3 Analista de sensibilidad del Proyecto	
VIII.	CONCLUSIONES	51
IX.	ANEXOS	



II. RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios que se describe a continuación, tiene como objetivo el desarrollo de una propuesta que ofrece mejorar la salud, belleza, el bienestar y principalmente aliviar el estrés diario que afecta a un gran segmento poblacional de los habitantes de la ciudad de Guayaquil.

El servicio consiste en terapéuticos Baños de Cajón con hierbas medicinales. Este baño ayuda a solucionar las afecciones de dolores musculares, a controlar los altos niveles de toxicidad y cansancio físico e intelectual causados por las preocupaciones y la competitividad profesional, y a controlar y aliviar los estragos causados por el estrés de la vida cotidiana.

Dos personas integrantes del grupo de trabajo que ha desarrollado este plan de negocio, han probado en más de una ocasión los beneficios del servicio de los Baños de Cajón, y podemos dar fe del beneficio que otorga su uso a través de nuestra propia vivencia.

En Ecuador el servicio de los Baños de Cajón se inició en la provincia de Tungurahua, específicamente en la ciudad de Baños. En esta ciudad se encuentran diferentes servicios de relajamiento y de eliminación de toxinas del cuerpo, tanto para los turistas nacionales como para los extranjeros, sobresaliendo el servicio de los Baños de Cajón que son especialmente frecuentados por los turistas nacionales. Lamentablemente los turistas nacionales sólo pueden aprovechar las fechas de feriados para visitar la ciudad de Baños, y es por ese motivo que no aprovechan de los Baños de Cajón con más frecuencia o de acuerdo a sus necesidades.

Basándonos en esta información, nos enfocamos en llegar al mercado de la ciudad de Guayaquil, urbe poblada por más de dos millones de personas y de intensa actividad comercial y productiva. En los últimos años, y debido a la influencia externa, sobretodo oriental, los habitantes de Guayaquil y sus emprendedores han buscado mejorar su calidad de vida, su sentido de juventud y su bienestar físico por medio de tratamientos de relajamiento y de belleza. Un punto fundamental a considerar es que Guayaquil por

ser una de las ciudades de mayor crecimiento económico del país y por ende de mayor número de personas de clase media (aproximadamente 118,000 personas clasificadas en la clase media entre los 15 a los 65 años de edad dentro del sector urbano de la parroquia Tarqui en la ciudad de Guayaquil), provee el segmento de mercado ideal al que se enfocará el servicio de los Baños de Cajón.

Los Baños de Cajón consisten técnicamente en cajas espaciosas de madera de 1.5 x 1.5 metros de tamaño en madera original de pino tratado con rendijas de ventilación y diseñadas con material resistente a la constante penetración de agua. Las cajas tienen una vida útil de 10 años cada uno y pueden resistir temperaturas de hasta 300 grados Celsius por períodos de hasta 2 horas. El diseño de los baños de cajón considera los parámetros técnicos de la termoterapia y en el Ecuador tienen el permiso del Ministerio de Salud en la categoría de instrumentos de prevención de salud y de relajamiento muscular.

El proyecto comprende la apertura de un local con 13 baños de cajón, el cual se abrirá en el sector urbano de la parroquia Tarqui. Tendrá aproximadamente 200 metros cuadrados de extensión, 6 colaboradores/empleados, y una cafetería con refrescos orgánicos y de bajo contenido calórico.

La ventaja competitiva de RELAX BOX será la calidad del servicio y el profundo conocimiento del negocio de la termoterapia, nuestros colaboradores serán técnicos certificados en esta práctica para de esta manera asegurar que el servicio sea óptimo para nuestros clientes y así aseguraremos su satisfacción y retorno constante.

La inversión requerida es de USD \$ 131.458,52 y se proyecta que esta iniciativa podrá recuperar totalmente la inversión al iniciar el cuarto año de operación.

El valor Actual Neto del proyecto considerado a diez años, es de USD \$ 24.828,42 y provee una tasa interna de retorno del 13,87%.

En este documento el inversionista interesado podrá encontrar los estudios, información y estadísticas que sustentan los enunciados y proyecciones indicados anteriormente.

III. INTRODUCCION

Uno de los principales problemas que afectan a los habitantes de la clase media de una ciudad de intensa actividad productiva y comercial como lo es Guayaquil, es el alto nivel de estrés y de sensación de cansancio que afecta a sus ciudadanos. Como es de conocimiento general, el estrés y el sentido de cansancio afectan la productividad y competitividad de las personas, así como su capacidad afectiva, su capacidad de toma de decisiones, su sensación de bienestar y su salud en general.

El servicio de los Baños de Cajón consiste en terapéuticos baños de vapor con hierbas medicinales, que ayudan a solucionar las afecciones de dolores musculares y a controlar los altos niveles de toxicidad y cansancio físico e intelectual, causados por el estilo de vida que las personas llevamos hoy en día.

Este proyecto consiste en crear un establecimiento que brinde el servicio de Baños de Cajón llamado, RELAX BOX, siendo una alternativa terapéutica para mejorar la vida de los Guayaquileños, en un ambiente acogedor y con exigentes normas de higiene.

El servicio estará enfocado en brindar una solución a las personas de clase media que se sienten estresadas, con cansancio físico e intelectual, provocadas por sus actividades profesionales, laborales, domésticas y estudiantiles; así como también a las personas que desean cuidar su salud y apariencia física.

Relax Box será una alternativa competitiva a los SPA, brindando resultados similares con un costo sustancialmente menor, con calidad técnica y de servicio, y con los permisos legales y certificaciones profesionales que avalan su funcionamiento y calidad.

IV. CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Descripción del Servicio

¿QUE SON LOS BAÑOS DE CAJÓN? Son parte de una terapia de salud alternativa llamada la termoterapia y fue concebida por el Dr. Manuel Lezaeta Acharán (Chileno, nació en Santiago el 17 de junio de 1888, murió 1959) como un sistema para limpiar la sangre naturalmente, consiste en un baño en el cual se aplica vapor directamente al cuerpo en cubículos personales confeccionados en madera de pino, los mismos que cuentan con un orificio para mantener la cabeza afuera, hecho que le permite respirar aire fresco, en secuencias de cinco minutos se realiza el baño de contraste con agua fría de manantial, y energética.

Con un proceso que puede ser de 3, 5, 7, 14 o 21 días con un baño diario, más otros recursos naturales, como la aplicación de emplastos de barro, respiración, gimnasia psicofísica, alimentación basada en frutas y verduras, se le da al cuerpo los elementos necesarios para que su sistema inmunológico se fortalezca, y automáticamente se incrementan las defensas, logrado esto, el cuerpo inicia un proceso de eliminación de toxinas para su normal funcionamiento, generando un fortalecimiento de los órganos internos, para de esta manera recuperar la salud de una forma natural.

Entre las principales propiedades y beneficios que se le atribuyen a los baños de cajón se tienen:

- Reducción de los niveles de estrés
- Limpia y purifica la piel
- Elimina las toxinas del cuerpo
- Reducción de los niveles de colesterol
- Incremento de los niveles de energía vital corporal
- Reducción de hinchazón y peso.
- Regulación de la digestión
- Es equivalente a 30 minutos de caminata rápida
- Recuperación del sueño naturalmente sin tener que recurrir a pastillas somníferas *



(*) La Medicina Natural al Alcance de Todos – Manuel Lezaeta Acharán



Efectos Fisiológicos y Terapéuticos:

- Aumento de la temperatura corporal.
- Relajación muscular.
- Analgesia en dolores ostioarticulares.
- Aumento del metabolismo.
- Eliminación de catabólicos a través de piel, riñones, pulmones e intestino.
- Aumento del aporte de oxígeno a los tejidos.
- Disminución de la presión arterial.
- Disminución de la glicemia.
- Aumento de la circulación general y periférica a nivel de la piel.

Contraindicaciones:

Quienes NO deben tomar el Baño de Cajón:

- Los enfermos con trastornos cardiovasculares → Cardiopatía coronaria, antecedentes de infartos al miocardio o arritmias severas
- Enfermos de hipertensión arterial moderada a severa.
- Los enfermos portadores de hipertiroidismo
- Personas que padezcan de epilepsia activa
- Personas con síndromes de angustias o ansiedad intensos
- Mujeres embarazadas
- Menores de 18 años

1.2 Visión, Misión, Objetivos

a) VISION

Vemos a RELAX BOX como la empresa líder en la provisión de servicios para las personas preocupadas por su salud, belleza y control de estrés en la ciudad de Guayaquil, brindando una experiencia saludable y relajante.



RELAX BOX tiene como visión establecida “Ser una empresa líder en el servicio de baños de cajón, en la ciudad de Guayaquil. Estaremos orientados al mercado de clase media, enfocándonos inicialmente con un solo producto, dejando siempre abierta la posibilidad a la diversificación de acuerdo a la demanda de los clientes. Nos preocuparemos de seleccionar el personal idóneo, y trataremos de cumplir sus expectativas personales con la finalidad de crear un compromiso mutuo entre empleados y compañía”.

b) MISION



Ofrecer servicios personalizados de relajamiento muscular, eliminación de toxinas, y sensación de bienestar general en un ambiente agradable y cumpliendo con todas las normas de higiene. Con el objetivo de ayudar a mejorar la calidad de vida de nuestros clientes.

La misión de RELAX BOX es “satisfacer las necesidades de los clientes a través de nuestro servicio, con el mejor precio del mercado; garantizando los más altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad con la finalidad de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad y el desarrollo del país”.

c) OBJETIVOS DEL PROYECTO

El objetivo es evaluar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto con miras de poner en marcha este negocio; y que no sólo produzca réditos a sus inversionistas sino que también ayude a la generación de puestos de trabajo y contribuya con mejorar la salud de los habitantes de Guayaquil.

1.3. Evaluación de variables externas

Las variables externas se determinarán por medio del análisis FODA y con métodos de investigación y observación de campo en sitio y del estudio de la información disponible en internet sobre las condiciones que afectan directa e indirectamente a este tipo de segmento de negocio.

1.3.1. Oportunidades

Pocos competidores en el mercado de Guayaquil

En el Ecuador el servicio de los Baños de Cajón se inició en la provincia de Tungurahua específicamente en la ciudad de Baños. Lamentablemente los turistas nacionales sólo pueden aprovechar las fechas de feriados nacionales o locales para visitar la ciudad de Baños. Con esta información, se determinó la oportunidad de llegar al mercado Guayaquileño, donde actualmente existen pocos establecimientos que brinden este servicio.

Mal servicio de los competidores existentes

De acuerdo al estudio de campo realizado, los pocos establecimientos que existen en la ciudad de Guayaquil, no cuentan con las instalaciones necesarias, con el equipamiento adecuado o no brindan el servicio correctamente.

ANTARES es un establecimiento específicamente dedicado a la termoterapia de baños de cajón y que cumple con el procedimiento técnico de termoterapia. La observación de este local determina falta de mantenimiento de la infraestructura, hay deterioro en los cajones, los baños no presentan un estado de limpieza adecuado, el piso del local es de vinil viejo y las paredes del local necesitan ser pintadas.

Algunos centros de belleza brindan como adicional a su oferta de servicios, la opción de baños de cajón, pero no se especializan en termoterapia y por lo tanto no cumplen con la técnica requerida ni con la calidad mínima. Durante la investigación se realizó una prueba de uso de este servicio la que fue totalmente insatisfactoria. Los locales de este tipo visitados fueron Gloria Saltos y Rosill, ubicados en el norte y sur de la ciudad respectivamente (dirección y precios referenciales en Análisis de Oferta, punto 1.6.1).

Tendencia del mercado a preocuparse por la salud y la belleza

Otra oportunidad que se manifiesta en esta ciudad es que en los últimos años y debido a la influencia externa y las presiones propias de la competencia profesional y económica, las personas buscan mejorar su calidad de vida y reducir sus niveles de estrés por medio de tratamientos de relajamiento y belleza para mantenerse jóvenes, saludables y competitivos.

1.3.2. Amenazas

Fácil entrada de competidores

No existen barreras para la entrada de nuevos establecimientos que podrían copiar las mismas técnicas y procedimientos que se proponen en este proyecto. Los permisos de funcionamiento municipales y de salud no son complicados de obtener ni costosos. Tampoco existe un gremio de establecimientos asociados ni un colegio profesional al que haya que afiliarse, ni un negocio de tipo monopolístico o dominante que impida la entrada de nuevos competidores y el monto de inversión requerido no es tan alto como para limitar a otros posibles establecimientos.

Entorno gubernamental inestable

Al igual que todas las empresas que están establecidas en el Ecuador, se corre el riesgo de inestabilidad en lo que se refiere a políticas gubernamentales, tales como: cambios constantes en la recaudación de impuestos, el pago de aranceles, prohibición a las importaciones, nuevas formas de contratación y obligaciones laborales.

Reducción en el nivel de ingresos debido al desempleo y al subempleo.

Otra amenaza es la alta tasa de desempleo, 7,9% (Publicación del INEC, Enero/2010), que existe en el Ecuador, pero que sólo en la ciudad de Guayaquil es de aproximadamente 12%. Mientras que la tasa de sub-ocupados a nivel nacional es del 50,5 %. Estos indicadores probablemente llevarán a la reducción de las expectativas de ingresos de los consumidores, los cuales podrían priorizar la distribución de los mismos en bienes y servicios de primera necesidad, antes que en servicios que podrían ser considerados suntuarios, influyendo negativamente en la demanda total del servicio de los Baños de Cajón.

1.4. Evaluación de variables internas

1.4.1 Fortalezas

Atención personalizada

Recurso Humano: será considerada la parte medular del negocio, contaremos con personal que capacitaremos para que puedan realizar sus funciones de manera profesional, enfocados al servicio con calidad y calidez.

Relax Box entrenará y certificará a su personal en las técnicas profesionales de termoterapia y relajamiento muscular, adicionalmente todo el personal recibirá entrenamiento intensivo en servicio al cliente y en relaciones humanas, con el propósito de asegurar que la experiencia de los clientes en los establecimientos de Relax Box sea absolutamente placentera y satisfactoria.

Ambiente agradable e Higiene

Los locales de Relax Box cumplirán con todas las normas sanitarias legales y las establecidas dentro de las políticas de la empresa, la decoración, limpieza y sentido de orden y pulcritud son esenciales para el negocio. Aunque parezca algo básico, el mercado de este tipo de servicios en Guayaquil no presta atención ni importancia al factor de la limpieza e higiene, ni a los procedimientos y equipamiento necesario para lograr altos estándares en este campo. Cosas fundamentales como organización por turnos de limpieza, material adecuado y suficiente, revisiones periódicas, sistemas automáticos de limpieza (SANOR, distribuidos por CAROSEM) y procesos (Ver anexo de procesos que realiza el personal de Relax Box) de este tipo son ignorados, en Relax Box esto será una prioridad.

Infraestructura Idónea

Las instalaciones e infraestructura estarán diseñadas acorde con las técnicas modernas de termoterapia. El material de los baños de cajón será de pino y fabricados con las dimensiones y diseño idóneos para lograr el máximo efecto de bienestar y relajamiento. Los baños tendrán sistemas de emisión de vapor y de control de temperatura, asegurándose de esta forma que el cliente tenga el control en todo momento de la temperatura del baño y que sienta de manera comfortable todo el proceso de termoterapia.

Existirán cómodas y amplias áreas de vestidores y duchas considerando todas las necesidades de los clientes, tales como: colgadores de ropa, toallas, secador de cabello, sistemas Sanor de limpieza, enjuague bucal y balanza digital. El área de recepción contará con muebles cómodos, un surtidor de agua, una pantalla plana grande con señal de cable, también habrá internet inalámbrico para aquellos clientes que lo requieran, así como revistas varias como Vistazo, Hogar, Cosmopolitan y Men's Health.

1.4.2 Debilidades

Poco conocimiento del producto y sus beneficios en el mercado Guayaquileño

El servicio de Baños de Cajón actualmente es más conocido por las personas que viven en la sierra, en la costa aún no se populariza su uso y por lo tanto se requiere impulsar y hacer crecer la demanda, más aún para un establecimiento nuevo como Relax Box cuyo objetivo es precisamente el ofrecer un servicio de mayor calidad técnica y de atención al cliente que los que actualmente existen.

Falta de experiencia específica en el negocio de Baños de Cajón de los Proponentes del Proyecto Relax Box

Los proponentes de Relax Box no poseen experiencia específica previa en el negocio y servicio de baños de cajón, pues no han trabajado antes en este tipo de negocio ni han tenido relación alguna con este sector.

ANALISIS FODA

Fortalezas

- Atención personalizada
- Ambiente Agradable e Higiene
- Infraestructura Idónea

Debilidades

- Poco conocimiento de los beneficios del servicio en el mercado
- Falta de experiencia de los proponentes del proyecto

Oportunidades

- Pocos competidores
- Mal servicio
- Tendencia a valorar servicios similares

Amenazas

- Fácil entrada de competidores
- Reglas de gobierno inestables
- Reducción en el nivel de ingresos

1.5. Análisis de la Demanda

En este capítulo se analizará la cantidad de personas que estarían dispuestas a utilizar el servicio de Baños de Cajón, dadas ciertas condiciones geográficas y demográficas que justifiquen la puesta en marcha del servicio.

1.5.1 Segmentación del Mercado

Para determinar la participación del mercado al que Relax Box puede aspirar se recurrió a fuentes estadísticas oficiales del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censo (INEC), cuya información, fue el Censo del año 2001 y sus proyecciones hasta el año 2010. Con las que se pudo identificar y segmentar el mercado potencial. Con base en esta información se determinó que el segmento de mercado objetivo para el proyecto Relax Box será la población económicamente activa de la parroquia Tarqui, por ser esta parroquia la que concentra más del 50% de la población total de Guayaquil. Para segmentar de forma precisa el mercado, se escoge variables demográficas y geográficas.

La variable demográfica utilizada fue la de la clase económicamente activa de acuerdo al censo del 2001 y su proyección para el año 2010, clasificada por grupo de ocupación, tales como: miembros profesionales, empleados de oficina, trabajadores de los servicios agrícolas, operarios y operadores, trabajadores no calificados y otros.

La variable geográfica utilizada fue la población total del Ecuador, segmentando la provincia del Guayas, en el sector urbano del cantón Guayaquil, parroquia Tarqui, enfocándose en las zonas 106-107-108-109-110-111-112-113-114-115-116-117-118-119-120-121-122-123-124-125-126-127-128-129-130-131-132-133-134-135-136-137-138-139-140-141-142-143-144-145-146-147-148-149-150-151-152-153-154-155-156-157-158-159 que comprenden la Ciudadela Garzota, Ciudadela Alborada, Ciudadela Sauces, Guayacanes y Samanes. Se escogió estas zonas por ser de importante concentración residencial. Este segmento geográfico-demográfico específico suma una población de **117,746** personas.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA. POR AÑOS CALENDARIO
 SEGMENTADO POR LA PROVINCIA DEL GUAYAS, CANTON GUAYAQUIL. PARROQUIA TARQUI
 DESDE LAS ZONAS 106 HASTA ZONA 159
 PERIODO 2001-2002-2010

VARIABLES GEOGRAFICAS	AÑOS CALENDARIO			
	2,001	2,002		2,010
PORCENTAJE	100%	100%		100%
TOTAL PAÍS	12,479,924	12,660,728		14,204,900
PORCENTAJE GUAYAS	27.14%	27.16%		26.36%
GUAYAS	3,386,624	3,438,694	1.54%	3,744,351
PORCENTAJE GUAYAQUIL	58.62%	58.62%		57.92%
GUAYAQUIL	1,985,379	2,015,905	1.54%	2,168,695
PORCENTAJE P.E.A. GQUIL	39.30%	39.30%		39.30%
P.E.A. GQUIL	780,260	792,257	1.54%	852,304
POBLACION PARROQUIA TARQUI				
ZONA GAZOTA-ALBORADA-SAUCE	270,128	274,281	1.54%	299,606
P.E.A. ZONA GARZOTA-ALBORADA-SAUCE	106,161	107,793		117,746

1.5.2 Factores que afectan la Demanda

Aparte del factor crítico que es la situación de empleo, también existen otros factores que podrían afectar la demanda, tales como:

- Que las empresas aseguradoras de salud puedan cubrir o no cubrir este tipo de servicios
- Que las aseguradoras de salud diversifiquen sus servicios e incursionen en servicios similares a RELAX BOX
- Que se incrementen en número y en diversidad de servicios los establecimientos que brindan servicios de tipo SPA
- Incrementos en los precios de productos de la canasta básica o de energía (electricidad, gas, gasolina) que obliguen a una reducción del presupuesto que la clase media podría otorgar a servicios del tipo que ofrece RELAX BOX

1.5.3. Demanda Actual

1.5.3.1 Metodología de la Investigación

La metodología de investigación utilizada fue por muestra, esta se la preparó en dos partes, siendo el primer paso una encuesta piloto cuyos resultados permiten saber la probabilidad de aceptación y de rechazo del servicio de Baños de Cajón.

La encuesta piloto se realizó a 30 personas en la parroquia Tarquí, específicamente en la zona 119 (calles Francisco de Orellana y Benjamín Carrión). Los resultados de la

encuesta piloto nos dieron un 33% de aceptación del servicio los mismos que estarían dispuestos a pagar un precio promedio de \$8.93

RESULTADOS DE LA ENCUESTA PILOTO		
¿HA TOMADO USTED UN BAÑO DE CAJÓN?		
SI	10	33%
NO	20	67%
TOTAL DE ENCUESTADOS	30	
¿CUÁNTO PARAGARIA POR ESTE SERVICIO?		
	PRECIOS	ENCUESTADOS
	\$ 7,00	16,00
	\$ 10,50	8,00
	\$ 12,00	6,00
	PREFERENCIA	\$ 8,93

Con la información obtenida de la encuesta piloto, se procedió a definir el tamaño de la muestra definitiva, como el segmento de mercado elegido es la Población Económicamente Activa del Cantón Guayaquil cuyo número de habitantes proyectado al 2010 es de 852.304, segmentado en la parroquia Tarqui y en las zonas elegidas se determinó una población objetivo de 117.746 personas; se decidió utilizar para el cálculo de la muestra, la fórmula para poblaciones infinitas, la que dio como resultado una muestra de 60 personas a encuestar:

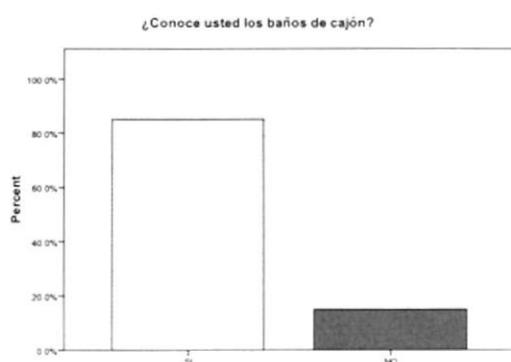
CALCULO PARA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA		
n=	$\frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{E^2}$	
Z=	1,645	PROBABILIDAD DEL 90%
Z ² =	2,706025	
P=	0,33	PROBABILIDAD QUE ACEPTEN
Q=	0,67	PROBABILIDAD DE RECHAZO
E=	0,10	
n=	$\frac{0,598302128}{0,01}$	59,83 PERSONAS A ENCUESTAR

Nota: La encuesta piloto determinó que de 30 personas encuestadas 10 de ellas han tomado baños de cajón por lo que se considera la probabilidad de aceptación del servicio en 0.33 (P). 20 personas no han tomado baños de cajón por lo que se considera la probabilidad de rechazo del servicio en 0.67 (Q).

1.5.3.2. Demanda Actual del servicio

Como parte del estudio realizado se procedió a efectuar una encuesta a sesenta personas, el cuestionario de preguntas se enfocó a obtener información necesaria, tales como: gustos y preferencias, hábitos de consumo, frecuencia y disposición a pagar; datos que una vez procesados ayudarían a estimar los indicadores financieros, las estrategias de mercadeo y las estrategias de precios (ver Anexo de ficha de preguntas).

A continuación los resultados de la encuesta:

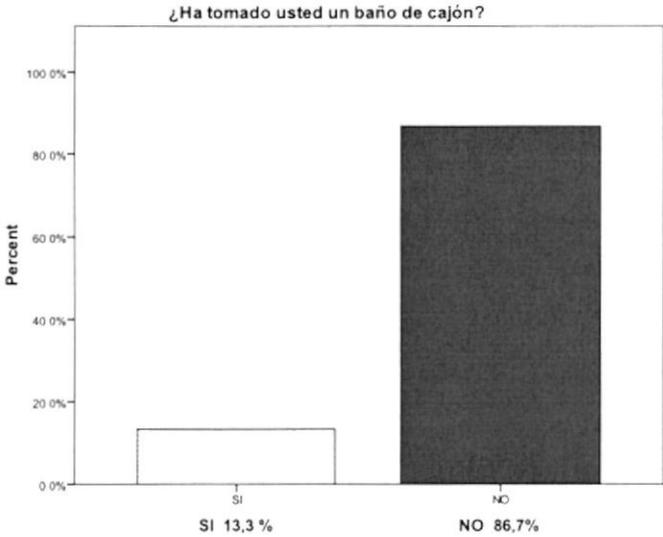


¿CONOCE USTED LOS BAÑOS DE CAJON Y SUS BENEFICIOS?

		Frecuencia	Porcentaje	Válido Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	SI	51	82.3	85.0	85.0
	NO	9	14.5	15.0	100.0
	Total	60	96.8	100.0	
Faltante	Sistema	2	3.2		
Total		62	100.0		

De acuerdo a los resultados obtenidos del segmento encuestado, se puede observar que el 85% indica conocer los servicios de baño de cajón, sin embargo no existía la suficiente certeza de que fueran posibles consumidores del servicio. Ante esta hipótesis, se procedió a evaluar los resultados de la segunda pregunta, donde el 13,3% de los

encuestados afirma haber tomado un baño de cajón; es decir que si bien es cierto que gran parte de las personas conocen de este servicio, solo este porcentaje reducido lo ha experimentado.



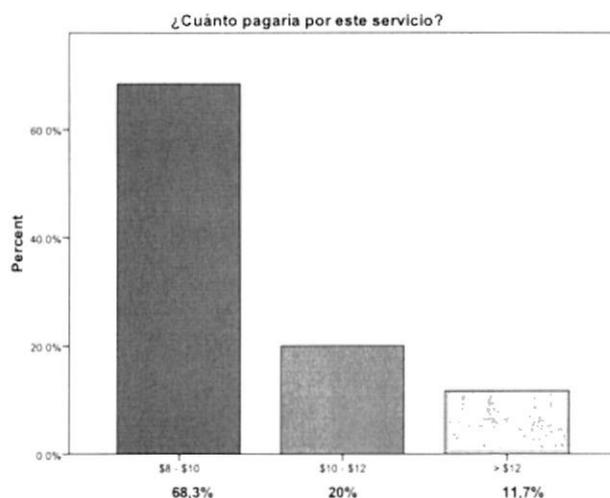
¿HA TOMADO USTED UN BAÑO DE CAJÓN?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	SI	8	12.9	13.3	13.3
	NO	52	83.9	86.7	100.0
	Total	60	96.8	100.0	
Faltante	Sistema	2	3.2		
Total		62	100.0		

Por el resultado obtenido, se procedió a considerar este porcentaje (13,3% personas que si han tomado un baño de cajón) para calcular la demanda. De tal forma que siendo el

segmento del mercado escogido 117.746 personas, la demanda de baños de cajón sería de 15.660 personas. (Ver anexo 1)

Con la finalidad de realizar el análisis de la determinación del precio del servicio, se preguntó a los encuestados sobre el precio que pagarían, dando como resultado que el 68,3% de las personas estarían dispuestos a pagar entre USD \$ 8 y USD \$ 10.00 (se adjunta cuadro).

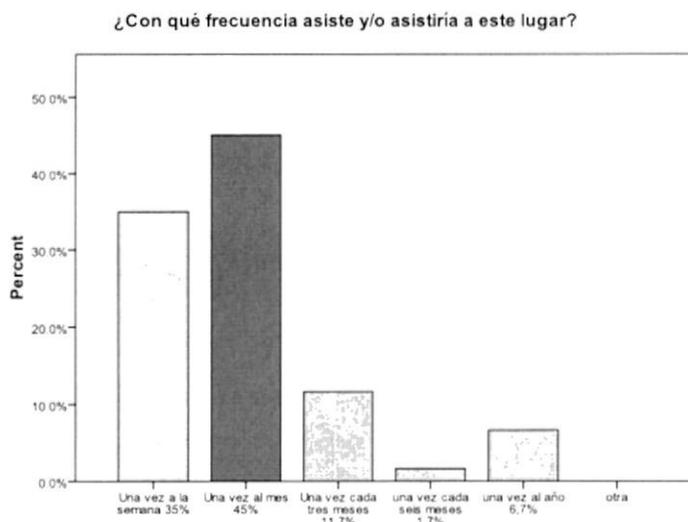


¿CUÁNTO PAGARÍA POR ESTE SERVICIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	\$8 - \$10	41	66.1	68.3	68.3
	\$10 - \$12	12	19.4	20.0	88.3
	> \$12	7	11.3	11.7	100.0
	Total	60	96.8	100.0	
Faltante	Sistema	2	3.2		
	Total	62	100.0		

Esta información ayudará más adelante para establecer la **estrategia de precios.**

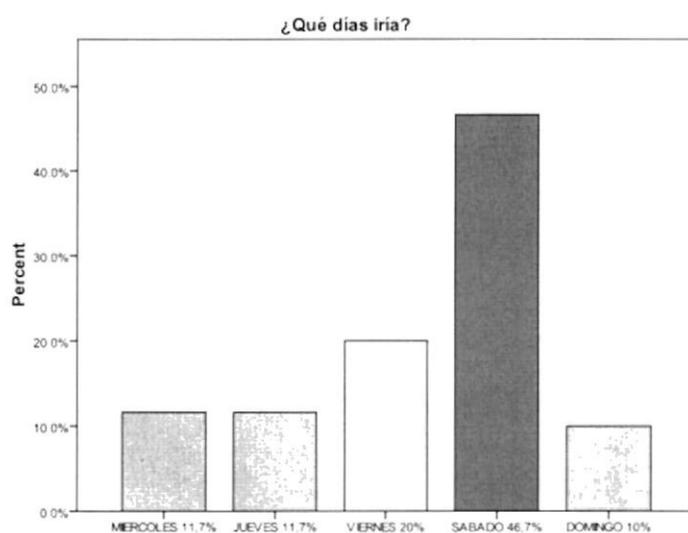
Una vez determinada la demanda actual de este servicio (15.660 personas), era necesario establecer la frecuencia con la que asistirían a los baños de cajón, llegando a estimar que una persona anualmente asistiría 24 veces; por lo que la demanda anual estimada del servicio de baños de cajón sería de 378.493 sesiones (ver anexo 1).



¿Con qué frecuencia asiste y/o asistiría a estos lugares?

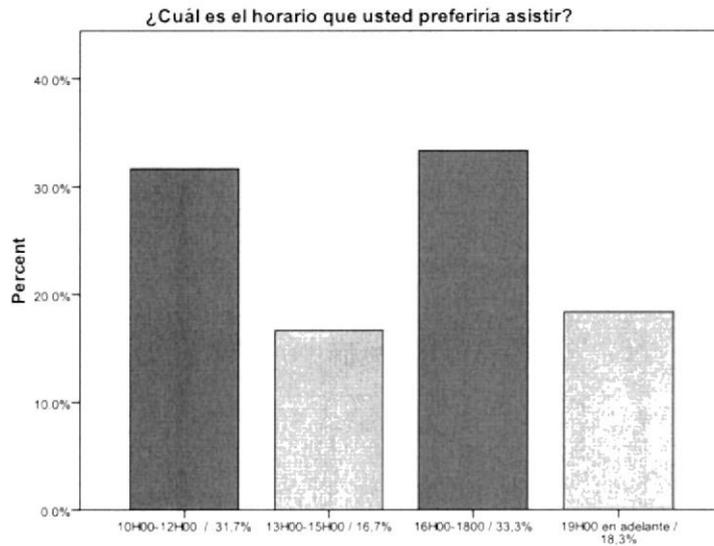
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	Una vez a la semana	21	33.9	35.0	35.0
	Una vez al mes	27	43.5	45.0	80.0
	Una vez cada tres meses	7	11.3	11.7	91.7
	una vez cada seis meses	1	1.6	1.7	93.3
	una vez al año	4	6.5	6.7	100.0
	Total	60	96.8	100.0	
Faltante	Sistema	2	3.2		
	Total	62	100.0		

Para poder estimar el porcentaje de la demanda que Relax Box estaría en capacidad de captar, se baso en los resultados de las siguientes preguntas: ¿Qué días iría? y ¿Cual es el horario en que podría asistir?



¿Qué días iría?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	MIERCOLES	7	11.3	11.7	11.7
	JUEVES	7	11.3	11.7	23.3
	VIERNES	12	19.4	20.0	43.3
	SABADO	28	45.2	46.7	90.0
	DOMINGO	6	9.7	10.0	100.0
	Total	60	96.8	100.0	
Faltante	Sistema	2	3.2		
Total		62	100.0		



¿Cuál es el horario en que usted preferiría asistir?

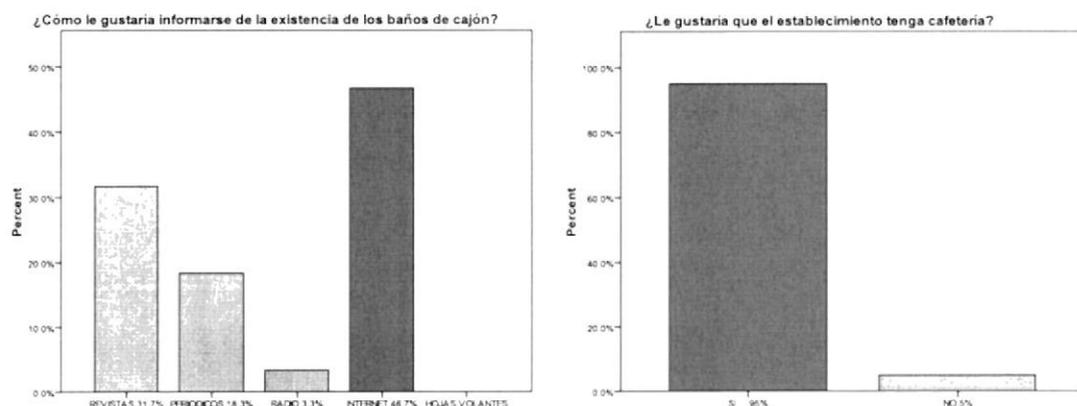
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	10H00-12H00	19	30.6	31.7	31.7
	13H00-15H00	10	16.1	16.7	48.3
	16H00-1800	20	32.3	33.3	81.7
	19H00 en adelante	11	17.7	18.3	100.0
	Total	60	96.8	100.0	
Faltante	Sistema	2	3.2		
Total		62	100.0		

El dato de los días de concurrencia y los horarios, dará la máxima y la mínima cantidad esperada de clientes que podría recibir el establecimiento.

De acuerdo a la encuesta, el día con mayor afluencia de visitas sería el día sábado, con el 46,7 % de preferencia. El horario preferido se dividió en dos rangos: 10H00-12H00 con el 31,7%, y de 16H00-18H00 con el 33,3%.

Llegando a determinar que con una captación del 2,1% de la demanda del mercado, el día con mayor cantidad de sesiones sería el sábado con 71 clientes; con esta información se determinó el **tamaño del proyecto** (ver anexo 1).

Adicionalmente para la definición de algunas de las estrategias (promoción y servicio), que más adelante se detallan, se realizaron las preguntas que a continuación se adjuntan.



1.5.4 Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda se utiliza el porcentaje del 1,22% de crecimiento poblacional determinado por el INEC de los habitantes de la ciudad de Guayaquil al año 2010; siendo así que la demanda estimada para iniciar el proyecto en el año 2011 es de 155 clientes por semana, llegando a 173 clientes en el año 2020, de acuerdo a las proyecciones.

CALCULO PROYECCION DE LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE BANO DE CAJON												
	PORCENTAJE	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
P.E.A. ZONA Ciudadela Gartota, Ciudadela Alborada, Ciudadela Sautes, Guayaquanes, Samanes		117 746	119 183	120 637	122 108	123 598	125 106	126 632	128 177	129 741	131 324	132 926
% PERSONAS QUE HAN TOMADO BAÑO DE CAJÓN	13.30%	15 960	15 851	16 045	16 240	16 439	16 639	16 842	17 048	17 256	17 466	17 679
PROMEDIO VECES AL AÑO QUE ASISTIRIA CLIENTE	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
DEMANDA ANUAL ESTIMADA BAÑOS DE CAJON		378 493	383 109	387 783	392 514	397 303	402 150	407 056	412 022	417 049	422 137	427 287
DÍAS DE ATENCIÓN AL AÑO		260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
DEMANDA USUARIOS DIARIOS		1 456	1 473	1 491	1 510	1 528	1 547	1 566	1 585	1 604	1 624	1 643

CALCULO PROYECCION DEMANDA DE SERVICIOS DE BANO DE CAJON PARA RELAX BOX												
RELAX BOX	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	
HORAS DIARIAS DE ATENCIÓN	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
TIEMPO SERVICIO CADA SESION	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
CAPACIDAD ATENCIÓN DIARIA POR CAJON	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
PORCENTAJE DE LA DEMANDA A CAPTAR	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	
DEMANDA DIARIA DEL SERVICIO A USUARIOS	22	22	22	23	23	23	23	24	24	24	25	
TOTAL DEMANDA USUARIOS POR SEMANA DEL % ESCOGIDO	159	155	157	159	160	162	164	166	168	170	173	

1.6. Análisis de la Oferta

1.6.1. Clasificación de la Oferta

La oferta del servicio de Baños de Cajón es muy reducida en la ciudad de Guayaquil. De acuerdo al levantamiento de información realizado, actualmente existe sólo un establecimiento que brinda las terapias de Baños de Cajón con calidad en el servicio y siguiendo de forma precisa las recomendaciones de su ideólogo el Dr. Manuel Lezaeta Acharán.

El nombre del establecimiento es ANTARES y se encuentra ubicado en la Ciudadela Alborada 7ma. Etapa, manzana 702, solar 5.

Existen también otros centros de belleza en la ciudad de Guayaquil que tienen como parte de su oferta de servicios el de Baños de Cajón, pero no serán considerados como ofertas en este estudio porque no se especializan en el servicio de baños de cajón, no realizan el proceso de la termoterapia correctamente y porque la calidad del servicio no es buena. A continuación mencionamos como referencia dos establecimientos de este tipo:

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	UBICACIÓN	COSTO DEL SERVICIO
GLORIA SALTOS	Av. Rodolfo Baquerizo Nasur y José María Roura	\$5,00
ROSILL Centro Cosmetológico y Estilístico	La Habana 809 y Francisco Segura (Planta Baja)	\$5,00

1.6.2. Factores que afectan la Oferta

Como se mencionó anteriormente, el único competidor en el mercado Guayaquileño es ANTARES, a continuación se analiza su posición en el mercado.

1.6.2.1. Evolución histórica.

ANTARES, se encuentra ubicado en la Ciudadela Alborada 7ma. Etapa, manzana 702, solar 5 (frente a la Av. Francisco de Orellana): aproximadamente hace diez años. La

dueña del establecimiento es dueña del inmueble en el cual también existe un negocio de antenas.

1.6.2.2. Volúmenes de la Producción actual

El local mide aproximadamente 200mt², y está dividido en dos partes. Cuenta con un total de 10 cajones los mismos que funcionan con un sistema de Caldero central que distribuye por tuberías el vapor para cada cajón.

La duración de la terapia es de aproximadamente una hora. Aunque tiene capacidad para atender a 10 personas, habitualmente su demanda promedio es de 5 cajones.

1.6.2.3. Calidad del Servicio

A pesar de seguir los pasos recomendados para realizar la terapia de cajón correctamente, no brinda una atención de calidad, descuidando de esta forma a los clientes. La técnica apropiada para proteger el cuello de los clientes es la utilización de una toalla, lo que el establecimiento no provee, las instalaciones no han sido remodeladas y se aprecia falta de mantenimiento en las paredes y en los pisos, que siendo de vinil, no son los apropiados por no soportar tráfico intensivo de personas. Los baños no presentan un estado mínimo de higiene y no cuentan con cerámica en sus paredes y pisos, y el establecimiento no cuenta con vestidores adecuados ya que apenas brindan un pequeño espacio separado por cortinas de tela simples.

El horario de atención de este local es de miércoles a sábado de 10:00hs a 19:00hs y los domingos de 10:00hs a 13:00hs. También cuenta con servicios adicionales como masajes y limpieza de cutis.

1.6.2.4. Precio

El servicio de Baños de Cajón en ANTARES, tiene un precio de \$7.00

1.7. Determinación de la Demanda Insatisfecha

La determinación de la demanda insatisfecha se divide en tres grupos: el de personas que no conocen el servicio y que de acuerdo a la encuesta realizada suma el 86,7%. El segundo grupo son las personas que si conocen el servicio pero que nunca han asistido con un porcentaje de 15%. El tercer grupo es quienes actualmente utilizan de forma insatisfactoria los baños de cajón ofrecidos por los centros de belleza mencionados anteriormente.

1.8. Estrategias de Combinación de Mercadeo (Marketing Mix)

1.8.1 Estrategia de Precios

Se considera que el precio aceptable para los clientes del segmento de clase media de Guayaquil es de \$10 dólares por sesión, para llegar a esta cifra se evaluó la siguiente información:

- La encuesta realizada determinó un precio promedio de \$8.93 por sesión
- Servicios similares de spa y tratamientos de belleza oscilan entre \$10 a \$20 por sesión
- El beneficio y bienestar provisto por RELAX BOX puede ser comparado a otros servicios de entretenimiento o placer que oscilan en el rango entre \$5 a \$15 por unidad o uso
- El precio de \$10 por sesión es adecuado para cumplir las previsiones de ventas y utilidades previstas
- El precio de \$10 por sesión encaja bien dentro del presupuesto de la clase media para servicios de relajamiento, salud, y control de niveles de estrés

También existirán descuentos corporativos y descuentos por uso frecuente del servicio (talonarios de tiquetes).

1.8.2 Estrategia de Promoción

Para efectos de promocionar el servicio de RELAX BOX, además de haber creado el logo, e imagen institucional, se consideran las siguientes alternativas:



- Correo electrónico semanal dirigido al segmento socio-económico de clase media en la parroquia Tarqui. El correo será creativo e informará de forma precisa sobre los beneficios y facilidades de acceder a RELAX BOX.
- Publicidad por radio en segmentos de noticias y de programas específicos cuya audiencia regular es la clase media económicamente activa de la parroquia Tarqui en Guayaquil.
- Publicidad por folletos y hojas volantes entregados en puntos estratégicos de acceso de la clase media de la parroquia Tarqui.

1.8.3 Estrategia de Servicio

La calidad del servicio en RELAX BOX será la principal ventaja competitiva. El personal que recibe a los clientes, que los ubica en los baños de cajón, que monitorea el servicio, y que los asiste al finalizar todo el proceso será entrenado de forma intensiva, detallada, y con profundidad en la práctica de la termoterapia. El objetivo es que los clientes al salir de RELAX BOX perciban y sientan que han logrado su objetivo de relajarse, mejorar su salud y belleza personal, y reducir su nivel de estrés.

RELAX BOX certificará a su personal en la práctica de la termoterapia y en cursos de servicios de atención al cliente y de relajamiento muscular y control de niveles de estrés. Para seguir laborando en RELAX BOX todo el personal de apoyo al cliente debe estar certificado y en continuo ascenso profesional en el campo profesional de la termoterapia.

Proceso del servicio



- Se realiza una breve valoración médica.
- Se solicita al cliente que se cambie de ropa, por un traje de baño. Dejando sus pertenencias en un casillero.
- Se entregará una toalla que será para protección de su cuello. Una bebida de finas hierbas a temperatura ambiente, para que le ayude a mantenerse hidratado mientras dure la sesión.
- El cliente ingresará a las salas terapéuticas para tomar el servicio.
- El Usuario ingresa al cajón, toma asiento. luego una asistente procede a cerrar el cajón. Ayuda acomodar la toalla en su cuello y controlará el tiempo de 5 minutos que debe mantenerse dentro del cajón.
- Transcurrido los 5 minutos, la asistente abre el cajón e indica al cliente que se ubique en la ducha a recibir chorros de agua fría. Que tome sorbos de la bebida que se le entregó para hidratado. Este proceso se repetirá 5 veces.
- Al terminar esa sesión en el Baño de Cajón, el cliente se lo invita a ingresar a una cabina para que reciba un Hidromasaje.
- Recibirá por parte de la Asistente una nueva toalla, un sachet de shampoo y de jabón líquido.
- El Usuario pasa al área de vestidores.
- Cancela el Servicio.

1.8.4 Estrategia de Plaza

Se ha descrito en detalle por que se elige la plaza de Guayaquil y en concreto la zona urbana de la parroquia Tarqui. Dentro de esta área se elegirá un local amplio con facilidad de tránsito y con adecuada ventilación, espacio de circulación e infraestructura adecuada para el servicio. Es importante acotar que la ubicación del local tomará en cuenta la circulación de personas y vehículos por el sector.

V. CAPITULO II: ESTUDIO TECNICO

2.1 Tamaño del Proyecto

La capacidad instalada de producción para el periodo del proyecto será de 13 cajones, los mismos que responden al análisis de los factores determinantes de proyección de la demanda.

2.1.1. Factores Determinantes del Tamaño

2.1.1.1. Mercado

Se decidió captar el 1,5% del mercado basándose en los siguientes resultados:

RELAX BOX	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
HORAS DIARIAS DE ATENCION	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
TIEMPO SERVICIO CADA SESION	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CAPACIDAD ATENCION DIARIA POR CAJON	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
PORCENTAJE DE LA DEMANDA A CAPTAR	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
DEMANDA DIARIA DEL SERVICIO x USUARIOS	22	22	22	23	23	23	23	24	24	24	25
TOTAL DEMANDA USUARIOS POR SEMANA DEL % ESCOGIDO	155	155	157	159	160	162	164	166	168	170	173

Si el objetivo es atender a 155 personas por semana en un horario de 9 horas diarias, en el primer año del proyecto, se tuvo que considerar también los días y horarios de mayor preferencia, para lo cual se adjunta cuadro explicativo.

¿Qué días iría?	PORCENTAJE	USUARIOS 2010	USUARIOS 2020
MIERCOLES	11,70%	18	20
JUEVES	11,70%	18	20
VIERNES	20,00%	31	35
SABADO	46,70%	71	81
DÓMINGO	10,00%	15	17

SABADO (DÍA DE MAYOR AFLUENCIA)					
¿Cuál es el horario que usted preferiría asistir?	PORCENTAJE	USUARIOS 2010	CAJONES NECESARIOS AÑO 2010	USUARIOS 2020	CAJONES NECESARIOS AÑO 2020
10H00-12H00	31,700%	23	11	26	13
13H00-15H00	16,700%	12	6	13	7
16H00-1800	33,300%	24	12	27	13
19H00 en adelante	18,300%	13	7	15	7

Para poder atender a 71 personas en el horario de preferencia, y considerando el tiempo que dura la sesión de baño de cajón (1 hora), se determinó que la cantidad necesaria de cajones a instalar en el establecimiento de RELAX BOX sería de 12 unidades.

Considerando que para el 2020 la demanda proyectada es de 81 clientes, se decidió aumentar un cajón adicional, planificando en el mediano plazo realizar los esfuerzos necesarios de marketing, a fin de tener un crecimiento sostenido en la demanda del servicio de RELAX BOX.

2.1.1.2. Disponibilidad de Recursos Financieros

La inversión requerida es de USD \$ 130.045,26 (ciento treinta mil cuarenta y cinco 26/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), la misma que se decidió distribuir en un 59,47% con recursos propios de los accionistas, y el saldo del 40,53% financiarlo a través de crédito con la CFN, BNF, o banca privada.

ESTRUCTURA FINANCIERA		
FUENTES	PORCENTAJE	MONTOS
PROPIOS	59,47%	\$ 77.332,94
CREDITO	40,53%	\$ 52.712,32

Nota: El porcentaje que se solicitara de crédito se definió como la suma de lo requerido para computo, muebles, y capital de trabajo, debido a que actualmente hay facilidades en la banca para este tipo de créditos

2.1.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra

La actividad del negocio requiere de un personal con educación de segundo y tercer nivel, el cual deberá ser capacitado y entrenado conforme a las políticas y procedimientos definidos por la empresa; es decir, que es de fácil disponibilidad en el mercado laboral actual.

2.1.2. Optimización del Tamaño del Proyecto

Se considera que los estudios y proyecciones realizadas con técnicas precisas proveen de la información necesaria para dimensionar adecuadamente y de forma conservadora este proyecto. Creemos firmemente que los resultados serán mejores de lo previsto y cuando esto se confirme podremos ampliar inclusive la cantidad de baños de cajón, por ahora sin embargo el dimensionamiento del proyecto obedece a una estimación conservadora de la demanda potencial y de los cálculos anuales de sesiones por cada persona que demanda el servicio.

2.1.3. Definición de la Capacidad de Producción

Igualmente la capacidad de producción está basada en el cálculo conservador de la demanda pero también está dimensionada desde la perspectiva de la calidad del servicio y de la minimización de tiempos de espera para nuestros clientes, es decir habrá la cantidad de baños de cajón precisa para que los clientes no tengan que esperar por el servicio.

2.2 Localización del Proyecto

2.2.1 Macro Localización del Proyecto



Se ha enfocado el proyecto en llegar al mercado de la ciudad de Guayaquil, urbe poblada por más de dos millones de personas y de intensa actividad comercial y productiva. En los últimos años, y debido a la influencia externa, sobretodo oriental, los habitantes de Guayaquil y sus emprendedores han buscado mejorar su calidad de vida, su sentido y sensación de juventud y su bienestar físico por medio de tratamientos de relajamiento y de belleza.

Un punto fundamental a considerar es que Guayaquil por ser una de las ciudades de mayor crecimiento económico del país y por ende de mayor número de personas de clase media (aproximadamente 118,000 personas clasificadas en la clase media entre los 15 a los 65 años de edad dentro del sector urbano de la parroquia Tarqui de las zonas seleccionadas, de la ciudad de Guayaquil), provee el segmento de mercado ideal al que se enfocará el servicio de los Baños de Cajón.

Para el estudio de localización del proyecto, se ha determinado algunos factores de localidad, para las alternativas de terrenos encontradas en la zona donde se instalaría el establecimiento RELAX BOX. La siguiente matriz de evaluación analiza tres alternativas, donde se le ha asignado un grado de importancia a los distintos factores, con la finalidad de escoger la opción con mayor calificación ponderada.

MATRIZ EVALUACION ALTERNATIVAS
METODO CUALITATIVO

FACTOR	PESO	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3			
Ubicación de alta exposición	15%	70	10,5	99	14,85	50	7,5
Cercanía al mercado	35%	90	31,5	70	24,5	60	21
Facilidad de parqueo	10%	80	8	60	6	85	8,5
Costo del terreno	20%	75	15	50	10	60	12
Seguridad, Iluminación de la zona	20%	75	15	75	15	75	15
TOTAL	100%		80		70,35		64

Alternativa 1: Terreno Garzota Calle 15C
 NE

Alternativa 2: Terreno Fco. Orellana y Pompilio Ulloa

Alternativa 3: Terreno Kennedy (Av. José Assaf Bucaram y Miguel Campodónico)

Los factores considerados como determinantes para el análisis cualitativo son el resultado de la elección de algunas variables propuestas; y el peso de las mismas fue establecido en función de los siguientes criterios:

Cercanía al mercado.- se considera con un peso de 35%, debido a que el proyecto enfoca sus esfuerzos al mercado específico, de ahí la importancia de establecer su local dentro del territorio de su mercado objetivo.

Costo del terreno.- se establece un peso del 20%, es decir no es un factor que determine la decisión, puesto que se considera la construcción de una infraestructura, y necesariamente deberá estar en función de la ubicación.

Seguridad, Iluminación de la zona.- es importante ubicar el establecimiento en zonas transitadas e iluminadas, para seguridad y preferencia de los futuros clientes, se establece con un peso de 20%.

Ubicación de alta exposición.- considerando que se realizarán inversiones importantes, se preferirá terrenos en los que se tenga alta exposición, para el tema de posicionamiento de marca, se establece un peso de 15%.

Facilidad de parqueo.- Este factor considera la comodidad de los clientes como determinante para la decisión de compra del terreno, se fija un peso de 10%.

VI. CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1. La Empresa

RELAX BOX, ha decidido establecer políticas empresariales que sirvan de normas para la buena atención a sus clientes y para el buen desempeño de sus colaboradores.



POLITICAS DE CALIDAD

La política de calidad se manifiesta mediante el firme compromiso con los **Cientes**, para satisfacer plenamente sus requerimientos y expectativas, para ello se garantiza el impulsar una cultura de calidad basada en los principios de honestidad, liderazgo y desarrollo del recurso humano, solidaridad, compromiso de mejora y seguridad en nuestras operaciones.

1. **Espíritu de Servicio** como valor cultural primordial.
2. **Pulcritud** en la presentación personal y de las instalaciones físicas.
3. **Conciencia** de un trabajo individual y de equipo, **libre de errores**.
4. **Poli funcional**, asumiendo responsablemente las funciones que demande cumplir un servicio de calidad
5. **Identificación** como sentido de relación y pertenencia con la empresa.
6. **Amabilidad** en el servicio y agilidad en la atención a los clientes.
7. **Honradez** si un cliente olvida una pertenencia se garantiza su devolución.
8. **Alegría**, los clientes serán recibidos con una sonrisa.

POLITICAS DE RECURSOS HUMANOS

1. Nuestro compromiso es proteger la seguridad y salud de todos nuestros empleados, con la convicción de que los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales pueden y deben ser evitados.
2. Para ello, adoptamos el principio de mejora permanente de la acción preventiva, que incluye, entre otras, las actividades de prevención y protección de la salud,

actuación ante emergencias, adecuación del trabajo a la persona, selección de equipos de trabajo y productos, coordinación entre empresas y demás obligaciones recogidas en el marco normativo de prevención.

3. Se estará al servicio de los clientes, en compromiso con la sociedad, el medio ambiente y la salud de todos los que forman la Empresa.
4. Los accidentes de trabajo o cualquier lesión generada en el mismo son, fundamentalmente, fallos de gestión y, por tanto, evitables mediante una gestión adecuada que permita adoptar las medidas para la identificación, evaluación y control de los posibles riesgos.
5. La línea jerárquica es la responsable de la prevención de los accidentes y debe considerarla tan importante como la calidad o la productividad.
6. La Empresa promueve y establece los medios necesarios para que la comunicación de las deficiencias y/o sugerencias de mejora sean analizadas y, de ser posible, aplicadas. El espíritu de participación, innovación y de mejora continua es fundamental para el futuro de la misma.
7. Las personas constituyen el valor más importante de la Empresa. Por ello deben estar cualificadas e identificadas con los objetivos de nuestra organización y sus opiniones han de ser consideradas. La formación e información sobre los riesgos, así como los medios y las medidas a adoptar para su prevención son de capital importancia y deben llegar a todos los empleados de la Empresa.
8. En el Plan de Prevención se concretan las pautas de actuación. Debe ser conocido por todas las personas.
9. Para la puesta en práctica y desarrollo de esta Política de Prevención, la Empresa cuenta con la participación de sus trabajadores y de los órganos de representación de los mismos.

Relax Box asume lo expuesto anteriormente como garantía de crecimiento.

3.2. Base Filosófica de la Empresa

3.2.1 Visión

RELAX BOX tiene como visión establecida “ser una empresa líder en el servicio de baños de cajón, en la ciudad de Guayaquil. Estaremos orientados al mercado de clase media, enfocándonos inicialmente con un solo producto, dejando siempre abierta la posibilidad a la diversificación de acuerdo a la demanda de los clientes. Nos preocuparemos de seleccionar el personal idóneo, y trataremos de cumplir sus expectativas personales con la finalidad de crear un compromiso mutuo entre empleados y compañía”.



3.2.2 Misión

La misión de RELAX BOX es “satisfacer las necesidades de los clientes a través de nuestro servicio, con el mejor precio del mercado; garantizando los más altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad con la finalidad de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad y el desarrollo del país”.

3.2.3 Estrategia Empresarial

- ❖ Ofrecer un servicio de calidad a sus clientes, con el mejor precio del mercado, satisfaciendo así sus expectativas
- ❖ Obtener rentabilidad para los accionistas, basando en una administración eficiente y eficaz de los recursos que dispone.
- ❖ Elaborar un plan de reconocimiento para los trabajadores que tengan un excelente desempeño en sus actividades laborales, además de proporcionarles remuneraciones justas con la finalidad de conservar su lealtad a la compañía.
- ❖ Cumplir con sus obligaciones y responsabilidades legales y tributarias.

3.2.4 Principios y Valores



La cultura organizacional está orientada con valores corporativos que enmarcan el direccionamiento del negocio. El personal interioriza estos valores y los practica porque hacen parte de sus vidas e interactúan en el ambiente en que se desenvuelven.

1. Higiene.- Se mantiene siempre limpia cada instalación de la empresa
2. Amabilidad.- Se saluda y atiende con cortesía y una sonrisa a cada cliente
3. Conducta Laboral.- Se propicia un ambiente apacible
4. Confianza.- Se cuida que todas las pertenencias de nuestros clientes son tratadas como propias
5. Liderazgo.- Ser líderes en el negocio y permitir que los empleados se sientan seguros en la empresa
6. Espíritu de Equipo.- Contar con un equipo exitoso de colaboradores, valorar su aporte brindado para alcanzar las metas en común trazadas
7. Excelencia.- Proporcionar servicio que garantice la satisfacción de nuestros clientes, es el compromiso
8. Lealtad.- Demostrar y valorar el compromiso con la organización para cumplir óptimamente sus expectativas
9. Responsabilidad.- Responder por los actos dentro de la institución, así como frente a los clientes y accionistas
10. Honestidad.- Mantener una conducta ética, pues refleja los principios de la empresa y cumplir con las leyes
11. Competitividad.- Tomar decisiones que logren una rentabilidad igual o superior que los competidores
12. Disciplina Financiera.- Cumplir las obligaciones en los días y plazos fijados con los colaboradores y proveedores
13. Verdad.- Ser abiertos y transparentes en todo lo que se haga
14. Integridad.- guardar respeto y compostura hacia los clientes y compañeros de trabajo
15. Desempeño.- estar siempre abiertos buscando nuevas y mejores alternativas de servicio
16. Pasión.- importa la gente de Relax Box y los clientes, su seguridad y su desarrollo
17. Fortaleza.- Se reconoce la fortaleza en el carácter del personal de Relax Box

18. Compromiso.- Se asume con dedicación, seriedad y profesionalismo el rol que cada persona desempeña dentro de la familia
19. Respeto.- el respeto o reconocimiento de la dignidad de los demás, es la base de la convivencia
20. Justicia.- Se respeta y se hace valer los derechos de los personas, sin hacer ninguna distinción.

3.2.5 Manual de Prevención Higiene seguridad y salud

El Administrador será responsable del cumplimiento del manual de Prevención Higiene Seguridad y Salud.

Ellos se encargarán se realizar las modificaciones y correctivos necesarios que se necesiten para la prevención de accidentes y control sanitarios para los clientes internos y externos de la empresa.

CAPITULO 1: HIGIENE

Higiene personal de los trabajadores

1. El uniforme debe cambiarse a diario y no debe tener manchas ni roturas.
2. Los zapatos deben ser de caucho color blanco y deben estar siempre limpios.
3. Las uñas de las manos deben estar cortas y sin esmalte de colores fuertes.
4. El cabello debe estar recogido en el caso de tenerlo largo.
5. No usar perfumes o cremas de olores fuertes que molesten a los clientes.
6. Usar desodorante anti-transpirante.
7. Lavarse las manos antes y después de atender a un cliente
8. Aplicar alcohol en las manos luego de haberse lavado.
9. Mantener un buen aliento, no puede atender a un cliente con olor a comida u olores desagradables.
10. El trabajador antes de ser contratado deberá realizarse un chequeo médico.



Relax Box para el cumplimiento de las normas de Higiene entregará lo siguiente:



1. Dos uniformes completos a los trabajadores una vez al año.
2. En el Baño de los Trabajadores habrá jabón desinfectante alcohol y enjuague bucal para uso de los Trabajadores.
3. La empresa pagara los servicios médicos de diagnostico previos a la contratación del Trabajador de esa forma garantiza que su personal se encuentra en buen estado de salud para atender a sus clientes.

Orden y limpieza

El orden y la limpieza desempeñan un papel clave en la protección de la salud tanto de los clientes como del personal.

Para lo cual el personal deberá realizar todos los días las siguientes normas de orden y limpieza:

1. La limpieza y orden es responsabilidad de todo el personal de la empresa.
2. El Trabajador encargado de la limpieza deberá estar pendiente de mantener libre de polvo, grasa todas las instalaciones. Los pisos siempre deberán estar limpios de ser necesario se limpiarán las veces que sean necesarias para mantenerse en total pulcritud.
3. Antes de atender a los clientes las auxiliares deberán verificar que las instalaciones estén completa mentas limpias.
4. Las auxiliares son responsables que los implementos utilizados estén limpios y en su lugar asignado (toallas, jabones, etc.).
5. Todos los Trabajadores en caso de encontrar cualquier tipo de basura esta deberá recogerse y depositarse en el lugar asignado para su recolección.
6. Para la limpieza de las instalaciones se utilizara Cloro y Virkon.
7. Los toallas que se entreguen a los clientes se utilizaran una sólo vez por cliente.
8. La limpieza de los baños será completa responsabilidad del Trabajador de limpieza, estos deben estar siempre secos sin residuos de agua y con todos los implementos necesarios (papel higiénico, jabón, toallas de papel para las manos). Los tachos de la basura cambiarse las veces que sean necesarias para evitar acumulación de papeles.
9. Toda la basura que genere el negocio se depositara en fundas negras para luego guardarles en contenedores que se encontraran fuera de las instalaciones de atención al público.
10. Los tachos de basura deberán lavarse a diario y cambiar sus fundas protectoras a diario.

CAPITULO 2: SEÑALIZACION

Relax Box ha diseñado un instructivo para la utilización de la señalización en el campo de la prevención de riesgos laborales el objetivo es:

1. Llamar la atención de los trabajadores sobre la existencia de determinados riesgos, prohibiciones u obligaciones.
2. Alertar a los trabajadores cuando se produce una situación de emergencia
3. Facilitar a los trabajadores la localización e identificación de medios e
4. Instalaciones de evacuación, protección, emergencia y primeros auxilios
5. Orientar e informar a los trabajadores que efectúan maniobras peligrosas

Conviene resaltar, que al igual que los equipos de protección individual, la señalización de seguridad no elimina el riesgo, por lo que deberán además adoptarse las medidas preventivas que correspondan.

Las señales pueden ser, básicamente, de dos tipos:

a) Señales en forma de **panel**:

- señales de advertencia
- señales de prohibición
- señales de obligación
- señales indicativas
- señales de salvamento o socorro

b) Señales **luminosas y/o acústicas**

- **Rojo:** Prohibición, Comportamientos peligrosos, Peligro-alarma Alto, parada, dispositivos de desconexión de emergencia
- Evacuación
- Material de identificación y localización contra incendios
- Advertencia Atención, precaución
- **Verde** Salvamento Puertas, salidas, Situación de seguridad, Vuelta a la normalidad

3.3. La Organización

Se constituirá una *compañía limitada*, cuyo nombre fue verificado en la Super Intendencia de Compañías, **RELAXBOX PRODUCTOS SALUD Y BELLEZA CIA. LTDA.**, cuyo capital suscrito será de CUATRO MIL DOLARES AMERICANOS, que estará representado por cuatro mil participaciones no negociables de un valor de un dólar (\$1.00) cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y los estatutos de la compañía.

3.3.1. Organigrama Estructural

ORGANIGRAMA RELAX BOX



La Motivación y el Liderazgo están estrechamente relacionados; el Administrador deberá ser una persona que funja como líder, que tenga una mezcla ecuánime entre liderazgo autocrático y participativo (democrático). Debido a que en situaciones críticas deberá tomar y ejecutar una o varias acciones y para situaciones de menor índole podrá pedir opiniones al personal que tendrá a cargo y así hacerlo democrático, transmitiendo que los criterios del personal si son considerados en las decisiones de RELAX BOX y esto implicaría un gran sentido de pertenencia.



El administrador deberá mantener una constante y clara comunicación, tanto con el personal como con los accionistas. No debe descuidar lo que se conoce como la comunicación informal, la que consiste en recorrer las instalaciones de Relax Box en forma sorpresiva y frecuente, pues consideramos que de esta forma se

mejoraría los canales informales de comunicación, pues estará en contacto directo con los usuarios de nuestro servicio de Baños de Cajón y así podríamos tomar conciencia de las nuevas necesidades de los clientes e inclusive del mismo personal.

Al difundir un estilo de liderazgo con democracia, será necesaria una comunicación ascendente, donde a los empleados se les brindará libertad para expresarse dentro de un marco de respeto y confianza. Para estar seguros de que se está transmitiendo en forma efectiva los planes estratégicos y los objetivos globales, tendremos que valernos de preferencia de la comunicación oral, apoyada SIEMPRE de circulares que serán expuestas en el Periódico Mural de Relax Box.

Como en primera instancia se comunicará vía oral, en ese momento de la reunión podremos corroborar que el mensaje ha sido claro y bien recibido a través de retroalimentación; es decir, motivar y preguntar a los participantes para que hagan un resumen de lo hablado o presentar las dudas que quedaran del tema tratado.

Solicitaremos que se realice por lo menos una vez a la semana, una reunión entre el administrador y personal, con el fin de establecer situaciones que incomodan tanto al personal como a los clientes y para brindar sugerencias de lo que podemos hacer para mantener o mejorar nuestro servicio. De salir estupendas ideas, se daría a la persona o a todos los presentes algún estímulo; mencionamos “las personas presentes” porque puede ser que entre todas las ideas que pudieren salir se consiguieren más de una posible solución.

El administrador y los accionistas, se reunirán la primera semana de cada mes para presentar los resultados obtenidos en el período anterior y de ser necesarias las veces que se requieran y en la fecha que fuere señalada por el administrador.

3.3.2 Organigrama Funcional

Cargo: Administradora

Planificar, coordinar, dirigir y supervisar los procesos administrativos, operativos y contables del local.

Cargo: Cajera-Recepcionista

Recaudar dineros por concepto de pago, servicio al cliente.

Cargo: Enfermera

Valoración y monitoreo de los clientes antes y después de cada sesión.

Cargo: Auxiliar 1

Verificar que todos los materiales de trabajo se encuentren en orden, y que los equipos se encuentren operativos, de acuerdo a las políticas establecidas.

Cargo: Auxiliar – Enfermera 2

Valoración medica y monitoreo de los clientes antes y después de cada sesión.

Cargo: Personal de limpieza y mensajería 1

Actividades de limpieza, mensajería y apoyo general.

VII. CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

4.1. PRESUPUESTO

4.1.1. Presupuesto de Inversión



El presupuesto de inversión que necesita RELAX BOX es de USD\$ 131.458,52, del cual el 51,90 % representa el rubro de Activos fijos, 10,12 % corresponde a los activos intangibles, y el 37,98 % al capital de trabajo.

PRESUPUESTO DE INVERSION		\$ 131.458,52
4.1.1.1. ACTIVOS FIJOS		
No.	RUBRO	COSTO
1	TERRENOS	\$ 25.000,00
2	EDIFICIO	\$ 25.000,00
		\$ 50.000,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS		
No.	RUBRO	COSTO
1	CAJONES DE MADERA	\$ 4.550,00
2	GENERADORES	\$ 2.314,00
3	MEDIDOR DE PRESION	\$ 300,00
4	AIRE ACONDICIONADO 48.000 BTU	\$ 2.078,72
5	LAVADORA DE ROPA	\$ 648,48
6	SECADORA DE ROPA	\$ 564,48
7	VITRINA FRIGORIFICA	\$ 838,88
8	SURTIDOR DE AGUA	\$ 428,00
9	TELEVISOR	\$ 809,38
10	EQUIPO DE SONIDO	\$ 616,00
11	CENTRAL TELEFONICA	\$ 350,00
		\$ 13.497,94
EQUIPOS DE COMPUTO		
No.	RUBRO	COSTO
1	COMPUTADORAS	\$ 1.657,60
2	IMPRESORA	\$ 481,60
3	FAX	\$ 92,00
		\$ 2.231,20
MUEBLES		
No.	RUBRO	COSTO
1	ESCRITORIOS	\$ 500,00
2	SILLAS PARA ESCRITORIO	\$ 230,00
3	MUEBLES DE SALA DE ESPERA	\$ 950,00
4	ARCHIVADORES	\$ 280,00
		\$ 1.960,00
ENSERES		
No.	RUBRO	COSTO
1	BALDES	\$ 60,00
2	JARROS DE PLASTICO	\$ 45,00
3	TERMO	\$ 430,00
		\$ 535,00
4.1.1.2. ACTIVOS INTANGIBLES		
No.	RUBRO	COSTO
1	GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 3.800,00
2	PERMISOS MUNICIPALES	\$ 1.500,00
3	CAPACITACION	\$ 6.000,00
4	PUBLICIDAD	\$ 2.000,00
		\$ 13.300,00
4.1.1.3. CAPITAL DE TRABAJO		
1	TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 49.934,38

4.1.2. Cronograma de Inversiones

En el cronograma de inversiones se ha contemplado la vida útil de los activos, definiendo una primera fase, donde se adquieren los activos necesarios para el proyecto. Para el caso de los equipos de cómputo, por tener una vida útil de tres años, hemos programado tres fases adicionales para la renovación de los mismos.

CRONOGRAMA DE INVERSIONES

		FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4
ACTIVOS FIJOS		COSTO			
1	TERRENOS	\$ 25.000,00			
2	EDIFICIO	\$ 25.000,00			
	SUBTOTAL	\$ 50.000,00			
MAQUINARIAS Y EQUIPOS					
Nº.	RUBRO	COSTO TOTAL			
1	CAJONES DE MADERA	\$ 4.550,00			
2	GENERADORES	\$ 2.314,00			
3	MEDIDOR DE PRESION	\$ 300,00			
4	AIRE ACONDICIONADO 49.000 BTU	\$ 2.078,72			
5	LAVADORA DE ROPA	\$ 648,48			
6	SECADORA DE ROPA	\$ 564,48			
7	VITRINA FRIGORIFICA	\$ 338,88			
8	SURTIDOR DE AGUA	\$ 428,00			
9	TELEVISOR	\$ 309,38			
10	EQUIPO DE SONIDO	\$ 616,00			
11	CENTRAL TELEFONICA	\$ 350,00			
	SUBTOTAL	\$ 13.497,94			
EQUIPOS DE COMPUTO					
Nº.	RUBRO	COSTO TOTAL			
1	COMPUTADORAS	\$ 1.657,60	\$ 1.657,60	\$ 1.657,60	\$ 1.657,60
2	IMPRESORA	\$ 481,60	\$ 481,60	\$ 481,60	\$ 481,60
3	FAX	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00
	SUBTOTAL	\$ 2.231,20	\$ 2.231,20	\$ 2.231,20	\$ 2.231,20
MUEBLES					
Nº.	RUBRO	COSTO TOTAL			
1	ESCRITORIOS	\$ 500,00			
2	SILLAS PARA ESCRITORIO	\$ 230,00			
3	MUEBLES DE SALA DE ESPERA	\$ 950,00			
4	ARCHIVADORES	\$ 280,00			
	SUBTOTAL	\$ 1.960,00			
ENSERES					
Nº.	RUBRO	COSTO TOTAL			
1	BALDES	\$ 60,00			
2	JARROS DE PLASTICO	\$ 45,00			
3	TERMO	\$ 430,00			
	SUBTOTAL	\$ 535,00			
ACTIVOS INTANGIBLES					
Nº.	RUBRO	COSTO			
1	GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 3.800,00			
2	PERMISOS MUNICIPALES	\$ 1.500,00			
3	PUBLICIDAD	\$ 2.000,00			
	SUBTOTAL	\$ 7.300,00			
TOTAL		\$ 75.524,14	\$ 4.462,40	\$ 4.462,40	\$ 4.462,40

4.1.3. Presupuesto de Operación

4.1.3.1. Presupuesto de Ingresos



Los rubros determinados como ingresos para los años de operación del proyecto RELAX BOX, han sido considerados basándose en los resultados obtenidos del cálculo de la demanda estimada, y habiendo fijado el precio en USD \$ 10 dólares americanos.

CUADRO DE INGRESOS

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
SESIONES DE VAPOR SEMANALES	155	157	159	160	162	164	166	168	170	173
SESIONES DE VAPOR POR AÑO (52 SEM)	8.045	8.143	8.243	8.343	8.445	8.548	8.652	8.758	8.865	8.973
PRECIO UNITARIO DEL SERVICIO	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESOS TOTALES	\$ 80.452,98	\$ 81.434,50	\$ 82.428,00	\$ 83.433,62	\$ 84.451,51	\$ 85.481,82	\$ 86.524,70	\$ 87.580,30	\$ 88.648,78	\$ 89.730,30

4.1.3.2 Presupuesto de Egresos

De acuerdo al cuadro de los egresos del proyecto RELAX BOX, se nota una alta concentración de egresos correspondientes a los rubros de costos fijos, situación generada por los sueldos y beneficios sociales de los empleados, como se observa en el siguiente cuadro.

Presupuesto de Egresos (Detalle de Costos fijos, variables, gto. ventas, y administrativos)											
COSTOS VARIABLES		AÑO 2011									
VASOS DESCARTABLES Y SOBRES		0,23									
LIMPIEZA DE CAJONES		0,25									
HERBAS MEDICINALES		0,48									
COSTO TOTAL VARIABLE UNITARIO		0,96									
COSTOS FIJOS		AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$	30.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84	\$ 32.745,84
ENERGIA ELECTRICA	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
TELEFONO	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
AGUA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
INTERNET	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
SERVICIO DE TELEVISION	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
PROGRAMA DISPENSADOR DE FRAGANCIA	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8
PROGRAMA DISPENSADOR DE JABON	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8	268,8
PROGRAMA DISPENSADOR SANON	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448
TOTAL COSTOS FIJOS	\$	32.982,26	\$ 34.101,44								
GASTOS		AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
GASTOS DE VENTAS		AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
PUBLICIDAD INTERNET	\$	600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
PUBLICIDAD EN MEDIOS	\$	2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
TOALLAS DE ALGODON	\$	2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00	\$ 2.328,00
COSTO DE TOALLAS DE PAPEL PARA MANOS	\$	636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00
COSTO DE PAPEL HIGIENICO	\$	277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20	\$ 277,20
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$	5.841,20	\$ 5.841,20								
GASTOS ADMINISTRATIVOS		AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
HONORARIOS CONTADOR	\$	3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
GASTOS DE LIMPIEZA	\$	600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
PERMISOS MUNICIPALES (LIMPIEZA, OSM)	\$	700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	4.300,00	\$ 4.300,00								

4.1.3.3. Estructura de Financiamiento

El presupuesto de la inversión que necesita RELAX BOX es de USD \$ 131.458,52 el cual será financiado con capital propio de los accionistas y con un crédito. El monto del crédito a solicitar corresponde al 40,53% de la inversión total, y estos fondos serán utilizados para la compra de muebles, equipos de computación y capital de trabajo.

ESTRUCTURA FINANCIERA		
FUENTES	PORCENTAJE	MONTOS
PROPIOS	58,83%	\$ 77.332,94
CREDITO	41,17%	\$ 54.125,58

FUENTES Y USOS DE FONDOS				
DETALLE		TOTAL INVERSION	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
			RECURSOS PROPIOS	CREDITO
ACTIVOS FIJOS				
No.	RUBRO	COSTO		
1	TERRENOS	\$ 25.000,00		
2	EDIFICIO	\$ 25.000,00		
		\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	
MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
No.	RUBRO	COSTO		
1	CAJONES DE MADERA	\$ 4.550,00		
2	GENERADORES	\$ 2.314,00		
3	MEDIDOR DE PRESION	\$ 300,00		
4	AIRE ACONDICIONADO 48.000 BTU	\$ 2.078,72		
5	LAVADORA DE ROPA	\$ 648,48		
6	SECADORA DE ROPA	\$ 564,48		
7	VITRINA FRIGORIFICA	\$ 838,88		
8	SURTIDOR DE AGUA	\$ 428,00		
9	TELEVISOR	\$ 809,38		
10	EQUIPO DE SONIDO	\$ 616,00		
11	CENTRAL TELEFONICA	\$ 330,00		
		\$ 13.497,94	\$ 13.497,94	
EQUIPOS DE COMPUTO				
No.	RUBRO	COSTO		
1	COMPUTADORAS	\$ 1.657,60		
2	IMPRESORA	\$ 481,60		
3	FAX	\$ 82,00		
		\$ 2.231,20		\$ 2.231,20
MUEBLES				
No.	RUBRO	COSTO		
1	ESCRITORIOS	\$ 500,00		
2	SILLAS PARA ESCRITORIO	\$ 230,00		
3	MUEBLES DE SALA DE ESPERA	\$ 950,00		
4	ARCHIVADORES	\$ 280,00		
		\$ 1.960,00		\$ 1.960,00
ENSERES				
No.	RUBRO	COSTO		
1	BALDES	\$ 60,00		
2	JARROS DE PLASTICO	\$ 45,00		
3	TEXTOS	\$ 430,00		
		\$ 535,00	\$ 535,00	
ACTIVOS INTANGIBLES				
No.	RUBRO	COSTO		
1	GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 3.800,00		
2	PERMISOS MUNICIPALES	\$ 1.500,00		
3	CAPACITACION	\$ 6.000,00		
4	PUBLICIDAD	\$ 2.000,00		
		\$ 13.300,00	\$ 13.300,00	
CAPITAL DE TRABAJO				
1	TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 49.934,38		\$ 49.934,38
TOTAL DE INVERSIONES		\$ 131.458,52	\$ 77.332,94	\$ 54.125,58

4.1.4. Punto de Equilibrio



El punto de equilibrio de RELAX BOX, es de 3.547 sesiones para el primer año de operación y de USD \$ 35.467,10 dólares americanos, cifra con la que se cubre la estructura de costos.

CUADRO DE INGRESOS

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
SESIONES DE VAPOR SEMANALES	155	157	159	160	162	164	166	168	170	173
SESIONES DE VAPOR POR AÑO (52 SEM)	8.053	8.151	8.251	8.320	8.424	8.528	8.632	8.736	8.840	8.982
PRECIO UNITARIO DEL SERVICIO	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
INGRESOS TOTALES	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96	\$ 0,96
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 72.799,53	\$ 73.687,69	\$ 74.586,68	\$ 75.212,80	\$ 76.152,96	\$ 77.093,12	\$ 78.033,28	\$ 78.973,44	\$ 79.913,60	\$ 81.194,31
COSTOS FIJOS	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44
UTILIDAD BRUTA	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87
MARGEN DE CONTRIBUCION (P. Cvu)	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04	\$ 9,04
PUNTO DE EQUILIBRIO CANTIDADES	3.547	3.772	3.772	3.772	3.772	3.772	3.772	3.772	3.772	3.772
PUNTO DE EQUILIBRIO UNID. MONETARIA	\$ 35.467,10	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83	\$ 37.722,83

4.2 Estados Financieros

4.2.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

El Estado de Resultado del proyecto determina una utilidad de \$15.888,92 para el primer año; representando el 20% de los ingresos totales.

Durante los 10 años de duración del proyecto se mantiene un margen de utilidad promedio del 21% en relación de los ingresos.

ESTADO DE RESULTADO DEL PROYECTO

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS TOTALES	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44
SUBTOTAL	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87
GASTOS DE VENTAS	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
SUBTOTAL	\$ 30.596,08	\$ 29.445,05	\$ 30.344,04	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,67
DEPRECIACIONES	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
AMORTIZACIONES	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ 24.923,79	\$ 23.772,76	\$ 24.671,75	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 29.838,20	\$ 30.778,36	\$ 31.718,52	\$ 32.658,68	\$ 33.939,38
15 % PART. TRABAJADORES	\$ 3.738,57	\$ 3.565,91	\$ 3.700,76	\$ 3.794,68	\$ 3.935,71	\$ 4.475,73	\$ 4.616,75	\$ 4.757,28	\$ 4.898,80	\$ 5.090,91
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 21.185,22	\$ 20.206,85	\$ 20.970,99	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.362,47	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 27.759,87	\$ 28.848,48
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ 5.296,31	\$ 5.051,71	\$ 5.242,75	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.340,62	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 6.939,97	\$ 7.212,12
UTILIDAD NETA	\$ 15.888,92	\$ 15.155,14	\$ 15.728,24	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.021,85	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 20.819,91	\$ 21.636,36
% EN RELACION INGRESOS	20%	19%	19%	19%	20%	22%	23%	23%	24%	24%

4.3. Flujo de Fondos

4.3.1 Del Proyecto



El flujo de fondos del proyecto nos da un VAN de USD\$ 24.828,42 y una TIR de 13,873%; resultando superior que la tasa de oportunidad del 10% (*). Por lo cual el proyecto es claramente rentable. El periodo de recuperación del proyecto es de cuatro años y once meses.

FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO											
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE	0	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS TOTALES	\$ -	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ -	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ -	\$ 32.062,28	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34	\$ 34.101,34
SUBTOTAL	\$ -	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87
IMPACTO DE VENTAS	\$ -	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20	\$ 3.841,20
IMPACTO DE COMPRAS	\$ -	\$ 4.110,00	\$ 4.330,30	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
SUBTOTAL	\$ -	\$ 30.596,08	\$ 29.445,05	\$ 30.344,04	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,67
VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
SUBTOTAL	\$ -	\$ 30.596,08	\$ 29.445,05	\$ 31.087,03	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 33.593,47	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 36.413,95	\$ 53.982,59
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ -	\$ 24.923,79	\$ 23.772,76	\$ 25.414,74	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 30.581,18	\$ 30.778,36	\$ 31.718,52	\$ 33.401,66	\$ 50.970,31
15% PART. TRABAJADORES	\$ -	\$ 3.738,57	\$ 3.565,91	\$ 3.812,21	\$ 3.794,58	\$ 3.935,71	\$ 4.587,18	\$ 4.616,75	\$ 4.757,79	\$ 5.010,25	\$ 7.645,55
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ -	\$ 21.185,22	\$ 20.206,85	\$ 21.602,53	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.994,01	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 28.391,42	\$ 43.324,76
15% EMPLEADO A LA RENTA	\$ -	\$ 5.296,31	\$ 5.051,71	\$ 5.400,63	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.478,50	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 7.079,81	\$ 10.631,18
UTILIDAD NETA	\$ -	\$ 15.888,92	\$ 15.155,14	\$ 16.201,90	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.495,51	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 21.293,56	\$ 32.493,57
MAS DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
MAS AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MENOS VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
MAS VALOR DESECHO ACT.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.788,78
MAS VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
MAS REPER. CAP. TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.934,38
MENOS INV. INICIALES	\$ (131.458,52)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MENOS INV. REEMPLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20
FLUJO NETO FONDOS	\$ (131.458,52)	\$ 21.561,20	\$ 20.827,42	\$ 21.874,18	\$ 19.568,48	\$ 22.399,03	\$ 22.507,79	\$ 20.402,79	\$ 23.232,84	\$ 24.305,85	\$ 87.997,82
TASA DE DESCUENTO		10,00%									
VALOR ACTUAL NETO		\$ 24.828,42	TIR	13,873%	PERIODO DE RECUPERACION DEL PROYECTO				4,88		

(*) La tasa de descuento se calcula con base en el costo de oportunidad de invertir en los siguientes papeles negociables:

- Titularización Comandato: 9.5% (mínimo \$10,000.00)
- Titularización Agripac: 8.5% (mínimo \$10,000.00)
- Bonos del Estado (Decreto 1788): 4.25% (negociados en Bolsa de Valores)
- Bonos del Estado (Decreto 9817): 9.35% (negociados fuera de Bolsa de Valores)

Fuente: Casa de Valores Banrio

Con base en esta información se utiliza para este proyecto una tasa de descuento del 10% que se considera es el costo de oportunidad para un inversionista.

4.3.2 Del Inversionista

El flujo de fondos del inversionista, obtiene un VAN de USD\$ 27.827,63 y una TIR de 15,19 %; considerando que debe asumir un cargo financiero, con una tasa de interés del 13% este proyecto igual sigue siendo rentable. El periodo de recuperación es de cinco años y seis meses.

FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA											
ANOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
DETALLE	0	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS TOTALES	\$ -	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.740,00	\$ 85.280,00	\$ 86.520,00	\$ 87.560,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ -	\$ 7.130,91	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.188,88	\$ 8.286,72	\$ 8.389,56	\$ 8.488,40	\$ 8.622,40
POSTOS FIJOS TOTALES	\$ -	\$ 32.062,29	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44
SUBTOTAL	\$ -	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.062,87
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20	\$ 3.941,20
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ 9.118,88	\$ 9.942,72	\$ 1.466,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
SUBTOTAL	\$ -	\$ 24.477,19	\$ 23.502,32	\$ 28.877,86	\$ 30.970,16	\$ 31.810,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,87
VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
SUBTOTAL	\$ -	\$ 24.477,19	\$ 23.502,32	\$ 29.620,85	\$ 30.970,16	\$ 31.810,32	\$ 33.593,47	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 36.413,95	\$ 35.982,59
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ -	\$ 18.804,91	\$ 19.830,04	\$ 23.948,56	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 30.581,18	\$ 30.778,36	\$ 31.718,32	\$ 33.401,64	\$ 30.970,31
13% PART. TRABAJADORES	\$ -	\$ 2.820,74	\$ 2.974,31	\$ 3.182,28	\$ 3.784,68	\$ 3.833,71	\$ 4.587,18	\$ 4.616,79	\$ 4.757,78	\$ 5.010,23	\$ 7.465,55
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ -	\$ 15.984,17	\$ 16.855,55	\$ 20.356,28	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.994,01	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 28.391,42	\$ 43.324,76
15% IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 3.996,04	\$ 4.213,88	\$ 5.089,07	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.498,50	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 7.097,83	\$ 10.831,18
UTILIDAD NETA	\$ -	\$ 11.988,13	\$ 12.641,65	\$ 15.267,21	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.495,51	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 21.293,54	\$ 32.493,57
MAS DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
MAS AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RENDOS VALOR EN LIBROS	\$ 0,00	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
MAS VALOR DESECHO ACT	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.788,78
MAS VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
MAS REFER. CAP. TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.934,38
RENDOS INV. INICIALES	\$ 33.458,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RENDOS INV. REEMPLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20
RENDOS PAGOS DE PRIMO	\$ -	\$ 19.789,97	\$ 17.841,75	\$ 20.458,07	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MAS PRESTAMO	\$ 54.125,58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO FONDOS	\$ (77.332,94)	\$ 1.894,84	\$ 372,20	\$ 523,22	\$ 18.568,48	\$ 22.399,03	\$ 22.507,79	\$ 20.402,29	\$ 23.232,84	\$ 24.305,85	\$ 87.997,82
TASA DE DESCUENTO	10,00%										
VALOR ACTUAL NETO	\$ 27.827,63	TIR	15,19%	PERIODO DE RECUPERACION DEL INVERSIONISTA			5,51				

(Ver Anexo tabla de amortización)

4.3.3 Análisis de sensibilidad del Proyecto

El análisis de sensibilidad considera la aplicación de un descuento del 10% del precio para los días miércoles y jueves (días de menor afluencia de acuerdo a los resultados de de la encuesta) donde la estimación de usuarios sería de 18 clientes por cada día, al año un total de 1.852 clientes.

PRECIO PORCENTAJE	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD PRECIO										
	AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10											
-10.00%											
DETALLE											
SESIONES DE VAPOR ANUALES	6.209,95	6.276,59	6.353,97	6.446,49	6.496,49	6.546,56	6.646,64	6.726,72	6.806,80	6.916,93	
PRECIO	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	
Subtotal precio normal viernes-domingo	62.888,45	62.764,95	63.520,63	64.864,88	64.864,88	65.665,68	66.466,48	67.267,28	68.068,08	69.169,87	
SESIONES DE VAPOR ANUALES	1.852,29	1.874,99	1.897,67	1.913,69	1.937,82	1.961,44	1.989,36	2.009,29	2.032,29	2.066,79	
PRECIO	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	
Subtotal miercoles y jueves precio descuento	16.669,88	16.873,18	17.879,83	17.222,48	17.437,68	17.652,86	17.868,24	18.083,52	18.298,98	18.592,86	
INGRESOS TOTALES	\$ 79.558,34	\$ 79.638,13	\$ 80.689,72	\$ 81.286,48	\$ 82.382,48	\$ 83.318,56	\$ 84.334,64	\$ 85.350,72	\$ 86.366,80	\$ 87.750,93	
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 7.730,92	\$ 7.925,24	\$ 7.931,71	\$ 7.937,29	\$ 7.937,29	\$ 7.937,29	\$ 7.937,29	\$ 7.937,29	\$ 7.937,29	\$ 7.937,29	
CONTRIBUCION TOTALES	\$ 71.827,42	\$ 71.712,89	\$ 72.758,01	\$ 73.349,19	\$ 74.445,19	\$ 75.381,27	\$ 76.400,35	\$ 77.413,43	\$ 78.426,51	\$ 79.813,64	
SUBTOTAL	\$ 38.885,08	\$ 37.784,45	\$ 38.597,57	\$ 39.937,76	\$ 40.194,00	\$ 41.030,24	\$ 41.946,48	\$ 42.862,72	\$ 43.778,96	\$ 45.027,08	
GASTOS DE VENTAS	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	\$ 5.841,23	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	\$ 4.389,03	
SUBTOTAL	\$ 28.743,88	\$ 27.570,25	\$ 28.448,37	\$ 29.056,56	\$ 29.972,80	\$ 30.889,04	\$ 31.805,28	\$ 32.721,52	\$ 33.637,76	\$ 34.885,98	
VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	
SUBTOTAL	\$ 28.743,88	\$ 27.570,25	\$ 29.191,36	\$ 29.056,56	\$ 29.972,80	\$ 31.632,03	\$ 31.805,28	\$ 32.721,52	\$ 34.380,75	\$ 35.196,81	
DEPRECIACIONES	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	
AMORTIZACIONES	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ 23.871,59	\$ 21.897,97	\$ 23.517,07	\$ 23.346,28	\$ 24.300,52	\$ 28.610,74	\$ 28.793,00	\$ 29.709,24	\$ 31.368,46	\$ 48.904,52	
IMPORTE TRABAJADORES	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	\$ 3.460,74	
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 18.630,06	\$ 18.612,27	\$ 18.989,51	\$ 18.876,83	\$ 20.655,44	\$ 24.326,78	\$ 24.474,06	\$ 25.252,85	\$ 28.668,28	\$ 41.568,85	
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 4.902,71	\$ 4.653,32	\$ 4.997,38	\$ 4.963,96	\$ 5.562,86	\$ 6.681,70	\$ 6.198,51	\$ 6.313,21	\$ 6.665,80	\$ 10.292,21	
UTILIDAD NETA	\$ 14.708,14	\$ 13.959,96	\$ 14.992,13	\$ 14.907,48	\$ 18.491,58	\$ 18.245,09	\$ 18.355,55	\$ 18.939,64	\$ 21.999,47	\$ 31.176,63	
MAS DEPRECIACIONES	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	\$ 3.032,28	
MAS AMORTIZACIONES	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	
MEMO VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	
MAS VALOR DE SECHO ACT	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MAS VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	
MAS REPER. CAP TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MEMO TAY FACILIDADES	\$ 10.458,72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MEMO TAY REEMPLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.276,29	\$ -	\$ 2.276,29	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.276,29	
FLUJO NETO FONDOS	\$ 131.459,52	\$ 28.380,42	\$ 19.632,24	\$ 29.644,42	\$ 18.348,96	\$ 21.163,86	\$ 21.297,37	\$ 19.136,62	\$ 21.951,92	\$ 23.009,68	
TASA DE DESCUENTO	10,00%										
VALOR ACTUAL NETO	\$ 17.936,96	TIR	12,810%								

X. CONCLUSIONES

Luego de haber realizado a profundidad y con el nivel de detalle e investigación requeridos el plan de negocios de RELAX BOX, servicio de baños de cajón en la práctica de la termoterapia, se puede concluir que este será un negocio rentable y demandado por la población económicamente activa de la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil.

Se considera que el entorno de intensa competitividad profesional, laboral, y económica que caracteriza a Guayaquil y la era de globalización en la que se vive, generan niveles de estrés y de preocupación que inevitablemente afectan a la salud, bienestar y autoestima de las personas. Esta afectación puede ser de mayor o de menor grado dependiendo de qué acciones o medidas toman las personas para contrarrestarlas o para disminuir o aliviar el impacto dañino del estrés y la preocupación cotidiana. RELAX BOX es precisamente una saludable y aliviadora alternativa para combatir los efectos perjudiciales del estrés.

Los estudios de mercado, técnicos, de la organización, y los financieros, determinan con precisión y claridad que existe una demanda latente y una oportunidad para un negocio rentable en el área de la termoterapia y específicamente de los baños de cajón.

Los estudios realizados determinan un mercado potencial de 15.660 posibles clientes que a una razón de 8053 sesiones de termoterapia por año, dejarán una utilidad de \$ 15.888,92 anuales, con una inversión inicial de \$ 131.458,52 de lo cual el 58,83% será aportado por los creadores del proyecto y el saldo de 41,17% se puede financiar a través de la Corporación Financiera Nacional o Instituciones Financieras.

Los números y cifras descritos anteriormente son fruto de un análisis técnico muy detallado y completo, y se sustentan en una ventaja competitiva que se basará en el conocimiento técnico de la práctica de la termoterapia y sus beneficios, y de una cultura organizacional presente en RELAX BOX que privilegiará la técnica, la calidad y la calidez en la atención al cliente, asegurándonos de esta forma su preferencia y su constante retorno y la apreciación de esta propuesta de servicio.



ANEXOS



Anexo 1 Cálculo de Proyección de la Demanda de los Servicios de Baños de Cajón

Anexo 2-3 Proyección de la Población Ecuatoriana

Anexo 4 Sueldos y Salarios

Anexo 5 Capital de trabajo

Anexo 6 Cuentas y usos de Fondos

Anexo 7 Cronograma de re-inversión de Compra de Activos

Anexo 8 Presupuesto de Egresos

Anexo 9 Inversiones Iniciales del Proyecto

Anexo 10 Deprecaciones de Activos

Anexo 11 Cuadro de Ingresos del Proyecto

Anexo 12 Tabla de Amortización

Anexo 13 Análisis de Sensibilidad Precio

Anexo 14 Flujo y Fondos de Proyecto

Anexo 15 Flujo y Fondo del Inversionista

Anexo 16 Análisis Sensibilidad Precio Inversionista

Anexo 17 Cronogramas de Ejecución del Proyecto

Anexo 18 Estado del Resultado del Proyecto

Anexo 19 Estado de Resultado para el Inversionista

Anexo 20 Matriz evaluación alternativas

Anexo 21 Encuesta, Perfiles

¿Con qué frecuencia asiste yo asistiría a estos lugares?

SEMANAS AÑO 12

Una vez a la semana	36.00%	1.0000	0.3500
Una vez al mes	46.00%	0.2308	0.1018
Una vez cada tres meses	11.75%	0.0769	0.0090
Una vez cada seis meses	1.75%	0.0385	0.0007
Una vez al año	6.75%	0.0192	0.0013
	PROMEDIO PONDERADO		0.4648
	PROMEDIO DE VECES AL AÑO QUE ASISTE UNA PERSONA		24

ANEXO 1

CALCULO PROYECCION DE LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE BANO DE CAJON

CALCULO PROYECCION DE LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE BANO DE CAJON

	PORCENTAJE	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
P. E. A. ZONA Ciudadela Garrota, Ciudadela Alborada, Ciudadela Saucos, Guayacanes, Samanes		117.746	119.183	120.637	122.108	123.598	125.106	126.632	128.177	129.741	131.324	132.926
% PERSONAS QUE HAN TOMADO BAÑO DE CAJÓN	13,30%	15.660	15.851	16.045	16.240	16.439	16.639	16.842	17.048	17.256	17.466	17.679
PROMEDIO VECES AL AÑO QUE ASISTIRIA CUENTE		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
DEMANDA ANUAL ESTIMADA BAÑOS DE CAJON		378.493	383.109	387.783	392.514	397.303	402.150	407.056	412.022	417.049	422.137	427.287
DIAS DE ATENCION AL AÑO		260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
DEMANDA USUARIOS DIARIOS		1.456	1.473	1.491	1.510	1.528	1.547	1.566	1.585	1.604	1.624	1.643

CALCULO PROYECCION DEMANDA DE SERVICIOS DE BANO DE CAJON PARA RELAX BOX

RELAX BOX	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
HORAS DIARIAS DE ATENCION	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
TIEMPO SERVICIO CADA SESION	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CAPACIDAD ATENCION DIARIA POR CAJON	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
PORCENTAJE DE LA DEMANDA A CAPTAR	2,10%	2,10%	2,10%	2,10%	2,09%	2,09%	2,10%	2,10%	2,09%	2,09%	2,10%
DEMANDA DIARIA DEL SERVICIO x USUARIOS	31	31	31	32	32	32	33	33	34	34	35
TOTAL DEMANDA USUARIOS POR SEMANA DEL % ESCOGIDO	153	155	157	159	160	162	164	166	168	170	173

¿Qué día iría?	PORCENTAJE	USUARIOS 2010	USUARIOS 2020
MIÉRCOLES	11.70%	18	20
JUEVES	11.70%	18	20
VIERNES	20.00%	31	35
SABADO	46.70%	71	81
DOMINGO	10.00%	15	17

SABADO (DIA DE MAYOR AFLUENCIA)

¿Cuál es el horario que usted preferiría asistir?	PORCENTAJE	USUARIOS 2010	CAJONES NECESARIOS AÑO 2010	USUARIOS 2020	CAJONES NECESARIOS AÑO 2020
10:00-12:00	31.700%	23	11	26	13
13:00-15:00	18.700%	12	6	15	7
16:00-18:00	33.300%	24	12	27	13
19:00 en adelante	16.300%	13	7	15	7

DETERMINACION DE LA DEMANDA DESDE 2011 AL 2020 P.E.A. ZONA Ciudadela Garrota, Ciudadela Alborada, Ciudadela Saucos, Guayacanes, Samanes	PORCENTAJE	AÑO	USUARIOS
	36.00%	2.010	117.746
	46.00%	2.011	119.183
	11.75%	2.012	120.637
	1.75%	2.013	122.108
	6.75%	2.014	123.598
		2.015	125.106
		2.016	126.632
		2.017	128.177
		2.018	129.741
		2.019	131.324
		2.020	132.926

ANEXO 2

PROYECCIÓN DE LA POBLA

REGIONES Y PROVINCIAS	2.001	2.002		2.003	
PORCENTAJE	100%	100%		100%	
TOTAL PAIS	12.479.824	12.868.728		12.842.878	
PORCENTAJE GUAYAS	27,14%	27,16%		27,03%	
GUAYAS	3.386.624	3.438.694	1,54%	3.471.681	0,96%
PORCENTAJE GUAYAQUIL	58,62%	58,62%		58,62%	
GUAYAQUIL	1.985.379	2.015.905	1,54%	2.035.243	0,96%
PORCENTAJE P.E.A. GQUIL	39,30%	39,30%		39,30%	
P.E.A. GQUIL	780.260	792.257	1,54%	799.857	0,96%
POBLACION PARROQUIA TARQUI					
ZONA GAZOTA-ALBORADA-SAUCES	270.128	274.281	1,54%	278.498	0,96%
P.E.A. ZONA GARZOTA-ALBORADA-SAUCES	106.161	107.793		109.451	

16 - 19	337.759	340.311		340.766	
20 - 24	335.955	340.067		342.385	
25 - 29	302.226	306.181		308.567	
30 - 34	272.084	276.113		278.521	
35 - 39	235.239	240.671		244.806	
40 - 44	202.095	207.171		211.262	
45 - 49	171.189	175.649		178.701	
50 - 54	124.391	131.887		139.102	
55 - 59	95.288	98.157		100.788	
60 - 64	74.542	76.626		78.347	
TOTAL	2.150.768	2.192.833	2%	2.223.245	1%
P.E.A. GUAYAS	64%	64%		64%	

GUAYAQUIL (URBANO) 1.985.379
% GQUIL 59%

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL CANTON GUAYAQUIL 5 AÑOS Y MAS, POR SEXO

GRUPO DE OCUPACION	TOTAL	HOMBRES
TOTAL	780.268	529.560
MIEMBROS, PROFESIONALES	114.180	63.163
EMPLEADOS DE OFICINA	57.033	26.142
TRABAJADORES DE LOS SERV	155.977	94.621
AGRICULTORES	17.015	15.972
OPERARIOS Y OPERADORES	209.041	184.677
TRABAJADORES NO CALIFI	140.545	84.600
OTROS	86.477	60.385

GUAYAQUIL (URBANO) 1.985.379
% PEA 61%

PARR. TARQUI 217

CIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO Y POR GRUPO DE EDADES

PERÍODO 2001 - 2010

POBLACIÓN TOTAL

AÑOS CALENDARIO												
2.004		2.005		2.006		2.007		2.008		2.009	2.010	
100%		100%		100%		100%		100%		100%	100%	
13.828.881		13.218.989		13.408.270		13.806.488		13.868.096		14.006.449	14.284.800	
26.90%		26.80%		26.71%		26.59%		26.49%		26.41%	26.36%	
3.504.590	0,95%	3.541.475	1,05%	3.581.579	1,13%	3.617.504	1,00%	3.657.090	1,09%	3.699.321	3.744.351	1,22%
58,62%		58,62%		58,62%		58,62%		58,62%		58,62%	58,62%	
2.054.536	0,95%	2.076.159	1,05%	2.099.670	1,13%	2.120.730	1,00%	2.143.937	1,09%	2.168.695	2.195.093	1,22%
39,30%		39,30%		39,30%		39,30%		39,30%		39,30%	39,30%	
807.419	0,95%	815.937	1,05%	825.177	1,13%	833.454	1,00%	842.574	1,09%	852.304	862.678	1,22%
281.170	0,95%	283.835	1,05%	286.823	1,13%	290.071	1,00%	292.980	1,09%	296.186	299.606	1,22%
110.501		111.548		112.722		113.999		115.142		116.402	117.746	
341.034		341.495		341.894		341.532		341.436		341.756	342.756	
344.705		347.352		350.373		353.101		356.104		359.097	361.908	
311.154		314.382		318.316		322.240		326.640		331.227	335.816	
281.024		284.156		287.847		291.371		295.346		299.700	304.451	
248.822		252.892		256.856		260.276		263.870		267.726	272.022	
215.417		219.842		224.580		229.207		234.069		238.988	243.862	
181.713		185.336		189.544		193.663		198.067		202.689	207.521	
145.917		151.731		156.242		159.671		162.795		166.017	169.783	
103.950		108.008		113.401		119.716		126.495		133.030	138.661	
80.194		82.342		84.604		86.752		89.222		92.244	96.074	
2.253.930	1%	2.287.536	1%	2.323.657	2%	2.357.529	1%	2.394.044	2%	2.432.474	2.472.854	66%
64%		65%		65%		65%		65%		66%	66%	

MUJERES

250.708
51.017
30.891
61.356
1.043
24.164
55.945
26.092

ANEXO 3

**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO
 SEGMENTADO POR LA PROVINCIA DEL GUAYAS, CANTON GUAYAQUIL, PARROQUIA TARQUI
 DESDE LAS ZONAS 106 HASTA ZONA 159
 PERIODO 2001-2002-2010**

VARIABLES GEOGRAFICAS	AÑOS CALENDARIO			
	2.001	2.002		2.010
PORCENTAJE	100%	100%		100%
TOTAL PAÍS	12.479.924	12.660.728		14.204.900
PORCENTAJE GUAYAS	27,14%	27,16%		26,36%
GUAYAS	3.386.624	3.438.694	1,54%	3.744.351
PORCENTAJE GUAYAQUIL	58,62%	58,62%		57,92%
GUAYAQUIL	1.985.379	2.015.905	1,54%	2.168.695
PORCENTAJE P.E.A. GQUIL	39,30%	39,30%		39,30%
P.E.A. GQUIL	780.260	792.257	1,54%	852.304
POBLACION PARROQUIA TARQUI				
ZONA GAZOTA-ALBORADA-SAUCES	270.128	274.281	1,54%	299.606
P.E.A. ZONA GARZOTA-ALBORADA-SAUCES	106.161	107.793		117.746

**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO
 SEGMENTADO POR LA PROVINCIA DEL GUAYAS, CANTON GUAYAQUIL, PARROQUIA TARQUI
 DESDE LAS ZONAS 106 HASTA ZONA 159
 PERIODO 2001-2002-2010**

VARIABLES GEOGRAFICAS	AÑOS CALENDARIO			
	2.001	2.002		2.010
PORCENTAJE	100%	100%		100%
TOTAL PAÍS	12.479.924	12.660.728		14.204.900
PORCENTAJE GUAYAS	27,14%	27,16%		26,36%
GUAYAS	3.386.624	3.438.694	1,54%	3.744.351
PORCENTAJE GUAYAQUIL	58,62%	58,62%		57,92%
GUAYAQUIL	1.985.379	2.015.905	1,54%	2.168.695
PORCENTAJE P.E.A. GQUIL	39,30%	39,30%		39,30%
P.E.A. GQUIL	780.260	792.257	1,54%	852.304
POBLACION PARROQUIA TARQUI				
ZONA GAZOTA-ALBORADA-SAUCES	270.128	274.281	1,54%	299.606
P.E.A. ZONA GARZOTA-ALBORADA-SAUCES	106.161	107.793		117.746

ANEXO 5

CAPITAL DE TRABAJO	
COSTOS VARIABLES	AÑO 2011
VASOS DESCARTABLES, Y SORBETES	0,23
LIMPIEZA POR SESION	0,25
HIERBAS MEDICINALES	0,48
COSTO TOTAL VARIABLE UNITARIO	0,96
COSTO TOTAL VARIABLE	\$ 7.730,92

COSTOS FIJOS	AÑO 2011
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$ 30.706,66
ENERGIA ELECTRICA	180
TELEFONO	30
AGUA	100
INTERNET	30
SERVICIO DE TELEVISION	30
SEGURO DEL INMUEBLE E INSTALACIONES	0
PROGRAMA DISPENSADOR DE FRAGANCIA	268,8
PROGRAMA DISPENSADOR DE JABON LIQUIDO	268,8
PROGRAMA DISPENSADOR SANOR	448
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 32.062,26

GASTOS

GASTOS DE VENTAS	AÑO 2011
PUBLICIDAD INTERNET	\$ 600,00
PUBLICIDAD EN MEDIOS	\$ 2.000,00
TOALLAS DE ALGODÓN	\$ 2.328,00
COSTO DE TOALLAS DE PAPEL PARA MANOS	\$ 636,00
COSTO DE PAPEL HIGIENICO	\$ 277,20
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 5.841,20

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 2011
HONORARIOS CONTADOR	\$ 3.000,00
GASTOS DE LIMPIEZA	\$ 600,00
PERMISOS MUNICIPALES, afiliaciones y otros	\$ 700,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.300,00

TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 49.934,38
------------------------------------	---------------------

DIAS CICLO PRODUCTIVO	1
CALCULO CAPITAL TRABAJO	\$ 136,81

ANEXO 6

FUENTES Y USOS DE FONDOS				
DETALLE		TOTAL INVERSION	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
			RECURSOS PROPIOS	CREDITO
ACTIVOS FIJOS				
No.	RUBRO	COSTO		
1	TERRENOS	\$ 25.000,00		
2	EDIFICIO	\$ 25.000,00		
		\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	
MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
No.	RUBRO	COSTO		
1	CAJONES DE MADERA	\$ 4.550,00		
2	GENERADORES	\$ 2.314,00		
3	MEDIDOR DE PRESION	\$ 300,00		
4	AIRE ACONDICIONADO 48.000 BTU	\$ 2.078,72		
5	LAVADORA DE ROPA	\$ 648,48		
6	SECADORA DE ROPA	\$ 564,48		
7	VITRINA FRIGORIFICA	\$ 838,88		
8	SURTIDOR DE AGUA	\$ 428,00		
9	TELEVISOR	\$ 809,38		
10	EQUIPO DE SONIDO	\$ 616,00		
11	CENTRAL TELEFONICA	\$ 350,00		
		\$ 13.497,94	\$ 13.497,94	
EQUIPOS DE COMPUTO				
No.	RUBRO	COSTO		
1	COMPUTADORAS	\$ 1.657,60		
2	IMPRESORA	\$ 481,60		
3	FAX	\$ 92,00		
		\$ 2.231,20		\$ 2.231,20
MUEBLES				
No.	RUBRO	COSTO		
1	ESCRITORIOS	\$ 500,00		
2	SILLAS PARA ESCRITORIO	\$ 230,00		
3	MUEBLES DE SALA DE ESPERA	\$ 950,00		
4	ARCHIVADORES	\$ 280,00		
		\$ 1.960,00		\$ 1.960,00
ENSERES				
No.	RUBRO	COSTO		
1	BALDES	\$ 60,00		
2	JARROS DE PLASTICO	\$ 45,00		
3	TERMO	\$ 430,00		
		\$ 535,00	\$ 535,00	
ACTIVOS INTANGIBLES				
No.	RUBRO	COSTO		
1	GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 3.800,00		
2	PERMISOS MUNICIPALES	\$ 1.500,00		
3	CAPACITACION	\$ 6.000,00		
4	PUBLICIDAD	\$ 2.000,00		
		\$ 13.300,00	\$ 13.300,00	
CAPITAL DE TRABAJO				
1	TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 49.934,38		\$ 49.934,38
TOTAL DE INVERSIONES		\$ 131.458,52	\$ 77.332,94	\$ 54.125,58

ESTRUCTURA FINANCIERA		
FUENTES	PORCENTAJE	MONTOS
PROPIOS	58,83%	\$ 77.332,94
CREDITO	41,17%	\$ 54.125,58

ANEXO 7

CRONOGRAMA DE RE-INVERSION DE COMPRA DE ACTIVOS

EQUIPOS DE COMPUTO

No.	RUBRO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	VALOR DE DESECHO
1	COMPUTADORAS	2	\$ 828,80	\$ 1.657,60	3	\$ 551,98
2	IMPRESORA	2	\$ 240,80	\$ 481,60	3	\$ 160,37
3	FAX	1	\$ 92,00	\$ 92,00	3	\$ 30,64
SUBTOTAL				\$ 2.231,20		\$ 742,99

COMPRA DE ACTIVOS

No.	RUBRO	CANTIDADES	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
1	COMPUTADORAS	2	\$ 1.657,60			\$ 1.657,60			\$ 1.657,60			\$ 1.657,60
2	IMPRESORA	2	\$ 481,60			\$ 481,60			\$ 481,60			\$ 481,60
3	FAX	1	\$ 92,00			\$ 92,00			\$ 92,00			\$ 92,00
SUBTOTAL			\$ 2.231,20			\$ 2.231,20			\$ 2.231,20			\$ 2.231,20

VENTA DE ACTIVOS

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
EQUIPOS DE COMPUTO				\$ 742,99			\$ 742,99			\$ 742,99

DEPRECIACIONES DE ACTIVOS

DEPRECIACIONES DE ACTIVO FIJOS

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
1 TERRENOS										
2 EDIFICIO	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00	\$ 1.125,00
VALOR EN LIBROS	\$ 23.875,00	\$ 22.750,00	\$ 21.625,00	\$ 20.500,00	\$ 19.375,00	\$ 18.250,00	\$ 17.125,00	\$ 16.000,00	\$ 14.875,00	\$ 13.750,00

MAQUINARIAS Y EQUIPOS

DEPRECIACIONES MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Nº RUBRO	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
1 CAJONES DE MADERA	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 409,50
2 GENERADORES	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26	\$ 208,26
3 MEDIDOR DE PRESION	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00
4 AIRE ACONDICIONADO 48.000 BTU	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08	\$ 187,08
5 LAVADORA DE ROPA	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36	\$ 58,36
6 SECADORA DE ROPA	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80	\$ 50,80
7 VITRINA FRIGORIFICA	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50	\$ 75,50
8 SURTIDOR DE AGUA	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52	\$ 38,52
9 TELEVISOR	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84	\$ 72,84
8 EQUIPO DE SONIDO	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44	\$ 55,44
8 CENTRAL TELEFONICA	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50	\$ 31,50
SUBTOTAL	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81	\$ 1.214,81
VALOR EN LIBROS	\$ 12.283,12	\$ 11.048,31	\$ 9.853,50	\$ 8.638,68	\$ 7.423,87	\$ 6.209,05	\$ 4.994,24	\$ 3.779,42	\$ 2.564,61	\$ 1.349,79

EQUIPOS DE COMPUTO

DEPRECIACIONES EQUIPO DE COMPUTO

Nº RUBRO	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
1 COMPUTADORAS	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54	\$ 368,54
2 IMPRESORA	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08	\$ 107,08
3 FAX	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45	\$ 20,45
SUBTOTAL	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07	\$ 496,07
VALOR EN LIBROS	\$ 1.735,13	\$ 1.299,06	\$ 742,99	\$ 1.735,13	\$ 1.299,06	\$ 742,99	\$ 1.735,13	\$ 1.299,06	\$ 742,99	\$ 1.735,13

MUEBLES

DEPRECIACIONES MUEBLES

Nº RUBRO	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
1 ESCRITORIOS	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
2 SILLAS PARA ESCRITORIO	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70	\$ 20,70
3 MUEBLES DE SALA DE ESPERA	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50	\$ 85,50
4 ARCHIVADORES	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20
SUBTOTAL	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40	\$ 176,40
VALOR EN LIBROS	\$ 1.783,60	\$ 1.607,20	\$ 1.430,80	\$ 1.254,40	\$ 1.078,00	\$ 901,60	\$ 725,20	\$ 548,80	\$ 372,40	\$ 196,00

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
TOTAL DE DEPRECIACIONES	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
TOTAL DE VALOR LIBROS			\$ 742,99			\$ 742,99			\$ 742,99	\$ 17.030,92

AMORTIZACIONES

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
\$	760,00	\$ 760,00	\$ 760,00	\$ 760,00	\$ 760,00
\$	300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
\$	1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
\$	400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
\$	2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00

ANEXO 12

TABLA DE AMORTIZACION

MONTO DEL PRESTAMO	\$	54.125,58
TASA DE INTERES ANUAL		13,00%
Periodo de pago (en meses)		1
Duracion (periodos)		36

NO. PAGOS	PAGO	CUOTA DE INTERES	CUOTA DE CAPITAL	SALDO	CAPITAL AMORTIZADO	INTERES ANUAL	CAPITAL ANUAL
				\$ 54.125,58			
1	\$ 1.823,70	\$ 586,36	\$ 1.237,34	\$ 52.888,24	\$ 1.237,34		
2	\$ 1.823,70	\$ 572,96	\$ 1.250,75	\$ 51.637,49	\$ 2.488,09		
3	\$ 1.823,70	\$ 559,41	\$ 1.264,30	\$ 50.373,19	\$ 3.752,39		
4	\$ 1.823,70	\$ 545,71	\$ 1.278,00	\$ 49.095,19	\$ 5.030,39		
5	\$ 1.823,70	\$ 531,86	\$ 1.291,84	\$ 47.803,35	\$ 6.322,23		
6	\$ 1.823,70	\$ 517,87	\$ 1.305,84	\$ 46.497,52	\$ 7.628,06		
7	\$ 1.823,70	\$ 503,72	\$ 1.319,98	\$ 45.177,54	\$ 8.948,04		
8	\$ 1.823,70	\$ 489,42	\$ 1.334,28	\$ 43.843,25	\$ 10.282,32		
9	\$ 1.823,70	\$ 474,97	\$ 1.348,74	\$ 42.494,52	\$ 11.631,06		
10	\$ 1.823,70	\$ 460,36	\$ 1.363,35	\$ 41.131,17	\$ 12.994,41		
11	\$ 1.823,70	\$ 445,59	\$ 1.378,12	\$ 39.753,05	\$ 14.372,53		
12	\$ 1.823,70	\$ 430,66	\$ 1.393,05	\$ 38.360,01	\$ 15.765,57	\$ 6.118,88	\$ 15.765,57
13	\$ 1.823,70	\$ 415,57	\$ 1.408,14	\$ 36.951,87	\$ 17.173,71		
14	\$ 1.823,70	\$ 400,31	\$ 1.423,39	\$ 35.528,48	\$ 18.597,10		
15	\$ 1.823,70	\$ 384,89	\$ 1.438,81	\$ 34.089,66	\$ 20.035,92		
16	\$ 1.823,70	\$ 369,30	\$ 1.454,40	\$ 32.635,26	\$ 21.490,32		
17	\$ 1.823,70	\$ 353,55	\$ 1.470,16	\$ 31.165,11	\$ 22.960,47		
18	\$ 1.823,70	\$ 337,62	\$ 1.486,08	\$ 29.679,03	\$ 24.446,55		
19	\$ 1.823,70	\$ 321,52	\$ 1.502,18	\$ 28.176,84	\$ 25.948,74		
20	\$ 1.823,70	\$ 305,25	\$ 1.518,46	\$ 26.658,39	\$ 27.467,19		
21	\$ 1.823,70	\$ 288,80	\$ 1.534,91	\$ 25.123,48	\$ 29.002,10		
22	\$ 1.823,70	\$ 272,17	\$ 1.551,53	\$ 23.571,95	\$ 30.553,63		
23	\$ 1.823,70	\$ 255,36	\$ 1.568,34	\$ 22.003,61	\$ 32.121,97		
24	\$ 1.823,70	\$ 238,37	\$ 1.585,33	\$ 20.418,27	\$ 33.707,30	\$ 3.942,72	\$ 17.941,73
25	\$ 1.823,70	\$ 221,20	\$ 1.602,51	\$ 18.815,77	\$ 35.309,81		
26	\$ 1.823,70	\$ 203,84	\$ 1.619,87	\$ 17.195,90	\$ 36.929,68		
27	\$ 1.823,70	\$ 186,29	\$ 1.637,42	\$ 15.558,49	\$ 38.567,09		
28	\$ 1.823,70	\$ 168,55	\$ 1.655,15	\$ 13.903,33	\$ 40.222,25		
29	\$ 1.823,70	\$ 150,62	\$ 1.673,09	\$ 12.230,25	\$ 41.895,33		
30	\$ 1.823,70	\$ 132,49	\$ 1.691,21	\$ 10.539,04	\$ 43.586,54		
31	\$ 1.823,70	\$ 114,17	\$ 1.709,53	\$ 8.829,50	\$ 45.296,08		
32	\$ 1.823,70	\$ 95,65	\$ 1.728,05	\$ 7.101,45	\$ 47.024,13		
33	\$ 1.823,70	\$ 76,93	\$ 1.746,77	\$ 5.354,68	\$ 48.770,90		
34	\$ 1.823,70	\$ 58,01	\$ 1.765,70	\$ 3.588,98	\$ 50.536,60		
35	\$ 1.823,70	\$ 38,88	\$ 1.784,82	\$ 1.804,16	\$ 52.321,42		
36	\$ 1.823,70	\$ 19,55	\$ 1.804,16	(\$ 0,00)	\$ 54.125,58	\$ 1.466,18	\$ 20.418,27

ANEXO 14

FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO												
ANOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
DETALLE	0	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	
INGRESOS TOTALES	\$ -	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71	
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ -	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40	
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ -	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	
SUBTOTAL	\$ -	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87	
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	
SUBTOTAL	\$ -	\$ 30.596,08	\$ 29.445,05	\$ 30.344,04	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,67	
VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	
SUBTOTAL	\$ -	\$ 30.596,08	\$ 29.445,05	\$ 31.087,03	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 33.593,47	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 36.413,95	\$ 53.982,59	
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	
AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ -	\$ 24.923,79	\$ 23.772,76	\$ 25.414,74	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 30.581,18	\$ 30.778,36	\$ 31.718,52	\$ 33.401,66	\$ 50.970,31	
15 % PART. TRABAJADORES	\$ -	\$ 3.738,57	\$ 3.565,91	\$ 3.812,21	\$ 3.794,68	\$ 3.935,71	\$ 4.587,18	\$ 4.616,75	\$ 4.757,78	\$ 5.010,25	\$ 7.645,55	
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ -	\$ 21.185,22	\$ 20.206,85	\$ 21.602,53	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.994,01	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 28.391,42	\$ 43.324,76	
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 5.296,31	\$ 5.051,71	\$ 5.400,63	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.498,50	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 7.097,85	\$ 10.831,19	
UTILIDAD NETA	\$ -	\$ 15.888,92	\$ 15.155,14	\$ 16.201,90	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.495,51	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 21.293,56	\$ 32.493,57	
MAS DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	
MAS AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
MENOS VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	
MAS VALOR DESECHO ACT.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.788,78	
MAS VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	
MAS REPER. CAP. TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.934,38	
MENOS INV. INICIALES	\$ (131.458,52)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MENOS INV. REEMPLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	
FLUJO NETO FONDOS	(\$ 131.458,52)	\$ 21.561,20	\$ 20.827,42	\$ 21.874,18	\$ 19.568,48	\$ 22.399,03	\$ 22.507,79	\$ 20.402,29	\$ 23.232,84	\$ 24.305,85	\$ 87.997,82	
TASA DE DESCUENTO	10,00%											
VALOR ACTUAL NETO	\$ 24.828,42	TIR	13,873%	PERIODO DE RECUPERACION DEL PROYECTO					4,88			

ANEXO 15

FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA												
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
DETALLE	0	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	
INGRESOS TOTALES	\$ -	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71	
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ -	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40	
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ -	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	
SUBTOTAL	\$ -	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87	
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ 6.118,88	\$ 3.942,72	\$ 1.466,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	
SUBTOTAL	\$ -	\$ 24.477,19	\$ 25.502,32	\$ 28.877,86	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,67	
VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	
SUBTOTAL	\$ -	\$ 24.477,19	\$ 25.502,32	\$ 29.620,85	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 33.593,47	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 36.413,95	\$ 53.982,59	
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	
AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ -	\$ 18.804,91	\$ 19.830,04	\$ 23.948,56	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 30.581,18	\$ 30.778,36	\$ 31.718,52	\$ 33.401,66	\$ 50.970,31	
15 % PART. TRABAJADORES	\$ -	\$ 2.820,74	\$ 2.974,51	\$ 3.592,28	\$ 3.794,68	\$ 3.935,71	\$ 4.587,18	\$ 4.616,75	\$ 4.757,78	\$ 5.010,25	\$ 7.645,55	
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ -	\$ 15.984,17	\$ 16.855,53	\$ 20.356,28	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.994,01	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 28.391,42	\$ 43.324,76	
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 3.996,04	\$ 4.213,88	\$ 5.089,07	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.498,50	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 7.097,85	\$ 10.831,19	
UTILIDAD NETA	\$ -	\$ 11.988,13	\$ 12.641,65	\$ 15.267,21	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.495,51	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 21.293,56	\$ 32.493,57	
MAS DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	
MAS AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
MENOS VALOR EN LIBROS	\$ 0,00	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	
MAS VALOR DESECHO ACT.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.788,78	
MAS VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	
MAS REPER. CAP.TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.934,38	
MENOS INV. INICIALES	\$ (131.458,52)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MENOS INV. REEMPLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	
MENOS PAGOS DE PTMO	\$ -	\$ 15.765,57	\$ 17.941,73	\$ 20.418,27	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MAS PRESTAMO	\$ 54.125,58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
FLUJO FONDOS	\$ (77.332,94)	\$ 1.894,84	\$ 372,20	\$ 521,22	\$ 19.568,48	\$ 22.399,03	\$ 22.507,79	\$ 20.402,29	\$ 23.232,84	\$ 24.305,85	\$ 87.997,82	
TASA DE DESCUENTO	10,00%											
VALOR ACTUAL NETO	\$ 27.827,63	TIR	15,19%	PERIODO DE RECUPERACION DEL INVERSIONISTA					5,51			

ANEXO 16

ANALISIS SENSIBILIDAD PRECIO INVERSIONISTA

DETALLE	PRECIO											
	PORCENTAJE	0	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
SESIONES VAPOR ANUALES			8.053	8.151	8.251	8.320	8.424	8.528	8.632	8.736	8.840	8.982
PRECIO			10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7
INGRESOS TOTALES	\$ -	\$ 86.167,59	\$ 87.218,83	\$ 88.282,90	\$ 89.024,00	\$ 90.136,80	\$ 91.249,60	\$ 92.362,40	\$ 93.475,20	\$ 94.588,00	\$ 95.700,80	\$ 96.813,60
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ -	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.586,24	\$ 8.686,08
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ -	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44
SUBTOTAL	\$ -	\$ 46.374,41	\$ 45.292,15	\$ 46.260,75	\$ 46.935,36	\$ 47.948,32	\$ 48.961,28	\$ 49.974,24	\$ 50.987,20	\$ 52.000,16	\$ 53.013,12	\$ 54.026,08
GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ 6.118,88	\$ 3.942,72	\$ 1.466,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
SUBTOTAL	\$ -	\$ 30.114,32	\$ 31.208,23	\$ 34.653,37	\$ 36.794,16	\$ 37.807,12	\$ 38.820,08	\$ 39.833,04	\$ 40.846,00	\$ 41.858,96	\$ 42.871,92	\$ 43.884,88
VALOR EN LIBROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92
SUBTOTAL	\$ -	\$ 30.114,32	\$ 31.208,23	\$ 35.396,36	\$ 36.794,16	\$ 37.807,12	\$ 39.563,07	\$ 39.833,04	\$ 40.846,00	\$ 42.601,95	\$ 60.269,76	\$ 60.269,76
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ -	\$ 24.442,04	\$ 25.535,94	\$ 29.724,08	\$ 31.121,88	\$ 32.134,84	\$ 36.550,78	\$ 36.820,76	\$ 37.833,72	\$ 39.589,66	\$ 57.257,48	\$ 57.257,48
15 % PART. TRABAJADORES	\$ -	\$ 3.666,31	\$ 3.830,39	\$ 4.458,61	\$ 4.668,28	\$ 4.820,23	\$ 5.482,62	\$ 5.523,11	\$ 5.675,06	\$ 5.938,45	\$ 8.588,62	\$ 8.588,62
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ -	\$ 20.775,73	\$ 21.705,55	\$ 25.265,47	\$ 26.453,59	\$ 27.314,61	\$ 31.068,17	\$ 31.297,64	\$ 32.158,66	\$ 33.651,22	\$ 48.668,86	\$ 48.668,86
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 5.193,93	\$ 5.426,39	\$ 6.316,37	\$ 6.613,40	\$ 6.828,65	\$ 7.767,04	\$ 7.824,41	\$ 8.039,66	\$ 8.412,80	\$ 12.167,21	\$ 12.167,21
UTILIDAD NETA	\$ -	\$ 15.581,80	\$ 16.279,16	\$ 18.949,10	\$ 19.840,20	\$ 20.485,96	\$ 23.301,13	\$ 23.473,23	\$ 24.118,99	\$ 25.238,41	\$ 36.501,64	\$ 36.501,64
MAS DEPRECIACIONES	\$ -	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
MAS AMORTIZACIONES	\$ -	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MENOS VALOR EN LIBROS	\$ 0,00	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	\$ 17.030,92
MAS VALOR DESECHO ACT.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.788,78	\$ 4.788,78
MAS VENTAS DE ACTIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ -	\$ -	\$ 742,99	\$ 17.030,92	\$ 17.030,92
MAS REPER. CAP. TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 49.934,38	\$ 49.934,38
MENOS INV. INICIALES	\$ (131.458,52)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MENOS INV. REEMPLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ -	\$ -	\$ 2.231,20	\$ 2.231,20
MENOS PAGOS DE PTMO	\$ -	\$ 15.765,57	\$ 17.941,73	\$ 20.418,27	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MAS PRESTAMO	\$ 54.125,58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ (77.332,94)	\$ 5.488,51	\$ 4.009,72	\$ 4.203,11	\$ 23.281,28	\$ 26.158,24	\$ 26.313,41	\$ 24.254,32	\$ 27.131,28	\$ 28.250,70	\$ 92.005,89	\$ 92.005,89

TASA DE DESCUENTO	12,00%
VALOR ACTUAL NETO	\$ 34.344,37
TIR	19,10%

ANEXO 18

ESTADO DE RESULTADO DEL PROYECTO

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS TOTALES	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44
SUBTOTAL	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87
GASTOS DE VENTAS	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
SUBTOTAL	\$ 30.596,08	\$ 29.445,05	\$ 30.344,04	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,67
DEPRECIACIONES	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
AMORTIZACIONES	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ 24.923,79	\$ 23.772,76	\$ 24.671,75	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 29.838,20	\$ 30.778,36	\$ 31.718,52	\$ 32.658,68	\$ 33.939,38
15 % PART. TRABAJADORES	\$ 3.738,57	\$ 3.565,91	\$ 3.700,76	\$ 3.794,68	\$ 3.935,71	\$ 4.475,73	\$ 4.616,75	\$ 4.757,78	\$ 4.898,80	\$ 5.090,91
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 21.185,22	\$ 20.206,85	\$ 20.970,99	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.362,47	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 27.759,87	\$ 28.848,48
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ 5.296,31	\$ 5.051,71	\$ 5.242,75	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.340,62	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 6.939,97	\$ 7.212,12
UTILIDAD NETA	\$ 15.888,92	\$ 15.155,14	\$ 15.728,24	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.021,85	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 20.819,91	\$ 21.636,36
% EN RELACION INGRESOS	20%	19%	19%	19%	20%	22%	23%	23%	24%	24%

ANEXO 19**ESTADO DE RESULTADO PARA EL INVERSIONISTA**

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS TOTALES	\$ 80.530,46	\$ 81.512,93	\$ 82.507,39	\$ 83.200,00	\$ 84.240,00	\$ 85.280,00	\$ 86.320,00	\$ 87.360,00	\$ 88.400,00	\$ 89.816,71
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 7.730,92	\$ 7.825,24	\$ 7.920,71	\$ 7.987,20	\$ 8.087,04	\$ 8.186,88	\$ 8.286,72	\$ 8.386,56	\$ 8.486,40	\$ 8.622,40
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 32.062,26	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44	\$ 34.101,44
SUBTOTAL	\$ 40.737,28	\$ 39.586,25	\$ 40.485,24	\$ 41.111,36	\$ 42.051,52	\$ 42.991,68	\$ 43.931,84	\$ 44.872,00	\$ 45.812,16	\$ 47.092,87
GASTOS DE VENTAS	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20	\$ 5.841,20
GASTOS FINANCIEROS	\$ 6.118,88	\$ 3.942,72	\$ 1.466,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
SUBTOTAL	\$ 24.477,19	\$ 25.502,32	\$ 28.877,86	\$ 30.970,16	\$ 31.910,32	\$ 32.850,48	\$ 33.790,64	\$ 34.730,80	\$ 35.670,96	\$ 36.951,67
DEPRECIACIONES	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28	\$ 3.012,28
AMORTIZACIONES	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ 2.660,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA OPERAC.	\$ 18.804,91	\$ 19.830,04	\$ 23.205,57	\$ 25.297,88	\$ 26.238,04	\$ 29.838,20	\$ 30.778,36	\$ 31.718,52	\$ 32.658,68	\$ 33.939,38
15 % PART. TRABAJADORES	\$ 2.820,74	\$ 2.974,51	\$ 3.480,84	\$ 3.794,68	\$ 3.935,71	\$ 4.475,73	\$ 4.616,75	\$ 4.757,78	\$ 4.898,80	\$ 5.090,91
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 15.984,17	\$ 16.855,53	\$ 19.724,74	\$ 21.503,19	\$ 22.302,33	\$ 25.362,47	\$ 26.161,60	\$ 26.960,74	\$ 27.759,87	\$ 28.848,48
25 % IMPUESTO A LA RENTA	\$ 3.996,04	\$ 4.213,88	\$ 4.931,18	\$ 5.375,80	\$ 5.575,58	\$ 6.340,62	\$ 6.540,40	\$ 6.740,18	\$ 6.939,97	\$ 7.212,12
UTILIDAD NETA	\$ 11.988,13	\$ 12.641,65	\$ 14.793,55	\$ 16.127,40	\$ 16.726,75	\$ 19.021,85	\$ 19.621,20	\$ 20.220,55	\$ 20.819,91	\$ 21.636,36

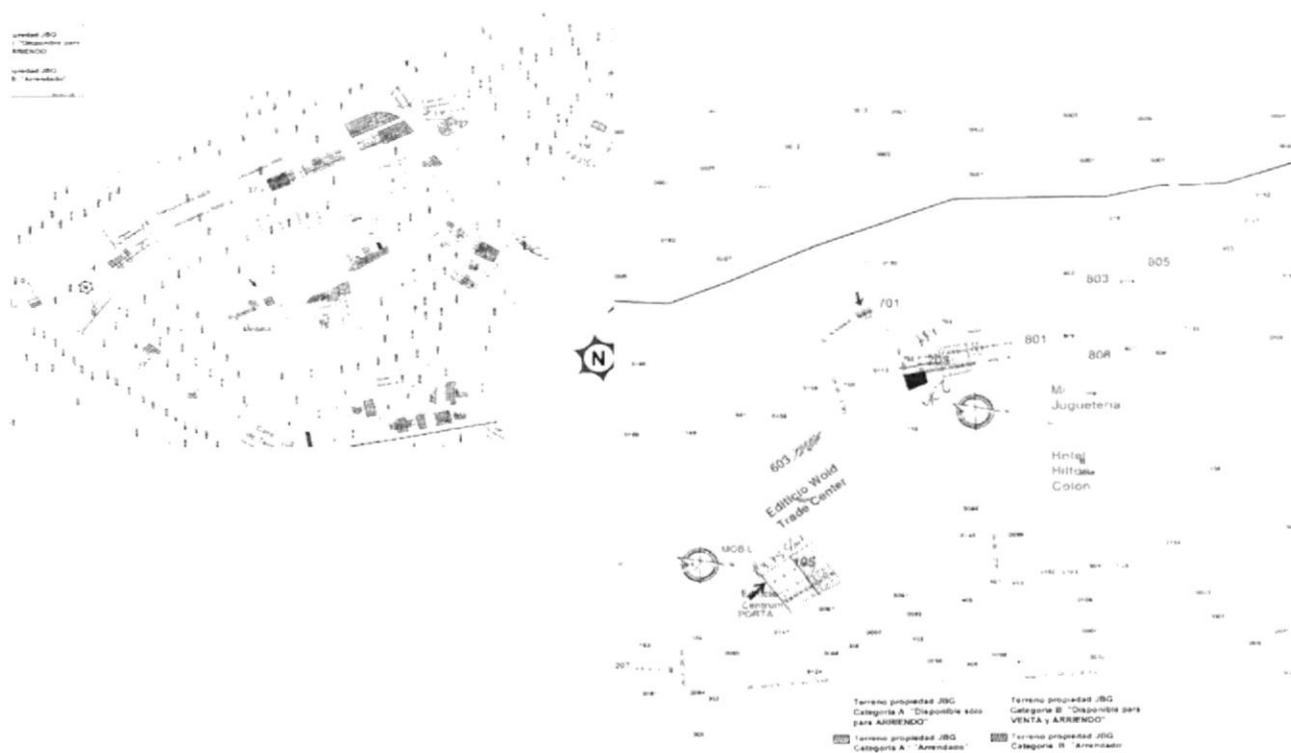
ANÁLISIS DE EVALUACION ALTERNATIVAS
CUALITATIVO

FACTOR	PESO	Alternativa 1		Alternativa 2		Alternativa 3	
Alta exposición	15%	70	10,5	99	14,85	50	7,5
Al mercado	35%	90	31,5	70	24,5	60	21
Facilidad de parqueo	10%	80	8	60	6	85	8,5
Calidad del terreno	20%	75	15	50	10	60	12
Seguridad, Iluminación de la zona	20%	75	15	75	15	75	15
	100%		80		70,35		64

Alternativa 1: Terreno Garzota Calle 15C NE

Alternativa 2: Terreno Fco. Orellana y Pompilio Ulloa

Alternativa 3: Terreno Kennedy (Av. Jose Assaf Bucaram y Miguel Campodonico)



PERFILES

DETALLE DE FUNCIONES

Función: Administradora	
Inicio de actividades: Los días miércoles a partir de las 9H:30:	Deberá comprar las hierbas medicinales antes del horario de apertura del local que es a las 11:h00
A las 10H20 abrirá el local:	Ingreso a las instalaciones para que el personal de limpieza inicie sus actividades.
A las 10H40 supervisar las instalaciones y al personal de Limpieza:	Verificará que el personal de limpieza haya realizado sus funciones y todas las áreas se encuentren perfectamente limpias y en orden que cada uno de los instrumentos a utilizar funcionen.
A las 10H50 supervisará al personal de Relacionista Pública, Caja, Enfermería, Auxiliares:	Supervisará que todos los empleados estén correctamente uniformados y ubicados en sus áreas respectivas con todos los implementos necesarios para brindar el servicio al cliente. En caso de haber requerimientos de reposición de material estos serán entregados al personal.
A las 11H00 procederá abrir el local	Luego de la apertura del local supervisará constantemente que todas las áreas del local funcionen de acuerdo a los procesos establecidos.
	Deberá encargarse de realizar las compras con proveedores de los insumos que estén pendientes y todas las necesidades administrativas como pago de servicios básicos, control de los depósitos en los bancos, recopilación de las encuestas realizadas a nuestros clientes.
A las 13H00 a 14H00 podrá salir a su horario de almuerzo	HORA DE DESCANSO PARA ALMUERZO
A las 14H00 ingresara nuevamente:	Continuara con sus actividades diarias.
A las 19:h30 procederá cerrar el local para la atención de clientes:	Verificará que se atienda a los clientes que se encuentren dentro de las instalaciones hasta que el cliente se retire del local.
	Luego verificara que el personal de limpieza deje todas las instalaciones limpias.
	Procederá a realizar el cuadre de la caja. Luego revisara los formularios de requerimiento de materiales que se necesitaran para el siguiente día.
A las 20:h30 cerrara todas las instalaciones	Y revisará que las instalaciones queden cerradas con todas las medidas de seguridad instaladas.

Función: Cajera-Recepcionista	
Horario de ingreso 10:h45 de miércoles a domingo	Revisará el saldo de su caja y que los equipos de la recepción se encuentren funcionando y en orden.
	Se encargará de contestar las llamadas de teléfono que ingresen al conmutador y de cobrar a los clientes los servicios del Baño de Cajón. También será responsable del manejo de la caja chica de la empresa.
	Tomará su horario de lunch
	Continúa con sus funciones antes detalladas.
	Luego de haberse cobrado los servicios del último cliente, procederá a cuadrar sus cajas, para entregarle a la Administradora el dinero de las ventas del día y los gastos de caja chica.
Función: Enfermera	
Horario de ingreso 10:h45 de miércoles a domingo	Ingresará a su área de trabajo y revisará que todos sus implementos de trabajo y su área de trabajo se encuentren en orden y limpios, listos para utilizarse.
A las 11h:00	Recibirá a los clientes para la evaluación de sus signos vitales. Le indicará al cliente que tome asiento, le medirá la presión arterial, luego le realizará algunas preguntas que estarán detalladas en el formulario médico preparado para el efecto. Si el cliente pasa la evaluación será guiado a la siguiente área.
Luego de la evaluación	La enfermera deberá entregarle al cliente la llave de un casillero y guiarlo al área de vestidores.
Cuando el cliente se encuentre en el área de los vestidores	La enfermera le notificará a la auxiliar de turno para que continúe con el proceso de atención al cliente.
Cuando el cliente termine su cesión:	Cuando el cliente salga del área de los vestidores, la enfermera deberá verificar que el cliente no tenga ninguna molestia en su salud, en caso de tenerla deberá informar inmediatamente al Administrador. Si el cliente se encuentra en perfectas condiciones le indicará que puede pasar al área de caja
Su horario de lunch será desde 14:00 hasta las 14:30	HORARIO DE LUNCH
A las 18:45 horario de salida	Deberá verificar que sus materiales de trabajo se encuentren en orden y entregará su formulario de requerimientos de materiales al Administrador.

Función: Auxiliar I	
Horario de ingreso 10:h45 de miércoles a domingo	<p>Verificará que todos los materiales de trabajo se encuentren en orden (toallas, jabones, vasos descartables) además que los cajones y el hidromasaje se encuentren listos para utilizarse y completamente limpios.</p> <p>También se encargará de preparar las aguas aromáticas que deberá servir a los clientes.</p>
A las 11h:00 inicio de las actividades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando la enfermera le notifique que ha ingresado un cliente para el servicio, la auxiliar procederá a atenderlo inmediatamente el cliente se haya cambiado de ropa. 2. A su salida del vestidor le entregará una toalla pequeña que usara alrededor de su cuello y un vaso que contiene su agua aromática, además tomará la llave del casillero que se le asigno al cliente para guardarla hasta el final de la cesión. 3. Guiará al cliente y acomodara en el cajón para iniciar la cesión de vapor, confirmara que el cliente se sienta cómodo y que la temperatura del vapor este adecuada para el cliente. 4. Procederá a programar el reloj/alarma para que cada 5 minutos indique que debe salir del cajón el cliente para que lo dirija a la ducha fría. Este proceso se realizará 5 veces. 5. Cuando termine las cesiones de vapor, la auxiliar llevara al cliente a la ducha de hidromasaje para que ingrese por 5 minutos. Nota: En caso de sentirse cansado el cliente, la auxiliar deberá esperar que el descanse por unos minutos antes de ingresar al Hidromasaje. 6. Termina la cesión de Hidromasaje, la auxiliar le entregara al cliente otra toalla limpia, jabón y además de su llave del casillero para que pueda ducharse y vestirse en el área de vestidores. 7. Notificara a la enfermera que el cliente termina su cesión para que ella esté pendiente del cliente a su salida de los vestidores.
Horario de lunch desde las 14:30 hasta 15:h00	HORARIO DE LUNCH
Terminación de su jornada de trabajo a las 18:h45	La auxiliar deberá verificar que sus materiales de trabajo se encuentren en los lugares asignados y en caso de requerir una reposición de los mismos deberá llenar el formulario para

	el requerimiento de materiales que deberá entregar a la Administradora antes de salir.
Función: Auxiliar – Enfermera 2	
Horario de ingreso 12:h00 de miércoles a domingo	Verificará que todos los materiales de trabajo se encuentren en orden (toallas, jabones, vasos descartables) además que los cajones y el hidromasaje se encuentren listos para utilizarse y completamente limpios. También se encargará de preparar las aguas aromáticas que deberá servir a los clientes.
A las 12h:15 inicio de las actividades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando la enfermera le notifique que ha ingresado un cliente para el servicio, la auxiliar procederá a atenderlo inmediatamente el cliente se haya cambiado de ropa. 2. A su salida del vestidor le entregará una toalla pequeña que usara alrededor de su cuello y un vaso que contiene su agua aromática, además tomará la llave del casillero que se le asigno al cliente para guardarla hasta el final de la cesión. 3. Guiará al cliente y acomodara en el cajón para iniciar la cesión de vapor, confirmara que el cliente se sienta cómodo y que la temperatura del vapor este adecuada para el cliente. 4. Procederá a programar el reloj/alarma para que cada 5 minutos indique que debe salir del cajón el cliente para que lo dirija a la ducha fría. Este proceso se realizará 5 veces. 5. Cuando termine las cesiones de vapor, la auxiliar llevará al cliente a la ducha de hidromasaje para que ingrese por 5 minutos. Nota: En caso de sentirse cansado el cliente, la auxiliar deberá esperar que descanse por unos minutos antes de ingresar al Hidromasaje. 6. Terminada la sesión de Hidromasaje, la auxiliar le entregara al cliente otra toalla limpia, jabón y además de su llave del casillero para que pueda ducharse y vestirse en el área de vestidores. 7. Notificara a la enfermera que el cliente terminó su sesión para que ella esté pendiente del cliente a su salida de los vestidores.
De 14:h00 hasta 14:h30 reemplaza a la enfermera.	En este horario reemplazará a la enfermera. TOMARA SU LUNCH.
Horario de lunch desde las 16:00 hasta 16:h30	
Terminación de su jornada de trabajo a las 20:h00	La auxiliar deberá verificar que sus materiales de trabajo se encuentren en los lugares

	<p>asignados y en caso de requerir una reposición de los mismos deberá llenar el formulario para el requerimiento de materiales que deberá entregar a la Administradora antes de salir.</p>
<p>Función: Personal de limpieza y mensajería 1 Horario de ingreso 10:h20 de miércoles a domingo</p>	<p>Procederá a realizar las actividades de limpieza en el siguiente orden:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El área de enfermería, limpiara y verificará que no exista basura en los tachos. 2. El área de vestidores/baños limpiara y verificará que no exista basura en los tachos. 3. El área de los baños de cajón limpiara y verificará que no exista basura en los tachos. 4. El área de hidromasaje limpiara y verificará que no exista basura. 5. El área de recepción limpiara. 6. La oficina de Administración. 7. El área de cafetería y baños del personal de empleados.
<p>A las 12:20 hasta las 12:50 horario de lunch</p>	<p>HORARIO DE LUNCH</p>
<p>A las 12:h50</p>	<p>Deberá estar disponible para realizar las actividades de mensajería que le notifique la Administradora.</p>
<p>A las 17:h00</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Procederá a recoger la basura de los tachos de cada área para consolidarla en fundas grandes para entregarlas al recolector de basura. 2. Limpiara el área de la cafetería. 3. Limpiara el baño de los empleados. 4. Limpiara las ventanas y el área exterior del local.
<p>A las 18:20 horario de salida</p>	<p>Antes de salir deberá reportase con la Administradora para indicarle los requerimientos de materiales de trabajo.</p>

