

**Universidad Nacional  
Sede Regional Brunca  
Campus Coto**

**Proyecto Final de Graduación**

**Estudio de Pre-factibilidad para la instalación de una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso en Paso Canoas, Cantón de Corredores, Provincia de Puntarenas.**

**Trabajo final de graduación sometido a consideración del tribunal examinador para optar grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.**

**Cindy González Martínez  
Cédula n° 6-0323-0608**

**Sede Regional Brunca, Campus Coto, Puntarenas, Costa Rica  
Mayo, 2018**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
Biblioteca "Campus Coto"  
Sede Regional Brunca

Sistema de Información Documental  
de la Universidad Nacional  
(SIDUNA)

**FORMULARIO DE AUTORIZACION  
PARA LA DIGITALIZACIÓN, INCLUSIÓN Y USO PÚBLICO DE TRABAJOS FINALES DE  
GRADUACIÓN (TFG) EN EL ACERVO DIGITAL DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN  
DOCUMENTAL DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL (SIDUNA)**

Por este medio la suscrita, estudiante Cindy González Martínez de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas con Énfasis en gestión financiera

En su condición de autora del TFG denominado: Estudio de Pre-factibilidad para la instalación de una clínica estética corporal nutrición y control de peso en Paso Canoas, Cantón de Corredores, Provincia de Puntarenas.

**AUTORIZO de forma gratuita a las Bibliotecas de la Sede Regional Brunca**, a digitalizar e incluir dicho TFG en el acervo digital del SIDUNA y a publicarlo a través de la página web u otro medio electrónico, para ser accesado o divulgado según lo que defina estas bibliotecas o el SIDUNA; con fines académicos y no lucrativos; sin perjuicio de la observancia del régimen de derechos de autor.

Dicho texto se publicará en formato PDF, o en el formato que en su momento se establezca; de tal forma que el acceso al mismo sea libre y gratuito, permitiendo su consulta e impresión, pero no su modificación.

**El autor o la autora del TFG, garantizan al SIDUNA que la tesis es el trabajo original que sirvió para la obtención de su Título, que no infringe ni violenta ningún derecho de terceros.**

Fecha \_\_\_\_\_ Firma del autor (es) o de la autora (as):

Nombre: Cindy González Martínez

Firma:  cédula 6-0323-0608

Para uso interno. Número de tesis:

9407

Año: 2018

**Constancia de aprobación**

Estudio de factibilidad para la instalación de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y  
Control del Peso en Paso Canoas, Cantón de Corredores, Provincia de Puntarenas.

Año 2015-2016

Cindy González Martínez

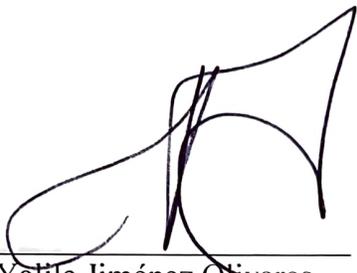
Aprobado por:

**Estudio de Pre-factibilidad para la instalación de una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso en Paso Canoas, Cantón de Corredores, Provincia de Puntarenas.**

**Cindy González Martínez**

**Trabajo final de graduación sometido a consideración del tribunal examinador para optar grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera. Cumple con los requisitos establecidos por el Reglamento de Trabajos Final de Graduación de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional Sede Regional Brunca, Campus Coto, Puntarenas, Costa Rica.**

### Miembros del Tribunal Examinador



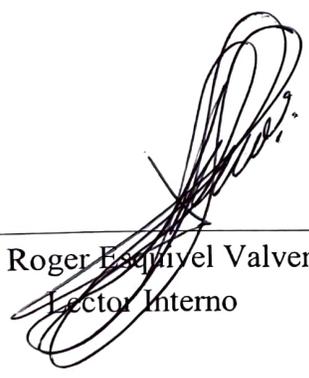
MA. Yalile Jiménez Olivares  
Decana Sede Regional Brunca



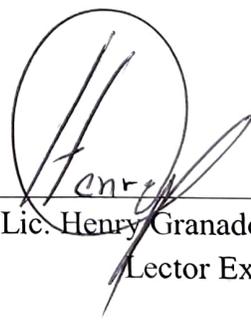
Msc. Rodrigo Ignacio Campos Araya.  
Director Académico Campus Coto



Msc. Eduardo Matamoros Villalobos  
Tutor



Lic. Roger Esquivel Valverde  
Lector Interno



Lic. Henry Granados Gamboa  
Lector Externo



Cindy González Martínez  
Sustentante

## **Agradecimiento**

A Dios principalmente, porque me ha permitido estar viva y poder continuar con mis estudios, a pesar de todos los obstáculos que se me presentaron, él siempre estuvo ahí dándome la fuerza para levantarme y seguir en los momentos que sentí que no podía continuar con mis objetivos propuestos y alcanzar mis metas.

Debo agradecer a mi familia, especialmente a mis padres, por la constancia y el apoyo, gracias a ellos he logrado superar esta etapa de mi vida con éxito. A Didier, por apoyarme en mis estudios e impulsarme a seguir adelante con mi carrera, ya que estuvo ahí, brindándome su ayuda, la mayoría de las veces sin quejarse, agradezco a Dios el haberte puesto en mi camino.

A mi profesor y director de proyecto Lic. Eduardo Matamoros Villalobos, por facilitarme toda la información necesaria y explicarme para que comprendiera como debía ir avanzando en todas las etapas de mi proyecto de tesis.

A Licda. Adriana González Acosta, por su apoyo y proporcionarme la información necesaria para la realización del proyecto.

A mi hermano, Ing. Ronny González Acosta, por su apoyo en los momentos que necesite de su ayuda, a mis compañeros en la Licenciatura, por soportarme estos dos años y por impulsarme a seguir adelante y a los profesores que estuvieron presentes en todo mi proceso de estudio en la Universidad Nacional.

A todas las personas que de alguna manera contribuyeron en la elaboración del presente proyecto por su apoyo incondicional durante toda la carrera.

Cindy González Martínez.

## **Dedicatoria**

A Dios, que me ha dado la inteligencia, salud y fortaleza para alcanzar esta meta y no rendirme a pesar de los obstáculos que se me presentaron en el camino.

A mi madre Nicol, Martínez Araúz, por hacer hasta lo imposible por estar siempre allí con su amor y apoyo incondicional, trasnocharse conmigo si era necesario, motivándome a seguir, este triunfo es para ti.

A mi padre Juan González Salazar, por su amor y apoyo incondicional, por estar ahí siempre que lo necesité, llevándome y buscándome siempre, estuviera lloviendo o no, a altas horas de la noche en todo el proceso de bachiller, sin quejarse nunca y motivándome a para abandonar mis estudios.

A mi novio Didier Méndez Chinchilla, por apoyarme durante todo el proceso de elaboración de la tesis y animarme en los momentos de crisis y estrés brindándome su apoyo incondicional, gracias por ser una bendición en mi vida y estar siempre a mi lado. A mis suegros Aracelly Chinchilla Solano y Heriberto Méndez Chinchilla, que me motivan a esforzarme y seguir estudiando, y no renunciar nunca a mis sueños.

A mi hermana, Nutricionista, Esteticista y Terapeuta Licda. Adriana González Acosta y a su esposo Lic. Hiram Gill Chávez, Kinesiólogo Quiropraxia, por su ayuda y asesoría siempre durante la elaboración del presente proyecto, y a la vez poner su confianza en mí, permitiéndome elaborar el proyecto que les servirá de guía en el Cantón de Corredores al crear esta Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del peso.

A mi hermano, Ing. Ronny González Acosta por ser mi guía y apoyo incondicional, ya que siempre estaba ahí en el momento cuando necesité consultar sobre el proyecto.

A mi hermano Cristhian González Martínez que siempre ha estado junto a mí en mis buenos y malos momentos, gracias por tu amor tan incondicional, te quiero mucho hermanito.

Al profesor y director de proyecto Lic. Eduardo Matamoros Villalobos por brindarme su ayuda y asesoría durante la elaboración del proyecto.

A mis hermanos Onésimo Serrano Acosta, José Luis Serrano Acosta, que siempre me han apoyado e impulsado con mis metas.

A mis abuelos, Jovita Martínez Araúz, Rosalina Salazar Jiménez y Manuel González Campos, aunque no pudimos compartir más tiempo y conocernos mejor, siempre están en mi corazón y memoria.

Cindy González Martínez

## Tabla de Contenidos

Miembros del Tribunal Examinador .....	v
Agradecimiento .....	vi
Dedicatoria .....	vii
Índice de Tablas .....	xvii
Índice de Figuras .....	xix
Resumen Ejecutivo.....	xxiii
Capítulo I.....	25
Introducción .....	25
1. Identificación y planteamiento del problema. ....	26
1.1 Descripción del problema de estudio.....	26
1.2 Antecedentes.....	32
1.3 Justificación .....	33
1.4 Formulación del problema.....	33
1.4.1 Sistematización del problema.....	34
1.5 Objetivos del proyecto.....	34
1.5.1 Objetivo general. ....	34
1.5.2 Objetivos específicos.....	35
Capítulo II .....	37
2. Marco teórico-referencial .....	38
2.1 Proyecto .....	38
2.1.1 Tipos de proyectos. ....	38
2.1.2 Formulación e importancia de un proyecto.....	39

2.2	Estudio de factibilidad .....	40
2.3	Estudio de mercado. ....	40
2.3.1	Demanda.....	40
2.3.2	Oferta.....	40
2.4	Estudio técnico .....	42
2.4.1	Tamaño óptimo. ....	42
2.4.2	Localización óptima del proyecto. ....	42
2.4.3	Ingeniería del proyecto.....	43
2.4.4	Tecnología.....	45
2.4.5	Equipos.....	45
2.4.6	El proceso de producción.....	45
2.4.7	Diagrama de flujo de procesos .....	47
2.4.8	Infraestructura.....	50
2.4.9	Organizativo, administrativo y legal. ....	51
2.4.10	Ingresos .....	51
2.4.11	Inversiones .....	51
2.4.12	Gastos .....	51
2.4.13	Costos de inversión. ....	51
2.4.14	Costos de operación. ....	53
2.4.15	Tamaño del proyecto.....	54
2.4.16	Capacidad de planta.....	54
2.4.17	Dimensiones.....	55
2.5	Estudio legal. ....	55
2.5.1	Normas legales.....	55

2.5.2	Tipo de sociedad mercantil.....	56
2.5.3	Leyes a cumplir. ....	57
2.5.4	Procedimientos legales.....	57
2.6	Estudio organizacional.....	58
2.6.1	Personal requerido.....	58
2.6.2	Estructura organizacional.....	59
2.6.3	Propósitos de la organización.....	59
2.6.4	Tipos de organización .....	60
2.7	Estudio financiero.....	62
2.7.1	Nivel de rentabilidad.. ..	63
2.7.2	Riesgo financiero.....	65
2.7.3	Valor actual neto (VAN). ....	66
2.7.4	Tasa interna de retorno (TIR).....	67
2.7.5	Índice de deseabilidad. ....	68
2.7.6	Punto de equilibrio. ....	69
2.7.7	Análisis de las cinco fuerzas de Porter .....	73
2.7.8	Poder de negociación de los Compradores o Clientes. ....	74
2.7.9	Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores. ....	74
2.7.10	Amenaza de nuevos competidores entrantes.....	75
2.7.11	Amenaza de productos sustitutos .....	75
2.7.12	Rivalidad entre los competidores .....	76
2.7.13	Teoría de las necesidades .....	76
2.7.14	La teoría de la belleza.....	79
	Capítulo III Marco metodológico.....	81

3.	Marco metodológico.....	82
3.1	Marco metodológico.....	82
3.1.1	Tipo de investigación. ....	82
3.1.2	Diseño no experimental.....	84
3.1.3	Transaccionales o transversales.....	84
3.1.4	Exploratoria.....	84
3.1.5	Descriptiva.....	86
3.1.6	De tendencia.....	87
3.1.7	De evolución de grupo. ....	87
3.1.8	Enfoque metodológico. ....	87
3.1.9	Enfoque cualitativo.....	87
3.1.10	Enfoque cuantitativo. ....	88
3.1.11	Enfoque mixto. ....	88
3.2	Fuentes de información. ....	89
3.2.1	Fuentes primarias. ....	89
3.2.2	Fuentes secundarias.....	90
3.2.3	Fuentes terciarias.....	91
3.2.4	Sujetos de información.....	91
3.3	Población y determinación de la muestra.....	92
3.3.1	Población. ....	92
3.3.2	Muestra probabilística estratificada.....	100
3.3.3	Muestreo estratificadoo. ....	100
3.3.4	Entrevista.....	101
3.3.5	Observación.....	102

3.3.6	Instrumentos de recolección.....	102
	Capítulo IV.....	104
	Análisis e interpretación de resultados.....	104
4.	Análisis e interpretación de la información .....	105
4.1	Análisis e interpretación de la información .....	105
4.2	Estudio de mercado .....	105
4.2.1	Tipo de proyecto.....	114
4.2.2	Estructura del mercado.....	114
4.2.3	Producto .....	115
4.2.4	Cliente. ....	117
4.2.5	Análisis de la demanda.....	117
4.3	Mercado meta. ....	120
4.3.1	Segmentación del mercado.....	120
4.3.2	Análisis de la oferta.....	121
4.3.3	Competencia.....	122
4.3.4	Clínica y Estética Valeria.....	123
4.3.5	Centro Salud Integral. ....	125
4.3.6	Análisis de precios .....	126
4.3.7	Fuerzas competitivas del mercado. ....	129
4.3.8	Rivalidad entre empresas competidoras. ....	129
4.3.9	Entrada potencial de nuevos competidores .....	130
4.3.10	Desarrollo potencial de productos sustitutos.....	130
4.3.11	Poder de negociación de los proveedores.....	131
4.3.12	Poder de negociación de los consumidores.....	131

4.3.13	Canales de Comercialización de la competencia .....	132
4.3.14	Estrategia de información y divulgación del servicio .....	132
4.3.15	Valla publicitaria .....	133
4.3.16	Página de Facebook.....	134
4.3.17	Mensaje publicitario.....	134
4.3.18	Slogan.....	134
Capítulo V. ....		135
Estudio técnico .....		135
5.	Estudio Técnico .....	136
5.1	Estudio Técnico .....	136
5.1.1	Descripción del servicio. ....	136
5.2.1.1	Control nutricional .....	136
5.2.2	Tamaño del proyecto. ....	159
5.2.3	Diagrama de flujo de proceso.....	159
5.2.4	Localización del proyecto .....	160
5.2.5	Ingeniería del proyecto.....	163
5.2.7	Inversión.....	166
5.2.8	Mobiliario y equipo.....	166
5.2.9	Materiales de trabajo .....	168
5.2.10	Costos administrativos .....	169
5.2.11	Servicios públicos .....	170
5.3	Estudio organizacional.....	171
5.3.1	Recurso Humano .....	172
5.3.2	Inversionistas.....	172

5.3.3	Organigrama.....	173
5.3.4	Perfil de puestos .....	173
5.3.5	Visión, misión y valores de la empresa.....	179
5.3.6	Ventajas competitivas .....	182
5.4	Estudio legal .....	183
5.4.1	Administración tributaria.....	183
5.4.2	Municipalidad.....	184
5.4.3	Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) .....	184
5.4.4	Instituto Nacional de Seguros (INS).....	185
5.4.5	Ministerio de Salud.....	185
5.5	Estudio financiero.....	186
5.5.1	Inversión.....	187
5.5.2	Ingresos .....	188
5.5.3	Gastos de publicidad .....	190
5.5.4	Estado de situación financiera.....	191
5.5.5	Estado de resultados .....	193
5.5.6	Flujo de efectivo.....	194
5.5.7	Razones de rentabilidad.....	196
5.5.8	Punto de equilibrio .....	201
5.5.9	Margen de seguridad .....	203
5.5.10	Evolución económica tomando en cuenta el dinero en el tiempo .....	204
	Capítulo VI.....	207
	Conclusiones y recomendaciones.....	207
	Conclusiones .....	208

Recomendaciones.....	209
Bibliografía.....	210
Anexo N°1.Cuestionario para realizar a la población objetivo del proyecto. ....	213
Anexo N° 2 Declaración Ministerio de Hacienda .....	218
Anexo N° 3 Solicitud de Patente .....	219
Anexo N° 4 Solicitud de Inscripción CCSS .....	221
Anexo N° 6 Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento.....	224
Anexo N° 7 Declaración Jurada .....	225
Anexo N° 8 Brochure Frente .....	226
Anexo N° 9 Brochure Dentro .....	227

## Índice de Tablas

TABLA 1 MAPA CONCEPTUAL .....	36
TABLA 2 PROCESO DE PRODUCCIÓN .....	46
TABLA 3 SUJETOS DE INFORMACIÓN .....	92
TABLA 4 POBLACIÓN DEL CANTÓN DE CORREDORES .....	94
TABLA 5 ESTRATIFICACIÓN POBLACIÓN CANTÓN DE CORREDORES.....	99
TABLA 6 ASISTENCIA AL NUTRICIONISTA .....	107
TABLA 7 FRECUENCIA DE VISITA .....	108
TABLA 8 ASISTENCIA A CENTROS DE ESTÉTICA .....	109
TABLA 9 SERVICIOS OFRECIDOS .....	116
TABLA 10 SERVICIOS OFRECIDOS POR LA COMPETENCIA.....	124
TABLA 11 SERVICIOS OFRECIDOS POR SALAAM .....	125
TABLA 12 COMPARATIVOS DE PRECIOS CENTRO DE TERAPIAS NUTRICIÓN Y BALANCE.....	126
TABLA 13 COMPARATIVOS DE PRECIOS CLÍNICA VALERIA .....	127
TABLA 14 COMPARATIVOS DE PRECIOS CLÍNICA SALAAM.....	128
TABLA 15 CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA .....	130
TABLA 16 COSTO DE PUBLICIDAD .....	134
TABLA 17 COSTO DE INVERSIÓN .....	166
TABLA 18 COSTO DE MOBILIARIO Y EQUIPO .....	167
TABLA 19 COSTO DE MATERIALES DE TRABAJO .....	168
TABLA 20 COSTO POR TRABAJADORES .....	169
TABLA 21 COSTO CARGAS SOCIALES.....	170
TABLA 22 COSTO DE SERVICIOS PÚBLICOS .....	170

TABLA 23 COSTOS LEGALES.....	186
TABLA 24 DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y EQUIPO .....	187
TABLA 25 CAPITAL DE TRABAJO.....	188
TABLA 26 INGRESOS PROYECTADOS .....	189
TABLA 27 COSTO DE PUBLICIDAD .....	190
TABLA 28 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	192
TABLA 29 ESTADO RESULTADO .....	193
TABLA 30 FLUJO DE EFECTIVO.....	195
TABLA 31 MARGEN DE SEGURIDAD .....	203
TABLA 32 ESCENARIO OPTIMISTA.....	204
TABLA 33 ESCENARIO PROBABLE .....	205
TABLA 34 ESCENARIO PESIMISTA.....	206

## Índice de Figuras

FIGURA 1 ARBOL DE PROBLEMAS .....	30
FIGURA 2 DIAGRAMA FLUJO DE PROCESOS .....	50
FIGURA 3 GRÁFICA PUNTO DE EQUILIBRIO.....	70
FIGURA 4 PIRÁMIDE DE MASLOW .....	76
FIGURA 5 GRÁFICO DE SOBREPESO Y OBESIDAD EN NIÑOS.....	95
FIGURA 6 DISTRITO DE CORREDORES .....	106
FIGURA 7 GRÁFICA SERVICIOS UTILIZADOS .....	109
FIGURA 8 SERVICIOS DE SALUD FÍSICA.....	110
FIGURA 9 SERVICIOS DE TERAPIAS .....	111
FIGURA 10 SERVICIOS A OFRECER .....	112
FIGURA 11 SERVICIOS PREFERIDOS .....	112
FIGURA 12 HORARIO SEMANAL .....	113
FIGURA 13 HORARIO DE CITAS .....	114
FIGURA 14 ASISTENCIA A LA CLÍNICA.....	118
FIGURA 15 SERVICIOS QUE OFRECE LA CLÍNICA .....	119
FIGURA 16 SERVICIOS DE TERAPIAS .....	120
FIGURA 17 COMPETENCIA DE LA CLÍNICA.....	121
FIGURA 18 NOMBRE DE LA COMPETENCIA .....	122
FIGURA 19 MEDIOS DE COMUNICACIÓN .....	132
FIGURA 20 VALLA PUBLICITARIA.....	133
FIGURA 21 ÍNDICE DE MASA CORPORAL .....	137
FIGURA 22 DIETA BALANCEADA .....	138
FIGURA 23 MASAJES REDUCTORES .....	140

FIGURA 24 EQUIPO DE ULTRASONIDO.....	138
FIGURA 25 MASAJE REDUCTOR CON ULTRASONIDO .....	141
FIGURA 26 RADIOFRECUENCIA.....	138
FIGURA 27 EQUIPO VACUM.....	141
FIGURA 28 MASAJE REDUCTOR CON VACUM.....	138
FIGURA 29 EQUIPO DE GIMNASIA PASIVA .....	141
FIGURA 30 TRATAMIENTO CON GIMNASIA PASIVA.....	139
FIGURA 31 TRATAMIENTO CON MANTA TÉRMICA.....	142
FIGURA 32 TRATAMIENTO CON VENDAS FRÍAS .....	139
FIGURA 33 EQUIPO CABEZAL MOVIEYET .....	142
FIGURA 34 MASAJES REDUCTORES .....	142
FIGURA 35 ESTRÍAS PROVOCADAS POR EMBARAZO .....	144
FIGURA 36 TRATAMIENTO CONTRA ESTRÍAS.....	144
FIGURA 37 APLICACIÓN DE MESO TERAPIA .....	144
FIGURA 38 REJUVENECIMIENTO MESO TERAPIA FACIAL .....	145
FIGURA 39 AURICULOTERAPIA .....	146
FIGURA 40 MAQUILLAJE.....	145
FIGURA 41 EQUIPO DEMÓGRAFO .....	148
FIGURA 42 CEJAS PELO A PELO .....	145
FIGURA 43 TATUADO DE CEJAS .....	148
FIGURA 44 DELINEADO DE OJOS UNA LÍNEA .....	148
FIGURA 45 DELINEADO DE OJOS DOS LÍNEAS .....	149
FIGURA 46 DELINEADO DE LABIOS .....	149
FIGURA 47 DEPILACIÓN LASER.....	150

FIGURA 48 TRATAMIENTO CONTRA VARICES.....	151
FIGURA 49 BLOQUES DE PARAFINA.....	149
FIGURA 50 TRATAMIENTO EN MANOS CON PARAFINA .....	152
FIGURA 51 TRATAMIENTO EN PIES CON PARAFINA.....	149
FIGURA 52 TRATAMIENTO EN ROSTRO CON PARAFINA.....	152
FIGURA 53 TRATAMIENTO EN CUERPO CON PARAFINA.....	152
FIGURA 54 PESTAÑAS POSTIZAS.....	150
FIGURA 55 COLOCACIÓN DE PESTAÑAS POSTIZAS.....	153
FIGURA 56 EQUIPO DE RESONANCIA MAGNÉTICA .....	155
FIGURA 57 ATENCIÓN DEL ADULTO MAYOR .....	156
FIGURA 58 ELECTROTERAPIA.....	153
FIGURA 59 DESINTOXICACIÓN IÓNICA.....	156
FIGURA 60 TENDINITIS DE HOMBROS.....	158
FIGURA 61 TENDINITIS DE CODO .....	155
FIGURA 62 TENDINITIS DE TALÓN.....	158
FIGURA 63 INFLAMACIÓN EN TENDONES DE HOMBROS .....	155
FIGURA 64 NERVIIO CIÁTICO .....	158
FIGURA 65 DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO.....	160
FIGURA 66 MAPA .....	161
FIGURA 67 MICRO LOCALIZACIÓN DE LA CLÍNICA .....	162
FIGURA 68 DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA.....	164
FIGURA 69 FACHADA PRINCIPAL .....	165
FIGURA 70 ORGANIGRAMA.....	173
FIGURA 71 MARGEN DE UTILIDAD NETA.....	196

FIGURA 72 MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN.....	197
FIGURA 73 MARGEN DE UTILIDAD BRUTA .....	198
FIGURA 74 RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO.....	199
FIGURA 75 RAZÓN DE CAPITAL DE TRABAJO.....	200
FIGURA 76 ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	200
FIGURA 77 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES .....	201
FIGURA 78 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	202

## **Resumen Ejecutivo**

Debido a los múltiples problemas causados por la obesidad y la creación de estereotipos de belleza para hombres y mujeres, surge la idea de la creación de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso que brinde los servicios de tratamientos de belleza como levantamiento de senos y glúteos, eliminación de estrías, tratamientos anticelulíticos, maquillaje permanente, además de planes de nutrición para el control de peso.

Se realizará un estudio de pre-factibilidad para determinar si es viable el establecimiento de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso en el distrito de Paso Canoas, en dicha investigación se desarrollarán los estudios de mercado, técnico, legal, organizacional, financiero.

La información se recopiló mediante la aplicación de entrevistas y encuestas en el cantón de Corredores para determinar las variables necesarias para el estudio de pre-factibilidad.

En el estudio de mercado se desarrollaron las variables de demanda, oferta, mercado meta, estrategias de comercialización, para conocer la aceptación del servicio y la necesidad del mismo, el estudio permite conocer los hábitos alimenticios de la población del cantón de Corredores, así como la obtención de información acerca del conocimiento que poseen los habitantes sobre mantener una alimentación sana y sus beneficios en la salud, además de la percepción del precio que están dispuestos a pagar por el servicio por ofrecer, asimismo se analizan los canales de comercialización adecuados, el slogan comercial que resulte atractivo para los consumidores, el nombre de la clínica y por último se hará énfasis en los medios de publicidad que resulten más oportunos para dar a conocer el servicio en el mercado.

En el estudio técnico se determinan los costos de inversión, operación, y se definirá la localización, tamaño e ingeniería del proyecto.

En el estudio legal se analizan las normas y procedimientos legales que debe cumplir el proyecto para su funcionamiento.

El estudio organizacional definirá el personal idóneo para que trabaje en la clínica, así como sus costos, el financiero expone el nivel de rentabilidad del proyecto y por último el estudio ambiental este determinará el impacto ambiental que podría tener el proyecto.

El desarrollo de estos estudios permitirá determinar si el proyecto es viable, y bajo qué escenarios proporcionará la mayor rentabilidad.

# **Capítulo I**

## **Introducción**

## **1. Identificación y planteamiento del problema.**

### **1.1 Descripción del problema de estudio**

La obesidad y el sobre peso son factores que permiten el desarrollo enfermedades por la acumulación excesiva de grasa en el cuerpo, convirtiéndose en un problema de salud pública, especialmente donde los suministros de alimentos son abundantes y predominan los estilos de vida sedentarios.

Los índices de obesidad en Costa Rica rastrean un rápido ascenso, que según los expertos hará de los costarricenses una de las poblaciones más obesas de la región para el 2020. Datos del Centro Centroamericano de Población de la Universidad de Costa Rica muestran que la prevalencia de obesidad (índice de masa corporal mayor a 30) es del 26 por ciento. (Mejías, 2012).

Los nuevos cambios en la alimentación y estilo de vida de la sociedad son el definitivo desencadenante en el desarrollo de los problemas de peso, ya que el organismo no está dotado del control suficiente para hacer frente a la excesiva oferta energética y el sedentarismo.

La fácil accesibilidad de alimentos ricos en valor energético y en contenido graso, los hábitos progresivamente sedentarios de la sociedad moderna han motivado el alarmante incremento de la prevalencia de la obesidad.

Otros factores que inciden en la obesidad son los avances tecnológicos que han reducido el gasto energético, un ejemplo claro de esto se encuentra en el ambiente laboral, así como en el del transporte, en caso de la niñez el atractivo de los juegos electrónicos, la televisión, el internet, otros. El tiempo libre también repercute negativamente en el gasto energético de los niños y de los adultos que para más perjuicio consumen mucha comida chatarra (bebidas gaseosas, dulces, golosinas), lo cual agrava el desequilibrio energético de las personas.

Según estudios de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el año 2014, se ha podido detectar que debido al estado de sedentarismos y la falta de actividad física, las personas en general muestran elevados índices de masa corporal, este fenómeno ya no es solamente en la población adulta donde se manifiesta, existe una gran población de jóvenes que presentan elevados niveles corporales, esta condición de la población está afectando el nivel de salud y como resultado final, su calidad de vida.

Ante esta problemática, el Estado rector de la salud en nuestro país, enfrenta una amplia dificultad, pues no se tiene definida estrategia alguna que permita revertir esta situación, comprometiendo recursos del Estado, en el cuidado de estas personas, debido a enfermedades que van muy ligadas, como lo es la diabetes, presión alta, afectaciones del hígado, riñones y otros órganos afectados.

A pesar de que el distrito de Paso Canoas es una zona que ha venido en constante crecimiento por el aumento del comercio, aunado una gran afluencia de personas, no se cuenta con un lugar de fácil acceso donde se brinden tratamientos de control del peso y estética corporal todo esto en un mismo local para la comodidad de las personas. Esta es una problemática que afecta a todas las personas desde niños hasta adultos, no solo en el cantón de Corredores, sino en todo el país e incluso a nivel mundial, por distintos factores como el sedentarismo, la falta de espacios en los cuales las personas puedan hacer actividades físicas e incluso el tiempo para caminar y hacer diversos deportes.

Actualmente en el cantón de Corredores existen 3 clínicas privadas, una ubicada en Naranjo de Laurel con el nombre de “Clínica de Rehabilitación & Estética ESTEFI, S.A”, su especialidad va orientada a la rehabilitación de personas mediante terapia física, las otras dos se ubican en Ciudad Neily, una ubicada a un costado del Banco Nacional con el nombre de “Centro Salud

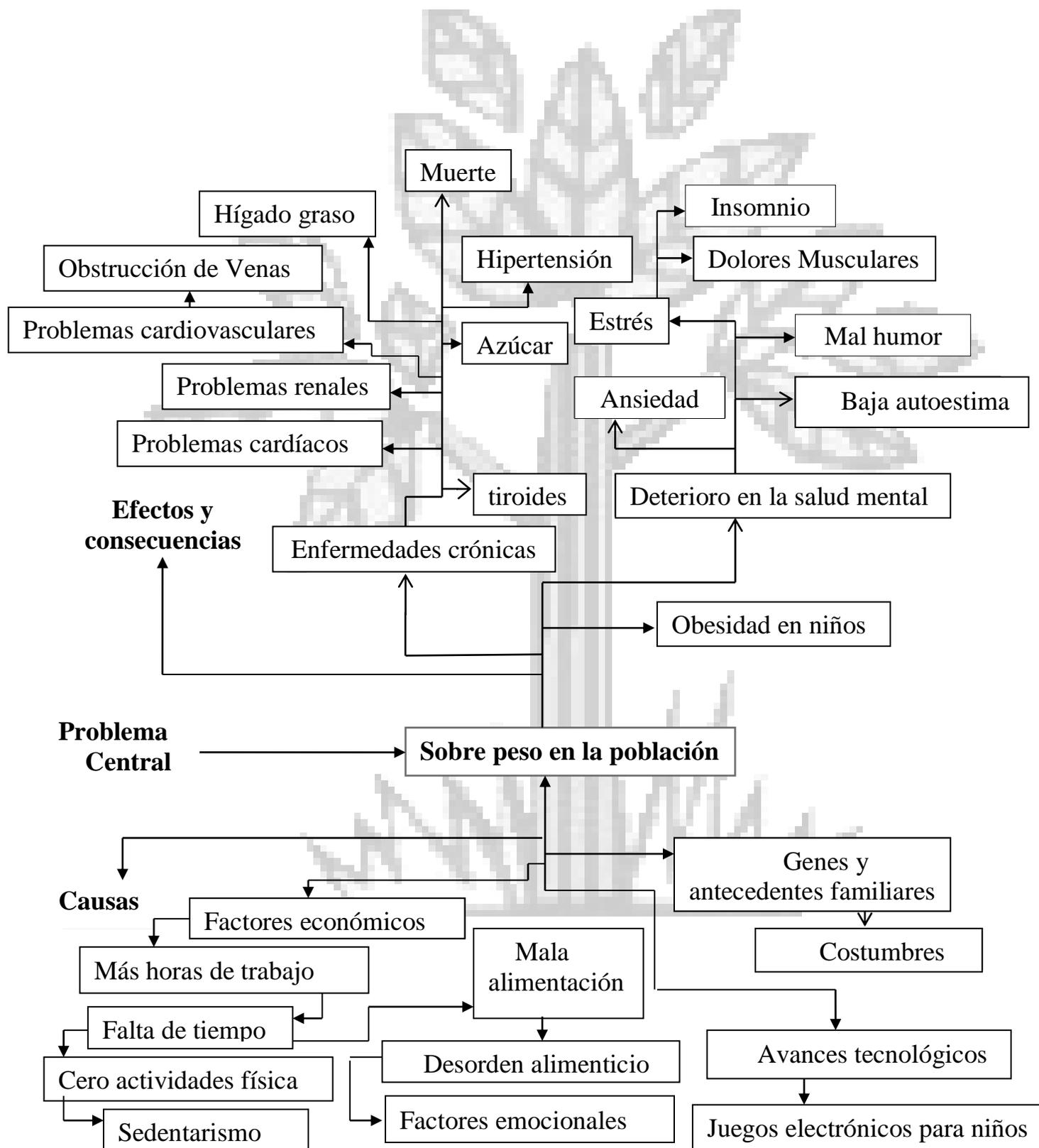
Integral SALAAM” y la otra se ubica 600 metros después de barrio el Carmen carretera a Ciudad Neily, con el nombre de “Clínica & Estética Valeria”.

Paso Canoas es un distrito en el límite fronterizo con Panamá, donde se establecen comercios de ropa, licores, electrodomésticos, restaurantes de comida rápida, promoviendo el consumo de frituras, gaseosas, hamburguesas, pollo frito, mientras se realizan las compras, lo que ha ocasionado que los habitantes de la zona adopten costumbres de alimentación con base a la comida rápida, asimismo este cantón carece de programas orientados a cuidar la alimentación y la ingesta de comidas altas en grasas y calorías.

Por toda esta problemática mencionada, el proyecto consistirá en la realización de un estudio de pre-factibilidad para la instalación de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del peso en Paso Canoas, la cual se ubicará carretera a la Cuesta, 60 metros al sur del Tajo y Quebrador la Cuesta entrada a mano derecha, cuyo nombre será Centro de Terapias, Nutrición y Balance, que brinde servicios de estética corporal nutrición y control de peso, salud física integral y terapias.

Ante esto, y debido a la carencia de centros orientados al control de la obesidad, y con el deseo de mejorar la salud de las personas de este cantón y de otros cantones cercanos a este, que deseen asistir a esta clínica, surge la oportunidad de atender la necesidad de esta población que aumenta cada día, y ante la tendencia por parte de la población de mantener niveles físicos adecuados y el buen cuidado de la salud, se determina la posibilidad de la apertura de un Centro de Terapias de Nutrición y Balance. Esta iniciativa nace por parte de una mujer costarricense especialista en nutrición y estética, residente en David, Panamá, de realizar un proceso tendiente a llevar a cabo acciones para controlar y minimizar el sobrepeso.

Se determina que actualmente mantener un peso corporal, dentro de unos límites aceptables para no comprometer la salud a largo plazo, es una tarea difícil, debido al estilo de vida y todo lo que este conlleva (estrés, comida basura, exceso de calorías, costumbres alimenticias arraigadas, sedentarismo.)



**Figura 1** Arbol de problemas

Nota: Elaboración propia (2016).

Como se observa en la figura n°1, actualmente se presenta la problemática del sobrepeso en nuestra sociedad, el cantón aún no está siendo atacado directamente, ni se está aprovechando la oportunidad en términos comerciales por algún centro privado, ya que los dos que se dedican directamente a este tipo de servicio no ofrecen gran variedad de servicios a la población y están alejados del distrito de Paso Canoas.

Según las encuestas realizadas en el cantón de Corredores se determinó que los centros de terapias y nutrición existentes no cuentan con publicidad llamativa para atraer a las personas a que utilicen los servicios de nutrición y terapia, además no ofrecen ningún valor agregado para los clientes, asimismo ante la carencia de publicidad de las clínicas existentes provocan desconocimiento hasta para las personas que viven en Ciudad Neily, ya que al consultar por alguna clínica o centro de terapias en la zona, los habitantes de Ciudad Neily no saben dar información sobre la ubicación de las clínicas, a pesar de que una de ellas se encuentra ubicada en el centro de Ciudad Neily, a un costado del Banco Nacional de la localidad. Las encuestas realizadas determinaron que la población no cuenta con información sobre la importancia de una alimentación balanceada, la necesidad que tiene nuestro cuerpo de realizar algún tipo de deporte y en las mujeres una ayuda con técnicas de aparatología que ayuden a moldear su cuerpo, todo esto para evitar enfermedades crónicas, insomnio, factores emocionales como el estrés e inclusive en algunos casos hasta la muerte.

Ante esta problemática se proyecta el establecimiento de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso.

## 1.2 Antecedentes

A pesar de que el distrito de Paso Canoas es una zona que ha venido en constante crecimiento por el aumento de la afluencia de personas por el comercio en el cordón fronterizo con Panamá, este distrito no cuenta con un lugar de fácil acceso que ofrezca servicios de estética corporal, nutrición y control del peso, (que es un problema que enfrenta la población), fisioterapias y atención del adulto mayor, todos estos servicios en un mismo local para la atención y comodidad de las personas.

La obesidad es una problemática que afecta a más del 60% de las personas, desde niños hasta adultos, no solo en el Cantón de Corredores, sino en todo el país e incluso a nivel mundial, debido a la falta de espacios físicos gratuitos para hacer ejercicio, planes nutricionales en las escuelas, horarios de trabajo extensivos, le dificulta a la población hacer actividades físicas para mejorar su peso.

Actualmente en el Cantón de Corredores existen 3 clínicas privadas, una ubicada en Naranjo de Laurel, pero en este momento está solo brindan servicios de terapia física, y las otras dos en Ciudad Neily, estas últimas sí podrían calificar como posible competencia para la clínica, ya que ofrecen servicios de belleza, atención médica y estética. Dichas clínicas no cuentan con la capacidad requerida para atender a toda la población de la zona por lo cual muchas personas no pueden tener acceso a tratamientos.

Es por esto, que con el deseo de mejorar la salud de las personas de este cantón y de otros cantones cercanos a este, que deseen asistir a esta clínica, se crea la iniciativa por parte de una costarricense nutricionista y esteticista, residente en David, Panamá, de realizar un proceso tendiente a llevar a cabo acciones para controlar y minimizar el sobrepeso además, de ofrecerle

una opción a las personas que deseen sentirse y verse bien con tratamientos estéticos como lo son rellenos faciales, maquillaje permanente, reducción y eliminación de estrías.

### **1.3 Justificación**

Ante el aumento de personas con sobre peso y obesidad en nuestro país, generado por los malos hábitos alimenticios, desencadenando problemas de salud con sus consabidas enfermedades colaterales, es importante que a nivel de Estado se defina las normativas que nos permitan enfrentar las condiciones de salud que se deben implementar para bajar el nivel de obesidad.

Es de conocimiento público las limitantes que puedan enfrentar las instituciones de salud, sobre todo por la carencia de recursos, que les permita invertir en programas que contribuyan a enfrentar de manera efectiva las condiciones de sobre peso que experimenta la población.

Ante esto, se define una propuesta, que busca contribuir con la instalación de un centro, que permita a las personas que muestran dificultad en el control del peso, asistir y obtener una propuesta que le permita mejorar su calidad de vida, con una serie de terapias ampliamente probadas y efectivas para bajar de peso, con precios accesibles.

Asimismo, es de vital importancia para la inversionista conocer la pre-factibilidad de establecer la clínica en el cantón de corredores.

### **1.4 Formulación del problema**

¿Es factible la instalación de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso en Paso Canoas, Corredores, Puntarenas?

### **1.4.1 Sistematización del problema.**

- ¿Existe mercado en el cantón de Corredores para una clínica que brinde servicios de estética corporal, nutrición y control del peso?
- ¿Cuál es la ubicación más adecuada para colocar la clínica de estética corporal, nutrición y control del peso en Paso Canoas, cantón de Corredores, provincia de Puntarenas?
- ¿Cuáles son los elementos técnicos con los que debe contar una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso?
- ¿Cuáles elementos administrativos debe tener una clínica de estética corporal, nutrición y control del Peso?
- ¿Qué lineamientos legales se deben cumplir a la hora de instalar una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso?
- ¿Qué impacto ambiental puede ocasionar la operación de una clínica de estética corporal nutrición y control del peso y cómo se puede mitigar?
- ¿Es rentable instalar una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso a un plazo de diez años?

## **1.5 Objetivos del proyecto**

### **1.5.1 Objetivo general.**

Determinar la Pre-factibilidad para la instalación de una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso en Paso Canoas, cantón de Corredores, provincia de Puntarenas.

### **1.5.2 Objetivos específicos.**

- Establecer aspectos de mercado relacionados con el nivel de demanda, nivel de oferta, posicionamiento del mercado y el mercado meta del proyecto
- Efectuar un estudio técnico que contenga la localización, costos de inversión, costos de operación, tamaño y la ingeniería del proyecto.
- Definir los aspectos legales para la puesta en marcha del proyecto como lo son las normas y procedimientos legales por seguir.
- Definir aspectos organizacionales relacionados con el personal requerido, el perfil de puestos, plan de compensación y los reglamentos de personal.
- Investigar aspectos ambientales relacionados con las normas y el impacto ambiental del proyecto.
- Evaluar aspectos financieros relacionados con el nivel de rentabilidad y riesgo financiero del proyecto.

## 1.6 Identificación de las variables, conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables

Tabla 1 Mapa Conceptual

TEMA:

ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA CLÍNICA DE ESTÉTICA CORPORAL, NUTRICIÓN Y CONTROL DEL PESO EN PASO CANOAS, CANTÓN DE CORREDORES

CONSTRUCTOS				REFERENTES	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTO
MINISTERIO DE SALUD	MUNICIPALIDAD DE CORREDORES	INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES	CLIENTES POTENCIALES	ASPECTOS DE MERCADO	Nivel de Demanda	Cantidad de Clientes Potenciales	Cuestionario
						Gustos y Preferencias	Cuestionario
						Ingresos Esperados	Cuestionario
						Frecuencia de Consumo	Cuestionario
						Segmento del Mercado	Cuestionario
					Nivel de Oferta	Competidores existentes	Cuestionario
						Servicios Ofrecidos	Análisis Documental
						Precios del Mercado	Análisis Documental
					Estrategia de Comercialización	Medios y Estrategias de Promoción	Cuestionario
							Cuestionario
				Mercado Meta	Segmento del Mercado de Preferencia	Cuestionario	
					Cantidad de Personas alcanzar	Cuestionario	
				ASPECTOS TÉCNICOS	Localización	Costos de transporte	Cuadro
						Ventajas de Ubicación	Entrevista
					Costos de Inversión	Inversión Fija	Cuadro
						Inversión Diferida	Cuadro
					Costos de Operación	Gastos de Operación	Cuadro
						Gastos Financieros	Cuadro
					Tamaño del Proyecto	Capacidad de Planta	Entrevista
						Dimensiones	Entrevista
				Ingeniería del Proyecto	Flujo de Procesos	Entrevista	
					Infraestructura Requerida	Entrevista	
				ASPECTOS LEGALES	Normas Legales	Tipo de Sociedad a Constituir	Análisis Documental
						Leyes a Cumplir	Análisis Documental
					Procedimientos Legales	Permisos Requeridos	Entrevista
						Requisitos a Cumplir	Entrevista
				ASPECTOS ORGANIZACIONALES	Personal Requerido	Cantidad de Puestos Requeridos	Propuesta
						Perfil de Puestos	Perfiles
Plan de Compensación	Sueldos y Salarios	Análisis Documental					
	Incentivos Económicos	Plan de Incentivos					
ASPECTOS FINANCIEROS	Nivel de Rentabilidad	Estados Financieros Proyectados	Estados Financieros				
		Razones e Indicadores Financieros	Formulas Financieras				
	Riesgo Financiero	Variables Críticas de Éxito	Cuadros Comparativos				
		Análisis de Sensibilidad - Escenarios	Cuadros Comparativos				
ASPECTOS AMBIENTALES	Normas Ambientales	Normas	Entrevista				
		Procedimientos	Estados Financiero				
	Impacto Ambiental	Tipo de Impactos	Entrevista				
		Cantidad de Impactos	Entrevista				

Nota: Elaboración propia (2016).

# **Capítulo II**

## **Marco teórico**

## 2. Marco teórico-referencial

### 2.1 Proyecto

En los diferentes medios se puede encontrar múltiples definiciones de proyecto, pero para esta investigación trabajará con la definición de Baca Urbina que dice que:

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura. (Baca, 2013, p.2).

#### 2.1.1 Tipos de proyectos.

Cuando se habla de proyecto siempre es necesario especificar algo más que permita encuadrar el área o sector donde sus competencias se desarrollarán. Existen muchos tipos de proyectos, pero para fines de esta investigación se mencionará los de inversión que para este tipo de trabajo vienen siendo los más comunes y utilizados.

➤ ***Proyectos de inversión.***

Un proyecto de inversión tiene como objetivo aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de «ejecutar algo», hasta el término o puesta en operación normal. (Córdoba, 2006, p.7).

➤ ***Proyecto de inversión privada.***

Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que él espera del proyecto son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios) que generará el proyecto. (Córdoba, 2006, p.7).

➤ ***Proyecto de inversión pública o social.***

Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los términos evaluativos estarán referidos al término de las metas, bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales” (Córdoba, 2006, p.7).

**2.1.2 Formulación e importancia de un proyecto**

En este punto se determina por qué se debe realizar un estudio del proyecto o un análisis del mismo, en la formulación se trata de establecer las ventajas y desventajas del desarrollo de un proyecto.

➤ ***Formulación de un proyecto.*** Según Miranda,

La etapa de formulación permite clarificar los objetivos del proyecto respondiendo a las necesidades insatisfechas, además de buscar fuentes de financiamiento para desarrollar las ideas propuestas y analizar en detalle las partes que lo componen, se suelen denominar los estudios como: identificación de la idea, perfil preliminar, estudio de pre factibilidad, estudio de factibilidad y diseño definitivo en cada uno de los cuales se examina la viabilidad técnica, económica, financiera, mercadeo, institucional, ambiental y la conveniencia social de la propuesta de inversión. (Miranda, 2005, p.9)

➤ ***Importancia de un proyecto.***

La ejecución de proyectos productivos se constituye en el motor del desarrollo de una región o país, razón por la cual las instituciones financieras del orden regional, nacional e internacional, tienen como objetivos la destinación de recursos para la financiación de inversiones que contribuyen a su crecimiento económico y beneficios sociales. (Córdoba, 2006, p.10).

## **2.2 Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad de un proyecto, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio. En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no. (Córdoba, 2006, p.160).

A continuación, se detallan los componentes del estudio de factibilidad:

## **2.3 Estudio de mercado.**

Kotler, Bloom & Hayes (2010) establecen que: “el estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización”.

El estudio de mercado se compone de los siguientes elementos:

### **2.3.1 Demanda**

Es existencia de una necesidad a satisfacer con el producto o servicio por ofrecer, refleja una oportunidad sobre la demanda potencial que debe cuantificarse a través de fuentes primarias y/o secundarias, dependiendo de la etapa en que se encuentre el proyecto y sus características particulares. (Córdoba, 2006, p.163)

**2.3.2 Oferta.** Baca (2013) afirma que: “Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores), están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (p. 54).

✓ Principales tipos de oferta. Con propósitos de análisis se hace la siguiente clasificación de la oferta.

En relación con el número de oferentes se reconocen tres tipos:

✓ Oferta competitiva o de mercado libre.

En ella los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado. (Baca, 2013, p55)

✓ Oferta oligopólica (del griego oligos, poco).

Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. El ejemplo clásico es el mercado de automóviles nuevos. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria. Tratar de penetrar en ese tipo de mercados no sólo es riesgoso, sino que en ocasiones hasta resulta imposible. (Baca, 2013, p.55)

✓ Oferta monopolólica.

Es en la que existe un solo productor del bien o servicio y, por tal motivo, domina por completo el mercado e impone calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente un productor único, también es aquel que domina más de 95% del mercado lo que le permitirá imponer precio y calidad del bien o servicio. (Baca, 2013, p.56)

✓ Precio. “Es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio” (p.61).

- ✓ Estrategia de comercialización. "Consisten en acciones que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con el marketing, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado" .Kotler (2009).
- ✓ Publicidad. Vega (1985) afirma: "Consiste en impulsar bienes y servicios mediante la comunicación directa o indirecta de estos al mercado seleccionado".
- ✓ Mercado meta. Kotler& Armstrong (2009) afirman que el mercado meta se concreta como: "La determinación de mercados meta es el proceso de evaluar qué tan atractivo es cada segmento de mercado y escoger el o los segmentos en los que se ingresará."

## 2.4 Estudio técnico

El estudio técnico puede subdividirse en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

### 2.4.1 *Tamaño óptimo.* Según Baca (2013)

El tamaño de un proyecto es la capacidad instalada y se expresa en unidades de producción o prestación de servicios por año. El tamaño óptimo del proyecto dependerá de las dimensiones de sus instalaciones y de la capacidad máxima de producción, teniendo en cuenta los aspectos económicos y técnicos. (Baca, 2013, p 110)

Por ejemplo: En un proyecto de servicios será el número de personas atendidas por año.

**2.4.2 *Localización óptima del proyecto.*** El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa, es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuye a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el período productivo de la empresa.

El objetivo que persigue es lograr una posición de competencia basada en menores costos y calidad del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo ya que una vez emplazada la organización no es posible cambiar de ubicación sin que ello devengue un costo enorme.

El estudio comprende la definición de criterios y requisitos para ubicar el proyecto, la enumeración de las posibles alternativas de ubicación y la selección de la opción más ventajosa posible para las características específicas del mismo.

Baca (2013) afirma: “localización óptima de un proyecto es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)” (p.110).

La selección de alternativas se realiza en dos etapas. En la primera se analiza y decide la zona donde se localizará el proyecto y en la segunda se analiza y se elige el sitio, considerando los factores básicos como: costos, topografía y situación de los terrenos propuestos. A la primera etapa se le define como macro localización y a la segunda micro localización.

Baca (2013) afirma: “Que el objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta” (p.110).

**2.4.3 Ingeniería del proyecto.** Definición dada por el Diccionario de la Real Academia en su acepción quinta, un proyecto es: “el conjunto de escritos, cálculos y dibujos que se hacen para dar idea de cómo ha de ser y lo que ha de costar una obra de ingeniería.”

Con la determinación del alcance del proyecto se requiere exponer las características operacionales y técnicas fundamentales de su base productiva, determinándose los procesos tecnológicos requeridos, el tipo y la cantidad de equipos y maquinarias, así como los tipos de cimentaciones, estructuras y obras de ingeniería civil previstas.

Se puede decir en términos técnicos, existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta misma parte se engloban otros estudios, como el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología elegida; en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que se calculan todas y cada una de las áreas que formarán la empresa.

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Baca, 2013, p.112).

Baca (2013) afirma que: “La ingeniería del proyecto resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta” (p.112).

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, ingeniería es él:

“conjunto de conocimientos y técnicas que permiten aplicar el saber científico a la utilización de la materia y de las fuentes de energía, mediante invenciones o construcciones útiles para el hombre”.

En esta definición queda resaltada la necesidad de la utilidad de lo inventado o construido, de donde puede deducirse que en todo trabajo de ingeniería debe subyacer, de forma última, la persecución de un fin social; pero no se expresa otro concepto muy importante en ingeniería y que es el aprovechamiento óptimo de recursos y el logro de fines económicos. Así, la definición de la Real Academia puede ser reformada y completada con la que se apunta a continuación: “la ingeniería es una actividad profesional que usa el método científico para transformar de una manera económica y óptima, los recursos naturales en formas útiles para el hombre.”

A su vez se determinará el costo de la tecnología y del equipamiento necesario sobre la base de la capacidad de la planta y de las obras por realizar.

Esta etapa comprende:

**2.4.4 Tecnología.** La solución tecnológica de un proyecto influye considerablemente sobre el costo de inversión, y en el empleo racional de las materias primas y materiales, consumos energéticos y la fuerza de trabajo. El estudio de factibilidad debe contar con un estimado del costo de la inversión.

**2.4.5 Equipos.** Las necesidades de maquinarias y equipos se deben determinar sobre la base de la capacidad de la planta y la tecnología seleccionada.

**2.4.6 El proceso de producción.** El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura. Lo anterior se puede comprobar en la siguiente tabla: (Baca, 2013, p.112).

**Tabla 2** *Proceso de producción*

Estado inicial	+	Proceso transformador	=	Producto Final
<b>Insumos</b> Son aquellos elementos sobre los cuales se efectuará el proceso de transformación para obtener el producto final.		<b>Proceso</b> Conjunto de operaciones que realizan el personal y la maquinaria para elaborar el producto final.		<b>Productos</b> Bienes finales resultado del proceso de transformación
<b>Suministros</b> Son los recursos necesarios para realizar el proceso de transformación.		<b>Equipo productivo</b> Conjunto de maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso transformador.		<b>Subproductos</b> Bienes obtenidos no como objetivo principal del proceso de transformación pero con un valor económico.
		<b>Organización</b> Elemento humano necesario para realizar el proceso Productivo.		<b>Residuos o desechos</b> Consecuencia del proceso con o sin valor.

*Nota:* Tomada de Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, p. 113.

Baca (2013) afirma: “El proceso de producción es un procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir del insumo” (p.112).

En esta parte del estudio el investigador procederá a seleccionar una determinada tecnología de fabricación. Se entenderá por tal al conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para desarrollar una determinada función.

En el momento de elegir la tecnología que se empleará, hay que tomar en cuenta los resultados de la investigación de mercado, pues esto dictará las normas de calidad y la cantidad que se requieren, factores que influyen en la decisión.

Otro aspecto importante que se debe considerar es la flexibilidad de los procesos y de los equipos para procesar varias clases de insumos, lo cual ayudará a evitar los tiempos muertos y a diversificar fácilmente la producción en un momento dado.

Otro factor primordial, analizado a detalle más adelante, es la adquisición de equipo y maquinaria, factor en el que se consideran muchos aspectos para obtener la mejor opción. (Baca, 2013, p.112).

Baca (2013) afirma: “Tecnología de fabricación es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para desarrollar una determinada función” (p.112).

Indiferentemente si se va a producir, maquilar o comprar en un principio, es necesario conocer el proceso de producción de su empresa.

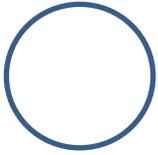
El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o prestar un servicio. En este, se conjugan la maquinaria, los insumos (materiales, materia prima) y el personal de la empresa para realizar el proceso. Es necesario que el proceso de producción quede determinado claramente, a manera que permita a los empleados obtener el producto deseado con un uso eficiente de los recursos.

#### **2.4.7 Diagrama de flujo de procesos**

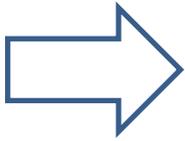
El diagrama para el procedimiento, es el orden y combinación de las diferentes actividades de producción, es una secuencia de operaciones expresada en forma gráfica. También es una forma de detallar y estudiar el proceso de producción, a través de la utilización de un diagrama de flujo.

##### **2.4.7.1 Diagrama de flujo del proceso**

Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujo, no posee tantos detalles e información como el diagrama de flujo del proceso, donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas. Dicha simbología es la siguiente:



**Operación:** Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.



**Transporte:** Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento demora.



**Demora:** Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones el propio proceso exige una demora.



**Almacenamiento:** Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.



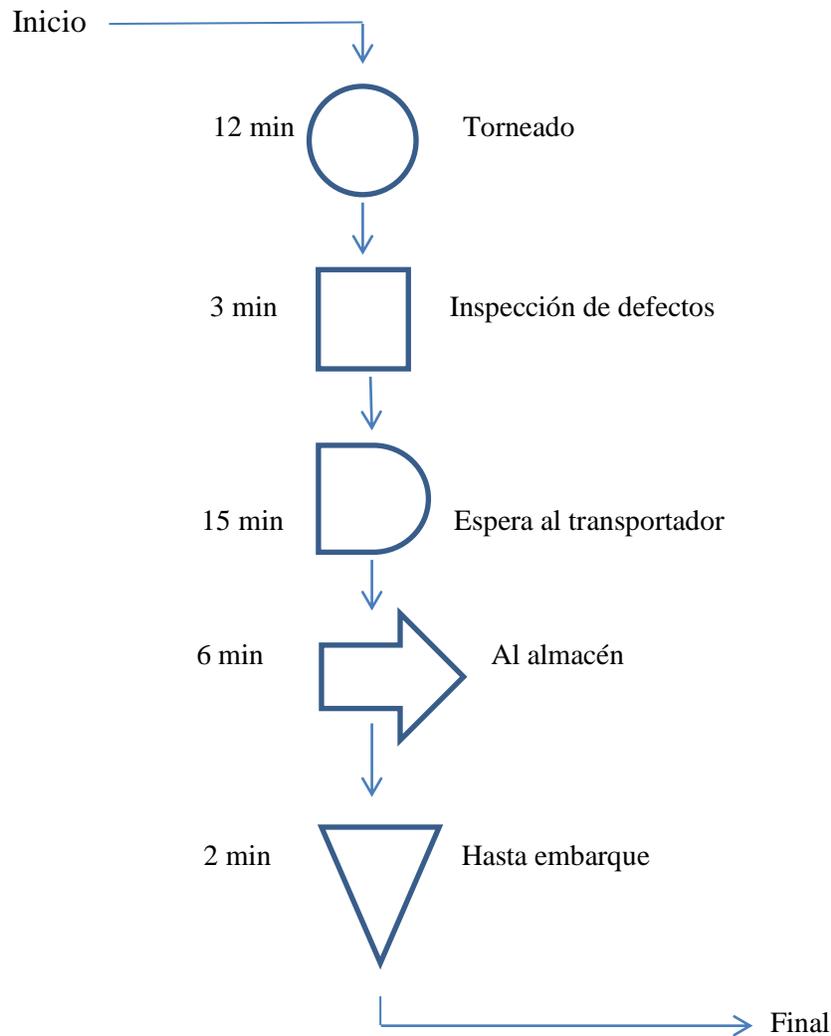
**Inspección:** Es la acción de controlar que se efectuó correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.



**Operación combinada:** Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

Este método es el más usado para representar gráficamente los procesos. Las reglas mínimas para su aplicación son:

- Empezar en la parte superior derecha de la hoja y continuar hacia abajo, y a la derecha o en ambas direcciones.
- Numerar cada una de las acciones en forma ascendente; en caso de que existan acciones agregadas al ramal principal del flujo en el curso del proceso, asignar el siguiente número secuencial a estas acciones en cuanto aparezcan. En caso de que existan maniobras repetitivas se formará un bucle o rizo y se hará una asignación supuesta de los números.
- Introducir los ramales secundarios al flujo principal por la izquierda de éste, siempre que sea posible.
- Poner el nombre de la actividad a cada acción correspondiente. En la siguiente figura se muestra un diagrama de flujo:



**Figura 2 Diagrama flujo de procesos**  
**Nota: Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, p. 114.**

**2.4.8 Infraestructura.** El principal objetivo de analizar la distribución del servicio es optimizar el valor creado por el sistema de producción y facilitarle al visitante el máximo aprovechamiento de las particularidades del complejo.

Se deben considerar, entre otros aspectos, los siguientes:

Minimizar el manejo, disposición de materiales y recursos para facilitar su ubicación y utilización, además de la reducción de riesgos para los empleados y los clientes para aumentar su seguridad, evitando posibles demandas civiles, penales por daños ocasionados dentro de las

instalaciones, asimismo se busca el incremento en el ánimo de los empleados, mediante un ambiente agradable de trabajo procurando la armonía. La utilización del espacio disponible de la manera más óptima para elevar el rendimiento al máximo.

#### **2.4.9 Organizativo, administrativo y legal.**

**Organizativo:** Es de vital importancia para que una empresa se desarrolle de manera eficaz y eficiente, lo que es de importancia el establecimiento de la organización dentro de la empresa definiendo los reglamentos, manuales de funciones.

**Administrativo:** Se identificarán las necesidades de planta física, maquinaria, equipo con sus características y especificaciones, así como los requerimientos de mano de obra y recursos materiales.

**Legal:** El proyecto debe estar enfocado bajo el marco legal que acorde a sus objetivos, para evitar problemas legales tanto en el inicio del proyecto como en la marcha del mismo

**2.4.10 Ingresos:** es un incremento de los recursos económicos, que recibe la empresa por la venta de productos y servicios este debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo.

**2.4.11 Inversiones:** Es la colocación de capital para obtener un beneficio económico en un futuro, las inversiones en activo fijo y en activo circulante. La inversión en circulante se refiere a las partidas que componen o integran el Fondo de Maniobra, que como se sabe, financian el ciclo de explotación de la empresa.

**2.4.12 Gastos:** Es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para acreditar su derecho sobre un artículo o a recibir un servicio.

**2.4.13 Costos de inversión.** Ante la posibilidad de llevar a cabo un nuevo negocio, ya se trate de un producto o servicio, una de las decisiones más difíciles y trascendentales que se debe encarar es la decisión de invertir, pues la inversión constituye un factor importante a la hora de plantear el

presupuesto, claro cuando se tiene la idea de un nuevo negocio no se puede dejar de pensar en qué se puede hacer para iniciar o llevarlo adelante y para que se mantenga en funcionamiento mientras genera las ganancias esperadas y por supuesto mayores a lo invertido, es por eso que la inversión es el desembolso de los recursos financieros destinados a la creación, renovación, ampliación, mejora de la capacidad operativa de la empresa o en este caso en específico para la apertura de una Clínica Estética Corporal Nutrición y Control del Peso, sería adquirir bienes concretos durables como terreno, edificio, vehículo, mobiliario y equipo entre otros, que la empresa utilizará durante varios años para cumplir con las expectativas de obtener beneficios líquidos a lo largo de un plazo de tiempo, denominado vida útil.

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto pueden agruparse en tres tipos: fijos, activos intangibles y capital de trabajo. Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, por ejemplo, terreno, obras físicas, edificios y otros. (Sapag, 1999, p.225)

Esta variable resalta algunas características que se deben de tomar en cuenta, previo a la apertura de un negocio, como lo es la liquidez de los recursos financieros vinculados, tener la certeza más o menos exacta del desembolso inicial, la incertidumbre que existe de los beneficios futuros.

Para la apertura de la Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso, las expectativas de la inversión es sobre todo una apuesta sobre el futuro y sobresalen interrogantes en cuanto a rendimiento, riesgo y si al inicio el principal objetivo es que la cartera de clientes se incremente, claro está que, si se invierte de la mejor manera, pues se aseguraría el futuro y la incertidumbre sería menor.

Dos aspectos principales que forman parte de la inversión son los siguientes, la inversión fija, la cual constituye una salida de dinero que se efectúa en elementos tangibles es decir, que son perceptibles por los sentidos humanos, o sea materiales y por lo tanto, financieramente depreciables y la inversión diferida la cual es constituida por bienes intangibles que se caracterizan por ser inmateriales, al contrario de los bienes físicos, son servicios o derechos adquiridos y como tales, no están sujetos a desgaste físico. (Sapag, 1999, p.225)

**2.4.14 Costos de operación.** Los costos de operación también llamados costos de producción, son los costos necesarios para mantener el funcionamiento de la nueva empresa, los costos de operación tienen dos características, una opuesta de la otra, la primera es que para producir bienes o servicios se debe invertir, lo que significa generar un costo, la segunda característica es que los costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminar los innecesarios, esto no significa el corte o la eliminación de los costos indiscriminadamente.

En cuanto a los costos de operación; se agrupa el conjunto de las cuentas que representan las erogaciones y cargos asociados clara y directamente con la elaboración o la producción de los bienes o la prestación de servicios, de los cuales un ente económico obtiene sus ingresos. Comprende los siguientes grupos: materia prima, mano de obra directa, costos indirectos y contratos de servicios. (Sapag, 1999, p.228).

Cuando se analiza la importancia dada al costo de operación, otro aspecto que debería ser examinado respecto a una determinada estructura de costos, es que una variación en el precio de venta tendrá un impacto inmediato sobre el beneficio bruto, porque este último es el balance entre el ingreso y el costo de operación. En consecuencia, los incrementos o las variaciones en el precio de venta o en este caso en la tasa de interés, con frecuencia son percibidos como la variable más importante junto con el costo de la materia prima, particularmente cuando existen amplias variaciones del precio.

**2.4.15 Tamaño del proyecto.** La distribución espacial del mercado de productos e insumos, además de la importancia de los costos de distribución, hacen que la determinación del tamaño esté relacionada en forma significativa a la ubicación final del proyecto. Derivado un tanto de la dispersión geográfica de la demanda, para ciertos proyectos, se fracciona la empresa en unidades ubicadas estratégicamente, es el caso de las empresas que cuentan con sucursales de, donde cada unidad es autónoma en la prestación del servicio, pero dependiente de una organización matriz.

Consiste en determinar el tamaño basado en su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un período de operación normal. Esta capacidad puede plantearse por indicadores como el monto de inversión versus la generación de venta del servicio.

El tamaño es definido como la capacidad de producción de bienes y servicios medidos en un periodo de tiempo definido y ofrecidos en el mercado.

En la determinación del tamaño de un proyecto existen, por lo menos, dos puntos de vista:

El aspecto técnico: define la capacidad, el nivel de producción o de desarrollo del bien.

El aspecto económico: define la capacidad; como el nivel de producción que, utilizando todos los recursos involucrados, reduce al mínimo los costos unitarios y generan la máxima utilidad.

**2.4.16 Capacidad de planta.** Se determinará el tamaño del terreno y la infraestructura que se requiere, reflejando el valor, considerando la distribución interna del edificio, para un mejor funcionamiento del proceso, reflejado en un plano. Hay que considerar otro aspecto que es la ampliación del edificio en un futuro, que la estructura sea flexible para sufrir modificaciones, esto debido en el transcurrir del tiempo por un aumento en la producción, se ocupara más disponibilidad de espacio.

Las necesidades de inversión en obra física se determinan principalmente en función de la distribución de los equipos productivos en el espacio físico (layout). Sin embargo, será preciso además considerar posibles ampliaciones futuras en la capacidad de producción, que

hagan aconsejable disponer desde un principio de la obra física necesaria, aun cuando se mantenga ociosa por algún tiempo. (Sapag 1988, p.112).

**2.4.17 Dimensiones.** La importancia del dimensionamiento del proyecto, en el estudio de factibilidad, radica en que sus resultados se constituyen en partes fundamentales para la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos, los aspectos económicos, la inversión y para el cálculo de los costos y gastos que se derivan de las operaciones para evaluar la rentabilidad del proyecto.

## **2.5 Estudio legal.**

Determina la existencia de requisitos legales tanto a nivel regional, nacional e inclusive internacional para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.

Los aspectos legales, son importantes para el desarrollo de cualquier actividad, debe tomarse en cuenta el ordenamiento jurídico establecido por la Constitución Política, decretos, leyes, reglamentos o costumbres, expresados en normas permisivas, prohibitivas e imperativas que pueden afectar el desarrollo normal del proyecto.

Sapag (1988) Afirma: “El sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y directrices definidas, tales como el sentido jerárquico de las normas” (p.214).

**2.5.1 Normas legales.** Una norma es un conjunto de reglas que deben ser respetadas y que permite ajustar ciertas conductas o actividades, en el ámbito del derecho, una norma es un precepto jurídico, generalmente impone deberes y confiere derechos.

El ordenamiento jurídico de la organización social, expresada mayoritariamente en la constitución política de cada país, preceptúa normas que condicionan la estructura operacional de

los proyectos, y que obligan al evaluador a buscar la optimización de la inversión dentro de restricciones legales que a veces atentan contra la sola maximización de la rentabilidad.

Usualmente dichas normas se referirían al dominio, uso y goce de ciertos bienes que, por su naturaleza estratégica, su valor intrínseco, su escasez u otra razón, se reserva al Estado de acuerdo con el régimen de concesión (calidad que autoriza la operación en modalidad de permisos y tolerancias de distintas apertura y responsabilidad). (Sapag, 2003, p.229).

Las normas indican a las personas lo que deben hacer o no hacer, en determinadas situaciones, o desde el punto de vista del individuo, las normas le dicen lo que se espera de él, todos los grupos tienen sus normas. La función de las normas dentro de la empresa es reglamentar el comportamiento de los empleados indica lo que se permite y lo que no se permite en el lugar de trabajo.

A continuación, se mencionan algunas normas legales que se deben considerar en la instalación de dicha empresa, según la Enciclopedia de Pequeña y Mediana Empresa, (2001).

Toda empresa nace de la conjunción entre una o varias personas que pretenden llevar a cabo una actividad económica en común, y cuentan con una idea que procuran poner en práctica y con un capital para hacerlo factible. Llegados a este punto, se debe tomar la decisión sobre cuál será la forma jurídica que regule la vida de la empresa y las relaciones entre los socios, a este respecto, cabe indicar que la empresa puede perfectamente ser conformada por uno o varios socios, formando una sociedad anónima. (Enciclopedia de pequeña y mediana empresa, 2001).

**2.5.2 Tipo de sociedad mercantil.** La vida económica y comercial se manifiesta no sólo por la acción del comerciante individual, sino también a través de la práctica colectiva. Esto se da cuando personas físicas o jurídicas se unen con el fin de realizar una actividad comercial lucrativa. Se puede decir que los mercantes son personas individuales o colectivas, donde los

primeros son las personas físicas o empresas de responsabilidad limitada y los segundos las sociedades anónimas.

La Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada; en este tipo de sociedades, cada socio responde únicamente por el monto del aporte que hizo al capital sin que su patrimonio personal garantice las obligaciones de la sociedad.

La sociedad de responsabilidad limitada nace como una alternativa ante las sociedades anónimas, pues se adapta mejor a las necesidades de los pequeños empresarios por ser más simple. Así por ejemplo la quiebra de la sociedad no perjudica ni se extiende a los socios.

La Razón Social o Denominación; puede estar compuesta por el nombre de los socios o la denominación que puede ser una o varias palabras de fantasía. No obstante, es requisito esencial que utilice al final de la razón social la denominación “Sociedad de Responsabilidad Limitada”, o bien “S.R.L.” o “Ltda”.

**2.5.3 Leyes a cumplir.** Se refiere al conjunto de normas y políticas de las instituciones gubernamentales creadas por ley, las cuales regulan su cumplimiento por parte de todas las personas, empresas o instituciones que produzcan bienes o servicios. Dentro de este grupo se pueden citar las siguientes: Caja Costarricense de Seguro Social, Instituto Nacional de Seguros, Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y Tributación Directa.

**2.5.4 Procedimientos legales.** Son todos aquellos permisos, timbres, planos, constancias u otros, que por ley se exige presentarlos ante las autoridades municipales para la concesión de un derecho, permiso de funcionamiento o patente.

Es la reglamentación de ley existente que regula el otorgamiento de permisos de interés social, públicos, locales, proyectos de inversión u otros, a cargo de las municipalidades, que son personas jurídicas estatales, con patrimonio propio, personalidad y capacidad jurídica plenas para ejecutar todo tipo de actos y contratos necesarios para cumplir fines. (Solano Mojica, 1998, p.7)

## **2.6 Estudio organizacional.**

Es en este estudio se formula y evalúa la forma más conveniente de trabajar en la nueva empresa, de acuerdo al ambiente reflejado en el estudio de factibilidad; se podrán establecer claramente las políticas, procedimientos, normas y atribuciones de cada persona que intervenga en la operación del proyecto, así como los diferentes perfiles que se puedan recomendar para ciertos procedimientos.

Cuando la empresa es pequeña y dirigida por una sola persona, no requiere de una estructura organizacional definida, pero en el tanto ella crezca se requiere de la colaboración de otras personas y se hace necesario el fraccionamiento del trabajo y delegación de autoridad.

La necesidad de una estructura surge cuando varios hombres y mujeres tienen una tarea común. Si la tarea fuera de una dimensión tal que solo un hombre pudiese desarrollarla, no habría necesidad de diseñar una estructura. Pero cuando el hombre cuenta con varios cooperadores, personas que le ayudan, que trabajan con él, debe responderse las siguientes preguntas de “quién hace qué”; “quién decide qué”, “quién depende de quién”; “quién debe darle que a quienes (apoyo, información), trabajo en proceso”. El volumen de trabajo hace necesaria la aparición de cooperadores y así hace necesario diseñar una estructura. (Cedeño Gómez, 1988, p.285).

**2.6.1 Personal requerido.** Los puestos administrativos representan mano de obra indirecta, ya que no participan directamente en el proceso de producción, tales como: gerentes, jefes, personal de oficina, los tomadores de tiempo.

Es fundamental recalcar que los gastos por salarios que se generen, se clasifican dentro de la carga fabril.

Cashin / Polimeni (1987) afirma: “El trabajo conocido como mano de obra indirecta no es fácilmente rastreado en el producto y/o se considera que no se justifica determinar el costo de la mano de obra en relación con el producto” (p.91).

**2.6.2 Estructura organizacional.** Cuando se habla de estructura organizacional, se refiere a la estructura de la organización formal y no de la informal.

La estructura organizacional generalmente se presenta en organigramas. Casi todas las compañías necesitan unidades o departamentos tanto de línea como de asesoría ("staff"). Los gerentes de línea contribuyen directamente al logro de los objetivos y metas principales de la organización.

Por lo tanto, se encuentran en la "cadena de mando". Ejemplos son producción, compras y distribución. Los gerentes (unidades) de asesoría contribuyen indirectamente (pero de manera importante) a los objetivos de la empresa. Sus contribuciones primordialmente son proporcionar asesoramiento y pericia especializada. Por lo tanto, la gente de las unidades de "staff" no se halla en la cadena de mando. Ejemplo de dichas unidades de apoyo son contabilidad, publicidad, personal y legal.

Es importante una estructura organizacional bien definida porque asigna autoridad y responsabilidades de desempeño en forma sistemática.

**2.6.3 Propósitos de la organización.** Permitir la consecución de los objetivos primordiales de la empresa lo más eficientemente y con un mínimo esfuerzo.

Eliminar duplicidad de trabajo.

Establecer canales de comunicación.

Representar la estructura oficial de la empresa.

## **2.6.4 Tipos de organización**

**2.6.4.1 Organización formal.** Es la estructura intencional de papeles en una empresa organizada formalmente. Cuando se dice que una organización es formal, no hay en ello nada inherentemente inflexible o demasiado limitante. Para que el gerente organice bien, la estructura debe proporcionar un ambiente donde el desempeño individual, tanto presente como futuro, contribuya con más eficiencia a las metas del grupo.

La organización formal debe ser flexible. Deberá darse cabida a la discreción para aprovechar los talentos creativos, y para el reconocimiento de los gustos y capacidades individuales en la más formal de las organizaciones. Sin embargo, el esfuerzo individual en una situación de grupo debe canalizarse hacia metas del grupo y de la organización.

**2.6.4.2 Organización informal.** La organización informal es cualquier actividad personal conjunta sin un propósito consciente, aun cuando contribuya a resultados comunes. El ejemplo de una organización informal son las personas que juegan ajedrez.

Se puede percibir que aunque la ciencia de la organización no se ha desarrollado todavía hasta un punto donde los principios sean leyes infalibles, hay un gran consenso entre los estudiosos de la administración respecto a cierto número de ellos. Estos principios son verdades de aplicación general, aunque su aplicabilidad no está tan rigurosa como para darles el carácter exacto de leyes de ciencia pura. Se trata más bien de criterios esenciales para la organización eficaz.

**2.6.4.3 Organigrama.** El organigrama refleja en forma gráfica la organización jerárquica de la empresa, en cuanto a división de tareas y delegación de autoridad.

Cedeño Gómez, (1988) afirma: “Un organigrama es un dibujo, en el cual por medio de cajas y líneas se muestra la división del trabajo en componentes, llámense estas divisiones, departamentos, unidades o puestos individuales” (p.258).

**2.6.4.4 Recurso Humano.** Consiste en determinar el número de personas necesarias para el desarrollo de las funciones operativas, administrativas y de apoyo, las calidades idóneas y la cuantificación del costo.

Para efecto de la cuantificación, al elaborar el horizonte del proyecto se deben considerar los posibles incrementos salariales que estipula la ley, estimando además la política interna de bonificaciones, comisiones, capacitación y otros.

El estudio del proyecto requiere de la identificación y cuantificación del personal que se necesitará en la operación para determinar el costo de remuneraciones por período. En este sentido, es importante considerar, además de la mano de obra directa (la que trabaja directamente en la transformación del producto), mano de obra indirecta que presta servicios en tareas complementarias como el mantenimiento de equipos, supervisión, aseo, otros. (Sapag /Sapag, 1988, p.134).

**2.6.4.5 Funciones.** La asignación de tareas es una serie de actividades operacionales, que en el proyecto debe establecerse, con el fin de alcanzar los objetivos propuestos por la empresa, esto requiere de un estudio y análisis, de cómo el recurso humano a utilizar, se desenvolverá en el proceso de producción.

Se entiende por tarea la función específica que debe cumplir para el logro de determinado objetivo específico y con el empleo óptimo del tiempo y los recursos disponibles. Se considera tarea todo sinónimo de actividad como una acción simple o compleja, sola o concatenada a otras haciendo una sucesión de tareas que conforman un trabajo. (Ugalde Víquez, 1979, p.25).

**2.6.4.6 Plan de compensación.** La compensación es el total de las remuneraciones que se proporcionan a los empleados a cambio de sus servicios, entre las formas de compensación está la

compensación económica directa, la compensación económica indirecta (prestaciones) y la compensación no económica.

La administración de las compensaciones frecuentemente incluye incentivos relacionados con el desempeño, bonos basados en la utilidad generada, acciones con opción a compra y compensaciones no financieras, las compensaciones en efectivo incluyen a los sueldos y a los bonos, los bonos dan a la compañía flexibilidad.

Compensación es el área relacionada con la remuneración que el individuo recibe como retorno por la ejecución de tareas organizacionales. Básicamente, es una relación de intercambio entre las personas y la organización. Cada empleado hace transacciones con su trabajo para obtener recompensa financiera puede ser directa o indirecta. (Chiavenato, 2000, p.409).

En cuanto a la compensación directa refiere a los beneficios monetarios ofrecidos y provistos por el empleador a cambio de los servicios que presta a la organización. Los beneficios monetarios incluyen el salario básico, alquiler de vivienda, transporte, viáticos, premios, pago por vacaciones, pagos por almuerzos, entre otros, esta compensación se da regularmente y por un período largo. Cuando se habla de compensación indirecta es todo lo que no incurra dentro de la compensación directa, aquel pago que los empleados reciben indirectamente y compensan cuestiones extra al servicio prestado como el esfuerzo y compromiso del empleado hacia la empresa. Son compensaciones que le llegan en forma indirecta, por ejemplo, seguros de vida, tiempo flexible en el trabajo, beneficios, tarjetas de crédito.

## **2.7 Estudio financiero.**

Incluye la financiación requerida, el flujo de caja estimado para las fases de inversión y operación, la rentabilidad económica, financiera y social que generaría la inversión y el riesgo financiero.

El estudio de rentabilidad, consiste en determinar cuál es la inversión necesaria para poner en marcha la producción y llegar a una conclusión respecto a la rentabilidad, para la unidad de la producción apoyada por el proyecto, esto gracias a la información recolectada de los demás estudios realizados anteriormente. Se trata de usar una serie de instrumentos que permitan llegar a una conclusión respecto a la factibilidad del proyecto.

Sapag /Sapag, (1988) afirma: “Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores, elaborar cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad” (Sapag, 1988, p.40).

Es la última etapa de la evaluación económica del proyecto, con la ayuda de la información de carácter monetario suministrado en las etapas anteriores y mediante la aplicación de fórmulas, se conocerá o se demostrará si es rentable o no el proyecto.

**2.7.1 Nivel de rentabilidad.** La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Una definición más sencilla, es que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.

La rentabilidad se refiere al rendimiento generado sobre el capital de la empresa. Los accionistas como dueños de las empresas, y en su condición de inversionistas, desean obtener la máxima rentabilidad sobre su inversión. La rentabilidad sobre el capital, que se abrevia con las siglas RSC, expresa la utilidad porcentual que se genera de la inversión total de los socios. Su resultado constituye la retribución y rendimiento final que obtiene el accionista de su

inversión en la empresa. El RSC se calcula dividiendo la utilidad neta después de impuestos entre capital total. (Salas, 1993, p.159).

Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

La financiación de la micro, pequeña y mediana empresa, está vinculada a fondos propios y al sistema financiero nacional. Se destaca que, para una adecuada gestión financiera, se debe tomar en cuenta los costos financieros del proyecto, determinar el flujo de efectivo, evaluar y ajustar los aspectos contables financiero, para optimizar la rentabilidad de la empresa, Salas (1993), hace referencia de la importancia de los Estados Financieros.

El análisis financiero se aplica principalmente a la evaluación histórica de la empresa. Se evalúa la actuación y desempeño del negocio en el pasado y su éxito relativo actual. Estos elementos se resumen en los estados financieros y otros reportes, que reflejan los resultados obtenidos y la evaluación de la posición financiera. Los datos de los estados financieros y reportes son usados como materia prima para desarrollar el análisis. Por consiguiente, es necesaria una comprensión clara de los conceptos y naturaleza de los estados financieros. (Salas, 1993, p.08).

Entre los estados financieros más conocidos están, el balance general, estado de resultados y estado de cambio en el patrimonio que serán el espejo de la condición económica y financiera. Las razones financieras también son indicadores, según (Salas, 1993, p.08).

Las razones financieras constituyen índices que relacionan a dos partidas de los estados financieros, con el propósito de lograr la medición de un aspecto o área de la situación financiera de la empresa. Cada razón es una medida, cuyo resultado posee un significado específico y útil para el análisis. El cálculo de todo índice involucra dos partidas que deben poseer una relación

lógica y comprensible, si las partidas utilizadas en una relación financiera no están relacionadas el resultado no será explicable y carecerá de validez. El uso de los índices financieros permite evaluar el éxito relativo de la empresa y destacan los puntos fuertes y débiles de las áreas examinadas. (Salas, 1993, p.25).

En cuanto a las razones financieras se puede indicar que se encuentran entre las herramientas de mayor importancia, ya que estas sirven para tomar decisiones relacionadas con los objetivos de la empresa, es donde se evalúa la situación y el desempeño financiero, el análisis e interpretación de las razones permiten tener mejor conocimiento del rumbo de la empresa.

### **2.7.2 Riesgo financiero.**

Se menciona el riesgo financiero como una parte elemental, que toda empresa de una u otra manera se enfrenta a este, cuando hay diversas variables donde existe incertidumbre, por ello se da apoyo a la información de los siguientes autores, Sapag (2003) lo describe de la siguiente manera:

El riesgo de un proyecto se define como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto de los estimados. Mientras más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. De esta forma, el riesgo se manifiesta en la variabilidad de los rendimientos del proyecto, puesto que se calcula sobre la proyección de los flujos de caja. (Sapag, 2003, p.347).

Los objetivos del análisis y administración del riesgo de un proyecto de inversión son los siguientes: determinar, con alguna medida cuantitativa, cuál es el riesgo al realizar determinada inversión monetaria. Administrar el riesgo de tal manera que pueda prevenirse la bancarrota de una empresa.

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto puedan tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados. (Sapag, 2003, p.379).

Por lo anterior, es que se hace imprescindible, ejercer un adecuado control que permita ahorrar en costos y gastos, incrementando el rendimiento general de la empresa. Independientemente del tipo de empresa u organización, es fundamental que en el proceso de evaluación de inversiones se aplique la medición del riesgo, ya que es un factor que debe tomarse en cuenta, con el propósito de reducir el margen de incertidumbre, o lograr identificar una fortaleza que puede llegar a convertirse en una debilidad para la nueva empresa. Para dicho estudio es necesario realizar un análisis de sensibilidad, el cual permita cuantificar el grado de tolerancia de la propuesta, según (Sapag, 1995, p.378).

La importancia del análisis de sensibilidad, radica en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto, pueden tener desviaciones, las cuales a su vez ocasionan variaciones de consideración en la medición de los resultados. (Sapag, 1995, p.378).

En este análisis se debe establecer tres escenarios: pesimista, optimista y probable, en resumen, se puede decir que dicho análisis consiste en la medición del impacto que causan en la rentabilidad de determinado proyecto, cambios en una o más variables.

**2.7.3 Valor actual neto (VAN).** Se define como la diferencia entre el valor inicial y el valor presente de todos los flujos futuros del proyecto valorados o ajustados a un mismo valor, mediante la utilización de una tasa de interés.

Se aplica para conocer si el negocio es o no rentable, en este caso se tienen todos los montos de dinero existentes en diferentes momentos del tiempo a un valor equivalente, por lo tanto, el criterio de decisión consiste en determinar si el valor actual neto es positivo o sea mayor a cero, para que sea rentable, dado que genera un incremento en la riqueza de los dueños a la tasa de interés establecida.

El VAN, tiene las siguientes ventajas:

Reconoce que un colón de hoy vale más que uno mañana, dado que el colón de hoy tiene más valor adquisitivo.

Establecer un valor del dinero en un determinado momento en el tiempo, por lo tanto, permite sumar estos valores.

Sapag / Sapag (1988) afirma: “Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual” (p.299).

Fórmula:

$$\text{VAN} = - I_0 + \frac{R_1}{(1+k)^1} + \frac{R_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

$I_0$  = Es la Inversión Inicial

$R_1$  a  $R_n$  = Son los Flujos de Efectivo por Período

$K$  = Es el Rendimiento Mínimo Aceptable

**2.7.4 Tasa interna de retorno (TIR).** Se define como aquella tasa a la cual la inversión inicial es igual a la suma del flujo de las utilidades futuras traídas a valor presente, en otras palabras, la TIR es la tasa de interés que hace el VAN igual a cero.

Para realizar el cálculo de esta tasa se utilizan las mismas utilidades por año determinadas en el flujo de fondos y se despeja de la fórmula anterior.

Este método de análisis busca establecer la rentabilidad mínima que hace que el proyecto como un todo, no refleje ganancias ni pérdidas. El criterio de decisión en este método es muy simple, una vez encontrada la TIR, se compara esta tasa con el costo de capital, si la TIR es

mayor al costo de capital el proyecto se debe realizar dado que la rentabilidad asociada a él es superior a la segunda mejor alternativa, de igual forma si la TIR es menor al costo del capital no es adecuado realizar el proyecto.

Ventajas de la TIR:

Reconoce que un colón de hoy vale más que uno mañana, por su poder adquisitivo hoy.

Es de fácil interpretación a nivel gerencial y ejecutivo debido que compara tasas de rentabilidad.

Sapag / Sapag (1988) afirma: “El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento anual, en donde la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual” (p.300).

Fórmula:

$$TIR = -I_0 + \frac{R_1}{(1+r)^1} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+r)^n}$$

Donde:

$I_0$  = Es la Inversión Inicial

$R_1$  a  $R_n$  = Son los Flujos de Efectivo por Período

$r$  = Factores de Descuento por Período

**2.7.5 Índice de deseabilidad.** Representa en términos porcentuales el VAN, con respecto a la inversión inicial, entre más alto sea el índice significa una mayor rentabilidad del proyecto.

Fórmula:

$$\text{I.D. \%} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{R1}{(1+k)^t}}{I_0}$$

Donde:

$I_0$  = Es la Inversión Inicial

$n$

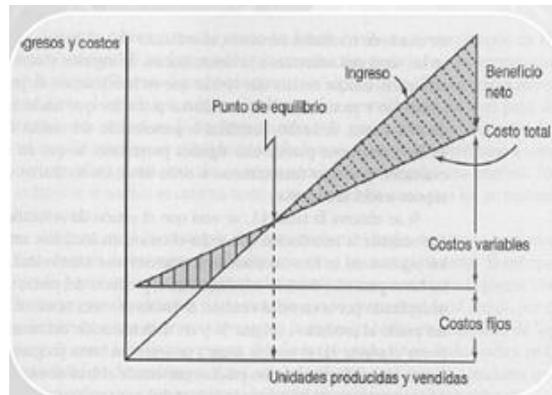
$\sum_{t=1} R1$

$\frac{t=1}{(1+k)^t} =$

**2.7.6 Punto de equilibrio.** Es aquel punto, que determina un número producción, donde los ingresos totales proyectados por concepto de ventas, dentro del estudio de factibilidad, son iguales a los costos totales, o sea, los costos fijos más los costos variables.

El punto de equilibrio es el estado donde la empresa no tiene pérdidas, ni ganancias, sobre un número de unidades de producción.

La fórmula siguiente se aplica a empresas que producen muchos productos y/o servicios (multiproductoras).



**Figura 3 Gráfica punto de equilibrio**

**Nota:** Tomada de Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, p. 180.

Baca (2013) afirma: “El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables” (p.179).

Fórmula:

$$PE = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{V}}$$

Donde:

PE = Ventas de Equilibrio Mensuales

C.F = Es el costo fijo

C.V. = Es el Costo de venta unitario

V. = Ventas

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa solo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.

Hay que mencionar que esta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que solo es una importante referencia por tomar en cuenta; además, tiene las siguientes ventajas:

Para su cálculo no se considera la inversión inicial que da origen a los beneficios proyectados, por lo que no es una buena herramienta de evaluación económica.

Es difícil delimitar con exactitud si ciertos costos se clasifican como fijos o como variables, y esto es muy importante, pues mientras los costos fijos sean menores se alcanzará más rápido el punto de equilibrio. Por lo general se entiende que los costos fijos son aquellos independientes del volumen de producción, y que los costos directos o variables son los que cambian directamente con el volumen de producción; aunque algunos costos, como salarios y gastos de oficina, pueden asignarse a ambas categorías.

Es flexible en el tiempo, esto es, el equilibrio se calcula con unos costos dados, pero si estos cambian, también lo hace el punto de equilibrio. Con la situación tan inestable que existe en muchos países, esta herramienta se vuelve poco práctica para fines de evaluación.

Sin embargo, la utilidad general que se le da es que es posible calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que, aunque haya ganancias estas sean suficientes para hacer rentable el proyecto.

(Baca, 2013, p.179, 180).

A continuación, se definirán los conceptos relacionados con el proyecto de investigación, para poder entender de manera más sencilla.

➤ Clínica: es el centro de salud donde el médico diagnostica y trata a personas con problemas de salud. (Fundación Wikipedia, Inc.)

- **Estética:** es la disciplina que investiga las condiciones de lo bello en el arte y en la naturaleza, también hace referencia a la apariencia exterior de una persona. (Alexander Gottlieb Baumgarten).
- **Estética Corporal:** Es grupo de acciones encaminadas a lograr la belleza corporal más completa. se pueden englobar todo tipo de terapias destinadas al culto del cuerpo, tanto de tratamientos quirúrgicos y no quirúrgicos, además de medicina estética, los masajes, las dietas, técnicas de depilación definitiva, tratamientos tópicos y cosmetológicos diversos. (Alexander Gottlieb Baumgarten).
- **Belleza exterior:** se relaciona con el atractivo físico de la persona, y está sujeta, por los cánones de belleza de la cultura donde se desenvuelva el individuo. El canon, en este sentido, comprende el conjunto de características que una sociedad considera, convencionalmente, como bellas. (Alexander Gottlieb)
  - **Belleza interior:** es aquella que valora factores de índole psicológica, como la inteligencia, la gracia, la simpatía, la personalidad, la elegancia y el encanto, que no son evidentes a la vista, pero que son igualmente apreciados como aspectos que otorgan integridad al atractivo de una persona. (Alexander Gottlieb)
- **Peso Corporal:** Es la cantidad de masa que alberga el cuerpo de una persona (Julián Pérez Porto y María Merino).
  - **Sobre Peso:** Es un incremento del peso del cuerpo que supera el valor indicado como saludable de acuerdo con la altura, asimismo se asocia a un nivel elevado de grasa, aunque también puede producirse por acumular líquidos o por un desarrollo excesivo de los músculos o de los huesos. (Pérez Porto y Ana Gardey.)

- **Obesidad:** Es el exceso de peso corporal, se caracteriza por la acumulación de grasa en el cuerpo, puede tener múltiples causas, ya sean genéticas, ambientales o psicológicas. (Julián Pérez Porto y Ana Gardey).
- **Nutrición:** Consiste en incrementar la sustancia corporal a partir de la ingesta de alimentos. (Julián Pérez Porto y María Merino).
- **Alimentación:** es el proceso de proporcionar comida a un ser vivo o energía a una máquina. (Julián Pérez Porto y María Merino).
- **Alimentación Saludable:** Es la ingesta de alimentos que tienen efectos positivos en la salud, un ser humano consigue desarrollarse con menos trastornos en su salud, minimizando el riesgo de contraer determinadas enfermedades, incrementando su bienestar y reforzando su sistema inmunitario si posee una alimentación saludable. (Julián Pérez Porto y María Merino).

### **2.7.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter**

Es un modelo estratégico elaborado por el ingeniero y profesor Michael Porter de la Escuela de Negocios Harvard, en el año 1979. Este modelo establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria y poder desarrollar una estrategia de negocio. Este análisis deriva en la respectiva articulación de las 5 fuerzas que determinan la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, por lo tanto, en cuán atractiva es esta industria en relación con oportunidades de inversión y rentabilidad. (Michael Porter, 1979, p33)

Porter se refería a estas fuerzas como del micro entorno, para contrastarlas con fuerzas que afectan el entorno en una escala mayor a la industria, el macro entorno. Estas 5 fuerzas son las que operan en el entorno inmediato de una organización y afectan en la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes y obtener rentabilidad.

Las cinco fuerzas de Porter incluyen 3 fuerzas de competencia horizontal: amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes o competidores en la industria y la rivalidad entre

competidores, también comprende 2 fuerzas de competencia vertical: el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los clientes.

### **2.7.8 Poder de negociación de los Compradores o Clientes.**

Si los clientes son pocos, están organizados y se ponen de acuerdo en cuanto a los precios que están dispuestos a pagar, se genera una amenaza para la empresa, ya que éstos adquirirán la posibilidad de plantarse en un precio que les parezca oportuno pero que, generalmente, será menor al que la empresa estaría dispuesta a aceptar. Además, si existen muchos proveedores, los clientes aumentarán su capacidad de negociación ya que tienen más posibilidad de cambiar de proveedor de mayor y mejor calidad, por esto las cosas cambian para las empresas que dan el poder de negociación a sus clientes. (Michael Porter, 1979, p33)

### **2.7.9 Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.**

El “poder de negociación” se refiere a una amenaza impuesta sobre la industria por parte de los proveedores, a causa del poder que estos disponen ya sea por su grado de concentración, por las características de los insumos que proveen, por el impacto de estos insumos en el costo de la industria, etc. La capacidad de negociar con los proveedores, se considera generalmente alta, por ejemplo, en cadenas de supermercados, que pueden optar por una gran cantidad de proveedores, en su mayoría indiferenciados. (Michael Porter, 1979, p33)

Algunos factores asociados a la segunda fuerza son:

- ✓ Cantidad de proveedores en la industria.
- ✓ Poder de decisión en el precio por parte del proveedor.
- ✓ Nivel de organización de los proveedores.

### **2.7.10 Amenaza de nuevos competidores entrantes.**

Este punto se refiere a las barreras de entrada de nuevos productos competidores. Cuanto más fácil sea entrar, mayor será la amenaza, o sea, que si se trata de montar un pequeño negocio será fácil la entrada de nuevos competidores al mercado. (Michael Porter, 1979, p33)

Porter identificó siete barreras de entradas que podrían usarse para crearle a la organización una ventaja competitiva:

- ✓ Economías de escala.
- ✓ Diferenciación del producto.
- ✓ Inversiones de capital.
- ✓ Desventaja en costes independientemente de la escala.
- ✓ Acceso a los canales de distribución.
- ✓ Política gubernamental.
- ✓ Barreras a la entrada.

### **2.7.11 Amenaza de productos sustitutos**

Como en el caso citado en la primera fuerza, las patentes farmacéuticas o tecnológicas son difíciles de copiar, permiten fijar los precios en solitario y suponen, normalmente, alta rentabilidad. Por otro lado, mercados en los que existen muchos productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad. (Michael Porter, 1979, p33)

Podemos citar, los siguientes factores:

- ✓ Propensión del comprador a sustituir.
- ✓ Precios relativos de los productos sustitutos.
- ✓ Coste o facilidad del comprador.
- ✓ Nivel percibido de diferenciación de producto o servicio.
- ✓ Disponibilidad de sustitutos cercanos.

- ✓ Suficientes proveedores.

### 2.7.12 Rivalidad entre los competidores

Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad define la rentabilidad de un sector: mientras menos competidores se encuentren en un sector, normalmente será más rentable y viceversa. (Michael Porter, 1979, p33).

### 2.7.13 Teoría de las necesidades

Las necesidades de los seres humanos son muy complejas, debido a que cada persona es única y posee características que los distinguen, como lo es la personalidad, gustos, preferencias, pensamientos. Por ende, lo que puede ser necesario para una persona puede resultar innecesario para otra.

Según la teoría de las necesidades humanas de Abraham Maslow, fundador y principal exponente de la psicología humanista, encasilla este término a una serie de necesidades que atañen a todo individuo y que se organizan de las más urgentes a las menos urgentes, este las ordena según la importancia que tengan para nuestro bienestar.



**Figura 4 Pirámide de Maslow**

**Nota: Abraham Maslow Una teoría sobre la motivación humana (1943)**

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como «necesidades de déficit (primordiales); al nivel superior lo denominó «autorrealización», «motivación de crecimiento», o «necesidad de ser». “La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua”.

✓ **Necesidades básicas**

Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referente a la salud); dentro de estas, las más evidentes son:

- Necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse.
- Necesidad de mantener el equilibrio del pH y la temperatura corporal.
- Necesidad de dormir, descansar y eliminar los desechos.
- Necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

✓ **Necesidades de seguridad y protección**

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden.

Dentro de ellas encontramos:

- Seguridad física y de salud.
- Seguridad de empleo, de ingresos y recursos.
- Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

✓ *Necesidades de afiliación y afecto*

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de:

- Asociación
- Participación
- Aceptación

Se satisfacen mediante las funciones de servicios y prestaciones que incluyen actividades deportivas, culturales y recreativas. El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. Estas se forman a partir del esquema social.

✓ *Necesidades de estima*

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, un alta y otra baja.

- La estima alta concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.
- La estima baja concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima y el complejo de inferioridad.

El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalonar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización.

La necesidad de autoestima, es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que

siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios.

✓ **Autorrealización o auto actualización**

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización».

Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a ésta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto.

Hoy día la apariencia física es necesaria y hasta indispensable para la sociedad globalizada en la que vivimos, ya que se han creado estereotipos físicos que se divulgan en todos los medios de comunicación, promoviendo que la apariencia física pase a ser una necesidad prioritaria, por lo que ocasiona que ciertas empresas realicen discriminación a las personas con sobrepeso o con características diferentes a los estereotipos y los sacan de la lista de oferentes al puesto.

#### **2.7.14 La teoría de la belleza**

Desde la antigüedad la belleza era muy utilizada para definir objetos, decoración de templos y edificaciones. Ya para la edad media la belleza era clasificada como una rama de la teología, la argumentaban como un atributo de Dios.

El investigador más notable fue San Agustín (354 - 430: De vera religione). Dijo que la belleza consiste en unidad y orden que surgen de la complejidad. Tal orden podría ser, por ejemplo, ritmo, simetría o simples proporciones.

El filósofo Tomás de Aquino (1225 - 1274). Pensaba que la belleza era el resultado de tres prerequisites: integridad o perfección, armonía y claridad o brillantez.

En la edad media filósofos y escritores como Villard de Honnecourt, Platón y Pitágoras relacionaban la belleza a proporciones y relaciones numéricas que consideraban atributos importantes de los objetos.

El renacimiento dio lugar nuevamente al estudio de las proporciones de Pitágoras, en un estudio se muestra la relación en las proporciones del rostro humano.

Desde la antigüedad se hablaba de la importancia de la belleza con medidas proporcionales que se hacían al rostro, ya que para ellos debía de tener la misma dimensión y perfección en cuanto a sus medidas.

La belleza se percibe a través de la mente. Como afirma Galilei, “el sentido espía como un criado, mientras que la razón guía y ordena, de ahí la importancia de la belleza que nace en el atractivo de los objetos hasta llegar a la apariencia física.

El estado de ánimo de una persona depende de cómo se vea ella misma físicamente y como siente que la vean las demás personas. Por ende, es muy importante el aspecto visual que causemos a los demás. Y esta belleza va muy relacionada a lo que mencionaba Pitágoras sobre la perfección y dimensiones de los objetos, y el rostro humano.

La belleza de los seres humanos es única e individual, por lo cual cada uno es bello a su manera, pero ante la creación de estereotipos de bella, las personas han creado procedimientos para mejorar su apariencia física ya sea de forma saludable (alimentación, ejercicio) o con procedimientos quirúrgicos y estéticos

# **Capítulo III Marco metodológico**

### 3. Marco metodológico

#### 3.1 Marco metodológico

El desarrollo de la investigación se realizará con la información obtenida de la conformación de todos los aspectos que deben ser considerados en el desarrollo del proyecto, ello permite dar la solución al problema o necesidad que está aconteciendo.

La definición de diseño metodológico se define, según Mario Tamayo como:

La estructura a seguir en una investigación ejerciendo el control de la misma a fin de encontrar resultados confiables y su relación con los interrogantes surgidos de la hipótesis del problema. Constituye la mejor estrategia a seguir por el investigador para la adecuada solución del problema planteado. (Tamayo, 2007, P 10).

**3.1.1 Tipo de investigación.** En el presente proyecto se mencionan varios tipos de investigación, en los cuales la investigación se apoyará al momento de recoger la información que se necesita para la puesta en marcha del proyecto, analizarla, y tomar la que se adapte mejor a los requerimientos, necesidades, y enfocarla a la realización del mismo.

Los proyectos se clasifican según los siguientes puntos

**3.1.1.1 Por su finalidad.** Este proyecto se clasifica, según su finalidad como una investigación aplicada, porque se aplican conocimientos ya existentes y se ponen en práctica.

Se caracteriza porque los resultados obtenidos pretenden aplicarse o utilizarse en forma inmediata para resolver alguna situación problemática. Busca el conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar. Le preocupa la aplicación inmediata sobre una realidad circunstancial, antes que el desarrollo de una teoría. Es el tipo de investigación que realiza cotidianamente el práctico, el profesional ligado a una institución, empresa u organización. (Aula fácil, 2009).

**3.1.1.2** *Por su alcance.* El proyecto es un diseño longitudinal, porque se reúnen datos en dos o más momentos, en los cuales se puede analizar los desarrollos o acontecimientos conforme han pasado, está definida como:

El corte es transversal, lo que permite estudiar la evolución del fenómeno en el período dado.

Las investigaciones longitudinales se pueden subdividir en retrospectivas o históricas, en las que la serie de momentos estudiados se refieren al pasado, y prospectivos o predictivos cuando se refieren al presente y futuro. (Sierra Bravo, 2009).

**3.1.1.3** *Por su naturaleza.* Se clasifica por su naturaleza, en descriptiva porque se identifica el objeto o situación que se va estudiar, se identifican las características y elementos relacionados a él, me permite ordenar, agrupar y sistematizar la información. Este método consiste en:

Describir la estructura de los fenómenos y su dinámica. Están en el primer nivel de conocimiento científico. Utilizan básicamente técnicas cualitativas, entre las que se puede distinguir: estudios observacionales, análisis de contenido, estudios etnográficos, investigación-acción, investigación por encuesta. Además, agrega que; La investigación descriptiva va más allá de la toma y tabulación de datos; supone un elemento interpretativo del significado o importancia de lo que describe, combinando así el contraste, la interpretación y la evaluación. (Rena, 2009).

### **3.1.2 Diseño no experimental.**

El tipo de investigación por utilizar en este trabajo, corresponde al análisis de la información contenida en las bases de datos de la Clínica de Estética Corporal Nutrición y Control del Peso de David y de la oferta actual en el mercado, realizando entrevistas a las personas claves que manejan dicha información, estos datos se tomarán sin variarlos. Hernández, Fernández & Baptista (2014) afirma, “la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables”.

“Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (p.152).

### **3.1.3 Transaccionales o transversales.** Hernández, Fernández & Baptista (2014) afirman:

“Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p 154).

**3.1.4 Exploratoria.** La investigación exploratoria es apropiada en las etapas en las que se inicia el proceso de familiarización del investigador con el fenómeno que se analiza, puesto que sirve para aclarar conceptos. Ser flexible a la sensibilidad de lo inesperado y descubrir otros puntos de vista no identificados previamente, es el diseño que caracteriza este tipo de investigación.

Los estudios exploratorios sirven para comparar con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real, investigar problemas de comportamiento humano que se consideran cruciales profesionales de determinada área, identificar conceptos o variables

promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones verificables. (Dankhe, 1986, p.59 y p.60).

Este proyecto, en sus etapas iniciales, se llevó a cabo utilizando este tipo de investigación. Por cuanto se hizo necesaria la búsqueda de información valiosa para el análisis de los datos. Esta recopilación permitió familiarizarse con la situación del análisis, permitiendo reconocer los objetivos y variables más importantes.

Con base en la investigación exploratoria se formuló un problema, del cual se define el objetivo general y los objetivos específicos, para poder establecer y determinar las variables y los indicadores que se desarrollarán posteriormente, de los cuales se parte como guía para esta investigación.

Este tipo de estudio permitió en la investigación ir más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; dirigiéndose a responder las causas que podrían afectar la ampliación del servicio que brinda la microempresa. Específicamente se centró en explicar por qué ocurre el fenómeno en estudio y en qué condiciones se manifiesta.

Sampieri, Hernández & Batista (2014) afirman: “Los estudios sirven para preparar el terreno y por lo común anteceden a investigaciones con alcance descriptivos, correlacionales o explicativos” (p.91).

**3.1.5 Descriptiva.** Se utilizó la investigación descriptiva, ya que tiene como objetivo describir y conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes de nuestra población meta, objetos, procesos y personas que participan en la producción y comercialización de los servicios brindados por la Clínica de Estética Corporal Nutrición y Control del Peso. Su meta no se limita a la recolección de datos.

La investigación descriptiva trata de interpretar o incluso descubrir las principales modalidades de cambio, inicio y desarrollo de un fenómeno y las relaciones con otros; basándose en la recolección de datos y precisando la naturaleza del mismo. Por lo anterior, se deduce que no solo se trata de medir el fenómeno como tal, sino también de comparar resultados y además interpretarlos para un mejor manejo, dominio y conocimiento de la investigación.

Según Hernández Sampieri:

Los estudios descriptivos buscan: especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas. (Sampieri et al, 2014, p.92).

### **3.1.6 De tendencia.**

Los diseños de tendencia (trend) son aquellos que analizan cambios a través del tiempo (en categorías, conceptos, variables o sus relaciones), dentro de alguna población en general. Su característica distintiva es que la atención se centra en la población. (Sampieri, 2014, p.160).

### **3.1.7 De evolución de grupo.**

Con los diseños de evolución de grupo se examinan cambios a través del tiempo en sub poblaciones o grupos específicos. Su atención son las cohortes o grupos de individuos vinculados de alguna manera o identificados por una característica común. (Sampieri, 2014, p.160).

**3.1.8 Enfoque metodológico.** El enfoque de la investigación es un proceso sistemático, disciplinado y controlado, está directamente relacionada a los métodos de investigación que son dos: método inductivo generalmente asociado con la investigación cualitativa que consiste en ir de los casos particulares a la generalización; mientras que el método deductivo, es asociado habitualmente con la investigación cuantitativa cuya característica es ir de lo general a lo particular. Hernández, Fernández & Baptista (2014) “sostienen que todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los cuales de manera conjunta forman un tercer enfoque: El enfoque mixto” (p.4).

**3.1.9 Enfoque cualitativo.** Según se afirma en la revista INSIGNO, el enfoque cualitativo refiere.

Las características propias de la investigación cualitativa son ser inductiva, el investigador ve al escenario y a las personas desde una perspectiva holística; las personas, los escenarios o los

grupos no son reducidos a variables, sino considerados como un todo, los investigadores cualitativos son sensibles a los efectos que ellos mismos causan sobre las personas que son objeto de su estudio, se trata de comprender a las personas dentro del marco de referencia de ellas mismas, el investigador suspende o aparta sus propias creencias, perspectivas y predisposiciones (Revista INSIGNO, 2011, p8).

Hernández, Fernández & Batista (2014) sostienen que: “El enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de investigación” (p.7).

### **3.1.10 Enfoque cuantitativo.**

El enfoque cuantitativo de la investigación se centra en el empleo de técnicas cuantitativas, tiene como fundamento epistemológico el positivismo lógico, requiere de una medición penetrante y controlada de los fenómenos, es objetivo pues requiere de una perspectiva desde fuera, se orienta hacia el resultado y es fiable, se puede generalizar, asume una realidad estable (Revista INSIGNO, 2011, p8).

Hernández, Fernández & Batista (2014) afirman que: “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4).

### **3.1.11 Enfoque mixto.**

Sampieri y Mendoza definen el enfoque mixto como: “un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar

inferencias producto de toda la información recabada (meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008).

En el presente proyecto se utilizará el enfoque mixto para desarrollo de la investigación

### **3.2 Fuentes de información.**

Las fuentes se respaldan por investigaciones previas en las cuales se presenta información básica para conocer nuevos campos dentro del problema por solucionar. De ahí la importancia de que las fuentes de información que se van a utilizar para la realización de la investigación sean fiables, ya que de ello va a depender la confianza y la veracidad del estudio.

Las fuentes de información son los medios para conseguir los datos necesarios para poder llevar a cabo una investigación. Una fuente de información es un lugar de donde se obtienen datos e información que habrá de ocuparse como parte del trabajo, estas pueden ser todas aquellas personas instituciones o documentos que nos proporcionen información veraz en relación con el tema que se está investigando. Así una fuente de información es un libro, una revista, un periódico, un programa de televisión o radio” (Reza, 1997, p.263).

Estas se clasifican en primarias, secundarias y terciarias; para efectos de este proyecto solamente se tomará en cuenta la primaria y secundaria.

**3.2.1 Fuentes primarias.** Están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo; esta se puede hacer en tres formas: 1. Observar directamente la conducta del usuario. Es el método de Observación, que consiste en acudir a donde está el usuario y observar su conducta; 2. Método de experimentación. Aquí el investigador obtiene información directa del usuario aplicando y observando cambios de conducta; 3. Aplicación de un cuestionario al usuario. Si en la evaluación

de un producto nuevo lo que interesa es determinar qué le gustaría al usuario consumir y cuáles son los problemas actuales en el abastecimiento de productos similares, no existe mejor forma de saberlo que preguntar directamente a los interesados por medio de un cuestionario.

Esto se puede hacer por correo –lo cual es muy tardado–, por teléfono o por entrevistas personales. Resulta obvio que el último método es el mejor, pero también es el más costoso. (Baca, 2013, p.37).

Hernández et al., (2010) afirma: “Las fuentes primarias son aquellas que proporcionan datos de primera mano, es decir información obtenida directamente de quien la produjo, el autor original” (p.57).

En este caso las fuentes primarias utilizadas serán consultas a expertos sobre el tema por desarrollar, también las entrevistas que se le van a realizar a los representantes de la Oferta actual existente, y al representante del Centro de Terapias Nutrición & Balance ubicada en David, además de realizar encuestas a personas para conocer el nivel de aceptación del dicho servicio.

**3.2.2 Fuentes secundarias.** Sampieri (2003) afirma que “la información que proporciona proviene de fuentes primarias”. Consisten en compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular (son listados de fuentes primarias). Es decir, reprocesan información de primera mano.

Esto quiere decir que las fuentes secundarias son resúmenes de las fuentes primarias, por ejemplo, comentarios de artículos, libros o tesis. Las fuentes secundarias suministran información útil sobre el objeto por investigar, para el presente trabajo se retomará información de trabajos realizados anteriormente que tengan relación con el tema que se está investigando, se recurrirá a libros que contengan datos importantes para mayor comprensión y análisis de dicha investigación, artículos en los periódicos, revistas, diccionarios y otros.

**3.2.3 Fuentes terciarias.** Este tipo de clasificación de fuentes de información incluye datos que proviene de fuentes secundarias. Se trata de documentos que compendian nombres y títulos de revistas y otras publicaciones periódicas, así como nombres de boletines, conferencias y simposios; nombres de empresas, asociaciones industriales y de diversos servicios.

Debido a que esta investigación trata del análisis sobre la pre factibilidad de instalar una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso en el cantón de Corredores, se debe estar muy al tanto de las nuevas prácticas y tecnologías sobre salud, así como de los servicios que se pueden derivar al poner en marcha el proyecto, por otra parte se debe buscar información sobre estrategias de marketing, elementos técnicos para la instalación de la planta, lineamientos legales para el funcionamiento, y por último elementos financieros para ver si el proyecto resulta factible. Por lo tanto, las fuentes a las se va a recurrir para obtener toda esta información deben ser seguras, actualizadas y de fácil manejo, para el mejor desarrollo del proyecto.

**3.2.4 Sujetos de información** Los sujetos de investigación son validadores del material consultado que con fundamento y propiedad validan los datos encontrados en las fuentes consultadas.

Los sujetos de investigación son personas físicas que de una u otra forma brindan información para desarrollar de la mejor manera esta indagación, con el fin de determinar las causas y posibles soluciones del problema planteado. Para la investigación se contó con el apoyo de las siguientes personas en la recolección de la información mediante entrevistas:

Los sujetos de la investigación se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 3** *Sujetos de Información*

<b>Nombre</b>	<b>Puesto</b>	<b>Organización</b>
<b>Nutricionista, Esteticista y Terapeuta Licda. Adriana González Acosta</b>	Propietaria	Centro de Terapias Nutrición & Balance
<b>Dr. Zacarías Gutiérrez</b>	Propietario	Clínica & Estética Valeria
<b>Lic. Daniel Cano Rodríguez</b>	Fisioterapeuta	Centro Salud Integral SALAAM
<b>Lic. Hiram Chávez Gill</b>	Kinesiólogo-Quiropraxia	Centro de Terapias Nutrición & Balance
<b>Licda. Sindy Barboza Zeledón</b>	Propietaria y Terapeuta Física	Clínica de Rehabilitación y Estética ESTEFI, S.A.

**Nota:** Elaboración propia (2016).

### **3.3 Población y determinación de la muestra**

#### **3.3.1 Población.**

Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación.

"El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros". (PINEDA, 1994, p.108).

**3.3.1.1** *La población objetivo.* Para realizar el estudio de factibilidad para la instalación de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso en el cantón de Corredores, se toma como población objetivo a las personas del Cantón de Corredores con edades entre los 8 y 84 años de edad, específicamente las que viven en los distritos Corredor, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel, ya que es, en un distrito de este Cantón donde estará ubicada la Clínica,

**3.3.1.2** *Muestra.* La muestra representa una parte de la población objeto del estudio. De allí es importante asegurarse que los elementos de la muestra sean lo suficientemente representativos de

la población que permita hacer generalizaciones. Para Castro (2003), la muestra se clasifica en probabilística y no probabilística. La probabilística, son aquellas donde todos los miembros de la población tienen la misma opción de conformarla, a su vez pueden ser: muestra aleatoria simple, muestra de azar sistemático, muestra estratificada o por conglomerado o áreas. La no probabilística, la elección de los miembros para el estudio dependerá de un criterio específico del investigador, lo que significa que no todos los miembros de la población tienen igualdad de oportunidad de conformarla.

Por otro lado, Ramírez (1999), indica que "la mayoría de los autores coinciden que se puede tomar un aproximado del 30% de la población y se tendría una muestra con un nivel elevado de representatividad" (p. 91).

**3.3.1.3 Tipo de muestra** En los blogs Conceptos Básicos de la Metodología de la Información el muestreo se define como:

El muestreo es una herramienta de la investigación científica. Su función básica es determinar que parte de una realidad en estudio (población o universo) debe examinarse con la finalidad de hacer inferencias sobre dicha población. El error que se comete debido a que se obtienen conclusiones sobre cierta realidad a partir de la observación de solo una parte de ella, se denomina error de muestreo. Obtener una muestra adecuada significa lograr una versión simplificada de la población, que reproduzca de algún modo sus rasgos básicos. (Ferrer, 2010, p.1).

**3.3.1.4 Determinación de la muestra.** Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula de las poblaciones finitas, considerando como universo el cantón de Corredores, con mayor exactitud la población masculina y femenina de los distritos de Corredor, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel, con edades de los 8 a los 84 años, debido a que los padres buscan que sus hijos cuenten desde temprana edad con una sana alimentación para evitar enfermedades futuras, y los

adultos mayores que por su edad su sistema digestivo no es igual a la de los adolescentes, requieren de una alimentación adecuada y no está de más mejorar la parte estética para corregir el paso de los años.

**Tabla 4** Población del Cantón de Corredores

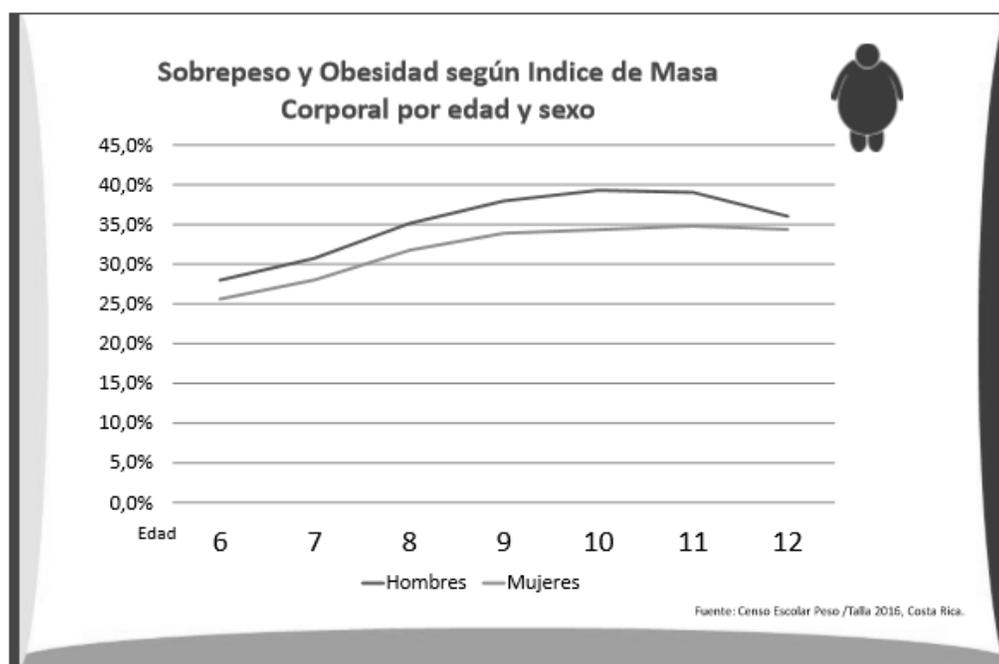
<b>POBLACIÓN TOTAL, CANTÓN CORREDORES</b>				
<b>POR SEXO, SEGÚN DISTRITO Y EDAD ELEGIDA</b>				
Población al 30 de Noviembre, 2013				
<b>CANTÓN</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>	<b>EDAD</b>	
			De 8 a 84 años	
<b>CORREDORES</b>			Masculino	Femenino
<b>Distritos</b>				
Corredor	14.598	43%	7.408	7.190
Paso Canoas	8.572	25%	4.050	4.522
La Cuesta	3.635	11%	1.728	1.907
Laurel	7.493	22%	3.849	3.644
<b>Corredores</b>	<b>34.298</b>	<b>100%</b>	<b>17.035</b>	<b>17.263</b>

*Nota:* INEC(2016).

De acuerdo con los datos del Área de Salud de Corredores finalizada en noviembre del 2013, la población total masculina y femenina, que se encuentra entre los 8 a 84 años del Cantón, es de 34,298 habitantes. De estos el 49,5% corresponden al sexo masculino y el 50,4% al sexo femenino. Los distritos que concentran el mayor porcentaje de población son Corredor (43%) y Paso Canoas (25%).

De acuerdo al estudio del Ministerio de Educación Pública, con la colaboración del Ministerio de Salud, Unicef, la Dirección Nacional de Censos de Educación y Nutrición de Centros Infantiles de Atención Integral CEN-CINAI, realizado del 2008 al 2016 a nivel nacional a niños

entre 6 y 12 años, se determinó un aumento del 12,6% en el nivel de sobrepeso y la obesidad en la población, con base a la información que se observa en el siguiente gráfico, se define para el consecuente proyecto tomar la población de niños que van de 8 años en adelante, ya que es la edad en la cual se da un aumento significativo de obesidad y sobrepeso según lo observado en la gráfica, por otra parte es el tiempo adecuado en el cual los niños tienen la capacidad de entender la importancia de gozar de buenos hábitos alimenticios y una dieta balanceada, además de cumplir con los planes alimenticios definidos según la necesidad de cada uno.



**Figura 5 Gráfico de sobrepeso y obesidad en niños**

**Nota:** Tomada de estudio de MEP, UNICEF, CEN-CINAI (2016)

El tamaño de la muestra se refiere al número de elementos que se incluirán en el estudio.

Determinar la muestra es complejo, e incluye diversas consideraciones cualitativas y cuantitativas.

El muestreo es por lo tanto una herramienta de la investigación científica, cuya función básica es determinar qué parte de una población debe examinarse, con la finalidad de hacer inferencias sobre dicha población. La muestra debe lograr una representación adecuada de la población, en la que se reproduzca de la mejor manera los rasgos esenciales de dicha población que son importantes para la investigación. Para que una muestra sea representativa, y por lo tanto útil, debe reflejar las similitudes y diferencias encontradas en la población, es decir ejemplificar las características de ésta. (Malhotra, Dávila, Rosales, 2004).

**3.3.1.5 Fórmula para calcular muestra de poblaciones finitas.** Para determinar el tamaño de la muestra, se aplicará una fórmula estadística para establecer una proporción en una población finita, de la siguiente manera:

$$n_0 = \left( \frac{Z^{\alpha/2} \times \sqrt{p \times q}}{d} \right)^2$$

Donde:

$n_0 =$  Tamaño de muestra por corregir

$Z^{\alpha/2} =$  Se relaciona con el nivel de confianza

$p =$  Es la probabilidad de acierto

$q =$  Es la probabilidad de fallo

$d =$  Es el margen de error

$N =$  Población de consumidores potenciales

De esta manera, al sustituir los valores se obtiene que:

$$n_0 = \quad i?$$

$$Z^{\alpha/2} = 1,96$$

$$p = 0,5$$

$$q = 0,5$$

$$d = 0,05$$

$$N = 34298$$

Tomando en cuenta un nivel de confianza del 95% y un margen de error de un 5%, al sustituir los valores se obtiene una muestra sin corregir de la siguiente manera:

$$n_0 = \left( \frac{1,96 \times \sqrt{0,25}}{0,05} \right)^2$$

$$n_0 = \left( \frac{1,96 \times 0,5}{0,05} \right)^2$$

$$n_0 = \left( \frac{0,98}{0,05} \right)^2$$

$$n_0 = (19,6)^2$$

$$n_0 = 384,16$$

Luego para aplicar el respectivo factor de corrección y tomando en consideración una población finita de 34,298 elementos, se sustituyen los valores de la siguiente manera:

$$n = \frac{n_0}{1 + \left[ \frac{n_0}{N} \right]}$$

$$n = \frac{384}{1 + \left[ \frac{384}{34298} \right]}$$

$$n = \frac{384}{1 + 0,0130466}$$

$$n = \frac{384}{1,0130466}$$

$$n = 380$$

Para determinar la muestra se utiliza la información derivada de las fuentes antes mencionadas, en la que se obtuvo que el total de los pobladores del cantón de Corredores con edades que van de los 8 a los 84 años es de 34,298. Se aplicó el método de muestreo estadístico, puesto que se utiliza una fórmula estadística para determinar la muestra de 380 personas a los que se ha de aplicar el instrumento preparado para la toma de información en forma selectiva. No obstante, la muestra es probabilística estratificada, puesto que, al aplicar el instrumento, se dividirá la población en grupos o estratos, cuyos elementos deben ser uniformes dentro de sí. Se elegirán personas con edades entre los 8 y 84 años, del sexo femenino y masculino del cantón de Corredores.

A continuación, se presenta la estratificación utilizada

**Tabla 5 Estratificación Población Cantón de Corredores**

<b>DATOS DE POBLACIÓN TOTAL, CANTÓN DE CORREDORES POR SEXO, SEGÚN DISTRITO Y EDAD ELEGIDA</b>												
<b>CANTÓN CORREDORES</b>			<b>Población al 30 de Noviembre de 2013.</b>									
<b>DISTRITOS</b>	<b>TOTAL</b>		<b>EDAD</b>									
			<b>8a&lt;14a</b>		<b>15a&lt;34a</b>		<b>35a&lt;49a</b>		<b>50a&lt;64a</b>		<b>65a&lt;84a</b>	
	<b>M</b>	<b>F</b>	<b>M</b>	<b>F</b>	<b>M</b>	<b>F</b>	<b>M</b>	<b>F</b>	<b>M</b>	<b>F</b>	<b>M</b>	<b>F</b>
<b>TOTAL</b>	<b>17035</b>	<b>17263</b>	<b>3274</b>	<b>3200</b>	<b>6789</b>	<b>7049</b>	<b>3655</b>	<b>3943</b>	<b>2075</b>	<b>2060</b>	<b>1242</b>	<b>1011</b>
CORREDOR			1525	1422	2831	2825	1628	1605	880	897	544	441
PASOCANOAS			740	776	1523	1852	851	1004	512	507	262	232
LA CUESTA			371	349	850	822	373	532	191	238	105	117
LAUREL			638	653	1585	1550	803	802	492	418	331	221
<b>SUMATORIA TOTAL</b>	<b>34298</b>											

*Nota:* Elaboración propia (2016).

En dato utilizado para el cálculo de la muestra se asignó un 95% de confiabilidad, además de un margen de error del 0.5%, una probabilidad de acierto del 0.5%, y una probabilidad de fallo de 0,5%. Esta fórmula es realizada con el fin de determinar la población objetivo, y el resultado obtenido es de 380 personas a las que se les realizará un cuestionario para recolectar información y así conocer la aceptación de la clínica y su opinión acerca de los servicios de estética corporal, nutrición y control del peso.

**3.3.2 Muestra probabilística estratificada.** Los métodos de muestreo probabilísticos son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño tienen la misma probabilidad de ser elegidas. Solo estos métodos de muestreo probabilísticos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.

**3.3.3 Muestreo estratificado.** Una muestra es estratificada cuando los elementos de la muestra son proporcionales a su presencia en la población. La presencia de un elemento en un estrato excluye su presencia en otro. Para este tipo de muestreo, se divide a la población en varios grupos o estratos con el fin de dar representatividad a los distintos factores que integran el universo de estudio. Para la selección de los elementos o unidades representantes, se utiliza el método de muestreo aleatorio.

**3.3.3.1 Técnicas de recolección de datos:** Es de particular importancia otorgar y no olvidar el valor que tienen las técnicas y los instrumentos que se emplearán en una investigación. Muchas veces se inicia un trabajo sin identificar qué tipo de información se necesita o las fuentes en las cuales puede obtenerse; esto ocasiona pérdidas de tiempo, e incluso, a veces, el inicio de una

nueva investigación. Por tal razón, se considera esencial definir las técnicas a emplearse en la recolección de la información, al igual que las fuentes en las que puede adquirirse tal información.

En opinión de Rodríguez Peñuelas, (2008) “las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas” (p.10).

Dentro de una investigación se utilizan varios métodos para recopilar información sobre un tema específico, estas técnicas ayudan a complementar el trabajo de investigación y se deben ajustar a las necesidades de información que requiere el proyecto, con el fin de obtener la información que se necesita, para el presente proyecto se utilizarán los siguientes métodos:

**3.3.4 Entrevista.** Hernández, Fernández & Baptista (2014) afirma: “Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (p.403). Consiste en una conversación intencional entre el entrevistador y el entrevistado, con el fin de obtener información que no se obtiene mediante la utilización de otros métodos, ya que en esta existe confidencialidad entre los integrantes y la información obtenida es confiable, se debe tener total conocimiento sobre el fin con el que se realiza la entrevista para precisar la información que sea pertinente.

Para llevar a cabo esta investigación se debe aplicar una entrevista debidamente formulada a la propietaria de la Clínica de Estética de David, para que brinde información necesaria para llevar a cabo el estudio, además será propicio aplicar otra entrevista a los propietarios de las Clínicas existentes en la zona que tienen mayor experiencia, ya que, de igual manera, con dicha entrevista se obtendrá información veraz para llevar a cabo el estudio.

### 3.3.5 Observación

#### 3.3.5.1 *La observación directa.*

Según Arias (2006) “es una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho. Fenómeno y situación que se produzca en la naturaleza o en la sociedad, en función de unos objetivos de investigación preestablecidos” (p.69).

Es una técnica que consiste en observar un hecho o un fenómeno con el fin de recabar información que posteriormente va a ser objeto de análisis, con este método se obtiene un gran número de datos, es necesario determinar cuál es el principal motivo de la observación, esto con el fin de centrarse específicamente en los detalles, que posteriormente van a utilizarse en el proyecto o investigación. Para el desarrollo de esta investigación va a ser necesario realizar una visita al Centro de Terapias Nutrición & Balance de David, para observar las instalaciones de la Clínica donde se dan los tratamientos, así como la maquinaria que utilizan, además de los tratamientos que ofrecen.

Esta técnica de recolección de datos será de la más utilizada en el presente estudio de investigación.

El instrumento utilizado para la técnica de observación es la observación no estructurada que se llevara a cabo en la visita al Centro de Terapias Nutrición & Balance de David, ya que se supervisarán los fenómenos relevantes, sin especificar los detalles de antemano.

Por otra parte, al realizar los cuestionarios a la población, se usará el instrumento de observación personal ya que se analizarán las conductas de aceptación o rechazo del servicio.

**3.3.6 Instrumentos de recolección.** Existen diversos métodos de recolectar información en una investigación, los cuales son necesarios para comprobar la validez, credibilidad y confiabilidad de

los datos y resultados que arrojan una investigación, para efectos de recolección de datos del presente proyecto se utilizará el cuestionario usado.

**3.3.6.1 Cuestionario.** Hernández, Fernández & Baptista (2014) afirma: “Tal vez sea el instrumento más utilizado para recolectar los datos consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir” (p.217).

**3.3.6.2 Cuestionario estructurado.** Este consiste básicamente en un conjunto de preguntas que van en relación con una o más variables que se desean medir, estas contienen dos tipos de preguntas: las abiertas y las cerradas; el entrevistado conoce el fin de las preguntas y sabe el valor de sus respuestas.

# **Capítulo IV.**

## **Análisis e interpretación de resultados**

## **4. Análisis e interpretación de la información**

### **4.1 Análisis e interpretación de la información**

Para la realización de este estudio se escoge una muestra representativa de la población del cantón de Corredores, a efecto de tener información confiable que permite hacer deducciones estadísticas tan cerca a la realidad del mercado como sea posible.

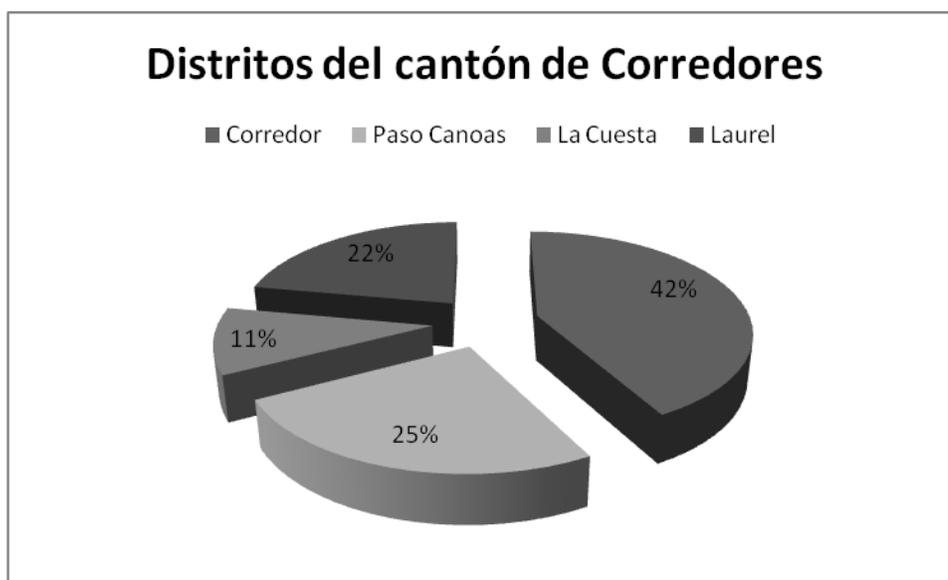
A continuación, se presentan los resultados de la información recolectada mediante el cuestionario realizado a 380 personas con edades entre los 8 y 84 años, del sexo femenino y masculino del cantón de Corredores con el fin de obtener muestras tangibles de la aceptación o rechazo para la creación de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso que se pretende instalar.

### **4.2 Estudio de mercado**

Es el estudio principal que se debe realizar al evaluar cualquier proyecto de inversión, ya que proporciona información para la toma de decisiones, la cual está orientada a determinar si las condiciones del mercado no van a ser un obstáculo para llevar a cabo el proyecto, y continuar posteriormente con el resto de la investigación.

Por medio del estudio realizado, es posible demostrar si existe mercado para el servicio que se desea comercializar, como en este caso del servicio estética corporal, nutrición y control del peso, ya que va a proporcionar los elementos necesarios para determinar la demanda, cómo se va a comercializar el servicio, si existen más oferentes, el precio y las estrategias adecuadas para introducirlo en el mercado.

Según el siguiente gráfico de las personas que se les aplicó el cuestionario, 42% de la población representa al distrito Corredor, el 25% de la población representa al distrito de Paso Canoas, el 11% de la población representa al distrito de La Cuesta, y 22% de la población representa al distrito de Laurel.



**Figura 6 Distrito de Corredores**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

Tal y como se observa en la siguiente tabla el 57 % de los encuestados son personas que han asistido al Nutricionista o Estética Corporal, lo cual demuestra que existe un mercado aceptable para la implementación de una Clínica de Estética en este sector, a pesar de que un 43% manifestaron que no han asistido nunca a este tipo de lugares porque nadie les había brindado información sobre tratamientos de este tipo, pero que sí están anuentes a visitar la clínica por salud.

**Tabla 6** *Asistencia al Nutricionista*

<b>ANÁLISIS</b>	<b>OPCIONES</b>	<b>FA</b>	<b>FR</b>
Asistencia con un profesional	SÍ	216	57%
nutrición o una estética corporal	NO	164	43%
<b>TOTAL</b>		<b>380</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

Como se muestra en la tabla anterior la población del cantón de Corredores visita con frecuencia los servicios de un profesional en nutrición y estética, en busca de mejorar la salud física y emocional con cambios en sus hábitos alimenticios combinados con procedimientos para mejorar la apariencia de su cuerpo, en la siguiente tabla nos indica la cantidad de personas en el cantón de Corredores que asiste a una clínica de nutrición y estética.

La tabla № 6 se presenta el resultado al preguntar a los entrevistados “Con qué frecuencia suele ir a una Clínica de Estética”, 48 personas dijeron que una vez al mes, 20 personas respondieron que dos veces al mes, 72 personas respondieron que tres veces al mes, 72 personas que una vez al año, y 168 personas contestaron que nunca asisten.

Según los cuestionarios realizados a la población del cantón de Corredores, se determinó que 52 personas asisten una vez al mes una clínica de estética corporal y control de peso, que 20 personas asisten dos meses y que 72 personas tienen una asistencia frecuente de 3 veces mensuales al mes, y 72 personas que asisten a realizarse diferentes tipos de tratamiento para mejorar su apariencia una vez al año.

**Tabla 7 Frecuencia de Visita**

<b>PREGUNTA</b>	<b>OPCIONES</b>	<b>FA</b>	<b>FR</b>
Frecuencia de visita a una clínica estética o nutricional	Una vez al mes	52	15%
	Dos veces al mes	20	5%
	Tres veces al mes	72	19%
	Una vez al año	72	19%
	Nunca Asiste	164	42%
<b>TOTAL</b>		<b>380</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

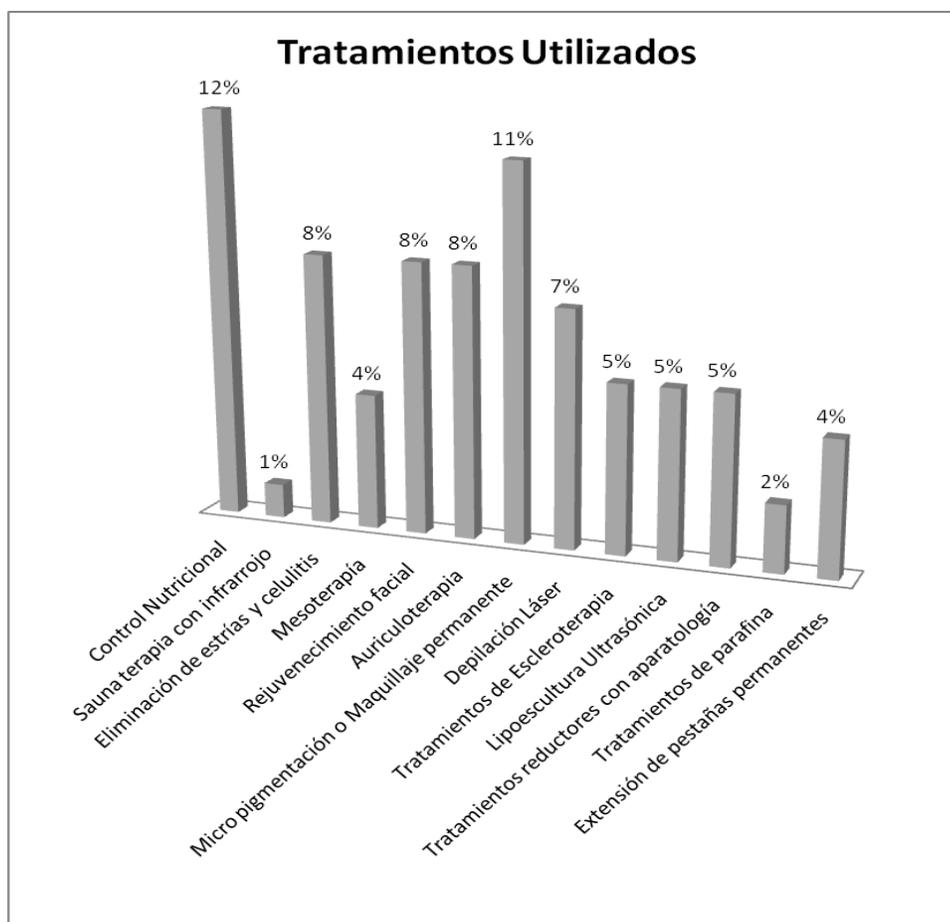
La tabla Nº 7 se reflejan las respuestas de los entrevistados a la pregunta “Con quien suelen visitar este tipo de lugares”, de las 216 personas que respondieron que sí asisten a un centro de nutrición y estética, 108 respondieron que asisten solos, 46 personas respondieron que, con un amigo, otras 46 personas contestaron que, con la familia, y 16 personas con otros. Indica que la mayoría de las personas visita este tipo de lugares acompañado. Se manifiesta un porcentaje muy alto de las personas de asisten a las Clínicas de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso y esto beneficia el proyecto.

**Tabla 8** Asistencia a Centros de Estética

PREGUNTA	OPCIONES	FA	FR
¿Con quién asiste a una clínica de nutrición y estética?	Solo	108	45%
	Con un amigo	46	25%
	Con la familia	46	25%
	Con otros	16	4%
<b>TOTAL</b>		<b>216</b>	<b>100%</b>

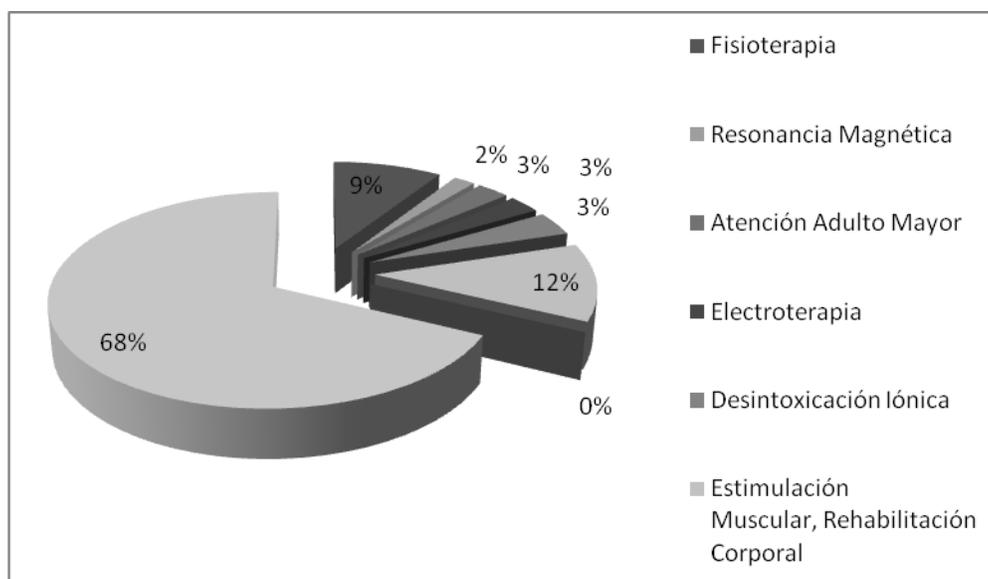
*Nota:* Elaboración propia, (2016).

En el siguiente gráfico se presentan los resultados del servicio más utilizado en las clínicas de estética y control nutricional:

**Figura 7** Gráfica Servicios Utilizados

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

La figura anterior muestra que el 12% de las personas encuestadas van a consultas de Control Nutricional, un 1% afirmaron que se realizan tratamientos de sauna terapia con infrarrojo, un 8% afirmó que visita estas clínicas para realizarse tratamientos de eliminación de estrías y celulitis, un 4% dijo que para realizarse tratamientos de Mesoterapia, un 8% para rejuvenecimiento facial, un 8% para Auriculoterapia, un 11% para micro pigmentación o Maquillaje permanente, un 7% depilación Láser, un 5% para tratamientos de Escleroterapia, un 5% para lipoescultura Ultrasónica, un 5% tratamientos reductores con aparatología, un 2% para tratamientos de parafina, un 4% para extensión de pestañas permanentes, un 2% que se realizan todos los tratamientos anteriormente mencionados.

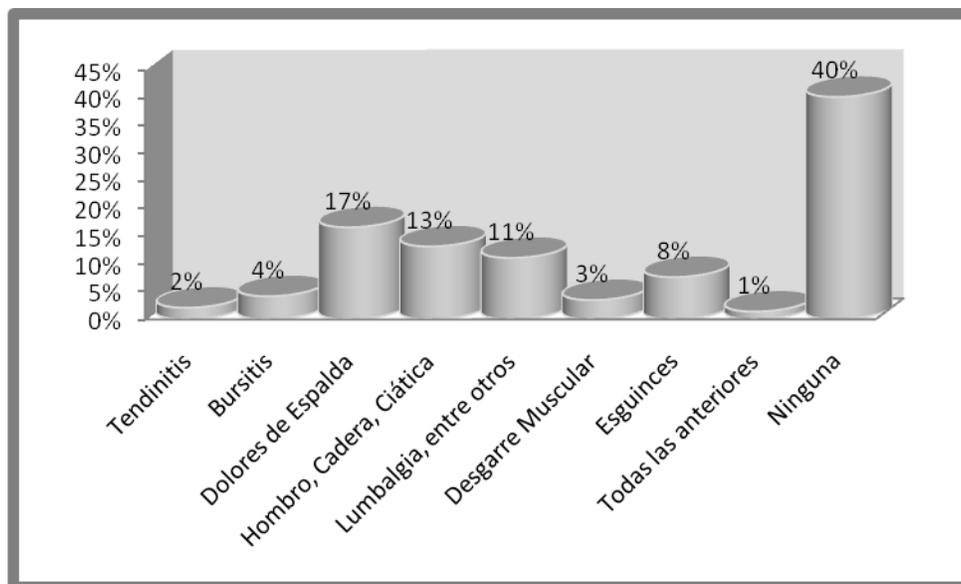


**Figura 8 Servicios de salud física**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

La figura anterior muestra que el 9% de las personas encuestadas van a consultas de fisioterapia, un 2% afirmaron que se realizan tratamientos de resonancia magnética, un 3% afirma que visita estas clínicas por el servicio de atención adulto mayor, un 3% dijo que, para realizarse tratamientos de electroterapia, un 4% desintoxicación iónica, un 12% para estimulación muscular,

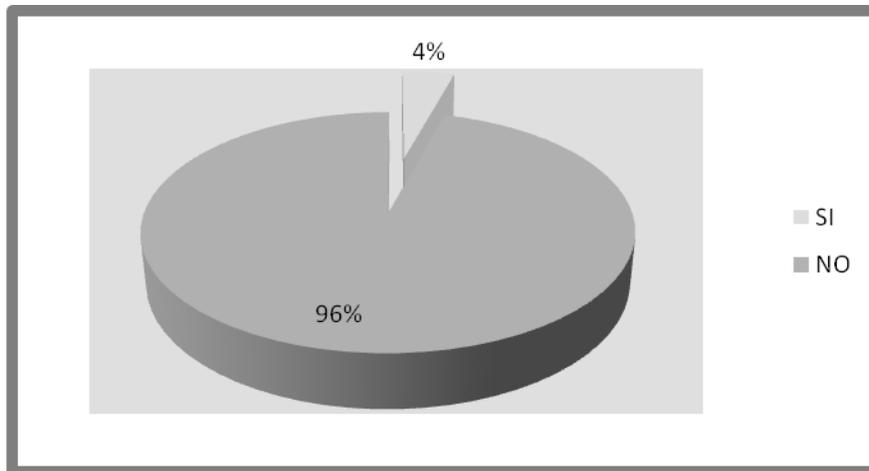
0% todas las anteriores y el 40% de las personas encuestadas respondieron que no se realizan ningún tratamiento.



**Figura 9 Servicios de Terapias**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

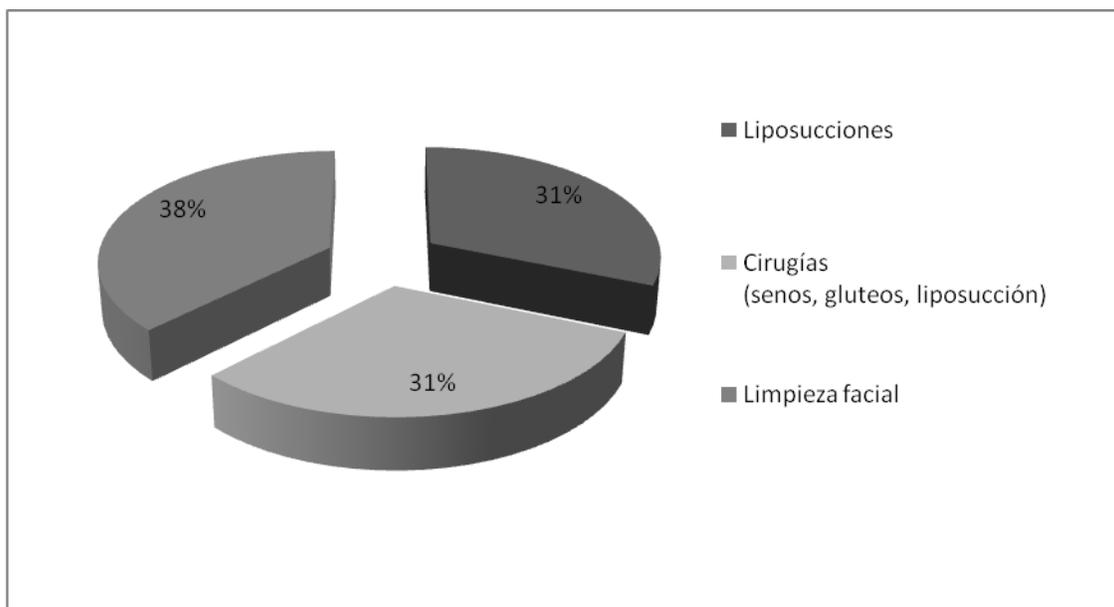
La figura anterior muestra que el 2% de las personas encuestadas van a consultas por Tendinitis, un 4% afirmaron que visitan este tipo de Clínicas por Bursitis, un 17% afirmó que, por dolores de espalda, un 13% dijo que para realizarse tratamientos en hombro, cadera, ciática, un 11% por Lumbalgia, entre otros, un 3% por Desgarre Muscular, 8% por Esguinces, un 1% todas las anteriores y el 40% de las personas encuestadas respondieron que no se realizan ningún tratamiento.



**Figura 10 Servicios a Ofrecer**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

Según la figura anterior, el cual pretende conocer si la clínica debe ofrecer otro servicio, que los presentados en la encuesta, el 4% de los encuestados respondió que Sí, y el 96% de las personas encuestadas respondieron que No debe ofrecer ningún otro servicio. Por lo que puede concluir manifestando, que la clínica solo debe tratar de implementar por el momento solo los servicios mencionados a las personas encuestadas.



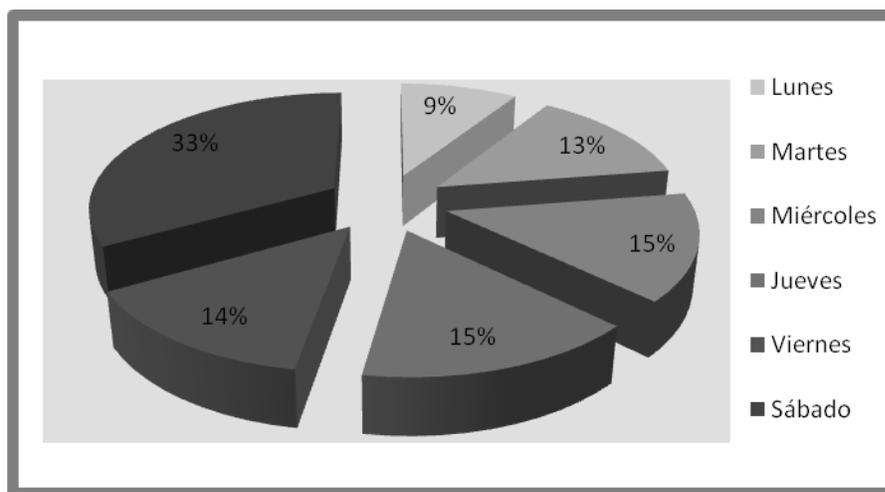
**Figura 11 Servicios Preferidos**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

Según la figura anterior muestra que de las 380 personas que respondieron las encuestas, el 31% de ellas sugirió implementar liposucciones, otro 31% de las personas opinan que la clínica debe ofrecer servicios de cirugías (senos, glúteos, liposucción), y el 38% restante opinan que la limpieza facial. Es importante recalcar que al ser solo un 4% los que opinan que la clínica debe ofrecer otro servicio, este porcentaje no afectaría el proyecto.

Según muestra la siguiente figura, la cual pretende conocer “Qué días le sería más factible asistir a la clínica”, el 9% respondió que todos los lunes, el 13% prefiere asistir a la clínica los martes, un 15% le gustaría asistir los miércoles, un 15% los jueves, un 14% los viernes y el faltante 33% los sábados. Por lo que se puede concluir manifestando, que la clínica debe mantener un horario de atención de lunes a sábado.

Esto es muy positivo para el proyecto, porque hay disponibilidad de parte de la población en asistir cualquier día de la semana, de esta forma se puede captar una mayor cantidad de clientes.

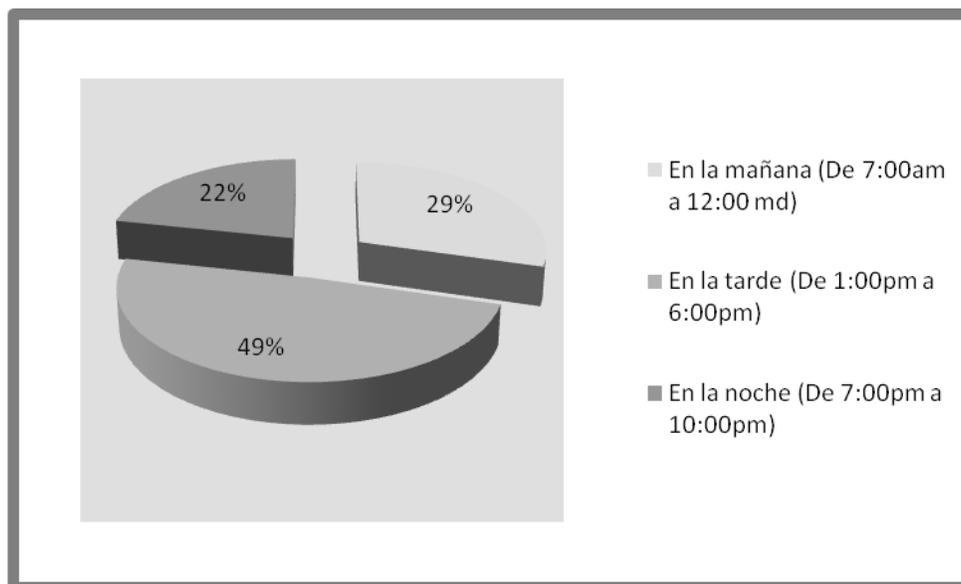


**Figura 12 Horario Semanal**

*Nota: Elaboración propia, (2016).*

La siguiente figura muestra los resultados de las encuestas realizadas que permite determinar en “Qué horarios debería atender la clínica”, el 29% de las personas a las que se les encuestó en

qué horario les sería más factible asistir a la clínica, un 29% les es más factible asistir en la mañana (de 7:00 am a 12:00 md), un 49% en la tarde (de 1:00pm a 6:00pm), y 22% en la noche (de 7:00 pm a 10:00 pm). Esto permite determinar que la clínica debe tener un horario de atención de 7:00 pm a 10:00 pm, ya que hay cierto número de personas interesadas en asistir al centro en ese horario, sin embargo, por el momento se puede trabajar de 7:00am a 7:00pm.



**Figura 13 Horario de citas**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

#### 4.2.1 Tipo de proyecto.

Este proyecto es de tipo económico, ya que se debe evaluar la inversión necesaria para determinar si el proyecto es factible y sostenible en el tiempo.

#### 4.2.2 Estructura del mercado.

El mercado donde el Centro de Terapias Nutrición & Balance quiere incursionar es de servicio, ya que el centro no producirá ningún producto, si no que realizará tratamientos a las personas con problemas de sobrepeso, consejos nutricionales para lograr el peso indicado,

tratamientos estéticos para mejorar la apariencia personal de aquellas personas que han dejado de verse y sentirse cómodas por la edad, accidentes, enfermedades.

#### **4.2.3 Producto**

El producto que esta clínica va desarrollar son los servicios de estética corporal, nutrición y control del peso, atención del adulto mayor y fisioterapias.

Este servicio traerá muchos beneficios a la salud de las personas, ya que el sobrepeso es causante de enfermedades como la diabetes, presión alta, afectaciones del hígado, riñones y otros órganos del cuerpo, es muy importante prevenirlos mediante una alimentación sana y balanceada, la parte estética, actualmente, ofrece una variedad de tratamientos para mejorar la presentación de las personas y lucir más bellas, porque la salud es sentirse y verse bien por dentro y por fuera.

A continuación, se presenta una tabla con los servicios que ofrecerá el Centro de Terapias Nutrición & Balance.

**Tabla 9 Servicios Ofrecidos**

<b>Centro de Terapias Nutrición &amp; Balance</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>	
<b>Estética Corporal y Control del Peso</b>	Control Nutricional Tratamiento reductor Eliminación Estrías 8 sesiones Tratamiento anticelulítico 8 sesiones Mesoterapia 4 sesiones Rejuvenecimiento Facial Auriculoterapia
<b>Micro pigmentación o Maquillaje Permanente</b>	Cejas pelo a pelo Cejas tatuado convencional Ojos una línea Ojos dos líneas (sombreado) Labios
<b>Depilación Láser</b>	Piernas 5 sesiones Axilas 5 sesiones Área de bikini 5 sesiones Escleroterapia Tratamiento de parafina Extensión de pestañas permanentes
<b>Salud Física Integral</b>	Fisioterapia Resonancia magnética Atención adulto mayor Electroterapia Desintoxicación iónica Estimulación muscular, Rehabilitación corporal
<b>Terapias</b>	Tendinitis Bursitis Dolores de espalda Hombro, Cadera, Ciática Lumbalgia, entre otros Desgarre muscular Esguinces

*Nota:* Elaboración propia (2016).

#### **4.2.4 Cliente.**

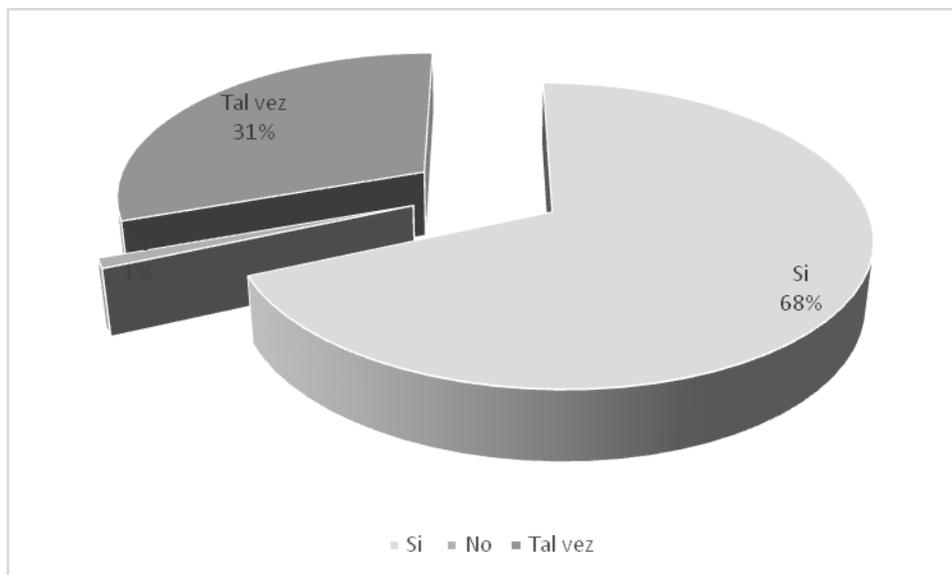
Con referencia al cliente se está hablando del mercado meta del proyecto, debido a que será el consumidor del servicio que se ofrecerá.

En el caso del proyecto del establecimiento de una clínica de nutrición y estética sus servicios van dirigidos a los hombres y mujeres que tenga problemas de peso y que deseen mejorar su apariencia sin esfuerzo físico.

#### **4.2.5 Análisis de la demanda**

**4.2.5.1 Demanda potencial.** La demanda potencial de la clínica son los habitantes del cantón de Corredores que tengan más de 8 años y que estén ubicados en los diferentes distritos, Corredor, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel.

**4.2.5.2 Consumo aparente.** El consumo aparente de los tratamientos de estética corporal nutrición y control del peso se determinó con respecto a la muestra de 380 personas, 260 dijeron que sí utilizarían la clínica en este cantón, 4 personas respondieron que no, y 116 que tal vez. Esto significa que la creación de este tipo de clínicas tiene buena aceptación.



**Figura 14 Asistencia a la Clínica**

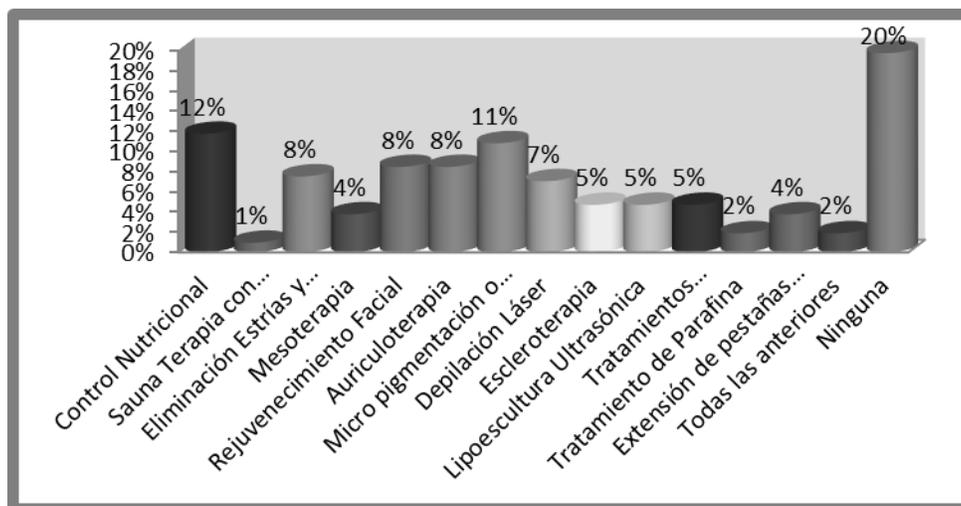
**Nota:** Elaboración propia (2016).

Se puede observar que la figura anterior, de las 380 personas encuestadas el 68% utilizaría los servicios una clínica de estética corporal nutrición y control del peso en el cantón de Corredores, 31% respondieron que tal vez y 1% no utilizarían este tipo de servicios, esto representa un porcentaje mínimo. Lo que indica que existe una alta demanda para dicho proyecto.

El consumo aparente será de un 13% de la población total del cantón de Corredores.

$$CA = 34,298 * 13\% = 4,459 \text{ personas.}$$

4.2.5.3 *Gustos y preferencia.* Según las encuestas realizadas se determinó los gustos y preferencias de la población del cantón de Corredores.



**Figura 15 Servicios que ofrece la Clínica**

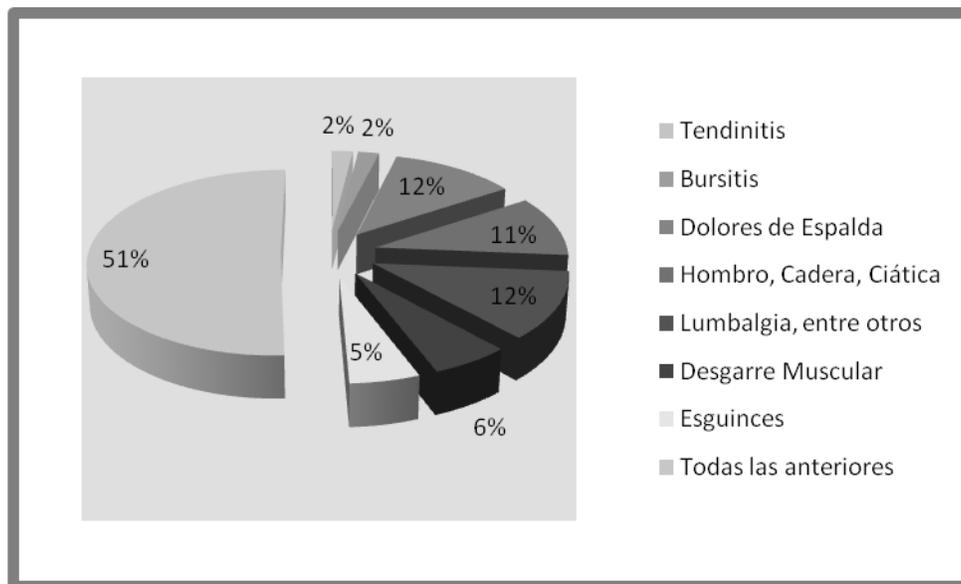
*Nota:* Elaboración propia, (2016).

Según la figura anterior, se muestra el nivel de demanda que los clientes tienen por los servicios que le gustaría que ofreciera la clínica, el 8% respondieron control nutricional, 3% sauna terapia con infrarrojo, 9% eliminación estrías y celulitis, 3% mesoterapia, 7% rejuvenecimiento facial, 4% auriculoterapia, 3% micro pigmentación o maquillaje permanente, 8% depilación láser, 3% escleroterapia, 4% lipoescultura ultrasónica, 6% tratamientos reductores con aparatología, 3% tratamiento de parafina, 2% extensión de pestañas permanentes, y el 37% respondió que todas las actividades que se mencionaron. Por lo que se llega a la conclusión, que se debe tratar de implementar todos los servicios de estética corporal y control del peso.

Esto es positivo para el proyecto, ya que se denota el interés de las personas en realizarse los diferentes tratamientos, y todas estas actividades en el futuro se pueden ofrecer en el proyecto para captar una mayor cantidad de clientes.

Según nos muestra la siguiente figura №13, la cual pretende conocer el nivel de demanda que los clientes tienen por los servicios que le gustaría que ofreciera la Clínica, el 2% respondieron Tendinitis, 2% Bursitis, 12% Dolores de espalda, 11% Hombro, Cadera, Ciática, 12% Lumbalgia,

entre otros, 6% Desgarre muscular, 5% Esguinces y el 51% respondió que todas las actividades que se mencionaron. Por lo que se llega a la conclusión, que se debe tratar de implementar todos los servicios de Terapias.



**Figura 16 Servicios de Terapias**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

**4.3 Mercado meta.** El Mercado meta para el Centro de Terapias Nutrición y Balance en el distrito de Corredores, son todas las personas mayores de 8 años que vivan en esta zona y que requieran servicios de Nutrición, Control del peso, Estética y Terapias.

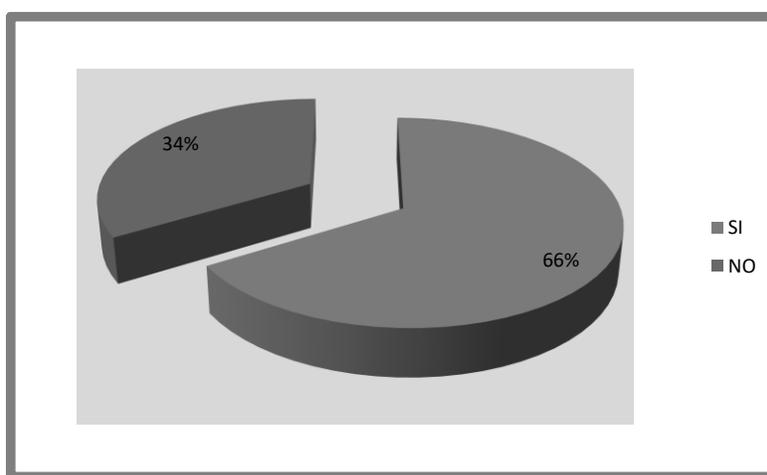
**4.3.1 Segmentación del mercado.** El servicio de Estética Corporal Nutrición y Control del Peso, va dirigido a la población del Cantón de Corredores, específicamente los distritos de Ciudad Neily, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel. Se contabiliza la población total de 34.298 personas, con edades de los 8 a los 84 años.

No obstante, el Centro está con toda la disposición de atender a la población de cantones cercanos.

El Centro de Terapias Nutrición y Balance se enfoca en la población de 8 a 84 años que presentan problemas de obesidad, acné, estrés, mujeres embarazadas, que después del parto desean bajar los kilos que aumentaron, o en algunos casos deshacerse de las molestas estrías que no le permiten usar cierto tipo de ropa.

#### 4.3.2 *Análisis de la oferta*

Según el cuestionario realizado a la población, se determinó la oferta existente de la población del cantón de Corredores.



**Figura 17 Competencia de la Clínica**

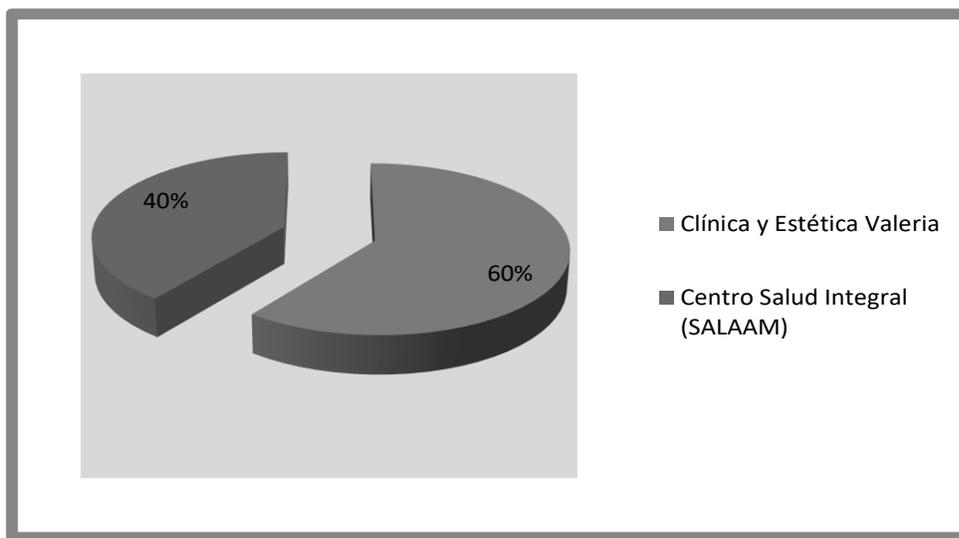
*Nota: Elaboración propia, (2016).*

Se observa, en la figura anterior, que el 66% de las personas respondieron que sí conocían una clínica que brinda servicios similares a los que ofrecerá el Centro de Terapias Nutrición & Balance, dieron a conocer el nombre de dos clínicas similares y solo un 34% de los encuestados respondió que no conocen ninguna otra clínica que oferte los mismos servicios, por lo cual es un buen lugar para desarrollar un proyecto de esta índole, ya que por el momento no existen gran cantidad de competidores para el proyecto.

El Centro de Terapias Nutrición & Balance se diferenciará de la competencia por el servicio agregado que brindará, ofreciendo una atención puntual por medio de citas, y llamadas para recordarle al paciente fecha y hora de la atención, con el fin de verificar su asistencia y puntualidad reduciendo los tiempos de espera de los pacientes, así mismo tendrán acceso a un café en la sala de espera. El centro ofrecerá una sala con televisión por cable para que los acompañantes de las personas que asistan se sientan cómodas, amplio parqueo para la comodidad de los clientes y promociones en fechas especiales.

#### 4.3.3 Competencia. En el cantón de Corredores existen dos competidores directos.

A continuación, se presenta el siguiente gráfico, donde se muestra la competencia directa del Centro.



**Figura 18 Nombre de la Competencia**

*Nota:* Elaboración propia, (2016).

Según la figura, la cual pretende conocer el nombre de las clínicas que ofrecen servicios similares a los que ofrecerá el Centro de Terapias Nutrición & Balance en el Cantón de Corredores, el 60% de los encuestados mencionaron a la Clínica y Estética Valeria ubicada en el

distrito de Corredor y el 40% al Centro de Salud Integral (SALAAM), ubicado también en el distrito de Corredor. Por lo que se llega a la conclusión, que la oferta es muy poca y se encuentra en un mismo distrito lo que le permite al proyecto obtener mayor captación de clientes.

Actualmente en el distrito de Paso Canoas no existe una clínica de estética corporal, nutrición y control del peso, ya que las dos clínicas que ofertan servicios similares a los que ofrecerá el Centro de Terapias Nutrición & Balance están ubicadas en el distrito de Corredor, esto quiere decir que nuestros competidores directos son:

**4.3.4 Clínica y Estética Valeria.** La Clínica y Estética Valeria se encuentra ubicada en el distrito de Corredor, Ciudad Neily, 200 metros al sur de La Escuela de Abrojo, carretera a Paso Canoas, el propietario y director de la Clínica es el Dr. Zacarías Gutiérrez Mairena.

Esta Clínica tiene varios años de constituida y su director el Dr. Zacarías, es quien realiza las cirugías y liposucciones, esta Clínica ofrece los siguientes servicios:

**Tabla 10 Servicios ofrecidos por la competencia**

CLÍNICA	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO
<b>Clínica y Estética Valeria</b>	Lipoescultura brazos Lipoescultura pistolas Lipoescultura entrepiernas Abdomen completo 6 áreas Abdomen frontal laterales y dorso (curvas) Eliminación definitiva de la sudoración axilar y el mal olor Espalda Región axilar Levantamiento glúteos con grasa / mamas <b>Bioplastia</b> Corrección del perfil nasal Entrecejo, comisura labial, (C/uno) Surcos naso genianos Inyección de heridas queloides - hipertróficas Eliminación de lunares cauterizados Eliminación de xantomas de los párpados ( grasa ) Cirugía de lesiones cancerosas con biopsia incluida Eliminación de uñeros - Cirugías menores Masaje relajante masaje reductivo Delineado permanente cejas pelo a pelo Delineado permanente de ojos una línea Delineado permanente ojos dos líneas ( Sombra ) Delineado permanente de labios Masaje anticelulítico Masaje tonificante <b>Depilación con cera</b> Bigotes Cejas Axilas Bikini triangulo Rostro Completo 1/2 pierna Pecho Pierna completa Bikini comp brasileiro) Espalda

*Nota:* Tomada de Clínica y Estética Valeria (2016).

**4.3.5 Centro Salud Integral.** El Centro de Salud Integral (SALAAM), se encuentra ubicado en el distrito de Corredor, Ciudad Neily, 40 metros este del parqueo del Banco Nacional, su propietario el fisioterapeuta Daniel Cano Rodríguez le atiende de lunes a sábados.

Este centro tiene cuatro años de fundado y entre los servicios que ofrece podemos mencionar la fisioterapia, mesoterapia, masajes y un salón al aire libre para realizar aeróbicos.

A continuación, se presenta una tabla con los servicios que ofrece el centro:

**Tabla 11 Servicios ofrecidos por SALAAM**

CLÍNICAS	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO
<b>Centro Salud Integral ( SALAAM )</b>	Masaje espalda Masaje espalda y piernas Masaje espalda y camilla Limpieza facial Mascarilla Paquete #1, cavitación, radiofrecuencia, masaje Paquete #2, cavitación, lipolaser, masaje Paquete #3, cavitación, lipolaser, parafango Paquete#4, anticelulitis, masaje ( una zona) Gym

*Nota:* Tomada por Centro Salud Integral SALAAM (2016).

Como se puede observar en la tablas anteriores los competidores no tienen en su mayoría los servicios que va brindar el Centro de Terapias Nutrición & Balance y los precios son similares e incluso en algunos casos hasta superiores a los que se ofrecerán, lo que permite ser una opción accesible para aquellas personas que buscan mejorar su salud y apariencia, encontrarán los servicios acorde a su presupuesto, sin cirugías que comprometan la salud, aparte de que contará con la seguridad de que van a ser evaluados por profesionales, y esto se traduce en una ventaja, lo

que se verá reflejado en su tranquilidad y disponibilidad a pagar inclusive hasta más, por el servicio, ya que van a recibir todo lo que necesitan en un mismo lugar.

### 4.3.6 Análisis de precios

**4.3.6.1 Estudio de precios.** A continuación, se presenta una tabla comparativa con los precios de la competencia existente y los precios del Centro de Terapias Nutrición & Balance, según la investigación que se les realizó a los competidores directos que posee el centro.

**Tabla 12** Comparativos de precios Centro de Terapias Nutrición & Balance

Centro de Terapias Nutrición & Balance		
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	PRECIO POR SESIÓN	PRECIO POR PAQUETE
<b>Estética corporal y control del peso</b>		
Control nutricional	€ 20.000,00	
Tratamiento reductor		€ 170.000,00
Eliminación estrías 8 sesiones		€ 120.000,00
Tratamiento anticelulítico 8 sesiones		€ 120.000,00
Mesoterapia 4 sesiones		€ 60.000,00
Rejuvenecimiento facial	€ 285.000,00	
Auriculoterapia	€ 10.000,00	
<b>Micro pigmentación o maquillaje permanente</b>		
Cejas pelo a pelo	€ 30.000,00	
Cejas tatuado convencional	€ 30.000,00	
Ojos una línea	€ 15.000,00	
Ojos dos líneas (sombreado)	€ 25.000,00	
Labios	€ 35.000,00	
<b>Depilación láser</b>		
Piernas 5 sesiones		€ 145.000,00
Axilas 5 sesiones		€ 70.000,00
Area de bikini 5 sesiones		€ 50.000,00
Escleroterapia	€ 15.000,00	
Tratamiento de parafina	€ 12.000,00	
Extensión de pestañas permanentes	€ 15.000,00	
<b>Salud física integral</b>		
Fisioterapia	€ 13.000,00	
Resonancia magnética	€ 50.000,00	
Atención adulto mayor	€ 15.000,00	
Electroterapia	€ 12.000,00	
Desintoxicación iónica	€ 12.000,00	
Estimulación muscular, rehabilitación corporal	€ 13.000,00	
<b>Terapias</b>		
Tendinitis	€ 13.000,00	
Bursitis	€ 13.000,00	
Dolores de espalda	€ 13.000,00	
Hombro, Cadera, Ciática	€ 13.000,00	
Lumbalgia, entre otros	€ 13.000,00	
Desgarre muscular	€ 13.000,00	
Esguinces	€ 13.000,00	

*Nota:* Elaboración Propia (2016)

***Tabla 13*** *Comparativos de precios Clínica Valeria*

<b>Clínica y Estética Valeria</b>	
<b>Descripción del servicio</b>	<b>Precio por sesión</b>
Lipoescultura brazos	₡ 270.000,00
Lipoescultura pistolas	486.000,00 - 648.000,00
Lipoescultura entrepiernas	270.000,00 - 378.000,00
Abdomen completo 6 áreas	972.000,00 - 1.080.000,00
Abdomen frontal	648.000,00 - 810.000,00
laterales y dorso (curvas)	₡ 432.000,00
Eliminación definitiva de la sudoración axilar y el mal olor	₡ 405.000,00
Espalda	₡ 405.000,00
Región axilar	₡ 270.000,00
Levantamiento glúteos con grasa / mamas	324.000,00 - 378.000,00
<b>BIOPLASTIA</b>	
Corrección del perfil nasal	432.000,00 - 648.000,00
Entrecejo, comisura labial, (c/uno)	162.000,00 - 243.000,00
Surcos naso genianos	324.000,00 - 486.000,00
Inyección de heridas queloides - hipertróficas	₡ 25.000,00
Eliminación de lunares cauterizados	₡ 15.000,00
Eliminación de xantomas de los párpados (grasa)	₡ 45.000,00
Cirugía de lesiones cancerosas con biopsia incluida	55.000,00 - 75.000,00
Eliminación de uñeros - Cirugías menores	35.000,00 - 65.000,00
Masaje relajante	₡ 20.000,00
masaje reductivo	₡ 20.000,00
Delineado permanente cejas pelo a pelo	₡ 50.000,00
Delineado permanente de ojos una línea	₡ 18.000,00
Delineado permanente ojos dos líneas (sombra)	₡ 30.000,00
Delineado permanente de labios	₡ 35.000,00
Masaje anticelulítico	₡ 20.000,00
Masaje tonificante	₡ 20.000,00
<b>Depilación con cera</b>	
Bigotes	₡ 5.000,00
Cejas	₡ 5.000,00
Axilas	₡ 6.000,00
Bikini triangulo	₡ 5.000,00
Rostro completo	₡ 10.000,00
1/2 pierna	₡ 8.000,00
Pecho	₡ 12.000,00
Pierna completa	₡ 15.000,00
Bikini comp brasileño)	₡ 10.000,00
Espalda	₡ 15.000,00

*Nota:* Tomada de Clínica y Estética Valeria, (2016).

**Tabla 14** Comparativos de precios Clínica Salaam

<b>Centro Salud Integral ( SALAAM )</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>PRECIO POR SESIÓN</b>
Masaje de espalda	
Masaje espalda y piernas	₡ 16.000,00
Masaje espalda y camilla	₡ 14.000,00
Limpieza facial	₡ 17.000,00
Mascarilla	₡ 6.000,00
Paquete #1, Cavitación, radiofrecuencia, masaje	₡ 14.000,00
Paquete #2, Cavitación, lipolaser, masaje	₡ 14.000,00
Paquete #3, cavitación, lipolaser, parafango	₡ 14.000,00
Paquete#4, Anticelulitis, masaje ( una zona)	₡ 20.000,00
Gym	₡ 2.000,00

*Nota:* Tomada de Centro Salud Integral SALAAM, (2016)

**4.3.7 Fuerzas competitivas del mercado.** Como parte del estudio de mercado que se realizó, se efectuó un análisis de aspectos como competidores, productos, proveedores y clientes, que intervienen de manera directa en el proceso de comercialización de acuerdo con el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter.

**4.3.8 Rivalidad entre empresas competidoras.** Según explica el señor Porter, la rivalidad entre empresas es la que define su rentabilidad, esto significa que mientras menos clínicas de estética corporal nutrición y control del peso se instalen en el cantón de Corredores, será más rentable incursionar en este sector o viceversa.

En la siguiente tabla al responder la pregunta que se formuló a las personas sobre si conocen alguna otra clínica que brinde los servicios de estética corporal nutrición y control del peso en la zona, 252 personas dijeron que Sí y solo 128 personas respondieron que No.

**Tabla 15** *Conocimiento de la Competencia*

<b>PREGUNTA</b>	<b>OPCIONES</b>	<b>FA</b>	<b>FR</b>
¿Conoce usted alguna clínica que brinde estos servicios de nutrición y estética?	SI	252	66%
	NO	128	34%
<b>TOTAL</b>		<b>380</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Elaboración propia (2016).

**4.3.9** *Entrada potencial de nuevos competidores.* El mercado de los productos estéticos de belleza evoluciona constantemente ante la demanda de servicios de belleza, terapias, tratamientos de nutrición y control de peso, que les permite, obtener mejores resultados para lucir una apariencia esbelta, un rostro perfecto, el alivio de dolores, ante esta situación surgen nuevas propuestas de Clínicas, ofreciendo servicios diferentes para atraer clientes.

La apertura de un centro de nutrición y estética debe ofrecer servicios de calidad e innovación con técnicas en aparatología y tendencias de moda, además debe brindar un servicio de trato personalizado a cada cliente.

**4.3.10** *Desarrollo potencial de productos sustitutos.* En la actualidad ha surgido una tendencia entre hombres y mujeres por tener cuerpos perfectos, siempre y cuando utilizando productos que faciliten la reducción de medidas, peso, alivio de dolores, estrés, de una forma fácil y rápida, por lo cual las clínicas están ideando nuevos servicios para satisfacer la demanda de los clientes, asimismo con precios más bajos que los tratamientos actuales.

Para poder brindar un servicio innovador, de calidad y a bajos costos, es necesario que la Clínica se mantenga informada de los nuevos productos que existen en el mercado y que con el paso del tiempo se diversifican, ya las empresas farmacéuticas ofrecen gran cantidad de productos. Esto beneficia al proyecto ya que se podrán conseguir precios competitivos, sin dejar

de lado la calidad de los productos, para brindar a los clientes excelentes resultados en los servicios que demandan.

**4.3.11 Poder de negociación de los proveedores.** Las clínicas de estética cuentan con varios proveedores considerando que los tratamientos requieren de diferentes materiales, para poder realizar el servicio que requiere cada paciente, por lo cual es de vital importancia que se mantengan buenas relaciones con los proveedores para contar con el producto necesario a buenos precios en el momento que se requieran y así evitar atrasos que provoquen la pérdida de clientes por la falta de productos para trabajar.

Al existir tantos proveedores de tratamientos de belleza el Centro de Terapias Nutrición y Balance, no tiene dependencia directa de ningún proveedor. Por ende, siempre se debe tener a mano una gran cantidad de proveedores, y sacar provecho de ellos.

**4.3.12 Poder de negociación de los consumidores.** Debido a que los tratamientos estéticos son realizados directamente en el cuerpo, es necesario manipular productos de calidad, esto con lleva a que este tipo de producto sea caro en el mercado, por tal razón cada cliente es representativo en las ventas totales, por lo cual existe una dependencia directa de los consumidores, lo que puede provocar que la empresa pase etapas difíciles en sus finanzas, si un cliente deja de adquirir los servicios de belleza.

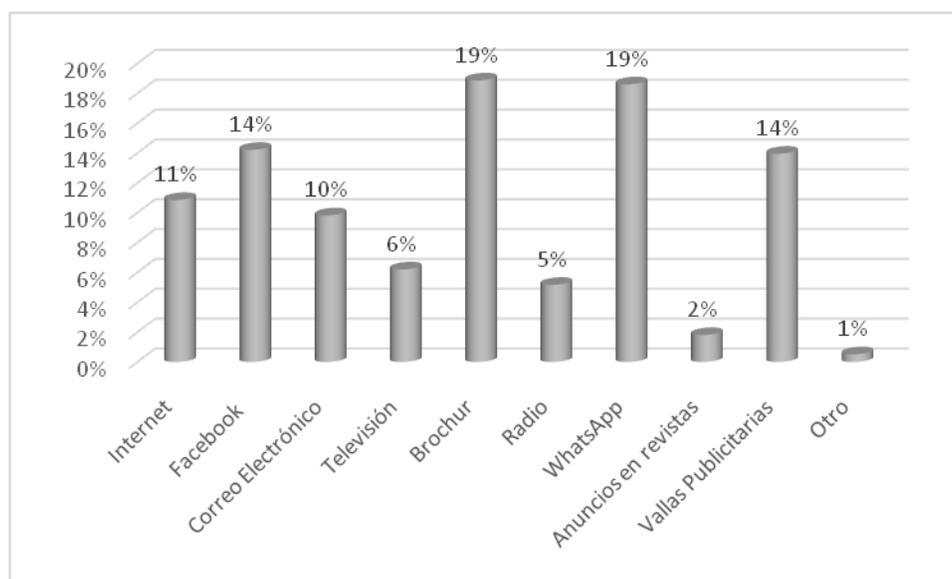
Esta fuerza hace referencia a la importancia que tienen los clientes en las finanzas de la empresa, mantener un consumidor feliz, ofreciendo un valor agregado a cada servicio, puede hacer la diferencia, ya que se verá reflejado su fidelidad, atraerá nuevos clientes a la empresa por medio de sus comentarios y seguirá adquiriendo nuevos servicios estéticos, que le ofrezca en este caso el Centro.

#### 4.3.13 Canales de Comercialización de la competencia

La Clínica y Estética Valeria da a conocer sus servicios mediante volantes que son entregados a los pacientes y personas que se acercan a la Clínica a preguntar por sus servicios, también lo hacen por medio de la emisora y cable del Cantón.

El Centro Salud Integral (SALAAM), Ofrece sus servicios por medio de Facebook, por volantes que son entregados a sus clientes, y también por medio de Cable Centro que tiene un canal para la publicidad del Cantón.

#### 4.3.14 Estrategia de información y divulgación del servicio



**Figura 19 Medios de Comunicación**

**Nota:** Elaboración Propia (2016).

El gráfico anterior muestra los medios por los cuales las personas reciben información sobre tratamientos de estética y nutrición, de los cuales 11% utilizan el servicio de internet, un 14% utilizan Facebook, un 10% correo electrónico, 6% televisión, 19% brochure, 5% radio, 19% WhatsApp, 2% anuncios en revistas, 14% vallas publicitarias, y solo un 1% utiliza otro medio para recibir información. Esto nos permite ver que el proyecto está bien enfocado en la cantidad de medios promocionales que tiene a disposición y de bajo costo, ya que la clínica contara con

una página web, brochure, vallas publicitarias, WhatsApp y alianzas estratégicas con amistades en Facebook para darse a conocer.

#### 4.3.15 Valla publicitaria

**Centro de Terapias**  
Nutrición & Balance

**¿Quieres perder peso?**

Sin pasar hambre,  
**sin pastillas milagrosas.**  
Bajamos tu nivel de ansiedad y apetito

**TERAPIAS DE :**

- **Auriculoterapia y Reflexología** Para control de peso, Dolores agudos , Insomnios, Control de la ansiedad.
- **Drenaje Linfático:** Pérdida de peso, Optimiza el sistema Inmunológico.
- **Masajes Terapéuticos:** Recupera el bienestar del sistema muscular y nervioso.
- 
- **Terapias Energéticas:** Ayuda en estados emocionales
- 
- **Terapias Estéticas;** Tratamientos adelgazantes y reafirmante.

**Llama al tel: (506) 8319 6140**  
**E-mail: ctnutricionbalance@gmail.com**  
**Paso Canoas, Corredores.**

**Figura 20 Valla Publicitaria**

Nota: Elaboración Propia (2016).

También se diseñaron dos Vallas Publicitarias, una estará ubicada en el Centro de Paso Canoas y la otra afuera del Centro de Terapias Nutrición & Balance.

**4.3.16 Página de Facebook.** Asimismo, el centro contará con una página de Facebook a continuación este es el link: localízanos en Facebook como: Centro de Terapias Nutrición & Balance.

**4.3.17 Mensaje publicitario.** Se diseñó el siguiente mensaje publicitario para divulgarlo por medio de la radio:

“Centro de Terapias Nutrición & Balance, invita a las personas que tengan problemas de sobre peso, que deseen verse y sentirse bien a visitar sus cómodas y modernas instalaciones con equipo de calidad y con excelentes profesionales que estarán complacidos de servirles. Ubicados 3,5 kilómetros hacia el sur del centro de Paso Canoas, carretera a La Cuesta, visítenos y sentirá la diferencia. Arriésgate a visitarnos y nosotros nos esforzaremos para superar tus expectativas.”

**4.3.18 Slogan.** Porque tu Salud, es Verte y Sentirte bien, Centro de Terapias Nutrición & Balance es tú mejor opción!

A continuación, se presenta la tabla de costos de publicidad.

**Tabla 16** Costo de Publicidad

Medio	Precio	Cantidad	Aumento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Brochur	₡500,00	100	5%	600.000,00	630.000,00	661.500,00	694.575,00	729.303,75
Anuncios de radio	₡5.000,00	6		360.000,00	378.000,00	396.900,00	416.745,00	437.582,25
Vallas Publicitarias	₡500.000,00	2		1.000.000,00	1.050.000,00	1.102.500,00	1.157.625,00	1.215.506,25
<b>TOTAL</b>				<b>₡1.960.000,00</b>	<b>₡2.058.000,00</b>	<b>₡2.160.900,00</b>	<b>₡2.268.945,00</b>	<b>₡2.382.392,25</b>

*Nota:* Tomada de Colosal Estéreo, Librería Rosita, Impresos El Escorpión (2016).

El Centro de Terapias Nutrición & Balance tendrá costos por publicidad anuales de ₡1,960.000, 00, se realizarán 100 brochure por mes con un costo unitario de ₡500,00 para un total al año de ₡600.000,00, 6 anuncios publicitarios mensuales con un costo de ₡5.000,00 por mensaje para un total anual de ₡360.000,00. Solo para el primer mes tendrá costos por 2 Vallas Publicitarias por un monto Total de ₡1,000.000,00, para los siguientes 4 años se proyecta un incremento del 5% en los costes de publicidad.

# **Capítulo V.**

## **Estudio técnico**

## 5. Estudio Técnico

### 5.1 Estudio Técnico

El actual estudio se realiza atendiendo a la información derivada del estudio de mercado. Su importancia radica en obtener información de los factores productivos que debe tener un proyecto económico, en relación a la localización, magnitud de los costos de inversión, costos de operación, tamaño del proyecto y la ingeniería que requiere, todo ello con la finalidad de demostrar que es factible producir el bien o servicio que se pretende crear y vender en el mercado, como en este caso sería el servicio de estética corporal nutrición y control del peso.

Los objetivos primordiales del estudio técnico son: determinar la localización óptima de la Clínica, así como la mejor distribución de cada una de las áreas, además analizar la disponibilidad de la materia prima y de los insumos, por otra parte, examinar los costos de la materia prima, maquinaria, equipo, mano de obra y demás insumos necesarios para llevar a cabo el proceso de producción, también determinar el proceso más favorable de producción para que proyecto resulte todo un éxito.

**5.1.1 Descripción del servicio.** El Centro de terapias Nutrición & Balance ofrecerá los servicios que a continuación se describirán:

**5.2.1.1 Control nutricional:** Para llevar a cabo un Control nutricional adecuado se debe seguir las siguientes etapas:

*Etapa 1.* La primera etapa para el tratamiento de la Obesidad inicia con la Consulta al especialista. En esta ocasión se realiza una entrevista del problema de peso, mediante la evaluación nutricional, seguidamente se realizan exámenes de laboratorio de acuerdo con el protocolo establecido en el programa, y se le deja abierto el expediente para la segunda evaluación.

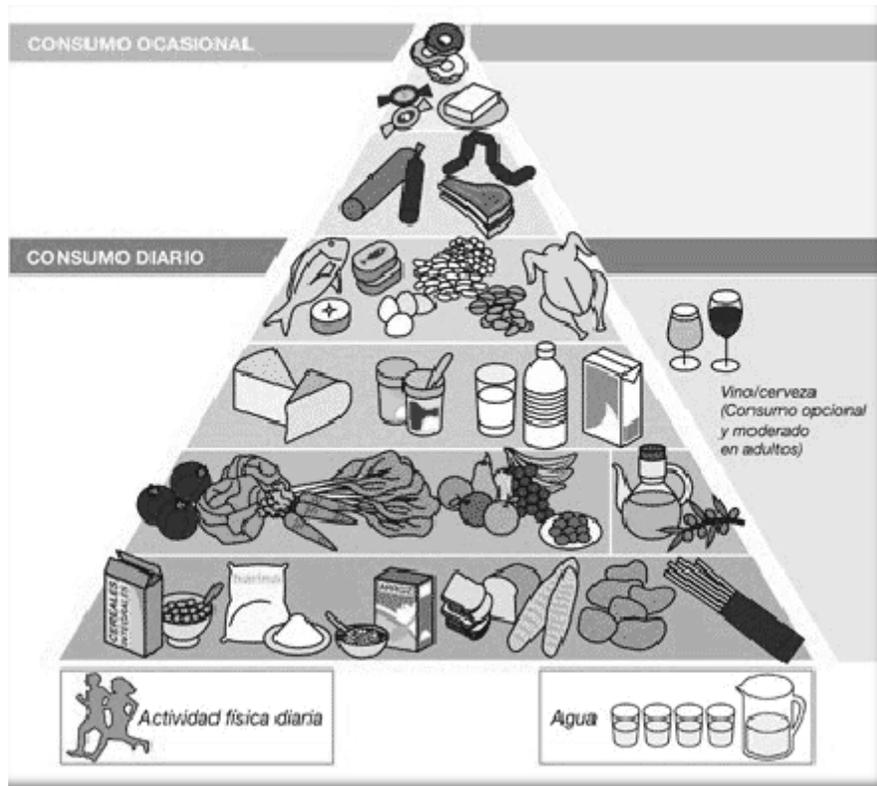
En la segunda evaluación nutricional, una vez realizados los exámenes de laboratorio, se analiza el diagnóstico integral del problema de peso, identificando los riesgos asociados, y en particular el cardiovascular, fijándose el programa de tratamiento necesario para cada paciente con las metas y estrategias por seguir.

*Etapa 2.* En esta etapa se realiza el cálculo del IMC (Índice de Masa Corporal), Cálculo del IC (Índice de Cintura) y otras mediciones.



**Figura 21 Índice de Masa Corporal**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 22 Dieta Balanceada**

**Nota:** Tomada de Google (2016)

El control nutricional es de especial relevancia, ya que permite educar y preparar al paciente para su autocontrol alimentario, evaluar la evolución del paciente y revisar el cumplimiento de indicaciones e identificar obstáculos en aquellos pacientes que no han logrado las metas propuestas.

5.2.1.1.1 *Tratamiento reductor:* Consiste en aplicación de tratamientos para ayudar a eliminar el acumulo de grasa localizada y a la vez, estilizar el contorno de la figura y lograr una silueta más estética.

La Clínica Nutrición y Balance utilizará las siguientes técnicas en los tratamientos reductores con el fin de tonificar, reducir medidas y eliminar celulitis.

5.2.1.1.2 *Aplicación Gimnasia Pasiva:* Consiste en la colocación de los electrodos en el área deseada la cual produce pulsaciones que generan una sensación igual a estar realizando una actividad física como abdominales o caminatas.

5.2.1.1.3 *Aplicación de Ultrasonido:* Este tratamiento consisten en la aplicación de aceite de naranja con el cual el cabezal de ultrasonido pueda recorrer el área a tratar para la eliminación de la grasa mediante las ondas y calor generado, las cual será expulsadas por la orina

5.2.1.1.4 *Radio frecuencia corporal para eliminar la celulitis:* La radiofrecuencia permite oxigenar y nutrir la piel, haciendo que tu aspecto pueda verse mucho más bello y atractivo.

5.2.1.1.5 *Aplicación vacun terapia:* Consiste en la colocación de una copa pequeña que produce succión en área deseada la cual ayuda a remover y drenar la grasa por la orina, al igual que con la radiofrecuencia.

5.2.1.1.6 *La manta térmica:* Este tratamiento consiste en envolver al paciente en la manta térmica que actúa con calor para eliminar toxinas y la grasa mediante la sudoración, además de tonificar el cuerpo.

5.2.1.1.7 *Vendas frías:* Se aplica un masaje con el cepillo especial en la zona deseada para abrir los poros, luego se coloca la ampolla y se realiza otro masaje, se envuelve la zona a tratar con las vendas frías y cubre con una manta o toalla, se deja actuar el tratamiento por el tiempo que sea necesario.

5.2.1.1.8 *El movieyet:* Es un cabezal que se utiliza para dar masajes en tratamientos de adiposidad, ya que su movimiento ayuda a remover la grasa y mejorar la apariencia de la piel.

✓ **Materiales que se necesitan para el tratamiento reductor**

- Manopla acrílica sintética
- Crema pulidora para exfoliar
- Una esponjita suave
- Una toalla de mano
- Cepillo especial
- Ultrasonido
- Vacun
- Moviyet
- Manta térmica
- Gimnasia pasiva
- Gel tibio
- Pincel grueso o brocha
- Vendas de algodón o elásticas
- Crema reductora
- Gel frío
- Una manta para cubrir a la clienta
- Aparatología
- Cremas reafirmantes

A continuación, se presentan ilustraciones de la aplicación de los tratamientos reductores



**Figura 23 Masajes Reductores**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 24 Equipo de Ultrasonido**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 25 Masaje Reductor con Ultrasonido**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 26 Radiofrecuencia**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 27 Equipo Vacum**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 28 Masaje Reductor con Vacum**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 29 Equipo de Gimnasia Pasiva**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 30 Tratamiento con Gimnasia Pasiva Térmica**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 31 Tratamiento con Manta**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



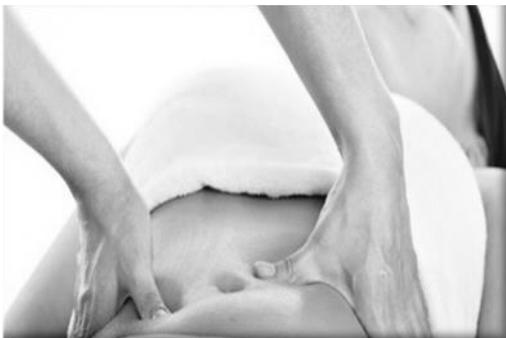
**Figura 32 Tratamiento con vendas frías**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 33 Equipo Cabezal Movieyet**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 34 Masajes Reductores**

**Nota:** Tomada de Google (2016)

**5.2.1.2 Eliminación de estrías y Celulitis:** El centro de nutrición y Balance utiliza los siguientes tratamientos para la eliminación de estrías y celulitis

5.2.1.2.1 *Mesoterapia para la eliminación de estrías:* Consiste en la aplicación de micro inyecciones de sustancias revitalizantes y re estructurantes que ayudan a regenerar los tejidos.

5.2.1.2.2 *Masajes con aceite de naranja:* Este tratamiento consiste en la aplicación del aceite de naranja con suaves masajes en la zona afectada.

5.2.1.2.3 *Masajes para eliminar la celulitis:* se realiza un masaje con gel frío en área afectada utilizando el vacun.

5.2.1.2.4 *Crema anticelulitica:* Consiste en la aplicación de la crema anticelulítico mediante masajes circulares en la zona afectada

5.2.1.2.5 *Mesoterapia para la eliminación de celulitis:* Consiste en la aplicación de micro inyecciones de L carnitina, cardispan para la eliminación de la celulitis.

✓ Materiales para el tratamiento de eliminación de estrías y celulitis

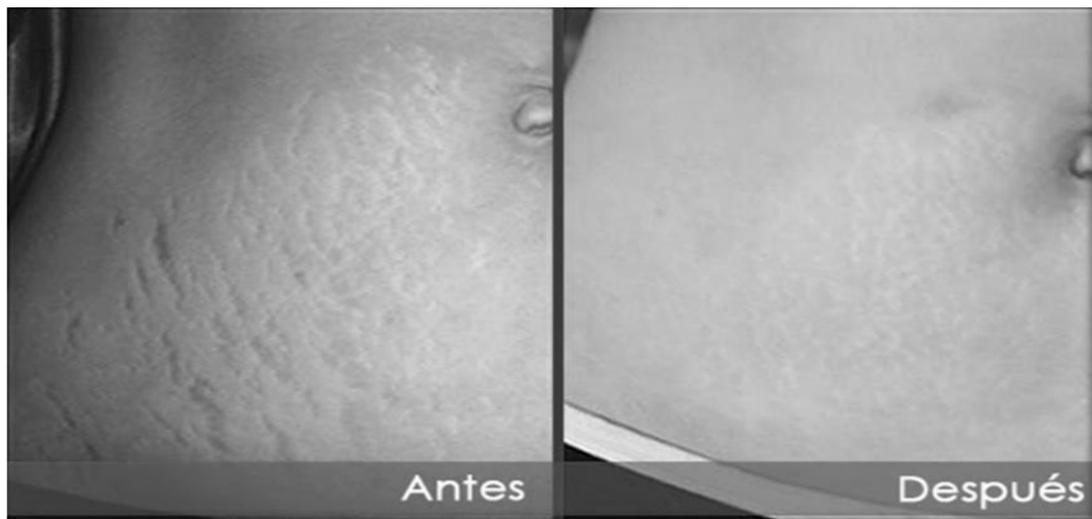
- |                         |              |
|-------------------------|--------------|
| ➤ Inyecciones           | ➤ Vendas     |
| ➤ Cremas anti celulitas | ➤ Gel frío   |
| ➤ Vacun                 | ➤ Cardispan  |
| ➤ Cepillo especial      | ➤ Lcarnitina |
| ➤ Copa sueca            |              |
| ➤ Aceite de naranja     |              |

A continuación, se presentas las siguientes figuras de los tratamientos para la eliminación de estrías y celulitis



**Figura 35** Estrías provocadas por embarazo

Nota: Tomada de Google (2016).



**Figura 36** Tratamiento contra estrías

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 37** Aplicación de meso terapia

Nota: Tomada de Google (2016)

**5.2.1.3 Rejuvenecimiento facial:** Se trata de micro inyecciones muy superficiales para la prevención del envejecimiento facial, para mejorar las arrugas y la flacidez, y para conseguir la revitalización global del cutis de la cara. Puede aplicarse también en cuello, escote y manos.

- ✓ Materiales para el Rejuvenecimiento facial
  - Hidrácido hialurónico, hidratación no reticulada
  - Rellenos Perse ácido hialurónico no reticulado higorclasi
  - Higor volón tipi surcos naso geniales
  - Hiboacotur
  - Inyecciones
  - Agujas finas
  - Algodón
  - Crema limpiadora
  - Alcohol
  - Toallas húmedas

A continuación, se presenta las figuras de tratamientos de rejuvenecimiento facial

**Antes**

**Después**



**Figura 38 Rejuvenecimiento meso terapia facial**

**Nota:** Tomada de Google (2016)

**5.2.1.4 Auriculoterapia:** Es una técnica de la acupuntura que consiste en la colocación balines imanados en la oreja para disminución de la ansiedad y afrontar problemas de obesidad aprovechando el efecto que ejerce sobre el sistema nervioso central, no tiene efectos colaterales,

este tratamiento es 100% natural y fue creado en China para reducir la ansiedad que provoca las ganas constantes de comer.

✓ Materiales para el auriculoterapia

- Bailes
- Algodón
- Alcohol
- Pinza
- Aplicadores

A continuación, se presenta la figura de auriculoterapia



**Figura 39 Auriculoterapia**

**Nota:** Tomada de Google (2016)

**5.2.1.5** *Micro pigmentación o maquillaje permanente:* La micro pigmentación, también conocida como maquillaje permanente, es un tratamiento estético que consiste en un micro implante de pigmentos que se realiza en la parte más superficial de la piel (epidermis), que puede ser aplicado en diferentes partes del cuerpo tales como las cejas, el borde de los ojos y labios.

El centro de nutrición y balance utiliza los siguientes tratamientos de micro pigmentación

5.2.1.5.1 *Cejas pelo a pelo:* La técnica consiste en dibujar pelo a pelo las cejas donde ya no crecen, esto genera gran expresividad a la cara y enmarca la mirada, según su volumen y alargamiento.

5.2.1.5.2 *Cejas tatuado convencional:* Consiste en dibujar y rellenar totalmente la ceja, sin dejar espacios sin cubrir de pigmento, dándole más volumen y color, resaltando más las cejas.

5.2.1.5.3 *Ojos una línea:* Se delinea el borde del párpado, de esta manera se crea la línea base de las pestañas, generando una mirada más intensa y expresiva.

5.2.1.5.4 *Ojos dos líneas (sombreado):* Después de haber delineado e iluminado el párpado superior con pigmentos claros o como lo desee la clienta se ilumina y da profundidad al inferior

5.2.1.5.5 *Labios:* En el delineado de los labios se pueden corregir asimetrías, despigmentaciones y discromías mediante la aplicación de delineados finos, logrando un efecto de grosor y más ancho en el largo de los labios, de esta manera se realza el volumen, definen los bordes y las formas

✓ Materiales para micro Pigmentación

- Dermógrafo
- Algodón
- Lidocaína en gel
- Toallas húmedas
- Alcohol
- Terramicina
- Aplicadores
- Lidocaina inyectable
- Pigmento naturales

A continuación se presentan las figuras de micro pigmentación



**Figura 40 Maquillaje**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 41 Equipo demógrafo**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 42 Cejas pelo a pelo**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 43 Tatuado de cejas**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 44 Delineado de ojos una línea**

Nota: Tomada de Google (2016).

**ANTES****DESPUÉS****Figura 45 Delineado de ojos dos líneas**

Nota: Tomada de Google (2016)

**Antes****Después****Figura 46 Delineado de labios**

Nota: Tomada de Google (2016)

5.2.1.5.6 *Depilación láser:* Consiste en aplicar un intenso destello de luz que fragmenta y destruye el folículo piloso, eliminando el vello y evitando que este vuelva a crecer. Sin provocar daños a estructuras adyacentes como piel, glándulas sebáceas o sudoríparas.

El tiempo de tratamiento depende de las zonas a depilar. Las áreas pequeñas como las ingles o axilas necesitan unos 5-10 minutos, y las más extensas como la espalda o las piernas, alrededor de 1 hora. No basta con una sola sesión, ya que la luz sólo afecta a aquellos folículos pilosos que

están en fase activa de crecimiento. Por ello hay que realizar varias sesiones espaciadas cada 1 o 2 meses, según la zona y extensión. Deben realizarse un mínimo de 6 sesiones para destruir entre el 60-90% del pelo espaciadas de 4 a 6 semanas.

- ✓ Materiales para Depilación laser
  - Láser
  - Crema humectante
  - Crema limpiadora
  - Lentes oscuros
  - Gel de depilación laser
  - Toallas húmedas
  - Paño

A continuación, se presenta la figura de depilación



**Figura 47 Depilación laser**

**Nota:** Tomada de Google (2016)

5.2.1.5.7 *Escleroterapia:* Es la eliminación de las venas varicosas mediante la inyección en la luz de la vena de una sustancia esclerosante que irrita la pared venosa y provoca su desaparición. Esto permite que la sangre empiece a transcurrir por venas sanas, sin privar a la piel de la circulación necesaria

- ✓ Materiales para escleroterapia
  - Agujas finas
  - Líquido esclerosante
  - Algodón
  - Alcohol

- Vendas elásticas
- Curitas

**A continuación, se presenta la figura del tratamiento escleroterapia:**



**Figura 48 Tratamiento contra várices**

*Nota:* Tomada de Google (2016)

5.2.1.5.8 *Tratamiento de parafina:* Consiste en la aplicación de parafina para realizar humectación de la piel y lograr un efecto rejuvenecedor, reafirmantes, hidratante, también se aplica en sesiones de fisioterapia para calmar el dolor y mejorar procesos artríticos, contracturas o tendinitis.

Se puede hacer de dos modos: sumergiendo las manos o los pies en el recipiente, o bien pasando una brocha o un pincel sobre la zona hasta conseguir una capa con el suficiente espesor como para que cubra bien la zona sin que luego pueda resultar difícil retirarla.

Por último, esperar a que la parafina seque, cubrirlo con un papel aislante o con toallas y mantenerlo durante 15 minutos.

- ✓ Materiales para los tratamientos de Parafina
  - Calentador de parafina
  - Parafina sólida
  - Toalla
  - Toalla húmeda
  - Alcohol
  - Crema limpiadora
  - Crema humectante
  - Brocha

A continuación, se presenta la figura del tratamiento con parafina



**Figura 49 Bloques de parafina parafina**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 50 Tratamiento en manos con parafina**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 51 Tratamiento en pies con parafina parafina**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 52 Tratamiento en rostro con parafina**

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 53 Tratamiento en cuerpo con parafina**

**Nota:** Tomada de Google (2016)

5.2.1.5.9 *Extensión de pestañas permanentes*: Consiste en la colocación de pelo sintético en el área pestañas para levantar la mirada y dar mayor volumen.

✓ Materiales para la Extensión de pestañas

- Pinza
- Cinta adhesiva
- Aplicador
- Pestañas sintéticas
- Peine de pestañas
- Toallas húmedas
- Goma para pestañas

A continuación, se presentan las figuras de Extensión de pestañas



**Figura 54** Pestañas postizas postizas

**Nota:** Tomada de Google (2016)



**Figura 55** Colocación de pestañas

**Nota:** Tomada de Google (2016)

5.2.1.5.10 *Salud física integral*: El centro de nutrición y Balance utiliza los siguientes tratamientos:

5.2.1.5.11 *Fisioterapia*: La fisioterapia es una disciplina de la salud que ofrece una alternativa terapéutica y no farmacológica, para disminuir síntomas de múltiples dolencias, tanto agudas como crónicas, por medio del ejercicio terapéutico, calor, frío, luz, agua, técnicas manuales entre ellas el masaje y electricidad.

Con esta novedosa alternativa de salud, el Centro de Terapias Nutrición & Balance pretende ayudar a las personas con problemas como: dolores musculares, esguinces, ciática, entre otras dolencias.

5.2.1.5.12 *Resonancia magnética:* Consiste en método de detección espectral, rápido, preciso y no invasivo, lo que lo hace especialmente apropiado para la comparación de los efectos de curación de diferentes medicinas y productos médicos, los principales elementos de análisis ascienden a más de 30, e incluyen la condición cardiovascular y cerebro vascular, la densidad mineral ósea, los oligoelementos, el plomo en sangre, el reumatismo, los pulmones y el tracto respiratorio, la nefropatía o enfermedad del riñón, el azúcar en sangre, el estómago y los intestinos, el hígado y la vesícula, los nervios craneales, ginecología, la próstata, enfermedad de los huesos, rastros de selenio, hierro, zinc y calcio, otros.

5.2.1.5.13 *Atención adulto mayor:* Consiste en un programa de atención en salud y actividades terapéuticas que promueven el envejecimiento activo y la integración con sus núcleos familiares, fomentando el desarrollo de una cultura de cooperación y concienciación de la familia respecto a su deber de ofrecer un trato digno a los adultos mayores, su corresponsabilidad en la mejora de su calidad de vida.

5.2.1.5.14 *Electroterapia:* también conocida como gimnasia pasiva, es una técnica en la que se utiliza corriente eléctrica para provocar contracciones musculares, en donde el impulso eléctrico estimula la fibra muscular a través del nervio motor.

5.2.1.5.15 *Desintoxicación iónica:* Este tratamiento consiste en la eliminación de toxinas a través de los pies mediante la inversión de ellos en agua con ionización controlada.

5.2.1.5.16 *Estimulación muscular, rehabilitación corporal:* Es un tratamiento fisioterapéutico para la recuperación motora de los pacientes tanto jóvenes, como adultos. En este tipo de

tratamientos se incluyen ejercicios de fisioterapia y ejercicios para la rehabilitación corporal según lo necesite el paciente, además ayuda a la flexibilidad y las articulaciones.

- ✓ Materiales para los tratamientos de fisioterapia
- Máquina de desintoxicación iónica
- Gimnasia pasiva
- Toallas
- Agua
- Aceite
- Crema
- Impresora
- Camilla
- Papel foto
- Alcohol
- Tina
- Máquina de masajes

A continuación, se presentan las imágenes de los tratamientos de fisioterapia



**Figura 56 Equipo de resonancia magnética**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 57 Atención del adulto mayor**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 58 Electroterapia**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 59 Desintoxicación iónica**

Nota: Tomada de Google (2016)

**5.2.1.6 Terapias:** El centro de nutrición y balance utiliza las siguientes terapias

5.2.1.6.1 *Tendinitis:* Consiste en la realización de masajes y estiramientos en el tendón afectado para reducir la inflamación y la irritación del tendón.

5.2.1.6.2 *Bursitis:* Este tratamiento consiste en la aplicación de masajes, cremas antiinflamatorias para disminuir la hinchazón, además se prescriben pastillas para la disminuir la inflamación de la ursa. Se presenta con mayor frecuencia en los hombros, los codos, las muñecas, las caderas, las rodillas o los tobillos.

5.2.1.6.3 *Dolores de espalda:* consiste en la realización de masajes relajantes con aceite y además de aplicación de masajes con aparatología para disminuir el dolor.

5.2.1.6.4 *Hombro*: consiste en la realización de un examen físico para determinar la lesión y el tipo de terapia por realizar, seguidamente se colocan los electrodos de la gimnasia pasiva para estimular el hombro afectado.

5.2.1.6.5 *Cadera*: Esta terapia requiere de un examen físico para determinar la lesión, seguidamente se realizan masajes dese inflamatorias y se colocan los electrodos de la gimnasia pasiva para disminuir el dolor.

5.2.1.6.6 *Ciática*: Consiste en sesiones de masajes para alinear las estructuras de los nervios de la parte superior de zona lumbar hasta las piernas

5.2.1.6.7 *Lumbalgia*: Esta terapia consiste en la realización de masajes terapéuticos para alinear las vértebras de la columna, además más sesiones de masajes con aparatología para disminuir el dolor.

5.2.1.6.8 *Desgarre muscular*: Consiste en la realización de masajes terapéuticos en la zona desgarrada, se le aplican compresas frías, inmoviliza el miembro afectado, y se realiza entrenamiento isométrico

5.2.1.6.9 *Esguinces*: Este tratamiento consiste en la realización de un masaje de drenaje que van en dirección tobillo pierna, luego se le aplican compresas frías y se venda la zona afectada

✓ Materiales para las Terapias

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| ➤ Compresas       | ➤ Aceites aromáticos |
| ➤ Vendas          | ➤ Cremas calientes   |
| ➤ Gimnasia pasiva | ➤ Cremas frías       |

A continuación, se presentan las figures de las terapias



**Figura 60 Tendinitis de hombros**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 61 Tendinitis de codo**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 62 Tendinitis de talón**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 63 Inflamación en tendones de hombros**

Nota: Tomada de Google (2016)



**Figura 64 Nervio ciático**

Nota: Tomada de Google (2016)

El dolor de ciático se irradia desde los glúteos bajando por la pierna y puede viajar incluso hasta los pies y los dedos de los pies

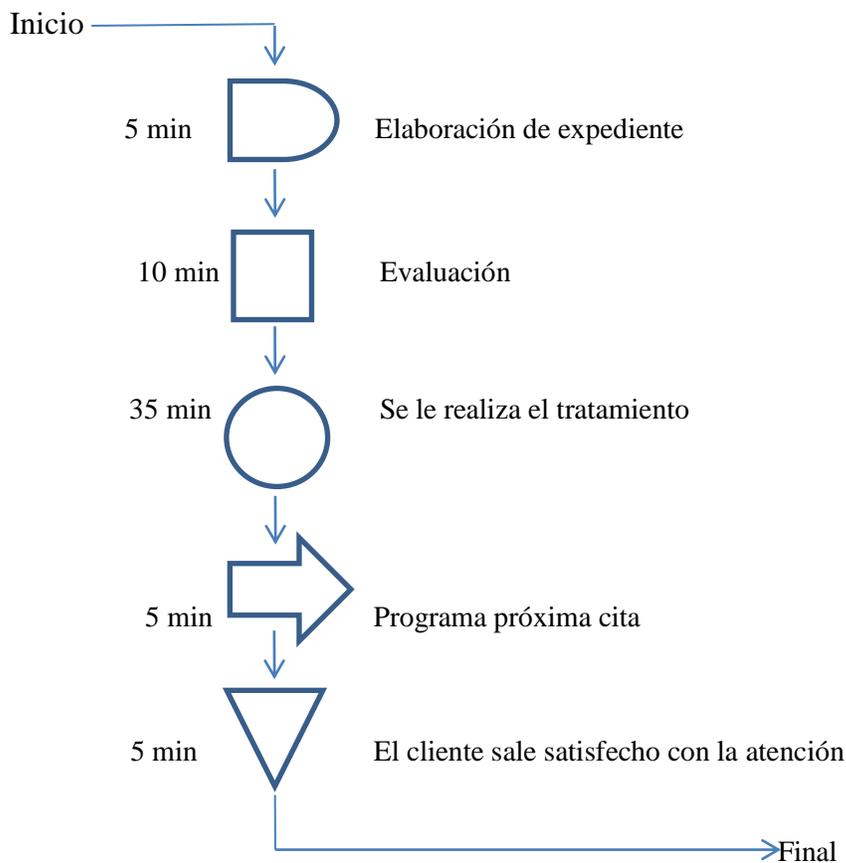
**5.2.2 *Tamaño del proyecto.*** El Centro de Terapias Nutrición y Balance contará con una.

La capacidad máxima de la clínica para brindar sus servicios es de 14 personas diariamente para un máximo de 366 personas mensualmente.

### **5.2.3 Diagrama de flujo de proceso**

Aquí se hace un análisis detallado del proceso que se realizara para obtener el bien o servicio final, con la expectativa de reducir el tiempo. Con esta distribución lo que se busca es minimizar los tiempos muertos, y que las personas que asistan a la clínica sean atendidas con prontitud, ya que se podrá calcular con exactitud la cantidad de pacientes que se atenderán por día. Esto ayudara a brindar un servicio personalizado y de calidad, que las personas salgan satisfechas con el servicio.

Para realizar la atención a los pacientes, el Centro llevará un control de citas, para ello la persona que desee ser atendida deberá llamar y sacar su cita con anticipación, para ser atendida.



**Figura 65 Diagrama de flujo de proceso**

**Nota:** Elaboración propia (2016).

## 5.2.4 Localización del proyecto

### 5.2.4.1 Macro localización

El proyecto se ubicará en Costa Rica, provincia de Puntarenas, cantón de Corredores, distrito Paso Canoas.

### 5.2.4.2 Micro localización

El Centro de Terapias Nutrición & Balance se ubicará en el cantón de Corredores, distrito Paso Canoas, se situará estratégicamente en el barrio El Colegio, el cual se instaló a 3,5 kilómetros hacia el sur del centro de Paso Canoas, carretera a La Cuesta, 60 metros al sur del

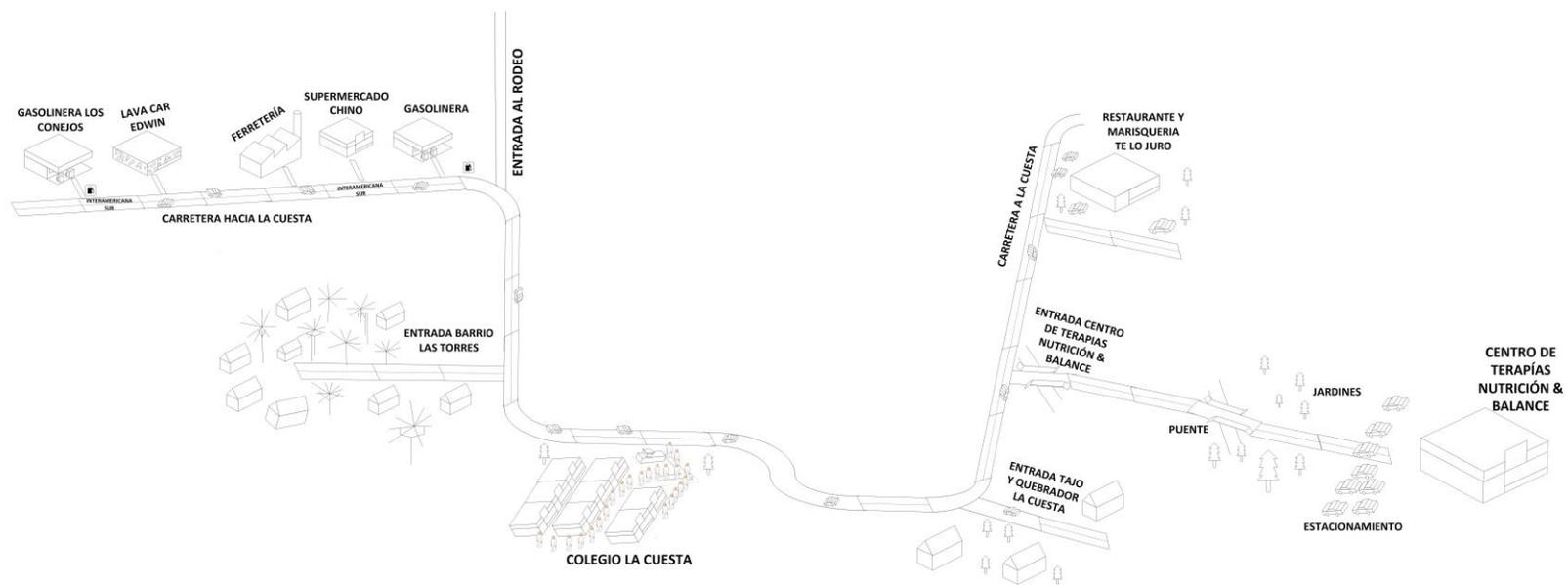
Tajo y Quebrador La Cuesta entrada a mano derecha, a tan solo 5 minutos aproximadamente del centro de Paso Canoas si se viaja en carro propio.

Centro de Terapias Nutrición & Balance



**Figura 66 Mapa**

Nota: tomada de Google earth.com (2016)



**Figura 67** Micro localización de la clínica  
 Nota: Elaboración propia (2016)

La clínica contará con un corredor, recepción y sala de espera, dos consultorios, baño, servicio, dos habitaciones, amplio parqueo y zonas verdes seguras, un lugar cómodo y tranquilo, alejado del centro de Paso Canoas, para la tranquilidad y comodidad de sus clientes.

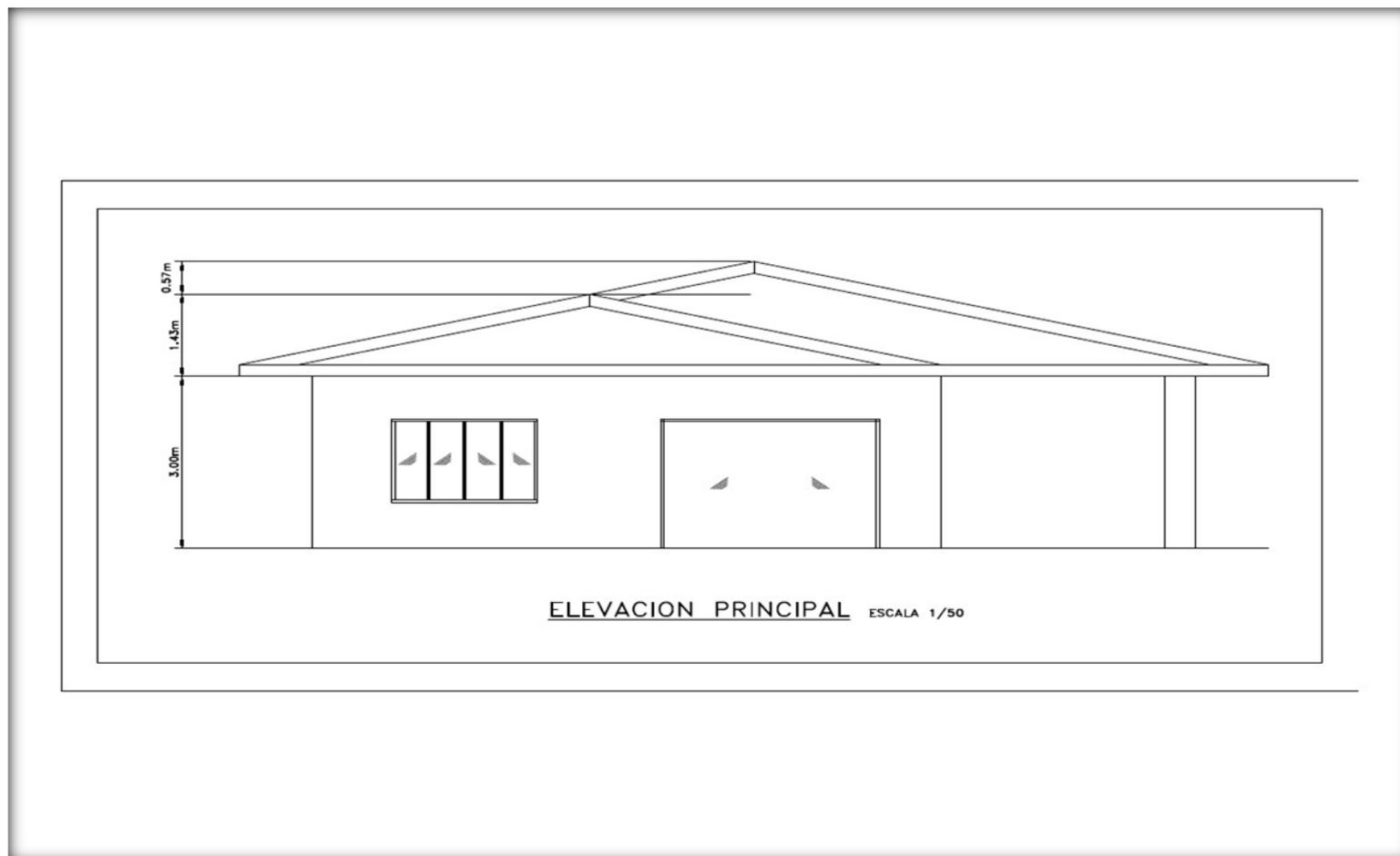
### **5.2.5 Ingeniería del proyecto**

En la ingeniería del Centro de Terapias Nutrición & Balance, se determina el mobiliario y tecnología que se va utilizar para realizar los tratamientos estéticos, terapias los cuales son de gran importancia para que los servicios obtengan los mejores resultados.

En este apartado se van a explicar la distribución de la clínica, además de una serie de cuadros relacionados a los costos para la inversión del centro, dentro de los costos se detallan: el costo de mobiliario y equipo, materia prima, materiales de trabajo, salarios y servicios públicos.



servicio acorde a la Ley 7600, dos habitaciones 15.75m<sup>2</sup>, cocina y cuarto de pila 16m<sup>2</sup>, amplio parqueo y zonas verdes seguras, con jardines para que los acompañantes de los pacientes esperen cómodamente



**Figura 69 Fachada principal**

Nota: Realizado por Ing. Elian Alvarado Rivas. (2016)

### 5.2.7 Inversión

El Centro cuenta con Instalaciones propias, la cual se encuentra adaptada para brindar todos los servicios estéticos y de terapias: por lo cual para este proyecto no se requiere realizar inversión en infraestructura.

El costo de la infraestructura existente se detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla 17 Costo de Inversión**

<b>Infraestructura</b>	<b>Metros</b>	<b>Precio</b>
Edificio	139m <sup>2</sup>	₪ 36,835,000.00
<b>TOTAL de Inversión</b>		<b>₪ 36,835,000.00</b>

*Nota:* Realizado por Ingeniero Elián Alvarado Rivas (2016).

### 5.2.8 Mobiliario y equipo

Para brindar un servicio satisfactorio a sus clientes el centro requiere el siguiente mobiliario y equipo necesarios para realizar todos los tratamientos.

A continuación, se presenta el cuadro que detalla el costo del mobiliario y equipo requerido:

**Tabla 18** Costo de mobiliario y equipo

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Camilla	1	₺ 77.535,00	₺ 77.535,00
Camilla	1	₺ 112.350,00	₺ 112.350,00
Camilla	1	₺ 53.500,00	₺ 53.500,00
Escritorio	1	₺ 141.775,00	₺ 141.775,00
Escritorio	2	₺ 35.845,00	₺ 71.690,00
Silla de oficina ergonómica	1	₺ 88.275,00	₺ 88.275,00
Lámpara escritorio	1	₺ 6.700,00	₺ 6.700,00
Archivador metálico	1	₺ 54.500,00	₺ 54.500,00
Silla pequeña giratoria	2	₺ 45.475,00	₺ 90.950,00
Vitrina	1	₺ 28.885,00	₺ 28.885,00
Mueble exhibidor	1	₺ 32.700,00	₺ 32.700,00
Mueble exhibidor	1	₺ 54.500,00	₺ 54.500,00
Mesa de centro	1	₺ 11.445,00	₺ 11.445,00
Esquinero	1	₺ 29.430,00	₺ 29.430,00
Estante	1	₺ 24.525,00	₺ 24.525,00
Estante	1	₺ 19.075,00	₺ 19.075,00
Almareo repiza	1	₺ 26.705,00	₺ 26.705,00
Juego de Muebles	1	₺ 81.750,00	₺ 81.750,00
Juego de Muebles	1	₺ 419.105,00	₺ 419.105,00
Juego de terraza	1	₺ 136.250,00	₺ 136.250,00
División tipo biombo	2	₺ 35.425,00	₺ 70.850,00
Cóputadora laptop hp	1	₺ 300.000,00	₺ 300.000,00
Impresora	1	₺ 28.885,00	₺ 28.885,00
Dispositivo cómputo	1	₺ 65.400,00	₺ 65.400,00
Lámpara con Lupa	1	₺ 13.375,00	₺ 13.375,00
Lámpara de pie	1	₺ 10.900,00	₺ 10.900,00
Tenciómetro	1	₺ 24.075,00	₺ 24.075,00
Set de maquillaje	1	₺ 80.250,00	₺ 80.250,00
Vacun	1	₺ 245.250,00	₺ 245.250,00
Vacun Eléctrico	1	₺ 104.325,00	₺ 104.325,00
Movi yet	1	₺ 203.300,00	₺ 203.300,00
Ultrasonido	1	₺ 802.500,00	₺ 802.500,00
Gimnasia Pasiva	1	₺ 856.000,00	₺ 856.000,00
Equipo Lipo	1	₺ 330.815,00	₺ 330.815,00
Manta Térmica	2	₺ 68.125,00	₺ 136.250,00
Desintoxicador	1	₺ 240.750,00	₺ 240.750,00
Dermógrafo	1	₺ 307.925,00	₺ 307.925,00
Dermógrafo	1	₺ 196.200,00	₺ 196.200,00
Equipo cuántico	1	₺ 89.925,00	₺ 89.925,00
Equipo terapia	1	₺ 89.925,00	₺ 89.925,00
Masajeador	1	₺ 19.075,00	₺ 19.075,00
Vaporizador eléctrico	1	₺ 24.525,00	₺ 24.525,00
Apolla camilla	1	₺ 6.540,00	₺ 6.540,00
Pesa	2	₺ 20.165,00	₺ 40.330,00
Abanico de techo	4	₺ 23.435,00	₺ 93.740,00
Abanico de pie	5	₺ 28.885,00	₺ 144.425,00
Pantalla LCD Sony de 40 pl	1	₺ 206.555,00	₺ 206.555,00
Refrigeradora	1	₺ 790.000,00	₺ 790.000,00
Lavadora	1	₺ 196.200,00	₺ 196.200,00
Horno microondas	1	₺ 65.000,00	₺ 65.000,00
Cafetera	1	₺ 24.525,00	₺ 24.525,00
<b>TOTAL</b>	<b>63</b>	<b>6.978.580,00</b>	<b>₺ 7.369.460,00</b>

*Nota:* Elaboración propia (2016)

## 5.2.9 Materiales de trabajo

A continuación, se detallan los materiales de trabajo necesarios para realizar los tratamientos estéticos, los materiales requeridos se determinaron por cada tipo de tratamiento y mediante la entrevista realizada a la señora González, la cual posee una clínica de control de peso y estética en David, Panamá

**Tabla 19** Costo de materiales de trabajo

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Sábanas 4 piezas	6	3.740,00	22.440,00
Almohadas	2	3.810,00	7.620,00
Paños	15	3.740,00	56.100,00
Vendas	2	3.635,00	7.270,00
Batas	10	6.500,00	65.000,00
Vendas frías caja de 100	1	321.000,00	321.000,00
Ampollas de Mesoterapia caja de 10	4	13.375,00	53.500,00
Ampollas reafirmantes caja de 10 unidades	3	69.550,00	208.650,00
Ampollas para estrias caja de 10 unidades	3	35.845,00	107.535,00
Rollo Osmótico	5	16.350,00	81.750,00
Gel Corporal	10	19.075,00	190.750,00
Cell diet Energizer caja de 14 unidades orales	10	20.598,00	205.980,00
Gel caliente para masajes adelgazantes 450g	10	3.545,00	35.450,00
Crema reductora y anticelulítica 480ml	10	2.507,00	25.070,00
Crema Germaine de capuccini 1000ml	10	40.660,00	406.600,00
Aceite 500ml	10	940,00	9.400,00
Aceite celulítico 125ml	12	2.725,00	32.700,00
Parafina caja	4	13.375,00	53.500,00
Gel frío tarro de 1000mg	10	17.120,00	171.200,00
Gel Caliente	3	17.120,00	51.360,00
Caja de 100 Geringas	5	5.350,00	26.750,00
Caja Guantes	3	5.082,00	15.246,00
Mascarillas caja de 10	1	11.770,00	11.770,00
Toallitas húmedas paquete de 40	2	2.890,00	5.780,00
Algodón 100g	4	955,00	3.820,00
Alcohol	2	1.280,00	2.560,00
Lapíz de cejas	1	2.000,00	2.000,00
Cinta Métrica	2	545,00	1.090,00
Floreros	2	3.270,00	6.540,00
Reloj de pared	1	2.175,00	2.175,00
Resma de hojas blancas	1	2.180,00	2.180,00
Folder	100	55,00	5.500,00
Juego de Tintas para impresora	1	35.000,00	35.000,00
Tijera grande	1	750,00	750,00
Tijera pequeña	1	450,00	450,00
Tinas blancas	2	3.270,00	6.540,00
Tasa de Vidrio	2	2.175,00	4.350,00
Cuchillo	1	540,00	540,00
Cucharón	2	685,00	1.370,00
Vasos	4	630,00	2.520,00
Nescafé clásico 200g 100 tasas	1	5.095,00	5.095,00
Organizador de papel toalla	2	1.630,00	3.260,00
Basurero de pedal	2	5.180,00	10.360,00
Alfombras	2	7.085,00	14.170,00
Escoba	1	1.145,00	1.145,00
Palita grande para recoger basura	1	900,00	900,00
Palo piso	1	2.720,00	2.720,00
Mecha para palo de piso	1	1.630,00	1.630,00
Rastrillo	1	1.630,00	1.630,00
Cepillo con base para inodoros	1	2.890,00	2.890,00
Papel higiénico 9 rollos	1	3.135,00	3.135,00
Desinfectante Mistolín 3785ml	1	3.406,00	3.406,00
Pastilla desodorante de sanitario Terror	2	220,00	440,00
Papel toalla paquete de 2 rollos de 90 hojas	4	1.230,00	4.920,00
Paquete de 9 bolsas de basura grandes	2	710,00	1.420,00
Jabón en polvo Fort3 2500g	1	2.400,00	2.400,00
Galón de cloro Irex	1	1.365,00	1.365,00
Suavitel 8,5 L	1	10.137,00	10.137,00
Jabón de lavar trastes AxióN caja de 425g	1	630,00	630,00
Esponja Lava Platos Scotch Brite 2 unidades	1	1.065,00	1.065,00
Alambrina	1	165,00	165,00
Jabón líquido de manos de 414ml	2	1.010,00	2.020,00
<b>TOTAL</b>	<b>309</b>	<b>751.640,00</b>	<b>2.324.709,00</b>

*Nota:* Elaboración propia (2016)

### 5.2.10 Costos administrativos

El Centro de Terapias Nutrición & Balance, requiere para su funcionamiento una nutricionista, esteticista y un terapeuta que se encarguen de realizar los tratamientos estéticos y de terapias, un administrador general que se encargue de la parte administrativa y financiera de la clínica, y una miscelánea de medio tiempo para la limpieza del centro, así mismo la empresa debe pagar las cargas sociales correspondientes.

A continuación, se presentan los cuadros correspondientes a salarios y cargas sociales:

**Tabla 20** Costo por trabajadores

<b>Puesto</b>	<b>Cantidad de personas</b>	<b>Salario mínimo</b>	<b>Aumentos</b>
Nutricionista y esteticista	1	¢615.083,69	5%
Terapeuta	1	¢615.083,69	
Administrador	1	¢512.552,17	
Masajista	1	¢322.644,30	
Miscelanea	1	¢143.233,68	
Póliza de riesgos de trabajo		¢750.000,00	
Previsión aguinaldo		¢184.049,79	
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>¢3.142.647,32</b>	

*Nota:* Tomado de Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2016).

El Centro de Terapias Nutrición & Balance contará con los servicios de una nutricionista y esteticista con un salario mensual de ¢615.083,69, un terapeuta con un salario mensual de ¢615.083,69, un administrador con un salario mensual de ¢512.552,17, un masajista con un salario mensual de ¢322,644.30 y una miscelánea con un salario mensual de ¢143.233,68, asimismo se realizará una previsión mensual de ¢184,049.79 para el pago de los aguinaldos de los empleados, además la empresa cuenta con una póliza de riesgos al trabajador que tiene un costo anual de ¢750,000.00.

Por dichos colaboradores el centro debe pagar en salarios para el primer año un monto de ¢28,711,767.89 dichos salarios aumentan un 5% anual, esto en razón del promedio de aumentos salariales los últimos 5 años.

**Tabla 21** Costo Cargas Sociales

Puesto	Aumento	Cantidad	Mes 1
Nutricionista y esteticista	5%	1	¢161.951,54
Terapeuta		1	¢161.951,54
Administrador		1	¢134.954,99
Masajista		1	¢84.952,24
Miscelanea		1	¢37.713,43
<b>TOTAL Cargas sociales 26,33%</b>		<b>5</b>	<b>¢581.523,73</b>

**Nota:** Tomada de Caja Costarricense de Seguro Social (2016).

Según lo que estipula la Ley el Centro de Terapias Nutrición & Balance debe pagar por cargas sociales el 26,33% sobre el salario de cada colaborador, por lo cual el monto que debe pagar un monto mensual de ¢581,523.73, para un total de ¢ 6, 978,284.76 el primer año.

### 5.2.11 Servicios públicos

El Centro de Terapias Nutrición y Balance requiere de los siguientes servicios básicos para su funcionamiento, electricidad, telefonía, cable y agua, por lo cual se realiza la siguiente proyección de dichos costos así mismo se proyecta un aumento anual del 3% según el promedio de los últimos 5 años en el alza de los servicios públicos del país.

**Tabla 22** Costo de servicios públicos

Servicios	Aumento	Costo	Año 1
Agua	3%	¢15.000,00	¢180.000,00
Luz		¢75.000,00	¢900.000,00
Teléfono		¢24.000,00	¢288.000,00
Cable		¢14.500,00	¢174.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>¢128.500,00</b>	<b>¢1.542.000,00</b>

**Nota:** Tomado de Centro de Terapia Nutrición & Balance (2016).

El centro contará con todos los servicios públicos básico para su funcionamiento, así mismo se pretende que el Centro de Terapias Nutrición & Balance cuente con el servicio de televisión por cable, en este caso se contratara el servicio de cable centro de esta manera se le da prioridad a la empresa de la zona, este servicio es por medio de cable no por antena satelital como lo son otros servicios de televisión, así mismo el Centro contará con el servicio de agua potable, el cual será utilizado para cubrir las necesidades de todo el edificio, la electricidad muy necesaria en este proyecto, ya que todos los aparatos de estética trabajan con electricidad y el teléfono para que las personas puedan llamar y solicitar su cita sin tener que desplazarse hasta el centro.

### **5.3 Estudio organizacional**

El estudio organizacional del proyecto se relaciona con el análisis de todos los procedimientos administrativos de la clínica.

Como en todo proyecto el estudio organizacional, al igual que los demás estudios es muy importante, ya que es el marco donde se desenvuelve la organización y este determina los lineamientos que se deben seguir al incorporarse en el mercado. Por ende, se debe especificar cuál va ser la estructura organizacional o administrativa del proyecto con el fin de definir los procesos, cargos, funciones y requerimientos de infraestructura, de personal y los demás procesos propios de una organización.

Su estructura conlleva un orden de jerarquización conformada por niveles de responsabilidad y línea de autoridad que cumpla con los aspectos operativos y organizacionales para una mejor dirección de los puestos que se estipulen.

Como en toda empresa siempre debe haber una un líder que dirigirá toda la organización, es por ello que el Centro de Terapias Nutrición y Balance estará encabezada por los socios

propietarios que serán los encargados de dirigir y fiscalizar las actividades de la empresa, un administrador, una nutricionista y esteticista, un terapeuta, y por último la miscelánea que se encargará de mantener el orden y aseo de la infraestructura.

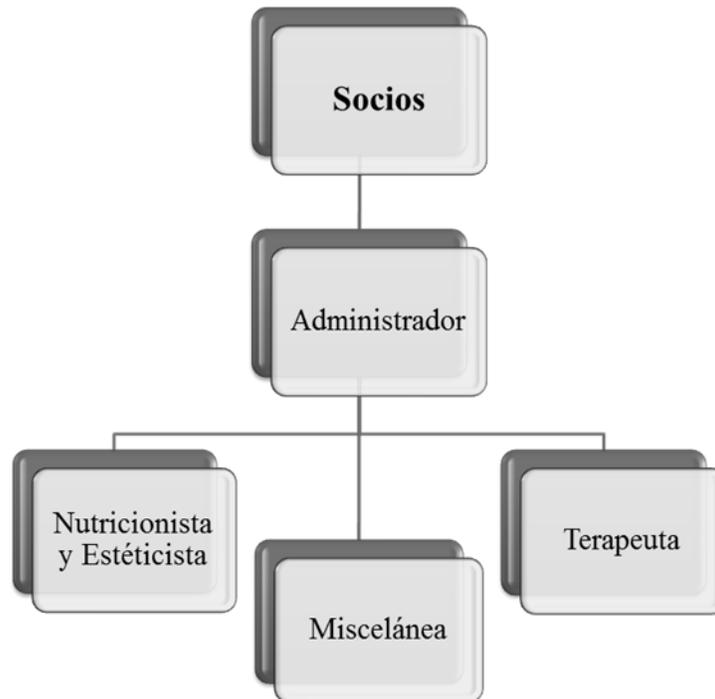
**5.3.1 Recurso Humano:** el centro de estética y control de peso contratara los siguientes profesionales:

- Nutricionista y esteticista
- Terapeuta
- Administrador
- Masajista
- Miscelánea

### **5.3.2 Inversionistas**

El Centro de Estética Nutrición & Balance contará con dos inversionistas los cuales realizarán un aporte del 50% del costo total del proyecto.

### 5.3.3 Organigrama



**Figura 70 Organigrama**

**Nota:** Elaboración propia (2016).

Según la figura anterior el Centro de Terapias Nutrición & Balance está conformado por dos socios dueños del centro, un administrador que se encarga de toda la parte administrativa de la Clínica, una nutricionista, esteticista, un terapeuta y una miscelánea que se faculta de la limpieza, cada uno se posee de una función diferente que permite el buen funcionamiento de la organización.

### 5.3.4 Perfil de puestos

El Centro de Terapias Nutrición & Balance requiere contratar cuatro profesionales con los siguientes indicativos que ayudan a definir y acoplar los intereses funcionales de la organización con respecto a los requisitos académicos que se requieren para un mejor desempeño en cada uno de los puestos.

### 5.3.4.1 Perfil de la nutricionista y esteticista

#### ✓ **Requisitos**

- Nivel medio de inglés.
- Licenciatura en nutrición.
- Curso de estética.
- Incorporado a su respectivo colegio.
- Experiencia como nutricionista.
- Habilidades comunicativas y de trabajo en equipo.
- Actitud proactiva y positiva.

#### ✓ **Funciones**

- Brindar atención sobre evaluación y tratamientos para el control nutricional.
- Realización de servicios de estética y bienestar.
- Atención al cliente en la recepción y telefónicamente.
- Asesoramiento a los clientes.
- Promoción de productos y servicios del centro.
- Colaborar con el equipo para conseguir la satisfacción del cliente.
- Programas de capacitación.
- Confidencialidad sobre la clientela.

#### ✓ **Responsabilidad**

- Honorarios/Remuneración.
- Tiene 1 hora de almuerzo.
- Puede comer en la cocina de la clínica.
- Disfrute de vacaciones, ausencias, permisos.
- Aumentos estipulados por Ley.

➤ Domingos libres.

✓ **Horario**

De lunes a sábado de 7:00am a 5:00pm.

**5.3.4.2 Perfil del terapeuta**

✓ **Requisitos**

- Titulación oficial y específica en masaje y estética.
- Nivel medio de inglés
- Experiencia en spa y centros de masajes.
- Atención y cuidado.
- Apariencia y política de vestimenta.
- Política de convivencia laboral.
- Jornada de trabajo.
- Desarrollo de carrera y los requisitos de formación avanzada.
- Habilidades comunicativas y de trabajo en equipo.
- Actitud proactiva y positiva.

✓ **Funciones**

- Mantener la limpieza e higiene personal y de las áreas de trabajo.
- Realización de tratamientos corporales.
- Realización de servicios de estética y bienestar.
- Asesoramiento a los clientes.
- Colaborar con el equipo para conseguir la satisfacción del cliente.
- Responsable del uso de los aparatos estéticos.
- Programas de capacitación.

- Confidencialidad sobre la clientela.

- ✓ **Derechos**

- Honorarios/Remuneración.

- Tiene 1 hora de almuerzo

- Puede comer en la cocina de la clínica

- Disfrute de vacaciones, ausencias, permisos.

- Aumentos estipulados por Ley.

- Domingos libres.

- ✓ **Horario**

De lunes a sábado de 7:00am a 5:00pm.

### 5.3.4.3 Perfil del Masajista

- ✓ **Requisitos**

- Ser mayor de edad

- Poseer cursos en masaje relajante, reductor, circulatorio, digito puntura, reflexología, masaje deportivo, masaje manual profundo.

- Habilidades comunicativas y de trabajo en equipo.

- Actitud proactiva y positiva.

- Experiencia en spa y centros de masajes

- ✓ **Funciones**

- Mantener la limpieza e higiene personal y de las áreas de trabajo.

- Realización de masajes relajantes

- Ejecución de masajes para la eliminación de toxinas

- Realización de masajes sedativos

- Ejecución de masajes para el mejoramiento de la circulación

- Asistir al terapeuta en algunos tratamientos de masajes terapéuticos

- ✓ **Derechos**

- Honorarios/Remuneración.
- Tiene 1 hora de almuerzo
- Puede comer en la cocina de la clínica
- Disfrute de vacaciones, ausencias, permisos.
- Aumentos estipulados por Ley.
- Domingos libres.

- ✓ **Horario**

De lunes a sábado de 7:00am a 5:00pm.

#### **5.3.4.4 Perfil del administrador**

- ✓ **Requisitos**

- Ser mayor de 18 años.
- Incorporado al colegio respectivo.
- Ser bachiller en administración de empresas
- Tener curso de servicio al cliente.
- Experiencia en labores afines al puesto.
- Conocimiento en paquetes informáticos.
- Manejo del idioma inglés.
- Licencia de conducir y vehículo propio.
- Residir en la zona.

- ✓ **Funciones del administrador**

- Hacer guardar el orden e higiene en todas las áreas del proyecto.
- Promoción de productos y servicios del centro.

- Hacer cumplir la reglamentación vigente.
- Permanecer en el respectivo lugar de trabajo, durante el horario establecido.
- Atender el teléfono y llevar la agenda de trabajo de la nutricionista, masajista, esteticista y terapeuta.
- Responder del buen servicio y la calidad del centro.
- Coordina y vela por el correcto orden, disciplina y conservación del centro.
- Tiene la responsabilidad de hacer la gestión gerencial del proyecto.
- Ejerce los controles apropiados, velar por la disciplina.
- Coordinar el disfrute de vacaciones, ausencias, permisos, suplencias de personal a su cargo.
- Estudia y analiza los flujos de caja para las obras y mantenimiento de instalaciones.

✓ **Derechos**

- Honorarios/Remuneración.
- Tiene 1 hora de almuerzo
- Puede comer en la cocina de la clínica
- Disfrute de vacaciones, ausencias, permisos.
- Aumentos estipulados por Ley.
- Domingos libres.

✓ **Horario**

De lunes a sábado de 8:00am a 5:00pm.

#### **5.3.4.5 Perfil de la miscelánea**

✓ **Requisitos**

- Ser mayor de 18 años.
- Tener más de un año de experiencia
- Tener buena presentación personal.

- Poseer cursos de servicio al cliente.
  - ✓ **Funciones**
  - Limpiar los consultorios después de cada cita
  - Mantener acomodada la recepción
  - Dejar lavado las sábanas y paños de los consultorios
  - Limpiar los alrededores de la instalación
  - Mantener limpia toda la clínica
  - ✓ **Derechos**
  - Tiene 1 hora de almuerzo
  - Puede comer en la cocina de la clínica
  - Disfrute de vacaciones, ausencias, permisos.
  - Aumentos estipulados por Ley.
  - Domingos libres.
  - ✓ **Horario**
- De lunes a sábado de 6:00am a 3:00pm.

### **5.3.5 Visión, misión y valores de la empresa**

El Centro de Terapias Nutrición& Balance mantiene muy definido el propósito de su existencia, por esta razón tienen puntualizada su misión, visión y valores, con el fin de lograr los objetivos que se han establecido a futuro para que la empresa logre alcanzar el éxito deseado.

#### **5.3.5.1 Misión**

Somos una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso que dedica su tiempo a ofrecer servicios de calidad, diversificados, en mercados diferenciados, que busca los mejores

precios y la generación de empleo para brindar un beneficio a los socios y así mejorar su calidad de vida de sus pacientes.

### **5.3.5.2 Visión**

Ser una empresa líder en tratamientos estéticos, terapéuticos, de nutrición y control del peso, caracterizándonos por el profesionalismo, entrega y calidad de servicio, tanto en el mercado local como nacional.

### **5.3.5.3 Valores**

#### **➤ Responsabilidad:**

Ser responsable de sus obligaciones y compromisos buscando siempre la mejora continua de los procesos, servicios y productos para satisfacer de esta forma las necesidades y expectativas del cliente, así como de nuestros socios, brindando siempre un servicio de excelencia que permita a su vez el cumplimiento de las metas y objetivos propuestos.

#### **➤ Profesionalismo:**

Consiste en ejercer su trabajo con respecto, compromiso, entrega y seriedad para realizar su trabajo

#### **➤ Confidencialidad:**

Al ser el profesional un confidente de los problemas estéticos, y nutricionales de cada paciente que asiste al centro a mejorar su apariencia y salud, se debe ser discreto y del consultorio no debe salir lo que le aqueja a cada persona

#### **➤ Lealtad:**

Consiste en crear un deber como grupo de trabajo, honrar al Centro de Terapias Nutrición & Balance con nuestra conducta, ser responsable del cumplimiento de las actividades, tener honor y gratitud, para así aumentar la relación de pertenencia con los Socios.

➤ **Compromiso:**

Que cada empleado cumpla con el trabajo asignado para alcanzar todo aquello que se ha propuesto la clínica, además los socios buscan tener un compromiso social con el distrito al ofrecer fuente de empleo y ser responsables con sus desechos realizando un adecuado tratamiento a estos.

➤ **Honestidad:**

Mediante una conducta recta, honrada que lleva a observar normas y compromisos, así como actuar con la verdad.

➤ **Colaboración:**

Debido a que involucra el trabajo de varias personas en conjunto para conseguir un resultado en común, que es el beneficio de todos los trabajadores profesionales y no profesionales, buscando incrementar la productividad y el trabajo en equipo.

➤ **Confianza:**

Relacionada con la creencia que los profesionales serán capaces de actuar de una manera adecuada en una determinada situación y pensamientos. La confianza se verá reforzada en función de las acciones de cada persona.

➤ **Definición de objetivos estratégicos**

Como objetivo principal el Centro de Terapias Nutrición & Balance, busca solucionar el problema actual que presenta la población del cantón de Corredores, con este fin de crear una Clínica de Estética Corporal Nutrición y Control del Peso, para brindar una solución y tratamiento a la obesidad, por qué no a las personas que deseen verse más jóvenes, de esta forma se mejora la salud de la población y se evitan enfermedades asociadas al sobre peso.

Así mismo incentivar a los socios en el mejoramiento continuo de las instalaciones, adquirir nuevos aparatos para diversificar los tratamientos y ofrecer nuevos servicios en el mercado.

### **5.3.6 Ventajas competitivas**

- Excelente ubicación de la clínica.
- Diferenciación del servicio oportunidades.
- Variedad de Servicios y actividades para mejor la salud del paciente.
- Actividades centradas en personas de todas las edades.
- Competencia muy alejada o inexistente.
- Personalización en actividades y rutinas a realizar.
- Contratación de personal altamente calificado.
- Instalaciones modernas y completamente equipadas, con opciones de ampliación.
- Facilidad de pago por medio de tarjeta de crédito o de contado.
- Amplio parqueo.
- Posibilidad de creación de una cartera de clientes amplia, tanto de clientes estables como transitorios.
- Opciones de convenios empresariales.
- Posibilidad de crear una cultura de vida. Se estará inmerso en un mercado en plena expansión y en proceso de toma de conciencia de la necesidad de tener un estilo de vida más sana.
- Opciones de ampliar el horario.
- Convenios con obras sociales para aquel cliente que fuera derivado a través de un médico para realizar ejercicios de rehabilitación, lo cual sería necesario contar con personal especializado en fisioterapia, otros.

- Ofrecer el servicio de una venta de suplementos alimenticios, fajas reductoras y modeladoras.
- Opción de implementar una línea de ropa, zapatos y artículos deportivos.

## **5.4 Estudio legal**

Para manejar una empresa en el marco de la legalidad, debe cumplir con requisitos establecidos en Costa Rica, como inscripción en tributación directa, CCSS, INS, permisos del ministerio de salud y Municipales.

### **5.4.1 Administración tributaria**

Según las normas de tributación toda persona física o jurídica está obligada a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes al iniciar sus actividades o negocios de carácter lucrativo (vende mercancías o presta servicios).

El Centro de Terapias Nutrición y Balance requiere presentar el formulario D-140, ante la Administración Tributaria nivel nacional y cumplir con los requisitos que se establecen o bien inscribirse electrónicamente. (Ver Anexo 2, Formulario Tributación p231)

Esta empresa debe inscribirse bajo el régimen tradicional, el cual consiste en la presentación de una vez al año la declaración de renta para el pago de impuestos.

- ✓ Requisitos:
- Recibo de luz
  - Fotocopia de la cedula
  - Costo de facturas

### 5.4.2 Municipalidad

La Empresa debe realizar procedimiento para solicitar una patente municipal que le permitirá iniciar con los servicios de la clínica, sin problemas. (Ver anexo 3 formulario patente, p232)

### 5.4.3 Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS)

Toda empresa debe reportar la planilla de sus trabajadores ante el seguro social para que ellos cuenten con los beneficios sociales que se obtienen mediante el seguro. (Anexo 4 formularios CCSS, p234)

A continuación, se presentan los requisitos que debe cumplir la Clínica para la inscripción de sus trabajadores.

✓ **Requisitos:**

1. Original y fotocopia de la cédula de identidad. En caso de patronos extranjeros, presentar el original y fotocopia del documento de identificación migratorio, de no presentar el documento original traer fotocopia certificada por notario público de todos los folios del respectivo documento. Es deseable presentar el carné de asegurado del patrono extranjero.
2. Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de personas extranjeras presentar el documento de identificación migratorio (pasaporte, cédula de residencia, carné de refugiado, entre otros). Es deseable presentar fotocopia del carné de asegurado.
3. Fotocopia del recibo de electricidad, a efecto de registrar el número de localización como dirección de correspondencia\*.
4. Llenar el Formulario de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Físico), este debe ser firmado por el patrono.
5. Indicar lugar o medio de notificaciones.

6. Brindar un correo electrónico para dar acceso a la presentación de planillas en línea.

7. Deseable: deseable número de póliza del INS.

#### **5.4.4 Instituto Nacional de Seguros (INS)**

Toda empresa debe adquirir una póliza de riesgo a los trabajadores, lo que les permite a sus empleados obtener atención médica en caso de sufrir un accidente en las instalaciones de trabajo.

A continuación, se presentan los requisitos para adquirir una póliza de riesgos de trabajo:

- Póliza de responsabilidad civil para el local
- Recibo de agua o luz
- Fotocopia de la cédula
- Llenar la solicitud y posteriormente ser enviada a inspección

Después de la inspección, si cumple las medidas de seguridad necesarias, se asegura por el monto que el cliente decida asegurar el negocio, este monto va de ¢10, 000,000 en adelante.

#### **5.4.5 Ministerio de Salud**

El Centro de Terapias Nutrición & Balance requiere obtener un permiso para su funcionamiento que lo otorga el Ministerio de Salud.

Para lo cual debe presentar los siguientes formularios con la información de la empresa:

- Declaración Jurada (Ver Anexo 5 formulario p 236)
- Solicitud del Permiso sanitario (Ver anexo 6 formulario p 237)
- Documento informativo (Ver Anexo 7 formulario p 238)

El estudio legal genera los siguientes costos para la apertura del Centro de Terapias Nutrición & Balance.

A continuación, se presenta el cuadro con los costos legales

**Tabla 23 Costos legales**

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Tipo de Cambio</b>	<b>Total</b>
Tributación (Costo de facturas)	¢35.000,00		¢35.000,00
Costo de patentes	¢180.000,00		¢180.000,00
Póliza de RT	¢250.000,00		¢250.000,00
Permiso Sanitario de funcionamiento	\$50,00	¢540,00	¢27.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>¢492.000,00</b>

*Nota:* Tomado de Municipalidad de Corredores, Ministerio de Salud (2016).

## 5.5 Estudio financiero

La investigación financiera tiene como principal objetivo determinar el monto total de los recursos económicos ineludibles para el desarrollo del proyecto, los costos totales de operación de la planta donde se incluyen costos de materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, así como los diferentes recursos que se necesitan para la apertura de este proyecto.

Los objetivos fundamentales que se consideraron para la creación de una clínica de estética corporal nutrición y control del peso se presentan a continuación:

- Determinar el monto total de la inversión requerida y la estructura financiera del proyecto.
- Evidenciar los ingresos y egresos que se obtendrán una vez que el proyecto esté en marcha.
- Diseñar los respectivos estados financieros proyectados.
- Realizar la evaluación económica utilizando técnicas financieras como lo son la tasa interna de retorno, valor actual neto, periodo de recuperación de la inversión y el análisis de la rentabilidad del proyecto por medio de los tres escenarios, flujo de efectivo con capital propio, flujo de efectivo con financiamiento y flujo de efectivo con donaciones.

Se presentan todos los cuadros necesarios para el análisis del estudio financiero.

### 5.5.1 Inversión

El presente proyecto requiere una inversión en equipo terapéutico y de estética, en el siguiente cuadro se detalla el mobiliario y equipo requerido para la puesta en marcha, así como su respectiva depreciación en línea recta.

**Tabla 24** Depreciación de mobiliario y equipo

Descripción	Cantidad	Total	Años	Depreciación Anual
Edificio	1 ¢	36.835.000,00	80 ¢	460.437,50
Camilla	1 ¢	77.535,00	5 ¢	15.507,00
Camilla	1 ¢	112.350,00	5 ¢	22.470,00
Camilla	1 ¢	53.500,00	5 ¢	10.700,00
Escritorio	1 ¢	141.775,00	5 ¢	28.355,00
Escritorio	2 ¢	71.690,00	5 ¢	14.338,00
Silla de oficina ergonómica	1 ¢	88.275,00	5 ¢	17.655,00
Lampara escritorio	1 ¢	6.700,00	5 ¢	1.340,00
Archivador metálico	1 ¢	54.500,00	5 ¢	10.900,00
Silla pequeña giratoria	2 ¢	90.950,00	5 ¢	18.190,00
Vitrina	1 ¢	28.885,00	9 ¢	3.209,44
Mueble exhibidor	1 ¢	32.700,00	9 ¢	3.633,33
Mueble exhibidor	1 ¢	54.500,00	9 ¢	6.055,56
Mesa de centro	1 ¢	11.445,00	7 ¢	1.635,00
Esquinero	1 ¢	29.430,00	7 ¢	4.204,29
Estante	1 ¢	24.525,00	9 ¢	2.725,00
Estante	1 ¢	19.075,00	9 ¢	2.119,44
Armario repiza	1 ¢	26.705,00	9 ¢	2.967,22
Juego de Muebles	1 ¢	81.750,00	7 ¢	11.678,57
Juego de Muebles	1 ¢	419.105,00	7 ¢	59.872,14
Juego de terraza	1 ¢	136.250,00	7 ¢	19.464,29
División tipo biombo	2 ¢	70.850,00	7 ¢	10.121,43
Computadora laptop hp	1 ¢	300.000,00	6 ¢	50.000,00
Impresora	1 ¢	28.885,00	6 ¢	4.814,17
Dispositivo computo	1 ¢	65.400,00	6 ¢	10.900,00
Lampara con Lupa	1 ¢	13.375,00	7 ¢	1.910,71
Lampara de pie	1 ¢	10.900,00	7 ¢	1.557,14
Tenciometro	1 ¢	24.075,00	8 ¢	3.009,38
Set de maquillaje	1 ¢	80.250,00	8 ¢	10.031,25
Vacun	1 ¢	245.250,00	8 ¢	30.656,25
Vacun Eléctrico	1 ¢	104.325,00	8 ¢	13.040,63
Movi yet	1 ¢	203.300,00	8 ¢	25.412,50
Ultrasonido	1 ¢	802.500,00	8 ¢	100.312,50
Gimnasia Pasiva	1 ¢	856.000,00	8 ¢	107.000,00
Equipo Lipo	1 ¢	330.815,00	8 ¢	41.351,88
Manta Térmica	2 ¢	136.250,00	8 ¢	17.031,25
Desintoxicador	1 ¢	240.750,00	8 ¢	30.093,75
Dermógrafo	1 ¢	307.925,00	8 ¢	38.490,63
Dermógrafo	1 ¢	196.200,00	8 ¢	24.525,00
Equipo cuántico	1 ¢	89.925,00	8 ¢	11.240,63
Equipo terapia	1 ¢	89.925,00	8 ¢	11.240,63
Masajeador	1 ¢	19.075,00	8 ¢	2.384,38
Vaporizador eléctrico	1 ¢	24.525,00	8 ¢	3.065,63
Apolla camilla	1 ¢	6.540,00	8 ¢	817,50
Pesa	2 ¢	40.330,00	8 ¢	5.041,25
Abanico de techo	4 ¢	93.740,00	5 ¢	18.748,00
Abanico de pie	5 ¢	144.425,00	5 ¢	28.885,00
Pantalla LCD Sony de 40 pl	1 ¢	206.555,00	5 ¢	41.311,00
Refrigeradora	1 ¢	790.000,00	9 ¢	87.777,78
Lavadora	1 ¢	196.200,00	9 ¢	21.800,00
Horno microondas	1 ¢	65.000,00	9 ¢	7.222,22
Cafetera	1 ¢	24.525,00	9 ¢	2.725,00
<b>TOTAL</b>	<b>63</b>	<b>44.204.460,00</b>	<b>448,00</b>	<b>1.479.974,24</b>

*Nota:* Elaboración propia (2016)

Se presenta un capital de trabajo el cual está compuesto por meses tres de operación que corresponden a salarios, servicios públicos y a los materiales de trabajo requeridos para los primeros tres meses.

A continuación, se presenta el cuadro de Capital de Trabajo.

**Tabla 25** Capital de trabajo

<b>Gastos</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Capital requerido</b>
Meses de Operación	3	₡ 2,461,025	₡ 7,383,074
Material de trabajo	3	₡ 5,082,697	₡ 5,082,697
<b>TOTAL</b>		<b>₡ 7,543,722</b>	<b>₡ 12,465,771</b>

*Nota:* Elaboración propia (2016)

### 5.5.2 Ingresos

El Centro de Terapias Nutrición & Balance, atenderá en un horario de lunes a sábado de 8:00am a 4:00pm, donde se atenderá un máximo 7 personas diarias, para un total mensual de 168 personas, en los siguientes servicios estética corporal y control del peso, micro pigmentación o maquillaje permanente, depilación láser, salud física integral y terapias.

El costo de los tratamientos está compuesto por el costo del material por utilizarse, el costo del profesional que lo realiza, costos fijos y un margen de ganancia.

A continuación se presenta el cuadro de Ingresos proyectados

**Tabla 26** Ingresos proyectados

Servicios	Cantidad	Precio	Aumento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Estética Corporal y Control del Peso</b>								
Control nutricional	6	€20.000,00	5%	€2.040.000,00	€2.142.000,00	€2.249.100,00	€2.361.555,00	€2.479.632,75
Tratamiento reductor	5	€170.000,00		€10.200.000,00	€10.710.000,00	€11.245.500,00	€11.807.775,00	€12.398.163,75
Eliminación estrías 8 sesiones	3	€120.000,00		€4.800.000,00	€5.040.000,00	€5.292.000,00	€5.556.600,00	€5.834.430,00
Tratamiento anti celulíticos 8 sesiones	3	€120.000,00		€7.440.000,00	€7.812.000,00	€8.202.600,00	€8.612.730,00	€9.043.366,50
Mesoterapia 4 sesiones	6	€60.000,00		€3.720.000,00	€3.906.000,00	€4.101.300,00	€4.306.365,00	€4.521.683,25
Rejuvenecimiento facial	2	€285.000,00		€14.250.000,00	€14.962.500,00	€15.710.625,00	€16.496.156,25	€17.320.964,06
Auriculoterapia	16	€10.000,00		€940.000,00	€987.000,00	€1.036.350,00	€1.088.167,50	€1.142.575,88
<b>Total</b>		<b>€785.000,00</b>	<b>€0,05</b>	<b>€43.390.000,00</b>	<b>€45.559.500,00</b>	<b>€47.837.475,00</b>	<b>€50.229.348,75</b>	<b>€52.740.816,19</b>
<b>Micro pigmentación o Maquillaje Permanente</b>								
Cejas pelo a pelo	4	€30.000,00		€1.860.000,00	€1.953.000,00	€2.050.650,00	€2.153.182,50	€2.260.841,63
Cejas tatuado convencional	4	€30.000,00		€1.380.000,00	€1.449.000,00	€1.521.450,00	€1.597.522,50	€1.677.398,63
Ojos una línea	6	€15.000,00		€930.000,00	€976.500,00	€1.025.325,00	€1.076.591,25	€1.130.420,81
Ojos dos líneas (sombreado)	4	€25.000,00		€1.350.000,00	€1.417.500,00	€1.488.375,00	€1.562.793,75	€1.640.933,44
Labios	5	€35.000,00		€1.890.000,00	€1.984.500,00	€2.083.725,00	€2.187.911,25	€2.297.306,81
<b>Total</b>		<b>€135.000,00</b>	<b>€0,00</b>	<b>€7.410.000,00</b>	<b>€7.780.500,00</b>	<b>€8.169.525,00</b>	<b>€8.578.001,25</b>	<b>€9.006.901,31</b>
<b>Depilación láser</b>								
Piernas 5 sesiones	5	€145.000,00		€6.960.000,00	€7.308.000,00	€7.673.400,00	€8.057.070,00	€8.459.923,50
Axilas 5 sesiones	4	€70.000,00		€2.100.000,00	€2.205.000,00	€2.315.250,00	€2.431.012,50	€2.552.563,13
Área de bikini 5 sesiones	3	€50.000,00		€3.400.000,00	€3.570.000,00	€3.748.500,00	€3.935.925,00	€4.132.721,25
Escleroterapia	4	€15.000,00		€720.000,00	€756.000,00	€793.800,00	€833.490,00	€875.164,50
Tratamiento de parafina	12	€12.000,00		€888.000,00	€932.400,00	€979.020,00	€1.027.971,00	€1.079.369,55
Extensión de pestañas permanentes	6	€15.000,00		€900.000,00	€945.000,00	€992.250,00	€1.041.862,50	€1.093.955,63
<b>Total</b>	<b>98</b>	<b>€307.000,00</b>	<b>€0,00</b>	<b>€14.968.000,00</b>	<b>€15.716.400,00</b>	<b>€16.502.220,00</b>	<b>€17.327.331,00</b>	<b>€18.193.697,55</b>
<b>Salud Física Integral</b>								
Fisioterapia	5	€13.000,00		€988.000,00	€1.037.400,00	€1.089.270,00	€1.143.733,50	€1.200.920,18
Resonancia magnética	3	€50.000,00		€2.800.000,00	€2.940.000,00	€3.087.000,00	€3.241.350,00	€3.403.417,50
Atención adulto mayor	3	€15.000,00		€990.000,00	€1.039.500,00	€1.091.475,00	€1.146.048,75	€1.203.351,19
Electroterapia	5	€12.000,00		€1.032.000,00	€1.083.600,00	€1.137.780,00	€1.194.669,00	€1.254.402,45
Desintoxicación iónica	10	€12.000,00		€1.152.000,00	€1.209.600,00	€1.270.080,00	€1.333.584,00	€1.400.263,20
Estimulación muscular, rehabilitación corporal	5	€13.000,00		€962.000,00	€1.010.100,00	€1.060.605,00	€1.113.635,25	€1.169.317,01
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>€115.000,00</b>		<b>€7.924.000,00</b>	<b>€8.320.200,00</b>	<b>€8.736.210,00</b>	<b>€9.173.020,50</b>	<b>€9.631.671,53</b>
<b>Terapias</b>								
Tendinitis	5	€13.000,00		€650.000,00	€682.500,00	€716.625,00	€752.456,25	€790.079,06
Bursitis	7	€13.000,00		€780.000,00	€819.000,00	€859.950,00	€902.947,50	€948.094,88
Dolores de espalda	4	€13.000,00		€1.144.000,00	€1.201.200,00	€1.261.260,00	€1.324.323,00	€1.390.539,15
Hombro, cadera, ciática	6	€13.000,00		€1.040.000,00	€1.092.000,00	€1.146.600,00	€1.203.930,00	€1.264.126,50
Lumbalgia, entre otros	4	€13.000,00		€1.014.000,00	€1.064.700,00	€1.117.935,00	€1.173.831,75	€1.232.523,34
Desgarre muscular	6	€13.000,00		€858.000,00	€900.900,00	€945.945,00	€993.242,25	€1.042.904,36
Esguinces	7	€13.000,00		€832.000,00	€873.600,00	€917.280,00	€963.144,00	€1.011.301,20
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>€91.000,00</b>	<b>€0,00</b>	<b>€6.318.000,00</b>	<b>€6.633.900,00</b>	<b>€6.965.595,00</b>	<b>€7.313.874,75</b>	<b>€7.679.568,49</b>
<b>TOTAL Tratamientos</b>	<b>168</b>	<b>€1.433.000,00</b>		<b>€80.010.000,00</b>	<b>€84.010.500,00</b>	<b>€88.211.025,00</b>	<b>€92.621.576,25</b>	<b>€97.252.655,06</b>

*Nota:* Elaboración propia (2016)

Como se muestra en el cuadro anterior se proyectan ingresos para la clínica por la venta de sus servicios en tratamiento de estética corporal y control de peso, los ingresos están proyectados divididos por tipos de tratamientos, el primer año los ingresos por tratamientos de estética corporal y control de peso serán de ¢43, 390,000.00, los tratamientos de micro pigmentación

¢ 7, 410,000.00, la depilación láser tendrá ingresos por ¢14, 968,000.00, los tratamientos de salud física integral ¢7, 924,000.00 y las terapias contará con ingresos por ¢6, 318,000.00, se proyecta un aumento del 5% anual en el costo de los tratamientos a partir del segundo para todos tratamientos para cubrir el incremento en los precios de los materiales de trabajo y salarios.

### 5.5.3 Gastos de publicidad

Para dar a conocer el que el Centro de Terapias Nutrición & Balance y los servicios que ofrece se diseñó un brochure que tiene un valor de ¢500,00 y se repartirán 1200 anuales, se pasarán 72 cuñas por radio anuales con un valor de ¢5.000,00 cada cuña, y se implementarán 2 vallas publicitarias con un valor de ¢500.000,00 cada una, las cuales se estarán cambiando anualmente. Por lo que, para el primer año de funcionamiento, el Centro tendrá costos de publicidad por **¢1.060.000,00** colones.

A continuación, se presenta el cuadro con los costos de publicidad anuales.

**Tabla 27** Costo de Publicidad

Medio	Precio	Cantidad	Aumento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Brochur	¢500,00	100	5%	600.000,00	630.000,00	661.500,00	694.575,00	729.303,75
Anuncios de radio	¢5.000,00	6		360.000,00	378.000,00	396.900,00	416.745,00	437.582,25
Vallas Publicitarias	¢500.000,00	2		1.000.000,00	1.050.000,00	1.102.500,00	1.157.625,00	1.215.506,25
<b>TOTAL</b>				<b>¢1.960.000,00</b>	<b>¢2.058.000,00</b>	<b>¢2.160.900,00</b>	<b>¢2.268.945,00</b>	<b>¢2.382.392,25</b>

*Nota:* Tomada de Colosal Estéreo, Librería Rosita, Impresos El Escorpión (2016).

#### **5.5.4 Estado de situación financiera**

En el siguiente cuadro se muestran todos los activos, de la empresa por un monto de 20,327,231.15, la empresa no tendrá pasivos ya que su periodo fiscal está compuesto del 01 de enero al 31 de diciembre por lo cual a esas fechas se habrán cancelado todas las cuentas pendientes que tenga la organización, el total de patrimonio del centro será de ¢20,327,231.15 no se proyectan inversiones en el edificio de la clínica, debido a que las inversiones se van realizando según las necesidades que se presenten en las instalaciones.

A continuación, se presenta el estado de situación financiera proyectado a 5 años.

**Tabla 28** Estado de Situación Financiera

	INVERSION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Caja y Bancos	¢7,383,074.15	¢ 25,996,075	¢45,537,621	¢ 66,054,535	¢ 87,595,993	¢ 110,213,641
Inventarios Materiales trabajo	¢5,082,697.00	¢ 5,082,697	¢ 5,082,697	¢ 5,082,697	¢ 5,082,697	¢ 5,082,697
<b>TOTAL CORRIENTES</b>	<b>¢12,465,771.15</b>	<b>¢ 31,078,772</b>	<b>¢50,620,318</b>	<b>¢ 71,137,232</b>	<b>¢ 92,678,690</b>	<b>¢ 115,296,338</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>						
Permisos	¢ 492,000	¢ 492,000	¢ 492,000	¢ 492,000	¢ 492,000	¢ 492,000
Mobiliario y Equipo	¢ 7,369,460	¢ 7,369,460	¢ 7,369,460	¢ 7,369,460	¢ 7,369,460	¢ 7,369,460
Depreciacion acum. de Mob y Equipo		-¢ 1,019,537	-¢ 2,039,073	-¢ 3,058,610	-¢ 4,078,147	-¢ 5,097,684
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>¢ 7,861,460.00</b>	<b>¢ 6,841,923</b>	<b>¢ 5,822,387</b>	<b>¢ 4,802,850</b>	<b>¢ 3,783,313</b>	<b>¢ 2,763,776</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>¢ 20,327,231.15</b>	<b>¢37,920,695</b>	<b>¢56,442,705</b>	<b>¢75,940,082</b>	<b>¢96,462,003</b>	<b>¢118,060,115</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>Pasivos Corrientes</b>						
<b>TOTAL PASIVOS</b>		¢ -	¢ -	¢ -	¢ -	¢ -
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social	¢ 20,327,231.15	¢20,327,231	¢20,327,231	¢20,327,231	¢20,327,231	¢20,327,231
Utilidad de periodos anteriores			¢17,593,464	¢44,053,478	¢63,550,855	¢84,072,776
Utilidad de este periodo		¢17,593,464	¢26,460,013	¢19,497,377	¢20,521,921	¢21,598,112
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>¢ 20,327,231.15</b>	<b>¢ 37,920,695</b>	<b>¢64,380,709</b>	<b>¢ 83,878,086</b>	<b>¢ 104,400,007</b>	<b>¢ 125,998,119</b>
<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>¢ 20,327,231.15</b>	<b>¢37,920,695</b>	<b>¢64,380,709</b>	<b>¢83,878,086</b>	<b>¢104,400,007</b>	<b>¢125,998,119</b>

Nota: Realizado por Cindy González Martínez (2016)

### 5.5.5 Estado de resultados

A continuación, se presenta el Estado de Resultados proyectado a 5 años.

**Tabla 29** Estado Resultado

Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos</b>					
Estética corporal y control del peso	₪ 43.390.000	₪ 45.559.500	₪ 47.837.475	₪ 50.229.349	₪ 52.740.816
Micro pigmentación o maquillaje permanente	₪ 7.410.000	₪ 7.780.500	₪ 8.169.525	₪ 8.578.001	₪ 9.006.901
Depilación láser	₪ 14.968.000	₪ 15.716.400	₪ 16.502.220	₪ 17.327.331	₪ 18.193.698
Salud física integral	₪ 7.924.000	₪ 8.320.200	₪ 8.736.210	₪ 9.173.021	₪ 9.631.672
Terapias	₪ 6.318.000	₪ 6.633.900	₪ 6.965.595	₪ 7.313.875	₪ 7.679.568
<b>Total Ingresos</b>	<b>₪ 80.010.000</b>	<b>₪ 84.010.500</b>	<b>₪ 88.211.025</b>	<b>₪ 92.621.576</b>	<b>₪ 97.252.655</b>
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>₪ 80.010.000</b>	<b>₪ 84.010.500</b>	<b>₪ 88.211.025</b>	<b>₪ 92.621.576</b>	<b>₪ 97.252.655</b>
<b>Gastos administrativos y de ventas</b>					
Servicio eléctrico	₪ 300.000	₪ 309.000	₪ 318.270	₪ 327.818	₪ 337.653
Servicio de agua	₪ 180.000	₪ 185.400	₪ 190.962	₪ 196.691	₪ 202.592
Servicio telefónico	₪ 288.000	₪ 296.640	₪ 305.539	₪ 314.705	₪ 324.147
Servicio de cable	₪ 174.000	₪ 179.220	₪ 184.597	₪ 190.134	₪ 195.839
Nutricionista y esteticista	₪ 7.381.004	₪ 7.750.054	₪ 8.137.557	₪ 8.544.435	₪ 8.971.657
Terapeuta	₪ 7.381.004	₪ 7.750.054	₪ 8.137.557	₪ 8.544.435	₪ 8.971.657
Administrador	₪ 6.150.626	₪ 6.458.157	₪ 6.781.065	₪ 7.120.118	₪ 7.476.124
Miscelánea	₪ 1.718.804	₪ 1.804.744	₪ 1.894.982	₪ 1.989.731	₪ 2.089.217
Aguinaldos	₪ 1.885.953	₪ 1.980.251	₪ 2.079.263	₪ 2.183.227	₪ 2.292.388
Cargas sociales	₪ 5.958.858	₪ 6.256.801	₪ 6.569.641	₪ 6.898.123	₪ 7.243.029
Gastos legales	₪ 492.000	₪ 516.600	₪ 542.430	₪ 569.552	₪ 598.029
Publicidad	₪ 1.960.000	₪ 2.058.000	₪ 2.160.900	₪ 2.268.945	₪ 2.382.392
Materiales de trabajo	₪ 19.986.693	₪ 20.986.028	₪ 22.035.329	₪ 23.137.095	₪ 24.293.950
Depreciaciones	₪ 1.019.537	₪ 1.019.537	₪ 1.019.537	₪ 1.019.537	₪ 1.019.537
<b>Total de gastos administrativos y de ventas</b>	<b>₪ 54.876.480</b>	<b>₪ 57.550.487</b>	<b>₪ 60.357.629</b>	<b>₪ 63.304.547</b>	<b>₪ 66.398.210</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>₪ 25.133.520</b>	<b>₪ 26.460.013</b>	<b>₪ 27.853.396</b>	<b>₪ 29.317.029</b>	<b>₪ 30.854.445</b>
Impuesto sobre la renta	₪ 7.540.056	₪ 7.938.004	₪ 8.356.019	₪ 8.795.109	₪ 9.256.333
<b>Utilidad neta</b>	<b>₪ 17.593.464</b>	<b>₪ 26.460.013</b>	<b>₪ 19.497.377</b>	<b>₪ 20.521.921</b>	<b>₪ 21.598.111</b>

*Elaboración propia* (2016).

En la presente tabla se muestran todos los ingresos proyectados según cada categoría de tratamientos, asimismo se determinó el consumo por la prestación de los servicios de estética

Corporal, Nutrición, Control del peso y terapias, los cuales se tomaron de referencia de las encuestas realizadas en el cantón de Corredores, donde los entrevistados eligieron los servicios que se utilizan con más frecuencia, además se realizó la proyección de los gastos proyectados en los que se debería incurrir para prestar el servicio, asimismo se presentan los gastos por impuestos de la renta, los cuales representan el 30% sobre la utilidad antes de impuestos para obtener una utilidad neta de ¢17,593,464.00 para el primer año.

#### **5.5.6 Flujo de efectivo**

A continuación, se presenta el cuadro de flujo de efectivo proyectado a 5 años.

**Tabla 30 Flujo de Efectivo**

Descripción	Inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos</b>						
Estética corporal y control del peso		₺ 43.390.000	₺ 45.559.500	₺ 47.837.475	₺ 50.229.349	₺ 52.740.816
Micro pigmentación o maquillaje permanente		₺ 7.410.000	₺ 7.780.500	₺ 8.169.525	₺ 8.578.001	₺ 9.006.901
Depilación láser		₺ 14.968.000	₺ 15.716.400	₺ 16.502.220	₺ 17.327.331	₺ 18.193.698
Salud física integral		₺ 7.924.000	₺ 8.320.200	₺ 8.736.210	₺ 9.173.021	₺ 9.631.672
Terapias		₺ 6.318.000	₺ 6.633.900	₺ 6.965.595	₺ 7.313.875	₺ 7.679.568
<b>Total de ingresos</b>		<b>₺ 80.010.000</b>	<b>₺ 84.010.500</b>	<b>₺ 88.211.025</b>	<b>₺ 92.621.576</b>	<b>₺ 97.252.655</b>
<b>Aportes y financiamiento</b>						
Socios	₺ 20.327.231					
<b>Total de aportes y financiamiento</b>						
<b>Utilidad bruta en ventas</b>						
		₺ 80.010.000	₺ 84.010.500	₺ 88.211.025	₺ 92.621.576	₺ 97.252.655
<b>Gastos administrativos y de ventas</b>						
Servicio eléctrico		₺ 300.000	₺ 309.000	₺ 318.270	₺ 327.818	₺ 337.653
Servicio de agua		₺ 180.000	₺ 185.400	₺ 190.962	₺ 196.691	₺ 202.592
Servicio telefónico		₺ 288.000	₺ 296.640	₺ 305.539	₺ 314.705	₺ 324.147
Servicio de cable		₺ 174.000	₺ 179.220	₺ 184.597	₺ 190.134	₺ 195.839
Nutricionista y esteticista		₺ 7.381.004	₺ 7.750.054	₺ 8.137.557	₺ 8.544.435	₺ 8.971.657
Terapeuta		₺ 7.381.004	₺ 7.750.054	₺ 8.137.557	₺ 8.544.435	₺ 8.971.657
Administrador		₺ 6.150.626	₺ 6.458.157	₺ 6.781.065	₺ 7.120.118	₺ 7.476.124
Miscelánea		₺ 1.718.804	₺ 1.804.744	₺ 1.894.982	₺ 1.989.731	₺ 2.089.217
Aguinaldos		₺ 1.885.953	₺ 1.980.251	₺ 2.079.263	₺ 2.183.227	₺ 2.292.388
Cargas sociales		₺ 5.958.858	₺ 6.256.801	₺ 6.569.641	₺ 6.898.123	₺ 7.243.029
Publicidad		₺ 1.960.000	₺ 2.058.000	₺ 2.160.900	₺ 2.268.945	₺ 2.382.392
Gastos legales		₺ 492.000	₺ 516.600	₺ 542.430	₺ 569.552	₺ 598.029
Materiales de trabajo		₺ 19.986.693	₺ 20.986.028	₺ 22.035.329	₺ 23.137.095	₺ 24.293.950
Depreciaciones		₺ 1.019.537	₺ 1.019.537	₺ 1.019.537	₺ 1.019.537	₺ 1.019.537
<b>Total de gastos</b>	₺ -	<b>₺ 54.876.480</b>	<b>₺ 57.550.487</b>	<b>₺ 60.357.629</b>	<b>₺ 63.304.547</b>	<b>₺ 66.398.210</b>
<b>Inversion</b>						
Mobiliario y equipo	₺ 7.369.460					
Capital de trabajo en efectivo	₺ 7.383.074					
Capital de trabajo en material de trabajo	₺ 5.082.697					
Costos de permisos	₺ 492.000					
<b>Total de inversion</b>	<b>₺ 20.327.231</b>	<b>₺ -</b>				
<b>Utilidad neta</b>	<b>₺ -</b>	<b>₺ 25.133.520</b>	<b>₺ 26.460.013</b>	<b>₺ 27.853.396</b>	<b>₺ 29.317.029</b>	<b>₺ 30.854.445</b>
(+) Depreciaciones		₺ 1.019.537	₺ 1.019.537	₺ 1.019.537	₺ 1.019.537	₺ 1.019.537
(-) Impuesto de renta		₺ 7.540.056	₺ 7.938.004	₺ 8.356.019	₺ 8.795.109	₺ 9.256.333
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>₺ -</b>	<b>₺ 18.613.001</b>	<b>₺ 19.541.546</b>	<b>₺ 20.516.914</b>	<b>₺ 21.541.458</b>	<b>₺ 22.617.648</b>
(+) Caja inicial	₺ 7.383.074	₺ 7.383.074	₺ 25.996.075	₺ 45.537.621	₺ 66.054.536	₺ 87.595.993
<b>Flujo de efectivo acumulado</b>	<b>₺ 7.383.074</b>	<b>₺ 25.996.075</b>	<b>₺ 45.537.621</b>	<b>₺ 66.054.536</b>	<b>₺ 87.595.993</b>	<b>₺ 110.213.642</b>

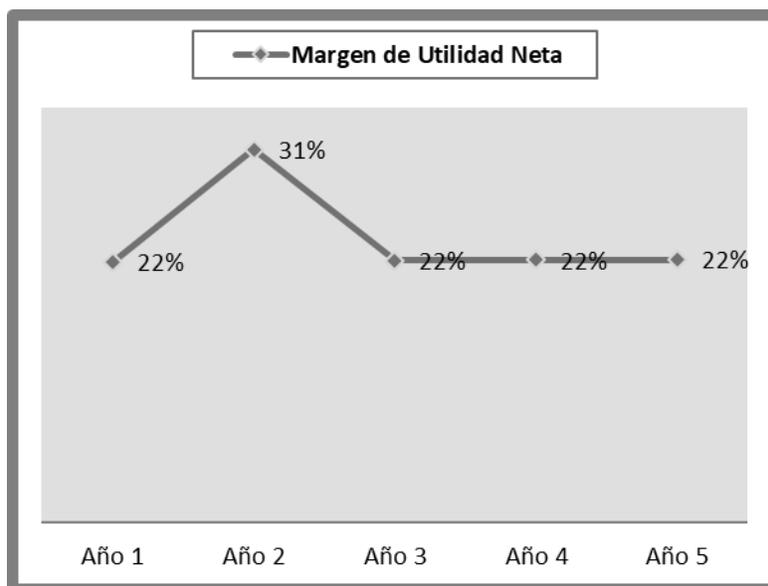
*Nota: Elaboración propia (2016).*

Según el cuadro anterior, se proyecta un flujo de efectivo para el primer año de ¢7, 783,074.00. Esta información les permitirá a los socios del centro de terapias tomar decisiones para invertir, si la liquidez es alta o por el contrario si hay disminuciones de efectivo, tomar medidas para mejorar los ingresos de la empresa.

## 5.5.7 Razones de rentabilidad

### 5.5.7.1 Margen de utilidad neta

Esta razón muestra la ganancia que obtiene el Centro de Terapias Nutrición & Balance por las ventas realizadas, una vez cubiertos los intereses y los impuestos a los que se somete la Clínica para conseguir estar en funcionamiento. Se calcula (utilidad neta / ventas).

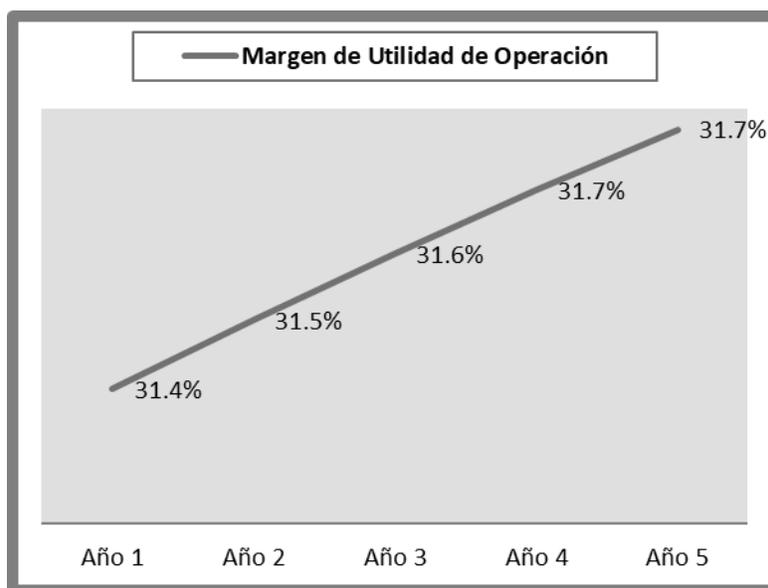


**Figura 71** Margen de Utilidad Neta

**Nota:** Elaboración propia (2016)

### 5.5.7.2 Margen de utilidad de operación

Esta razón indica la ganancia del Centro de Terapias Nutrición & Balance con respecto a las ventas, una vez cubiertos todos los gastos operativos. Se calcula (utilidad de operación / las ventas).



**Figura 72 Margen de Utilidad de Operación**

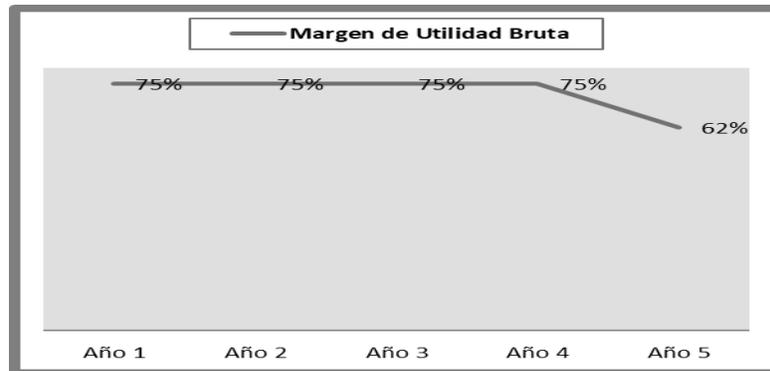
Nota: Elaboración propia (2016)

De acuerdo con las proyecciones realizadas para el gráfico anterior, se puede observar como para el año 1 el Centro de Terapias Nutrición & Balance obtiene un 31,4% y aumenta en 0,1% anual debido a que las ventas de estos servicios se mantienen constantes.

### 5.5.7.3 Margen de utilidad bruta

Esta razón indica los fondos que quedan después de realizar los rebajos. Para el primer año el Centro tiene un margen de utilidad bruta de 75%, dicho margen se mantiene por los próximos

cuatro años, este margen desciende en el último año en un 15% debido a que el Centro requiere hacer reinversión lo que hace que sus gastos aumenten.

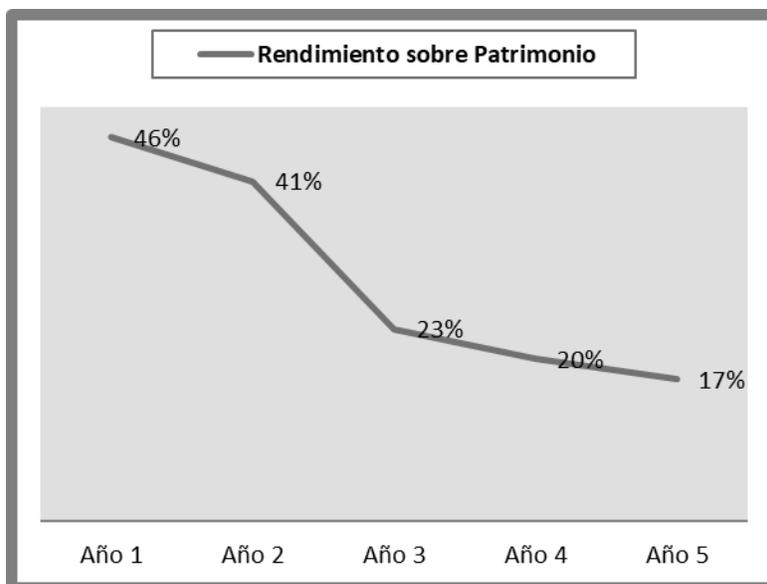


**Figura 73 Margen de Utilidad Bruta**

Nota: Elaboración propia (2016)

#### **5.5.7.4 Rendimiento sobre patrimonio**

Esta razón mide la capacidad de generar beneficios para la empresa con respecto a la inversión. Para el primer año el Centro genera beneficios por 47%, en los próximos años disminuye lo que significa que los beneficios patrimoniales se ven afectados.

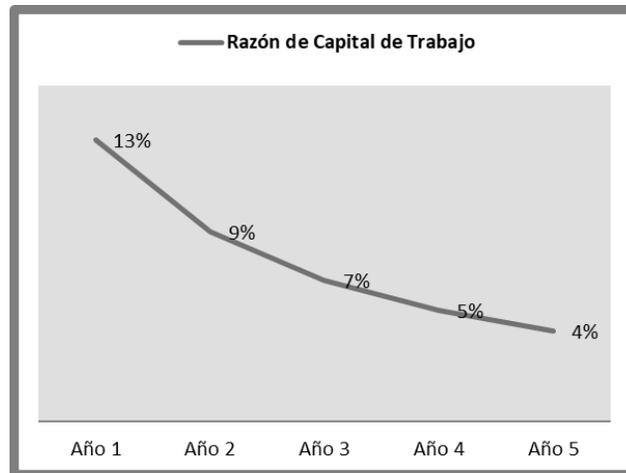


**Figura 74 Rendimiento Sobre el Patrimonio**

Nota: Elaboración propia (2016)

#### 5.5.7.5 Razones de liquidez

✓ *Razón de capital de trabajo.* Esta razón muestra con cuántos recursos cuenta el Centro de Terapias Nutrición & Balance para operar si se restan los pasivos a corto plazo. Para el primer año la empresa cuenta con un capital de trabajo del 13%, el cual disminuye para los siguientes cuatro años debido a que el Centro invierte en equipo e infraestructura.

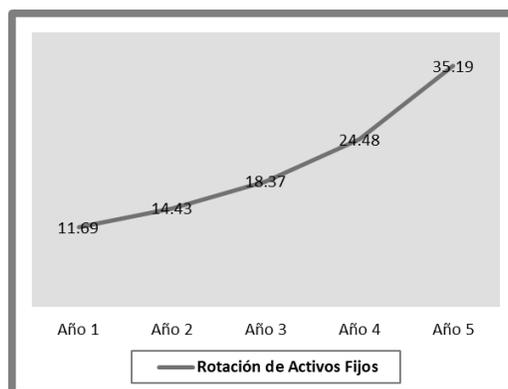


**Figura 75 Razón de Capital de Trabajo**

Nota: Elaboración propia (2016)

#### 5.5.7.6 Razón de actividad

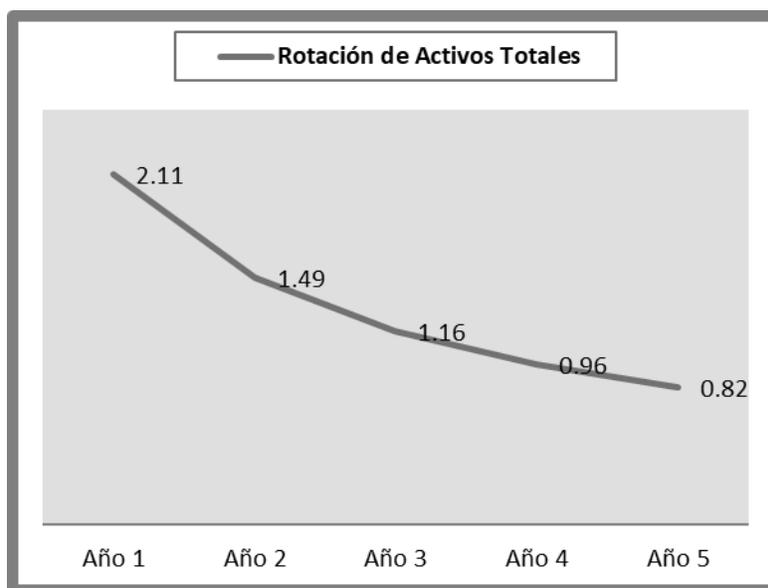
✓ *Rotación de activos fijos.* Esta razón indica la cantidad de servicios vendidos por cada colón invertido en activos fijos. La siguiente figura muestra que para el primer año el Centro de Terapias Nutrición & Balance tiene una rotación de activos fijos de 11,69%, el cual va en aumento año tras año, esto significa que el Centro año con año va aumentando la cantidad de activos con respecto a sus ventas.



**Figura 76 Rotación de Activos Fijos**

Nota: Elaboración propia (2016)

✓ *Rotación de activos totales.* Esta razón muestra la capacidad que tiene la empresa de convertir sus activos fijos en efectivo. Para el primer año el Centro de Terapias Nutrición & Balance presenta una rotación de activos de 2,08%, en los próximos cuatro años el Centro disminuirá su capacidad de convertir sus activos fijos en efectivo debido a que sus activos son de alto costo y tardan más tiempo para venderse.



**Figura 77 Rotación de Activos Totales**

Nota: Elaboración propia (2016)

### 5.5.8 Punto de equilibrio

Se realizó el cálculo del Punto de Equilibrio para el Centro de Terapias Nutrición & Balance, información que permite determinar cuáles son los ingresos necesarios para cubrir todos los gastos.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = \frac{COSTO FIJO}{1 - \frac{COSTO VARIABLE}{VENTAS}}$$

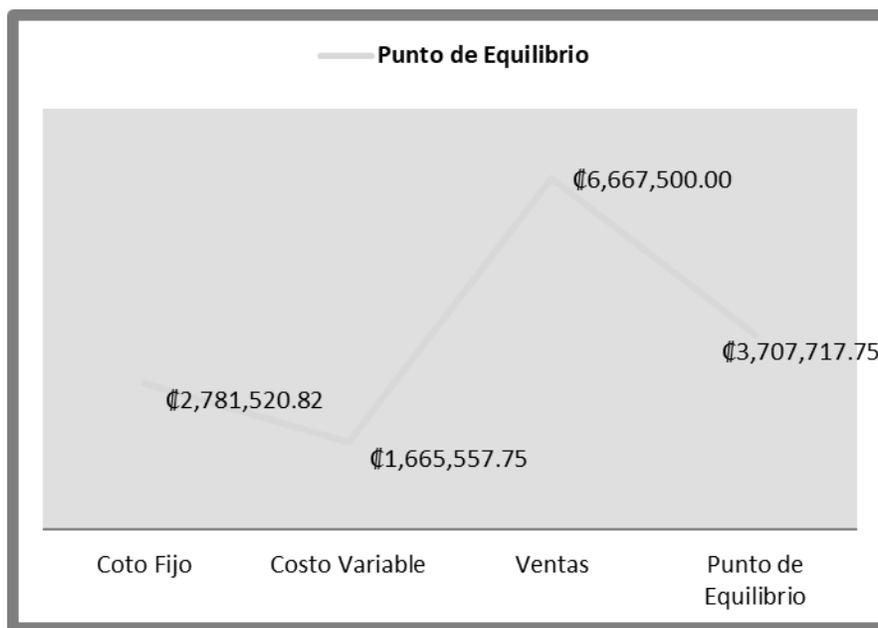
$$PE = \frac{2.706.520,82}{1 - \frac{1.665.557,75}{6.667.500,00}}$$

$$1 - \frac{1.665.557,75}{6.667.500,00}$$

$$6.667.500,00$$

$$PE = \text{€ } 3.607.744,08$$

El punto de equilibrio para el Centro de Terapias Nutrición & Balance es de €3.607.744,08, lo que quiere decir que es la cantidad de Ventas que requiere para cubrir todos sus gastos totales.



**Figura 78 Punto de Equilibrio**

Nota: Elaboración propia (2016)

Se determina que el punto de equilibrio para el Centro de Terapias Nutrición & Balance es de €3.707.717,75 que representa de la venta de servicios terapéuticos, nutricionales y Estéticos, con

esos ingresos la empresa no tendrá ni ganancias ni pérdidas, de esta manera los ingresos serán iguales a los costos.

### 5.5.9 Margen de seguridad

El margen de seguridad se define como el máximo nivel que pueden disminuir las ventas esperadas o reales, sin que la empresa incurra en pérdidas.

Se calcula con base en la siguiente fórmula

$$\text{Margen de seguridad: } \frac{\text{Ventas esperadas} - \text{Ventas en el punto de equilibrio}}{\text{Ventas esperadas}}$$

A continuación, se presenta en la siguiente tabla el margen de seguridad para los 5 años de estudio de la Clínica.

**Tabla 31** Margen de Seguridad

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Esperadas	₡ 80,010,000.00	₡ 84,010,500.00	₡ 88,211,025.00	92621576.25	97252655.06
Ventas Punto de Equilibrio	₡ 3,707,717.75	₡ 3,891,010.85	₡ 4,083,405.83	₡ 4,285,355.89	₡ 4,497,336.84
<b>Margen de Seguridad</b>	<b>95.37%</b>	<b>95.37%</b>	<b>95.37%</b>	<b>95.37%</b>	<b>95.38%</b>

**Nota:** Elaboración propia (2016)

Con respecto al margen de seguridad para los primeros dos años es posible observar que las ventas pueden disminuir hasta un 95,37%, sin que la empresa incurra a pérdidas, para los últimos tres años las ventas pueden caer hasta un 95,38% sin que la compañía obtenga pérdidas, esto debido a que los costos fijos del Centro de Terapias Nutrición & Balance son altos sus ventas no pueden disminuir en porcentajes muy altos como se muestra en la tabla anterior. Todos estos cálculos resultan importantes, ya que brindan información relevante para que la compañía tome decisiones.

## 5.5.10 Evolución económica tomando en cuenta el dinero en el tiempo

### 5.5.10.1 Evaluación de los escenarios.

A continuación, se presentan los posibles escenarios del Centro de Terapias Nutrición y Balance.

✓ *Escenario optimista.* En este escenario el Centro de Terapias vende al 95% todos sus servicios, obteniendo así una VAN de ¢44.137.506,03, lo que significa que si se invierte en el proyecto en un periodo de 5 años ese será el valor de nuestro dinero. Con una tasa de retorno de 95%, un índice de deseabilidad de 3,17 lo que indica que por cada colón invertido se estará recibiendo 3,17 con un periodo de recuperación de 5 años.

**Tabla 32** Escenario Optimista

<b>Evaluación flujo de caja</b>	
<b>Inversión inicial</b>	<b>(20.327.231,15)</b>
Periodo 1	18.613.001,29
Periodo 2	19.541.546,05
Periodo 3	20.516.914,33
Periodo 4	21.541.457,61
Periodo 5	22.617.648,24
<b>VAN</b>	<b>¢42.026.677,07</b>
<b>TIR</b>	<b>92%</b>
<b>ID</b>	<b>3,07</b>
<b>PR</b>	<b>60</b>
<b>Tasa de corte</b>	<b>19%</b>
Inflación	5,64%
Rentabilidad esperada	10%
Premio al riesgo	3%

**Nota:** Elaboración propia (2016)

✓ *Escenario probable.* En este escenario se propone un ingreso por 100% de sus servicios, obteniendo un valor actual neto de ¢42,026,676.79, lo que significa que si se invierte en el proyecto en un periodo de 5 años ese será el valor de nuestro dinero, con una tasa de retorno de 92%, un índice de deseabilidad de 3.07 lo que indica que por cada colon invertido se estará recibiendo 3.07 colones, con un periodo de recuperación de 5 años.

**Tabla 33** Escenario Probable

<b>Evaluación flujo de caja</b>	
<b>Inversión inicial</b>	<b>(20.327.231,15)</b>
Periodo 1	14.890.401,03
Periodo 2	15.633.236,84
Periodo 3	16.413.531,46
Periodo 4	17.233.166,09
Periodo 5	18.094.118,60
<b>VAN</b>	<b>¢29.555.895,43</b>
<b>TIR</b>	<b>72%</b>
<b>ID</b>	<b>2,45</b>
<b>PR</b>	<b>60</b>
<b>Tasa de corte</b>	<b>19%</b>
Inflación	6%
Rentabilidad esperada	10%
Premio al riesgo	3%

**Nota:** Elaboración propia (2016)

✓ *Escenario pesimista.* En este escenario se propone un ingreso por 80% de sus servicios, obteniendo un valor actual neto de ¢29,555,895.20, lo que significa que, si se invierte en el proyecto, en un periodo de 5 años, ese será el valor de nuestro dinero, con una tasa de retorno de 72%, un índice de deseabilidad de 2.45 lo que indica que por cada colón invertido se estará recibiendo 2.45 colones, con un periodo de recuperación de 5 años.

**Tabla 34** Escenario Pesimista

<b>Evaluación flujo de caja</b>	
<b>Inversión inicial</b>	<b>(20.327.231,15)</b>
Periodo 1	9.306.500,65
Periodo 2	9.770.773,03
Periodo 3	10.258.457,16
Periodo 4	21.541.458,11
Periodo 5	11.308.824,12
<b>VAN</b>	<b>¢16.286.237,57</b>
<b>TIR</b>	<b>47%</b>
<b>ID</b>	<b>1,80</b>
<b>PR</b>	<b>60</b>
<b>Tasa de corte</b>	<b>19%</b>
Inflación	5,64%
Rentabilidad esperada	10%
Premio al riesgo	3%

**Nota:** Elaboración propia (2016)

Según la evaluación del escenario pesimista donde el centro de terapias solo recibiría el 50% de sus ingresos, obtendría un VAN de ¢16, 286,237.46 por y un TIR de 47%, obteniendo 1.80 colones por cada colon invertido, lo que hace que la puesta en marche de dicho proyecto es rentable.

# **Capítulo VI.**

## **Conclusiones y recomendaciones**

## Conclusiones

1. De acuerdo con el estudio de mercado realizado, se demuestra que existe demanda para el proyecto con una intención de uso de los servicios por parte de la población del cantón de Corredores, del 68% según encuesta aplicada a una muestra de la misma.
2. Los principales servicios que solicita la población son: Control nutricional, auriculoterapia, tratamientos reductores con aparatología, lipoescultura ultrasónica, eliminación de estrías y celulitis, depilación láser, escleroterapia, rejuvenecimiento facial, micro pigmentación y maquillaje permanente.
3. La ubicación del Centro de Terapias Nutrición & Balance es estratégica ya que puede ofrecerles a los clientes un servicio de tranquilidad y relajación, debido a que se encuentra lejos del centro de Paso Canoas, asimismo es de fácil acceso.
3. Se utilizará equipo y mobiliario de alta calidad, apto para los tipos de tratamiento que ofrece la clínica.
4. El personal propuesto para el Centro de Terapias Nutrición & Balance es profesional en el área de terapia y nutrición con experiencia de más de 5 años.
5. El costo de inversión para este proyecto es de ¢20.327.231,15, el cual será financiado con aportes propios de los socios, esto le permite ahorrar en el pago de intereses a una institución financiera.
- 6 Según las proyecciones realizadas en el estudio financiero el centro de terapias tendría ingresos por un monto de ¢80.010.000,00 colones, anuales contra los gastos que se proyectan por un monto de ¢54.876.480,00 anuales proporcionando ganancias de ¢17.593.464,00 netas al año en el escenario probable.
- 7 El Centro de Terapias Nutrición & Balance es rentable aún en el escenario pesimista, donde con una proyección de ventas del 50% de sus servicios se obtiene un valor actual neto de ¢17.520.000,00 millones de colones, con un periodo de recuperación de 5 años y un índice de deseabilidad 1.86.
- 8 En el escenario Optimista del proyecto se obtuvo un VAN de ¢44.137.506,33, en un periodo de recuperación de 60 meses, con una índice deseabilidad de 3.17 por colón invertido.

## Recomendaciones

- ✓ Se recomienda realizar una reinversión en el equipo, según la depreciación, aunque los equipos se encuentren en buen estado.
- ✓ Establecer una reserva económica para la compra de nuevo equipo y remodelaciones en la clínica, para evitar atrasos o cierres en la clínica.
- ✓ Mantener un inventario en stock, para evitar falta de materiales de trabajo en las citas, y realizar pedido cada semana.
- ✓ Invertir más recursos en publicidad a partir del segundo año, para ampliar la clientela de la clínica y atender personas de los cantones aledaños a Corredores.
- ✓ Según el crecimiento, en la atención de nuevos clientes en la clínica, contratar más personal capacitado para brindar los servicios establecidos.
- ✓ En el segundo año de funcionamiento, realizar un estudio de mercado para determinar si se deben incorporar nuevos servicios estéticos y de control de peso.
- ✓ Realizar actividades de promoción cada trimestre para atraer más clientes a la clínica, donde se traiga algún profesional en estética con nuevos procedimientos.
- ✓ Se recomienda la implementación de este proyecto denominado Centro de Terapias Nutrición & Balance, ya que es un proyecto sumamente rentable en el cantón de Corredores, y su riesgo es bajo.
- ✓ Buscar alianzas con el Ministerio de Salud para promover una sana alimentación en los comedores escolares.
- ✓ Promover una sana alimentación por medio de volantes, además de incluir las consecuencias perjudiciales para la salud de las personas que posean sobre peso.
- ✓ Realizar promociones especiales para el día de la madre, San Valentín, Navidad para atraer nuevos clientes.

## Bibliografía

- Alfaro, L. R. (2010). *La informalidad y semiformalidad empresarial en Costa Rica: un acercamiento desde la mirada de personas expertas*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de <http://omipymes.uned.ac.cr/recursos/documentos/La-informalidad-y-semiformalidad.pdf>
- Arizabaleta, E. V. (2004). *Diagnóstico organizacional: evaluación sistémica del desempeño empresarial en la era digital*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de [https://books.google.co.cr/books/about/Diagn%C3%B3stico\\_organizacional.html?id=NNgpEqvYwywC&hl=es](https://books.google.co.cr/books/about/Diagn%C3%B3stico_organizacional.html?id=NNgpEqvYwywC&hl=es)
- Asamblea Legislativa de la República Costa Rica. (17 de Mayo de 2002). Ley N°8262: Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas. Costa Rica. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://costarica.eregulations.org/media/Ley%208262%20PYME.PDF>
- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México, D. F: McGraw-Hill.
- Baca, G. (1996). Concepto de costos de operación. Recuperado de <http://fcf.unse.edu.ar/archivos/series-didacticas/SD-02-Evaluar-inversion-forestal-RENOLFI.pdf> [Recuperado el 21 de abril de 2015].
- Córdoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá, D.C: Ecoe Ediciones.
- Jiménez, E. (2015). Definición de Impacto Ambiental. Recuperado de <http://definicion.de/impacto-ambiental/#ixzz3aFAcwB1m> [Recuperado el 20 de abril de 2015].
- HERNÁNDEZ, G. S. (2009). Como hacer un plan de negocios. Recuperado el 15 de Junio de 2015, de <http://eds.b.ebscohost.com.una.idm.oclc.org/ehost/detail/detail?vid=8&sid=b54e2bbe-7238->

[4eb38aeb4b6515126544%40sessionmgr198&hid=126&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=44680088](https://books.google.co.cr/books?id=Ea_JMQEACAAJ&dq=Administraci%C3%B3n.+Una+perspectiva+global+2012&hl=es419&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIxYPKubCSxgIVxqKAC)

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración: Una perspectiva global y empresarial*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de

[https://books.google.co.cr/books?id=Ea\\_JMQEACAAJ&dq=Administraci%C3%B3n.+Una+perspectiva+global+2012&hl=es419&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIxYPKubCSxgIVxqKAC](https://books.google.co.cr/books?id=Ea_JMQEACAAJ&dq=Administraci%C3%B3n.+Una+perspectiva+global+2012&hl=es419&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIxYPKubCSxgIVxqKAC)  
[h2gawDJ](https://books.google.co.cr/books?id=Ea_JMQEACAAJ&dq=Administraci%C3%B3n.+Una+perspectiva+global+2012&hl=es419&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIxYPKubCSxgIVxqKAC)

Kotler, P. (2013). Definición de Mercado Meta. Recuperado de <http://educavital.blogspot.com/2013/01/definicion-de-mercado--meta.html?m=1> [Recuperado el 17 de junio de 2015].

Mejías, J. (2012). En aumento la obesidad en Costa Rica. Recuperado de <http://quijotesymolinos.blogspot.com/2012/04/en-aumento-la-obesidad-en-costa-rica.html?m=1> [Recuperado el 21 de abril de 2015].

Miranda, J. (2005). Gestión de proyecto: identificación, formulación, evaluación financiera económica-social-ambiental. Recuperado de [http://books.google.co.cr/books?id=Cme7JPBsR0cC&printsec=frontcover&dq=Juan+Jos%C3%A9+Miranda+Miranda&hl=es&sa=X&ei=4YlwUpWQGMegsAT4jYGABw&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Juan%20Jos%C3%A9%20Miranda%20Miranda&f=false](http://books.google.co.cr/books?id=Cme7JPBsR0cC&printsec=frontcover&dq=Juan+Jos%C3%A9+Miranda+Miranda&hl=es&sa=X&ei=4YlwUpWQGMegsAT4jYGABw&redir_esc=y#v=onepage&q=Juan%20Jos%C3%A9%20Miranda%20Miranda&f=false) [Recuperado el 30 de marzo de 2015].

MEIC. (22 de Abril de 2013). *Estado de Situación de las PYMES en Costa Rica*. Recuperado el 2015 de Junio de 10, de <http://www.pyme.go.cr/media/archivo/noticias/pcp-37-13.pdf>

Ministerio de Educación Pública, Ministerio de Salud, Unicef, la Dirección Nacional de Censos de Educación y Nutrición de Centros Infantiles de Atención Integral CEN-CINAI. (2008 al

2016). Encuesta Nacional de Nutrición y Censo Escolar Peso/Talla. Facilitado por el Ministerio de Salud el 24 de Febrero de 2017.

Rojas, T. J. (2010). *Guía para iniciar una empresa en Costa Rica*. Recuperado el 15 de Junio de 2015, de <http://www.eap.ucr.ac.cr/index.php/productos-del-tc-491/documentos/tcu?download=237:guia-para-iniciar-una-pyme>.

Romero, J. (31 de agosto de 2012). *Control Interno y sus 5 componentes segun COSO*.

Recuperado el 23 de setiembre de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/control-interno-5-componentes-segun-coso/>

Servicio de Impuestos Internos para bienes físicos del activo inmovilizado. (2003). Nueva tabla de Vida Útil de los bienes físicos del activo inmovilizado (Resolución N°43, de 26-12-2002). Recuperado de [http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla\\_vida\\_enero.htm](http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm) [Recuperado el 29 de octubre de 2015].

Venegas, I. C. (2008). *La cultura y el proceso de globalización en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/7171/6852>

Wheelen, T., & Hunger, D. (2007). *Administración Estratégica y Política de negocios conceptos y casos*. Recuperado el 14 de Junio de 2015, de

<http://www.url.edu.gt/PortalURL/Biblioteca/Contenido.aspx?o=5203&s=49> Biblioteca sin paredes

<https://www.wikiteka.com/apuntes/gran-teoria-belleza/>

<http://www2.uiah.fi/projects/metodi/25k.htm>

<https://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/>

**Anexo N°1. Cuestionario para realizar a la población objetivo del proyecto.**

**UNIVERSIDAD NACIONAL**

**CAMPUS COTO**

Cuestionario dirigido a población Objetivo

**INTRODUCCIÓN:**

**Estimado Señor (a.ita):**

Con el fin de Investigar la factibilidad de una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso en Paso Canoas, le agradecería su amabilidad al responder las siguientes preguntas. Su información será de uso confidencial para determinar si en este Cantón hay mercado para este tipo de proyecto.

**Información General:** Marque con una ( X ), dentro del paréntesis su respuesta.

**Genero**

( ) Masculino.

( ) Femenino.

**¿A qué distrito del Cantón de Corredores pertenece?**

( ) Corredor (Neily)

( ) La Cuesta

( ) Paso Canoas

( ) Laurel

**¿Marque con una X el rango de edad en la cual usted se encuentra?**

( ) Entre 8 a 17 años.

( ) Entre 18 a 27 años.

( ) Entre 28 a 37 años.

( ) Entre 38 a 47 años.

( ) Entre 48 a 57 años.

( ) Entre 58 a 67 años.

( ) Entre 68 a 77 años.

( ) Entre 78 a 87 años.

**¿Alguna vez ha asistido al Nutricionista o a una Estética Corporal a realizarse algún tratamiento?**

Sí.  No.

**¿Con que frecuencia suele ir a una Clínica de Estética Corporal?**

Una vez al Mes  Dos veces al Mes  Tres veces al Mes  
 Una vez al año  Nunca Asiste

**Si se creara una Clínica de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso en Paso Canoas. ¿Estaría usted interesado ( a ), en utilizar sus servicios?**

Sí  No  Tal vez

**¿Con quién suele visitar este tipo de lugares?**

Solo  Con un amigo  Con la familia  Con otros

**¿Cuáles de los siguientes servicios de Estética Corporal y Control del Peso, cree usted que debe tener la Clínica?**

### OPCIONES DE SERVICIOS

#### ESTÉTICA CORPORAL Y CONTROL DEL PESO

<input type="checkbox"/> Control Nutricional.	<input type="checkbox"/> Auriculoterapia	<input type="checkbox"/> Lipoescultura Ultrasónica
<input type="checkbox"/> Sauna Terapia con Infrarrojo.	<input type="checkbox"/> Micro pigmentación o Maquillaje Permanente.	<input type="checkbox"/> Tratamientos reductores Con Aparatología, ( gimnasia pasiva, radio frecuencia, Ultra cavitación).
<input type="checkbox"/> Eliminación Estrías y Celulitis.	<input type="checkbox"/> Depilación Láser	<input type="checkbox"/> Tratamiento de Parafina.
<input type="checkbox"/> Mesoterapia	<input type="checkbox"/> Escleroterapia	<input type="checkbox"/> Extensión de pestañas Permanentes.
<input type="checkbox"/> Rejuvenecimiento Facial.	<input type="checkbox"/> Todas las anteriores.	

**¿Cuáles de los siguientes servicios de Salud Física Integral, cree usted que debe tener la Clínica?**

### OPCIONES DE SERVICIOS

#### SALUD FÍSICA INTEGRAL

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Fisioterapia.         | <input type="checkbox"/> Atención Adulto Mayor. | <input type="checkbox"/> Desintoxicación Iónica.                         |
| <input type="checkbox"/> Resonancia Magnética. | <input type="checkbox"/> Electroterapia.        | <input type="checkbox"/> Estimulación Muscular, Rehabilitación Corporal. |
| <input type="checkbox"/> Todas las anteriores. |   |  |

**¿Cuáles de los siguientes servicios de Terapias, cree usted que debe tener la Clínica?**

### OPCIONES DE SERVICIOS

#### TERAPIAS EN:

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tendinitis.             | <input type="checkbox"/> Bursitis                 | <input type="checkbox"/> Desgarre Muscular. |
| <input type="checkbox"/> Dolores en Espalda.     | <input type="checkbox"/> Hombro, Cadera, Ciática. | <input type="checkbox"/> Esguinces.         |
| <input type="checkbox"/> Lumbalgia, entre otros. | <input type="checkbox"/> Todas las anteriores.    |   |

**¿Cuáles de estos servicios de Estética Corporal y Control del Peso, suele realizarse con más frecuencia?**

### OPCIONES DE SERVICIOS

#### ESTÉTICA CORPORAL Y CONTROL DEL PESO

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Control Nutricional.             | <input type="checkbox"/> Auriculoterapia                             | <input type="checkbox"/> Lipoescultura Ultrasónica  |
| <input type="checkbox"/> Sauna Terapia con Infrarrojo.    | <input type="checkbox"/> Micro pigmentación o Maquillaje Permanente. | <input type="checkbox"/> Tratamientos reductores Con Aparatología, (gimnasia pasiva, radio frecuencia, Ultra cavitación). |
| <input type="checkbox"/> Eliminación Estrías y Celulitis. | <input type="checkbox"/> Depilación Láser                            | <input type="checkbox"/> Tratamiento de Parafina.   |
| <input type="checkbox"/> Mesoterapia                      | <input type="checkbox"/> Escleroterapia                              | <input type="checkbox"/> Extensión de pestañas permanentes.   |
| <input type="checkbox"/> Rejuvenecimiento Facial.         | <input type="checkbox"/> Todas las anteriores.                       | <input type="checkbox"/> Ninguno.   |

**¿Cuáles de estos servicios de Salud Física Integral, suele realizarse con más frecuencia?**

**OPCIONES DE SERVICIOS**

**SALUD FÍSICA INTEGRAL**

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Fisioterapia.         | <input type="checkbox"/> Atención Adulto Mayor. | <input type="checkbox"/> Desintoxicación Iónica.                         |
| <input type="checkbox"/> Resonancia Magnética. | <input type="checkbox"/> Electroterapia.        | <input type="checkbox"/> Estimulación Muscular, Rehabilitación Corporal. |
| <input type="checkbox"/> Todas las anteriores. | <input type="checkbox"/> Ninguno.               |  |

**¿Cuáles de estos servicios de Terapias, suele realizarse con más frecuencia?**

**OPCIONES DE SERVICIOS**

**TERAPIAS EN:**

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tendinitis.             | <input type="checkbox"/> Bursitis                 | <input type="checkbox"/> Desgarre Muscular. |
| <input type="checkbox"/> Dolores en Espalda.     | <input type="checkbox"/> Hombro, Cadera, Ciática. | <input type="checkbox"/> Esguinces.         |
| <input type="checkbox"/> Lumbalgia, entre otros. | <input type="checkbox"/> Todas las anteriores.    | <input type="checkbox"/> Ninguna.           |

**¿Aparte de los servicios ofrecidos anteriormente, cree usted que la Clínica deba ofrecer otro servicio?**

- Si.  No.

**¿Mencione el Nombre del servicio?**

\_\_\_\_\_.

**¿Conoce usted alguna otra Clínica que brinde el servicio de Estética Corporal, Nutrición y Control del Peso? Si la conoce anote el Nombre y distrito donde se encuentra ubicada.**

- Si. \_\_\_\_\_.
- No.

**¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre estos servicios?**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Internet           | <input type="checkbox"/> Radio                |
| <input type="checkbox"/> Facebook           | <input type="checkbox"/> WhatsApp             |
| <input type="checkbox"/> Correo Electrónico | <input type="checkbox"/> Anuncios en Revistas |
| <input type="checkbox"/> Televisión         | <input type="checkbox"/> Vallas Publicitarias |
| <input type="checkbox"/> Brochure           | <input type="checkbox"/> Otro_____.           |

**¿Qué días cree usted que le sería más factible asistir a la Clínica?**

- |                                    |                                  |
|------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Lunes     | <input type="checkbox"/> Jueves  |
| <input type="checkbox"/> Martes    | <input type="checkbox"/> Viernes |
| <input type="checkbox"/> Miércoles | <input type="checkbox"/> Sábado  |

**¿En qué momento del día le es más factible asistir al Centro?**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> En la mañana [ De 7:00am a 12: 00md] | <input type="checkbox"/> En la tarde [ De 1:00pm a 6:00pm] |
| <input type="checkbox"/> En la noche [ De 7:00pm a 10:00pm]   |  |

## Anexo N° 2 Declaración Ministerio de Hacienda



DIRECCION GENERAL DE TRIBUTACION

### DECLARACION D. 149 INSCRIPCION EN EL REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

<b>I. Identificación del Contribuyente</b>		21 DOCUMENTO NUMERO	
24 Numero de cédula, CINEC o NIT <input type="checkbox"/>			
26 Apellidos y nombre (persona física) <input type="checkbox"/> Razón social (persona jurídica)			
<b>II. Domicilio Fiscal (ver instructivo)</b>			
27 N° de casa o oficina	28 Calle y Avenida	29 Barrio	
10 Otras señas			14 Numeros(s) de teléfono(s)
11 Provincia	12 Cantón	13 Distrito	15 Numero de fax
16 Apellido postal	17 Código postal	18 Correo electrónico	
<b>III. Datos de la actividad económica a realizar (Para registrar más de una actividad económica, económica, agrícola, etc., adjunte la hoja detalle respectiva)</b>			
Descripción de la actividad económica que va a realizar			
24 Código de la actividad económica (para uso exclusivo de la Administración Tributaria)	25 Fecha de inicio de actividades Día Mes Año	27 Nombre comercial o de fantasía del negocio	
<b>IV. Domicilio exacto del negocio o lugar donde realiza la actividad económica</b>			
Si el lugar donde realiza la actividad económica o del negocio es igual al domicilio fiscal (Cuadro I), marque esta casilla con una "X" <input type="checkbox"/>			
28 N° de casa o oficina	29 Calle y avenida	30 Barrio	
31 Otras señas			35 Numeros(s) de teléfono(s)
32 Provincia	33 Cantón	34 Distrito	36 Numero de Fax
<b>V. Información del representante legal (En caso de más representantes, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>			
<b>Representante 1</b>			
Numero de cédula, CINEC o NIT <input type="checkbox"/>		Apellidos y Nombre	
Provincia	Cantón	Distrito	Numero de teléfono
Otras señas			Numero de fax
Apellido postal		Código postal	Correo Electrónico
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>		Poder con que actúa	
<b>Representante 2</b>			
Numero de cédula, CINEC o NIT <input type="checkbox"/>		Apellidos y Nombre	
N° de casa o oficina	Calle y avenida	Barrio	
Otras señas			Numero de teléfono
Provincia	Cantón	Distrito	Numero de Fax
Apellido postal		Código postal	Correo Electrónico
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>		Poder con que actúa	
<b>VI. Información de apoderados (En caso de más apoderados, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>			
Numero de cédula, CINEC o NIT <input type="checkbox"/>		Apellidos y Nombre	
Provincia	Cantón	Distrito	Numero de teléfono
Otras señas			Numero de fax
Apellido postal		Código postal	Correo Electrónico
Poder con que actúa			
<b>Para uso exclusivo de la Administración Tributaria</b>			<b>20 Fecha de recepción</b>
<b>IX. Obligaciones Tributarias o Impuestos</b>		<b>Impuesto</b>	Firma del funcionario y sello
<b>Impuesto sobre las ventas</b>			
Contribuyente sistema tradicional		34 <input type="checkbox"/>	
Declarante y/o exento		62 <input type="checkbox"/>	
<b>Impuesto sobre la Renta</b>			
Contribuyente		65 <input type="checkbox"/>	
Declarante y/o exento		66 <input type="checkbox"/>	
<b>Regimen de Tributación Simplificada</b>			
Impuesto sobre las ventas		80 <input type="checkbox"/>	
Impuesto sobre la renta		87 <input type="checkbox"/>	
Otros impuestos e registros			
Nuestros servicios son gratuitos			

### Anexo N° 3 Solicitud de Patente

MUNICIPALIDAD DE CORREDORES SOLICITUD DE LICENCIA MUNICIPAL (PATENTE)

YO \_\_\_\_\_ CEDULA N° \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN EXACTA DE VIVIENDA \_\_\_\_\_

TELEFONO. \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_ EN MI CONDICION DE \_\_\_\_\_

DE LA SOCIEDAD \_\_\_\_\_

CÉDULA JURIDICA: \_\_\_\_\_ LUGAR PARA RECIBIR NOTIFICACIONES

CORREO ELECTRONICO \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

SÓLICITO LICENCIA DE \_\_\_\_\_

PARA EL NEGOCIO UBICADO EN \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL NEGOCIO \_\_\_\_\_ DISTRITO \_\_\_\_\_

TELEFONO NEGOCIO \_\_\_\_\_ FECHA DE INICIO DE ACTIVIDAD \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL DUEÑO DE LA PROPIEDAD DONDE SE VA UBICAR LA

PATENTE \_\_\_\_\_ N°CEDULA \_\_\_\_\_

N°TELÉFONO \_\_\_\_\_ N°PROPIEDAD \_\_\_\_\_

N°PLANO \_\_\_\_\_

NOTA: Es Obligación del Solicitante indicar Lugar para Oír Notificaciones o bien número de fax, de lo contrario ACEPTARÁ que el lugar de notificaciones sea las oficinas Centrales de La Municipalidad de Corredores, por lo cual Será su responsabilidad estar en contacto con esta.

BAJO JURAMENTO DE DECLARACIÓN JURADA Y CONFORME A LAS DISPOSICIONES DEL CÓDIGO TRIBUTARIO Y LEY DE PATENTES DEL CANTÓN DE CORREDORES, ME COMPROMETO A OBEDECER LAS LEYES, DISPOSICIONES Y REGLAMENTOS QUE ATAÑEN A DICHO NEGOCIO ASÍ MISMO A EFECTUAR LOS PAGOS DE LA MISMA DENTRO DEL TERMINO QUE LA LEY SEÑALA.

IMPORTANTE: EL INTERESADO ESTA EN LA OBLIGACIÓN DE DAR AVISO A EL DEPARTAMENTO DE RENTAS EN LA MUNICIPALIDAD DE CORREDORES, EN CASO DE, SUSPENSION O CANCELACIÓN DE LA ACTIVIDAD, CASO CONTRARIO Y SIN RESPONSABILIDAD LE SERA APLICADO EL ARTICULO N°-79- DEL CODIGO MUNICIPAL.

MONTO                      A                      PAGAR                      POR                      TRIMESTRE  
 ¢\_\_\_\_\_.

NOTA: EN CASO DE SOLICITAR UNA PATENTE PARA UN LOCAL ALQUILADO. TANTO EL SOLICITANTE COMO EL ARRENDANTE DEBEN DE ESTAR AL DIA EN EL PAGO DE LAS TASAS, IMPUESTOS Y TRIBUTOS MUNICIPALES. Además de que el patentado se compromete a pagar la basura comercial correspondiente a su negocio, conforme al pago de la licencia DECLARACIÓN JURADA: Cada año a más tardar el 15 diciembre, las personas con Licencia Comercial presentaran a la Municipalidad una Declaración jurada de sus ingresos brutos. Con base a esta información se calculará el impuesto por pagar. Los Formularios para dicha declaración estarán a la disposición de los contribuyentes a partir del 01 octubre de cada año en la Municipalidad de Corredores. Los patentados que no presenten esta declaración se les aplicara el cobro correspondiente de Oficio, además de lo establecido en articulo N-13- de la Ley -7459-.

FIRMA DEL SOLICITANTE\_\_\_\_\_

N° CEDULA \_\_\_\_\_.

## Anexo N° 4 Solicitud de Inscripción CCSS



*Caja Costarricense de Seguro Social*

---

**Solicitud de Inscripción / Reanudación Patronal en la**

**Caja Costarricense de Seguro Social**

**PATRONO PERSONA FÍSICA**

Fecha \_\_\_\_\_

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

Presente

Yo \_\_\_\_\_, con número de identificación \_\_\_\_\_, solicito la inscripción ( ), reanudación ( ) patronal en la Caja Costarricense de Seguro Social, por la actividad de \_\_\_\_\_. El centro de trabajo se ubica en \_\_\_\_\_.

El nombre comercial del negocio es \_\_\_\_\_ y tiene el número telefónico \_\_\_\_\_, fax \_\_\_\_\_, correo electrónico \_\_\_\_\_.

La dirección para recibir la planilla es \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Localización

(anotar número que indica el recibo de electricidad) \_\_\_\_\_.

Los trabajadores que laboran a mi servicio son (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

Nombre Completo	N° de Identificación	Fecha de ingreso al trabajo	Ocupación	Salario	Horario

\*\*Si lo requiere puede adjuntar otras hojas a esta solicitud.

Firma del Patrono \_\_\_\_\_ Tel. Habitación y celular \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Domicilio del patrono \_\_\_\_\_

NOTA: El trámite debe realizarlo el patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar copia del documento de identificación.

## Anexo N° 5 Documento Informativo



**MINISTERIO DE SALUD**  
 Área Rectora de Salud Corredores  
 Telefax 2732-10-50 2732-23-54

### Documento informativo

Nombre del Establecimiento (depositante \_\_\_\_\_)

Registro Sanitario de Establecimientos, Decreto Ejecutivo # 34728-S

**Banco Nacional**

<b>Depositar a la cuenta bancaria:</b>	
En colones <input type="checkbox"/>	En dólares americanos <input type="checkbox"/>
<b>100 01 000 213715-6 BANCO NACIONAL</b>	<b>100 02 000 617477-5 BANCO NACIONAL</b>

**Por concepto de:** Permiso sanitario de funcionamiento

#### Clasificación del establecimiento:

<b>Grupo A</b>	\$100.00	<input type="checkbox"/>
<b>Grupo B</b>	\$ 50.00	<input type="checkbox"/>
<b>Grupo C</b>	\$30.00	<input type="checkbox"/>

- Nota: para el **Banco Nacional de Costa Rica**
- En el detalle del depósito se debe colocar: **Fideicomiso 872-1 R5A504SPSF**.
- Entregar Original y 2 copias amarillas

#### **REQUISITOS PARA TRAMITAR PERMISO:**

1. Solicitud Permiso Sanitario Funcionamiento \*
2. Declaración Jurada\*
3. Original Y 2 Copias amarillas del pago ( BNCR )\*
4. Copia de la cédula de identidad. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería y cédula jurídicas vigentes.\*
5. Si se trata de un trámite de un establecimiento de salud y afín se deberá aportar además un listado del personal profesional y técnico en ciencias de la salud y afines a la salud que laboran o están autorizadas para laborar en el establecimiento, detallando nombre completo, cédula y profesión.

#### **REQUISITOS Y CONDICIONES PREVIAS:**

1. Resolución Municipal de Ubicación emitida por autoridad competente del gobierno local. (**USO DE SUELO**)\*
2. Visado de planos del proyecto, cuando medie alguna construcción nueva, modificación o ampliación.
3. Viabilidad (Licencia) ambiental, a excepción de los establecimientos o actividades que no están contemplados en la lista taxativa definida en los Anexos 1 y 2 del Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA), oficializado mediante el Decreto N° 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC, del 24 de mayo del 2004 y sus reformas.
4. Certificación de descarga del EAAS correspondiente cuando el establecimiento o actividad vierta aguas residuales directamente a la red del alcantarillado sanitario, a excepción de las actividades exoneradas según el Reglamento de Vertido y Rehúso de Aguas Residuales.
5. Permiso de vertido otorgado por el MINAE, si corresponde, según Decreto Ejecutivo No. 34431-MINAE-S de 4 de marzo de 2008 "Reglamento del Canon Ambiental por Vertidos".
6. Permiso de ubicación y funcionamiento para calderas otorgado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, cuando la actividad o establecimiento utilice calderas.
7. Los que cuenten con equipos emisores de radiaciones ionizantes o que utilicen material natural o artificialmente radiactivo deben contar para su funcionamiento con una autorización previa otorgada por el Ministerio, para el funcionamiento del equipo.

## Anexo N° 6 Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento

SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (FORMULARIO UNIFICADO)						CÓDIGO: MS-AC-PF-P-F-01 VERSIÓN: 1		
<b>A: INFORMACIÓN RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</b> <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde, libre de tachaduras)</i>								
<b>1</b>	MOTIVO DE PRESENTACIÓN:		GRUPO DE RIESGO:		<b>3</b>	<b>4</b>		
	1 ERA VEZ		A	B			CÓDIGO CIU <b>5520</b>	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO PRINCIPAL : <b>VENTA DE BEBIDAS (BAR)</b> ACCESORÍA (S): <b>NO APLICA</b>
	RENOVACIÓ	<b>X</b>		<b>X</b>				
<b>5</b> NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF: <b>BAR EL PUEBLO</b>								
<b>6</b> PROVINCIA: <b>PUNTARENAS</b>		<b>7</b> CANTÓN: <b>CORREDORES</b>	<b>8</b> DISTRITO: <b>LA CUESTA</b>					
<b>9</b> DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (OTRAS SEÑAS ESPECÍFICAS): <b>150 METROS SURESTE DE LA GUARDIA RURAL</b>								
<b>10</b> TELÉFONO: <b>88621663</b>		<b>11</b> Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:	<b>12</b> APDO. POSTAL:	<b>13</b> CORREO ELECTRÓNICO:				
<b>14</b> NOMBRE DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO: <b>MARCOS VINICIO ARIAS LEIVA</b>					<b>15</b> CÉDULA DE IDENTIDAD O JURÍDICA: <b>6 0356 0560</b>			
<b>16</b> LUGAR DE NOTIFICACIÓN PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO EMPRESA O NEGOCIO : <b>50 METROS AL NORTE DE LA GUARDIA RURAL</b>								
<b>17</b> TELÉFONO <b>88621663</b>		<b>18</b> Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:	<b>19</b> APDO. POSTAL:	<b>20</b> CORREO ELECTRÓNICO: <b>c</b>				
<b>21</b> RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO			<b>22</b> CÉDULA JURÍDICA					
<b>23</b> NOMBRE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE, O SU REPRESENTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA: <b>MARCOS VINICIO ARIAS LEIVA</b>					<b>24</b> CÉDULA DE IDENTIDAD <b>6 0356 0560</b>			
<b>25</b> LUGAR DE NOTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE O SU REPRESENTANTE LEGAN EN CASO DE PERSONA JURÍDICA: <b>50 METROS AL NORTE DE LA GUARDIA RURAL</b>								
<b>26</b> TELÉFONO: <b>88621663</b>		<b>27</b> Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:	<b>28</b> APDO. POSTAL:	<b>29</b> CORREO ELECTRÓNICO:				
<b>30</b> Nº TOTAL DE EMPLEADOS:		<b>31</b> Nº HOMBRES: <b>1</b>	<b>32</b> Nº MUJERES:	<b>32</b> No .TOTAL DE CLIENTES U OCUPANTES: <b>20</b>				
<b>33</b> HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE): <b>11: AM 2:30AM</b>			<b>34</b> HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS: <b>11: AM 2:30AM</b>					
<b>35</b> ÁREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :								
<b>36</b> DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : ( Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario)								
<b>37</b> GENERA DESECHOS PELIGROSOS: ( ) SI ( X ) NO <span style="float: right;"><b>CANTIDAD POR MES :</b></span>								
<b>B: INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ESTABLECIMIENTOS DE SALUD Y AFINES:</b>								
<b>38</b> NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE SERVICIOS DE SALUD O AFINES):					<b>39</b> No. CÉDULA:			
<b>40</b> LUGAR DE NOTIFICACIÓN RESPONSABLE TÉCNICO:								
<b>41</b> TELÉFONO:		<b>42</b> Nº FAX PARA NOTIFICACIONES:	<b>43</b> APDO. POSTAL:	<b>44</b> CORREO ELECTRÓNICO:				
<b>45</b> PROFESIÓN DEL RESPONSABLE TÉCNICO:		<b>46</b> ESPECIALIDAD DEL RESPONSABLE TÉCNICO:			<b>47</b> REGISTRO DEL COLEGIO PROFESIONAL:			
<b>48</b> Nº PERSONAL PROFESIONAL:			<b>49</b> Nº PERSONAL TÉCNICO					
<b>50</b> FIRMA DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD O AFINES):								
<b>51</b> FIRMA DEL PROPIETARIO DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						AUTENTICACIÓN:		
<b>C: LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).</b>								
<b>52</b> FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD: <b>09-07-14</b>		<b>53</b> NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD: <b>GILBERT PARRA ACOSTA</b>						
<b>54</b> SELLO			<b>55</b> Nº DE SOLICITUD					
<b>D REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD</b>								

## Anexo N° 7 Declaración Jurada

### DECLARACIÓN JURADA PARA EL TRÁMITE DE SOLICITUD DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES

Yo: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Otras señas: \_\_\_\_\_

Cédula Identidad, de pasaporte o de residencia No. \_\_\_\_\_

En mi carácter de:

Representante legal o Apoderado                       Interesado

del establecimiento denominado: \_\_\_\_\_

Dirección del establecimiento: \_\_\_\_\_

cuya razón social es : \_\_\_\_\_

Con Cédula Jurídica N° \_\_\_\_\_

Solicito me sea otorgado el **PERMISO** que señala la Ley General de Salud, a mi representada, para lo cual declaro bajo fe de juramento que conociendo que de no decir la verdad incurro en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y con conocimiento de la importancia de mis manifestaciones declaro lo siguiente:

**PRIMERO:** Que la actividad aquí señalada que se realizará en el establecimiento denominado \_\_\_\_\_ cumple con toda la normativa correspondiente para el caso en concreto.

**SEGUNDO:** La información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

**TERCERO:** Que en cumplimiento de lo establecido en el artículo 74 de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social declaro estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

**CUARTO:** Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud en su Artículo 8, **Condiciones previas**, mi representada cumple con lo ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda: **(Aplica solo para trámites de permisos de funcionamiento por primera vez, a menos que se opere algún cambio durante la vigencia del permiso por lo que deberá actualizarse al momento de la renovación) :**

1. Resolución Municipal de Ubicación No. \_\_\_\_\_ otorgada por la Municipalidad de \_\_\_\_\_, emitida el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

2- Viabilidad (licencia) Ambiental No. \_\_\_\_\_ emitida por la SETENA, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

3- Certificación No. \_\_\_\_\_ emitida por el Administrador del Sistema de Alcantarillado Sanitario donde certifica la conexión a dicho sistema, otorgada el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_ o Permiso de vertido No. \_\_\_\_\_ emitido por el MINAE que permita descargar aguas residuales al cuerpo de agua \_\_\_\_\_, otorgado el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

5-. Código de Incorporación al Colegio Profesional correspondiente del responsable técnico: \_\_\_\_\_

6-. Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente: \_\_\_\_\_

7-. Certificado de operación del establecimiento extendida por el Colegio Profesional correspondiente: \_\_\_\_\_

8-. Permiso de funcionamiento para calderas extendida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: \_\_\_\_\_

Además de conformidad con la actividad que realizo, cumplo con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez o para renovación del Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado el PSF para lo cual declaro y aporto lo siguiente:

**QUINTO:** Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento, de igual forma me comprometo que todos los servicios brindados y los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, cuando proceda, estarán debidamente autorizados por el Ministerio de Salud y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de este Ministerio.

**SEXTO:** Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, exonerar de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración, y soy conocedor de que si la autoridad de salud llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria, suspenderá o cancelará el PSF. Es todo.

Firmo en **Paso Canoas** a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

**Firma:** \_\_\_\_\_

## Anexo N° 8 Brochure Frente

### Qué es el Sobrepeso?

El sobrepeso es causado por acumulación excesiva de grasa corporal, es decir la obesidad, es la causa más frecuente siendo una condición común, especialmente donde los suministros de alimentos son abundantes y predominan los estilos de vida sedentarios.

De ahí la importancia de crear el Centro de Terapias Nutrición y Balance.



**Porque tu Salud, es Verte y Sentirte bien, Centro de Terapias Nutrición & Balance es tu mejor opción. ■**

El Centro de Terapias Nutrición y Balance, está ubicado en la provincia de Puntarenas, Cantón de Corredores, distrito de Paso Canoas, a 3,5 kilómetros hacia el sur del centro de Paso Canoas, carretera a La Cuesta, a 5 minutos aproximadamente si se viaja en vehículo, 60 metros al sur del Tajo y Quebrador La Cuesta, entrada a mano derecha.



Fuente: www. Google earth.com



### ¿Quieres perder peso?

**Sin pasar hambre, sin pastillas milagrosas. Bajamos tu nivel de ansiedad y apetito**

**Te invitamos a visitar nuestro centro donde podrás recibir:**

- **Auriculoterapia y Reflexología** Para control de peso, Dolores agudos y crónicos, Hipertensión, Stress, Insomnios, Control de la ansiedad.
- **Drenaje Linfático:** Acelera procesos de desintoxicación, perdida de peso, Optimiza el sistema Inmunológico.
- **Masajes Terapéuticos:** Recupera el bienestar del sistema muscular y nervioso.
- **Terapias Energéticas:** Ayuda en estados emocionales tales como fobia, angustias, miedos, depresión, equilibrio del sistema nervioso.
- **Terapias Estéticas:** Para resaltar tu belleza y autoestima, tratamientos corporales, tratamientos adelgazantes y reafirmante, depilación y tratamiento del acné.



Por inauguración se estará realizando la evaluación de cualquiera de nuestros tratamientos sin costo alguno.

**Tel.: 8319 6140**  
**E-mail: ctnutricionbalance@gmail.com**  
**Paso Canoas, Corredores.**

## Anexo N° 9 Brochure Dentro

# Centro de Terapias

## Nutrición & Balance



**TEL: 8319 6140**

**Auriculoterapia y Reflexología - Drenaje Linfático - Masajes Terapéuticos - Terapias Energéticas - Terapias Estéticas**

### ¿Qué es la Auriculoterapia?



Uno de los mejores tratamientos para adelgazar y afrontar problemas de obesidad es a través del uso de los puntos de Auriculoterapia.

Está científicamente demostrado que en la oreja

se encuentran varias zonas que se relacionan directamente con nuestro sistema nervioso, por lo que si se estimulan de un modo correcto es sumamente útil para combatir dolencias y también para bajar de peso.



El método que se utiliza de un modo muy similar a la acupuntura, siendo a través de los llamados balines electromagnéticos que se activan los ocho puntos de

Auriculoterapia principales. Este tratamiento es 100% natural y fue creado en China para reducir la ansiedad que provoca las ganas constantes de comer.

### Servicio de Estética Corporal y Control del Peso Como:

- Control Nutricional
- Auriculoterapia
- Lipoescultura Ultrasónica
- Sauna Terapia con Infrarrojo
- Micro pigmentación o Maquillaje Permanente
- Tratamientos reductores con aparatología



- Eliminación de Estrías y Celulitis

- Depilación Laser
- Tratamiento de parafina
- Mesoterapia
- Escleroterapia
- Extensión de pestañas permanentes
- Rejuvenecimiento Facial



### Servicio en Salud Física Integral Como:

- Fisioterapia
- Atención Adulto Mayor
- Desintoxicación Iónica
- Resonancia Magnética
- Electroterapia
- Estimulación Muscular, Rehabilitación Corporal

### Servicio en Terapias Como:

- Tendinitis
- Bursitis
- Desgarre Muscular
- Dolores en espalda
- Hombro, Cadera, Ciática
- Esguinces
- Lumbalgia entre otros.

Teléfono: 8319 - 6140  
8520 - 5706

E-mail: [ctnutricionbalance@gmail.com](mailto:ctnutricionbalance@gmail.com)  
Paso Canoas, Corredores.