



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

Proyecto de inversión SPA “El Terroncito”

TESINA

Para obtener el título de
Licenciado en Economía

Presenta:

Oros Gil Guillermo Miguel

Asesor:

Guerrero Flores Alejandro

México, D.F. Noviembre 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A mi Familia:

Doy gracias a dios primeramente por darme la oportunidad de terminar la carrera en compañía de mi Mama Ivi y a mi hermana Ana que son las personas que mas quiero y que siempre han estado ahí para levantarme en los momentos en que mas lo eh necesitado son lo mas importante que tengo en la vida y soy lo mejor que puedo gracias a ellas, quiero dar las gracias a mi padre pues es el que me mostró el mejores ejemplos para ser una mejor persona y espero que este orgulloso de mi donde sea que se encuentre pues siempre a sido y será mi ejemplo a seguir y solo puedo decirle que gracias por todo, este es solo un pequeño paso de lo que me inspiraste papa y nos faltas a los tres pero tu siempre estas en mi corazón gracias por toda la paciencia y cariño espero cumplir con todo lo que esperan de mi.

A mis Tíos y primos:

Por supuesto quiero agradecer a mi tía Lupe, Dolores, Tere, José, Jorge y a mi primo Pepe pues siempre se que puedo contar con ellos y que siempre han estado y estarán cuando pierda el camino gracias por todo.

A mis Amigos:

Agradezco a mis amigos por sus consejos y apoyo en especial a mi Enano Jairo el cual siempre me ha brindado su apoyo, animo y compañía y por supuesto muchas aventuras y claro a mis amigos Daniel, Antonio y Arturo gracias por todo lo que me han dejado en mi vida, que después de tantos años mas que mis amigos son mis hermanos y siempre estuvieron en buenos y malos momentos doy gracias por ello, claro esta que una parte importante es para Anahi por que cuando pensé que todo estaba perdido me encontré con ella y a sido muy importante en los logros recientes que eh tenido pues se encarga de darme las fuerzas necesarias para seguir mi vida.

A Dios:

Solo me queda agradecer nuevamente a dios por que tengo lo que necesito y este fin de mis estudios fue gracias a que el siempre estuvo para guiarme y ponerme a las personas adecuadas para ser la persona que soy y le agradezco infinitamente por sus bendiciones.

ÍNDICE

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| RESUMEN | 1 |
| INTRODUCCIÓN | 2 |
| CAPÍTULO I SPA Y DIABETES | 5 |
| 1.1 SPA | 5 |
| 1.2 Origen | 5 |
| 1.3 En la actualidad..... | 5 |
| 1.4 Tipos de spa..... | 6 |
| 1.5 Diabetes | 6 |
| 1.6 Tipos de diabetes..... | 8 |
| 1.7 Complicaciones de la diabetes..... | 9 |
| 1.8 Tratamiento de la diabetes..... | 11 |
| 1.8.1 Tratamiento no farmacológico..... | 12 |
| 1.8.2 Ejercicio físico | 13 |
| 1.8.3 Recomendaciones para que el ejercicio y la actividad física ayuden efectivamente a controlar la diabetes | 14 |
| 1.8.4 Precauciones | 15 |
| 1.9 Spa para diabéticos como oportunidad de negocio | 15 |
| CAPÍTULO II METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN PARA EL PROYECTO DE INVERSIÓN..... | 18 |
| 2.1 Planteamiento de la investigación..... | 19 |
| 2.2. Formulación del problema | 19 |
| 2.3 Hipótesis o supuestos preliminares..... | 19 |

| | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------------|----|
| 2.4 | Objetivos de la investigación..... | 20 |
| 2.5 | Interrogantes del estudio..... | 21 |
| 2.6 | Delimitación de la investigación | 21 |
| 2.7 | Metodología | 21 |
| CAPÍTULO III SPA “EL TERRONCITO”..... | | 24 |
| 3.1 | Introducción..... | 25 |
| 3.2 | Descripción general del negocio | 25 |
| 3.2.1 | Naturaleza de la empresa | 26 |
| 3.3 | La organización..... | 26 |
| 3.3.1 | Misión | 26 |
| 3.3.2 | Visión | 26 |
| 3.3.3 | Objetivos | 27 |
| 3.3.4 | Estructura del negocio | 27 |
| 3.4 | El personal | 31 |
| 3.4.1 | Contratación | 31 |
| 3.4.2 | Políticas operativas..... | 32 |
| 3.4.3 | Tabla de sueldos..... | 33 |
| 3.5 | Mercadotecnia..... | 34 |
| 3.5.1 | La competencia..... | 34 |
| 3.5.2 | Servicio y clientes | 35 |
| 3.5.3 | Análisis de mercado..... | 37 |
| 3.5.4 | Investigación de mercado | 37 |
| 3.5.5 | Riesgos y oportunidades de mercado..... | 43 |
| 3.5.6 | Fijación del precio | 44 |
| 3.5.7 | Margen de utilidad | 44 |

| | |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 3.5.8 Punto de equilibrio | 45 |
| 3.5.9 Logotipo | 45 |
| 3.5.10 Publicidad | 46 |
| 3.5.11 Promoción de ventas | 49 |
| 3.5.12 Comercialización..... | 50 |
| 3.6 Servicios..... | 50 |
| 3.6.1 Macro localización | 50 |
| 3.6.2 Micro localización..... | 51 |
| 3.6.3 Especificaciones del servicio | 51 |
| 3.6.4 Proceso del servicio..... | 54 |
| 3.6.5 Materia prima y proveedores | 67 |
| 3.6.6 Capacidad instalada | 68 |
| 3.6.7 Manejo de inventarios..... | 69 |
| 3.6.8 Equipo e instalaciones | 69 |
| 3.6.9 Justificación del equipo a adquirir | 73 |
| 3.7 Finanzas..... | 73 |
| 3.7.1 Objetivo..... | 73 |
| 3.7.2 Fuentes de uso del dinero en efectivo | 73 |
| 3.7.3 Cálculos estimativos de ingresos esperados | 76 |
| 3.7.4 Cálculos estimativos de gastos y costos esperados | 77 |
| 3.7.5 Flujo de efectivo del proyecto | 79 |
| 3.7.6 Balance general | 80 |
| 3.7.7 Estado de resultados | 81 |
| 3.7.8 Análisis financiero | 82 |
| 3.7.9 Evaluación económica | 83 |

| | |
|-----------------------------------------|-----|
| 3.7.10 Periodo de recuperación | 83 |
| 3.8 Marco legal de la organización..... | 84 |
| 3.8.1 Constitución de la empresa | 84 |
| 3.8.2 Régimen fiscal | 93 |
| CONCLUSIONES..... | 94 |
| FUENTES DE INFORMACIÓN | 98 |
| ANEXO I | 100 |
| GLOSARIO..... | 102 |
| INDICE DE TABLAS..... | 108 |
| INDICE DE GRAFICOS..... | 109 |
| INDICE DE IMÁGENES | 110 |

RESUMEN

Spa “EL TERRONCITO” es un proyecto de inversión especializado en ofrecer terapias físicas y de relajación con productos óptimos para el cuidado de la salud, especialmente en la piel de personas diabéticas. Para tal efecto, se realizaron diversos estudios que dan respuesta a la hipótesis de investigación que comprueba si el proyecto de un Spa médico especializado en diabéticos, es viable en la Ciudad de Cuernavaca, Morelos.

La evaluación se realizó con base en la metodología que ofrece la Secretaría de Economía, habiéndose obtenido la información necesaria para considerar los aspectos relacionados con el estudio de mercado y los servicios a ofrecer, el personal técnico capacitado, el equipamiento técnico y las proyecciones financieras, así como el marco legal y estructura de organización.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, es más difícil para un recién egresado de Licenciatura encontrar un trabajo bien remunerado y con las prestaciones necesarias para vivir honrosamente. Es por eso, que la economía de México se encuentra integrada por micro, pequeñas y medianas empresas, porque los jóvenes emprendedores y las personas buscan crear su propio empleo o incluso dar empleo a alguien más.

Las empresas cuentan con apoyos para ser creadas o algún crédito para seguir sus actividades, el Gobierno está interesado en apoyar la economía de los mexicanos y alentarlos a crear empresas, pero para otorgar este tipo de apoyos, se debe contar con un proyecto de inversión bien implementado y justificado.

La Hipótesis de investigación que se pretende probar en el presente trabajo es: “El establecimiento de un Spa especializado en personas con diabetes, en la Ciudad de Cuernavaca, Mor, es viable, ya que genera utilidades y recupera la inversión en un plazo no mayor a 5 años”.

En el trabajo que se presenta a continuación se muestran claramente cada una de las fases del proyecto de inversión basado en los requisitos de Secretaría de Economía, sobre el Spa “EL TERRONCITO” el cual está dedicado a tratar personas que padecen diabetes.

El proyecto de inversión estará conformado por siete etapas de desarrollo, las cuales serán descripción general del negocio, en esta parte solo se describe de manera general lo que es un Spa médico especializado en diabéticos, así como la naturaleza de la empresa.

En el estudio denominado organización, se encuentra la parte administrativa de la empresa, como es la misión, visión, objetivos, organigrama y descripción de los puestos así como actividades que deben desarrollar y el perfil requerido.

En el apartado relacionado con el personal, se describe el proceso de requerimiento, reclutamiento, selección, contratación, capacitación y desarrollo del mismo; las políticas operativas que serán la base para la satisfacción del cliente y, claro está, la tabla de los salarios que se pagaran por mes.

En la parte de mercadotecnia, se mencionan los Spas que se encuentra en la Ciudad de Cuernavaca, se describe el servicio que se otorgará y el mercado nicho al que ira dirigido, el análisis de mercado, que es el inicio de todo proyecto y este demuestra que es bien aceptado el Spa médico para diabéticos, el análisis FODA, fijación de precios y las estrategias de publicidad que son las que nos acercaran a los clientes potenciales,

En la sección de servicios se muestra el lugar propio para localizar el negocio, se describen todos los servicios y la manera en que se ofrecerán, la materia prima, equipo e instalaciones necesarias para la implementación y buen funcionamiento del Spa.

Para el estudio de finanzas uno de los estudios base para determinar la viabilidad del Spa, en este estudio se encuentra la descripción del uso del dinero y la fuente de obtención del mismo, así como los cuatro estados financieros y el análisis financiero así como la interpretación de las distintas razones utilizadas, determinación de Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR) y Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA).

El marco legal de la organización, está basado en la figura de la sociedad anónima de capital variable; y el proceso se efectuara bajo los formatos y apoyo disponible en el portal de la Secretaria de Economía del gobierno del Estado de Morelos, “tuempresa.gob.mx”

El Spa propuesto es un lugar donde se aplica una forma de medicina alternativa, basada en el equilibrio sano del cuerpo, la mente y el espíritu que causa en sí mismo un sentimiento de bienestar total, y siendo aplicada al diabético se busca bajar sus niveles de estrés, y por consiguiente los niveles de glucosa en su sangre.

Existen tres clasificaciones para los SPA, el Day-Spa (spa de Día) en el cual el tratamiento se aplica en el mismo día, y por lo general encontramos este tipo de Spa en las zonas urbanas, el Spa de destino, en el cual además del servicio de relajación también se encuentra el de hospedaje, y el Spa Medico donde se encuentra el servicio pero bajo la supervisión de algún médico o se aplican tratamientos médicos.

No todas las terapias que se aplican u ofrecen en los Spas, son adecuadas para las personas que padecen diabetes, esto es debido a que son personas intolerantes a las altas temperaturas y a algunos productos estéticos. En Spa

“EL TERRONCITO” solo se proporcionarán terapias y productos que beneficien y cuiden no solo la piel, sino también en su integridad física a la persona que padece diabetes.

La diabetes es una enfermedad sistemática, crónica degenerativa, de carácter heterogéneo, con grados variables de predisposición hereditaria y con participación de diversos factores ambientales, caracterizada por el aumento de los niveles de glucosa sanguínea (hiperglucemia), causada por un defecto (completo o no) en la secreción o acciones de la insulina.

La diabetes se puede clasificar en:

Diabetes tipo 1; cuando el organismo no produce insulina y el enfermo debe administrársela diariamente, para mantenerse sano, este tipo de diabetes se diagnostica con mayor frecuencia en personas menores de 20 años

Diabetes tipo 2; por lo general, se diagnostica en gente de más de 40 años.

Diabetes gestacional; se desarrolla durante el embarazo y tiende a desaparecer al momento del alumbramiento.

El tener diabetes aumenta el riesgo de desarrollar muchas complicaciones serias.

Algunas de las complicaciones de la diabetes incluyen: enfermedad cardíaca, ceguera, lesiones nerviosas y daño renal. Las estadísticas de las personas que padecen diabetes son realmente alarmantes y más aún que cada año, aumenta el número de personas con este padecimiento.

Diversos estudios demuestran que hasta un tercio de las personas con diabetes tendrán algún tipo de problema de piel causado o agravado por la diabetes en algún momento de sus vidas. De hecho, a veces, esos problemas son la primera señal de que una persona tiene diabetes. Por suerte, es posible evitar o tratar fácilmente la mayoría de esos problemas de la piel si se los detecta a tiempo y en Spa “EL TERRONCITO” se tratarán profesionalmente este tipo de complicaciones.

CAPÍTULO I SPA Y DIABETES

1.1 SPA

Según el sitio Spa termal (2009) Spa es un establecimiento de salud que ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base principal el agua. Un espacio donde el ambiente respira paz y armonía y donde todos podemos recuperarnos del estrés cotidiano con el objetivo de recuperar o reequilibrar nuestra fuerza vital.

“Es un sitio donde se aplican diversos tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base el agua; todo ello enfocado al bienestar físico, mental y espiritual de la persona.” (Club Planeta, 2012).

1.2 Origen

Según la Real Academia Española de la Lengua, el término Spa es en su origen un topónimo, el de un centro termal situado en la provincia de Lieja (Bélgica), en la ciudad de Spa, famoso por las propiedades curativas de sus aguas desde la época romana. A partir del siglo XVII - como documenta el Oxford English Dictionary - se generaliza como nombre común para fuente termal o establecimiento balneario, en inglés, spa, y de ahí se extiende a otras lenguas. Su uso en español es muy reciente, a veces con mayúscula inicial, y otro todo en mayúscula SPA, que algunos explican como un acrónimo (salus per aquam).

Y si revisamos la historia, podemos comprobar cómo el médico personal del Rey Enrique VIII de Inglaterra, promocionó la fuente de Spa (Bélgica) como un centro terapéutico que llegaba a producir un rejuvenecimiento en quien se zambullía en sus aguas. De igual manera, Pedro El Grande, zar de Rusia y Enrique de Prusia, visitaron las aguas termales, de la ciudad de Spa. Es así, como otras fuentes termales de Europa, comenzaron a llamarse Spa, como una manera de promocionarse, en virtud de las aguas termales, de la ciudad belga de Spa.

1.3 En la actualidad

Hoy, reciben el calificativo de Spa todos aquellos establecimientos de ocio y salud donde se utilizan terapias con agua, en las modalidades de piscinas, jacuzzis, parafangos, chorros y sauna sin que usen aguas medicinales, en

cuyo caso se trataría de un balneario. El concepto con el tiempo se ha ampliado a otras técnicas: aromaterapia, masajes, entre otras muchas y florecientes posibilidades.

Un SPA, es un centro en el cual se puede mezclar la salud y el ocio. Asimismo, el deporte y otras actividades. Y es que los Spa no se limitan a las terapias hidrogenadas, sino que también ofrecen diversas clases deportivas, instalaciones para realizar ejercicios, y centros de belleza; meditación, yoga, etc.

La idea central es que el cliente pueda encontrar en él todo lo relacionado con la salud, mediante terapias y ejercicios. Los aeróbicos en el agua son obligados. Y es que está comprobado no sólo el hecho de la relajación que produce zambullirse en el agua, sino también su beneficio para el cuerpo humano, sobre todo, sumergidos en ella.

1.4 Tipos de spa

Existen diversas clasificaciones de SPA pero el sitio Club Planeta (2012) maneja solo tres, los cuales se mencionan a continuación.

Day-Spa (Spa de Día) o urbano: En este tipo el servicio se proporciona el mismo día, generalmente esta modalidad se concentra más en zonas urbanas.

Spa de Destino: Adicionalmente a los servicios de un spa, ofrece hospedaje; comúnmente el spa destino se encuentra dentro de hoteles, resorts o en lugares turísticos.

Spa Médico: En un spa que ofrece además tratamientos médicos y medicamentos bajo la supervisión de un doctor. En este tipo de spa podrán encontrar las aplicaciones cada vez más demandadas de botox, liftings, liposucciones, lipoesculturas, así como tratamientos antienvjecimiento.

1.5 Diabetes

Existen muchas teorías y falsos mitos sobre la diabetes, pero para tener un conocimiento general y confirmado sobre este tema, es necesario consultar el

Manual de Salud Pública. Del Dr. Roberto Tapia Conger (2012) para ellos empezamos por conocer lo que es la diabetes.

La diabetes es una enfermedad sistemática, crónica degenerativa, de carácter heterogéneo, con grados variables de predisposición hereditaria y con participación de diversos factores ambientales, caracterizada por el aumento de los niveles de glucosa sanguínea (hiperglucemia), causada por un defecto (completo o no) en la secreción o acciones de la insulina.

En las personas no diabéticas los niveles de glucosa se mantienen dentro de límites estrechos, sobrepasando muy rara vez los 130 mg/dL, incluso cuando se haya tomado alimentos muy ricos en azúcares o grasas. La estabilidad de la glucemia se debe a la existencia de mecanismos reguladores extraordinariamente finos y sensibles: cuando una persona no diabética ingiere alimentos, los sustratos que estos contienen se absorben desde el intestino y pasan a la sangre, elevando los niveles de glucosa.

Tal tendencia en la elevación de glucosa es inmediatamente detectada por las células productoras de insulina en el páncreas que responden con una secreción rápida de la misma; esta, a su vez, pasa a las células de los músculos, del tejido graso y del hígado, disminuyendo su nivel en la sangre. Una vez que la glucosa ha entrado en los tejidos, se metaboliza y produce energía, utilizada para mantener las funciones de los órganos y de su estructura; otro tanto se almacena en el hígado y en los músculos.

En una persona con diabetes, la producción de insulina se encuentra disminuida o su acción es menor, lo que impide que la glucosa penetre en las células y su concentración se mantiene elevada en sangre, produciendo los síntomas clásicos de Poliuria, Polidipsia y Polifagia. Puesto que no puede recibirse energía proveniente de los azúcares, el organismo intenta obtenerlas de las grasas, produciéndose una movilización de estas últimas que se encuentran almacenadas en el tejido adiposo. Por tanto, esta es una de las causas del adelgazamiento del diabético no controlado.

Además, existe Anabolismo Proteico, menos síntesis de proteínas, grasas, Glucógeno hepático y muscular y una degradación mayor de los mismos, que determinan pérdida de peso, disminución de inmunidad celular, elevación de lípidos en la sangre, entre otros. Estas alteraciones pueden progresar y producir situaciones de gravedad, tales como la cetoacidosis y el estado

hiperosmolar no cetósico; la primera, más frecuente en la diabetes tipo 1 y el segundo, en la diabetes tipo 2.

Debido a los altos niveles de glucosa en sangre, el riñón, que actúa como un filtro para ésta, recibe una notable sobrecarga. Como su capacidad para concentrarla es limitada, se ve obligado a diluirla, utilizando agua del organismo, situación que conduce a una cierta deshidratación, percibida por el diabético como un aumento de la sensación de sed (polidipsia). Por otra parte, el incremento de la eliminación de agua hace que las personas con diabetes no controlada presente diuresis aumentada (poliuria).

Los síntomas cardinales de la diabetes son: poliuria, polidipsia, polifagia y pérdida de peso.

1.6 Tipos de diabetes

Diabetes tipo 1

En México y en el mundo la diabetes tipo 1 es de las de menor incidencia; de acuerdo con estudios, en algunas regiones del país el promedio de personas que padece este tipo de diabetes es de 1.73/100,000 habitante. No se conoce con exactitud el porcentaje de diabéticos diagnosticado con diabetes tipo 1.

El tipo 1, anteriormente conocido como diabetes dependiente de insulina o diabetes juvenil, constituye menos de 5% de todos los casos de diabetes diagnosticados. El organismo no produce insulina y el enfermo debe administrársela diariamente, para mantenerse sano.

Este tipo de diabetes se diagnostica con mayor frecuencia en personas menores de 20 años, pero puede ocurrir a cualquier edad. En general, no afecta a todos los miembros de la misma familia y aparece comúnmente en individuos que son delgados o de peso normal. Actualmente el riesgo de cetosis está aumentando en este tipo de pacientes.

Diabetes tipo 2

La diabetes tipo 2, conocida anteriormente como diabetes no dependiente de insulina o diabetes del adulto, constituye más de 95% de todos los casos de diabetes diagnosticados.

En la mayoría de los casos, la detección es tardía, por ello los niveles de glucosa que se registran son, por lo regular elevados; sin embargo, también ocurre en personas con niveles por arriba de 126 mg/dl, es decir, en individuos con niveles cercanos a la normalidad. En general, se diagnostica en gente de más de 40 años de edad, pero también se localiza en niños, adolescentes y adultos jóvenes.

En México la diabetes da inicio entre los 20 y 40 años de edad, tiende a afectar a personas en la misma familia y regularmente aparece en individuos con sobrepeso; además, aumenta el riesgo de padecer hipertensión arterial e hipercolesterolemia.

Diabetes gestacional

La diabetes gestacional se desarrolla entre 4 y 11% de todos los embarazos, pero desaparece al finalizar la gestación; no obstante, las mujeres que han tenido esta diabetes muestran un riesgo más elevado de desarrollar diabetes tipo 2 en el futuro, pues algunos estudios comprueban que cerca de 50 y 54% de las mujeres con historia de diabetes gestacional desarrollan diabetes en los siguientes cinco años. Asimismo, la obesidad también está asociada con un alto riesgo de desarrollar este tipo de padecimiento. Ocurre con más frecuencia en mujeres afroamericanas, hispanas, latinoamericanas, indias americanas y con antecedentes de diabetes.

Otros tipos específicos.

Resultan como consecuencias de síndromes genéticos específicos, cirugía, drogas, malnutrición, infecciones y otras enfermedades. Se calcula que estos otros tipos forman entre 1 y 2 % de todos los casos diagnosticados de diabetes.

1.7 Complicaciones de la diabetes

El manual de Salud Pública no hace referencia directa a las complicaciones, pero en la página de la Asociación Americana de Diabetes (2013) se encuentran claramente especificadas, pero cabe mencionar que en la parte de

complicaciones en la piel se abunda más en el tema, porque es el punto de partida para el proyecto de inversión Spa “EL TERRONCITO”

El tener diabetes aumenta el riesgo de desarrollar muchas complicaciones serias. Algunas de las complicaciones de la diabetes incluyen: enfermedad cardíaca (enfermedad cardiovascular), ceguera (retinopatía), lesiones nerviosas (neuropatía) y daño renal (nefropatía). Lea más sobre estas complicaciones y cómo manejarlas.

Enfermedad cardíaca y derrame cerebral

Las personas con diabetes tienen una razón más para preocuparse por las enfermedades cardíacas y vasculares (de los vasos sanguíneos). La diabetes implica un aumento en el riesgo de ataque cardíaco, derrame cerebral y complicaciones relacionadas con una circulación pobre.

Enfermedad renal

La diabetes puede dañar los riñones, lo cual no sólo puede provocar que dichos órganos fallen, sino que también pierdan la capacidad de filtrar y eliminar los productos de desecho.

Complicaciones en la vista

La diabetes puede causar problemas oculares y hasta puede provocar la ceguera. Las personas con diabetes corren un riesgo mayor de perder la vista que las personas que no tienen diabetes. La detección y el tratamiento tempranos de los problemas oculares pueden salvarle la vista.

Neuropatía y daño nervioso

Una de las complicaciones más comunes de la diabetes es la neuropatía diabética. El término “neuropatía” significa daño en los nervios que recorren todo el cuerpo y que conectan la médula espinal con los músculos, la piel, los vasos sanguíneos y otros órganos.

Complicaciones en los pies

Las personas con diabetes pueden desarrollar muchos problemas en los pies. Dichos problemas ocurren con más frecuencia cuando existen daños nerviosos en los pies o problemas de mala circulación.

Complicaciones en la piel

Hasta un tercio de las personas con diabetes tendrán algún tipo de problema de piel causado o agravado por la diabetes en algún momento de sus vidas. De hecho, a veces, esos problemas son la primera señal de que una persona tiene diabetes. Por suerte, es posible evitar o tratar fácilmente la mayoría de esos problemas de la piel si se los detecta a tiempo.

1.8 Tratamiento de la diabetes.

Los objetivos fundamentales del tratamiento para todos los tipos de diabetes son:

- Alivio de los síntomas.
- Mantener el control metabólico.
- Mejora de la calidad de vida.
- Prevención de las complicaciones agudas y crónicas.
- Disminución de la mortalidad
- Tratamiento de las enfermedades que acompañan a la diabetes.

El plan del manejo integral del diabético debe incluir:

- Educación.
- Establecimiento de las metas básicas de tratamiento.
- Auto monitoreo.
- Manejo no farmacológico.
- Tratamiento farmacológico.
- Vigilancia y control de complicaciones.

La importancia de alcanzar un buen control de la diabetes estriba en la posibilidad de prevenir, retrasar o evitar las complicaciones. Para conseguir buenos niveles de glucosa en la sangre se requiere, ante todo, un fiel cumplimiento de las recomendaciones del médico, tanto en lo que se refiere a la alimentación como a los medicamentos y, sobre todo, a las

determinaciones de glucosa sanguínea en el domicilio del enfermo (auto monitoreo). Todo ello con fundamento en una buena información acerca de la diabetes y su tratamiento, lo cual es imprescindible para alcanzar el objetivo propuesto. No es fácil, pero es factible.

1.8.1 Tratamiento no farmacológico.

Se recomienda que se aplique de manera estricta, durante un periodo de por lo menos seis meses. Este tratamiento es básico para el paciente diabético y consiste en tres actividades fundamentales:

- Un plan de alimentación
- Actividad física
- Control de peso.

Plan de alimentación

- El establecimiento del plan alimentario se efectuara con base en los hábitos propios del paciente, es decir modificando aquellos nocivos y motivando los saludables.
- La dieta será variada, con suficiente consumo de verduras y frutas, hidratos de carbono complejos, fibra y restricciones en el consumo de grasas, con objeto de mantener concentraciones normales de glucosa en la sangre y disminuir los niveles de lípidos.
- Se evitara el consumo de azúcares simples (miel, jaleas, dulces), pero se permitirá la ingesta de edulcorantes no calóricos, como aspartame, acesulfame k, sucralosa y sacarina. Los pacientes tratados con sulfonilureas o insulina distribuirán el consumo de alimentos a lo largo del día, de acuerdo con las recomendaciones de su médico.
- Se recomienda que en las comidas complementarias se consuman preferentemente frutas, verduras y derivados lácteos descremados.
- La restricción de alcohol es recomendable en todos los pacientes, pero principalmente en aquellos con control metabólico, obesos e hipertensos con hipertrigliceridemia, ya que se puede producir hipoglucemia en situaciones de ayuno prolongado.

El médico responsable del tratamiento indicara la dieta apropiada para cada paciente, de acuerdo con los requerimientos calóricos por día por kg de peso real y según las condiciones clínicas.

Conviene enfatizar que el tratamiento no farmacológico de la diabetes está dirigido a la consecución de un buen control y se basa en dos de los tres pilares del tratamiento integral: alimentación, ejercicio y medicación. Los dos primeros son siempre necesarios, en tanto que la medicación solamente lo es cuando la alimentación y el ejercicio no resultan suficientes para lograr los objetivos de control.

Una alimentación correcta constituye, con seguridad, el aspecto más importante del tratamiento en cualquier tipo de diabetes. Conviene decir, desde el principio, que “alimentación correcta” no debe tomarse en el sentido que habitualmente se da a la palabra dieta, término que se asocia, en la mente de las personas con diabetes, a limitaciones importantes de la comida; en una palabra, con “hambre”.

La alimentación debe ser equilibrada, bien distribuida y regular.

Se procurará que toda la familia utilice el mismo plan de alimentación, cambiando, solamente lo imprescindible, de sus hábitos anteriores. De nada servirá una alimentación “ideal” que, por forzar demasiado las costumbres familiares, no fuera aceptada ni llevada a cabo.

La distribución de alimentos a lo largo del día, especialmente de la glucosa (hidratos de carbono), es crucial para una persona con diabetes especialmente si se inyecta insulina. Debe tenerse en cuenta que la toma de alimentos habrá de coincidir con los momentos en que la insulina tiene su acción más intensa; en general deberá distribuirse por lo menos en cinco dosis: desayuno, media mañana, almuerzo, merienda y cena, con el añadido, en ocasiones, de una última dosis antes de acostarse.

1.8.2 Ejercicio físico

Es evidente que los beneficios generales que se obtienen al hacer ejercicio de manera regular también se reflejan en las personas con diabetes. Mediante el ejercicio se logran bajar los niveles de glucosa sanguínea por el aumento en la utilización de la misma en los músculos. Este efecto se produce, en la diabetes tipo 1 y 2, en determinados momentos del día. De esta manera, el ejercicio es el complemento del efecto de la medicación y de la alimentación sobre los niveles de glucosa.

No obstante, convendría hacer algunos señalamientos, acerca de dicho efecto.

El descenso de los niveles de glucosa se observan solamente cuando la persona que realiza el ejercicio se encuentra en condiciones aceptables de control de su diabetes; cuando el ejercicio se realiza en situaciones de descompensación, con niveles muy elevado de glucosa (>250 mg/dL), el efecto puede ser contrario a lo esperado, esto es, un incremento aun mayor o cetoacidosis.

Este efecto paradójico del ejercicio se debe a que, en situaciones de descompensación, la falta de insulina es tan importante que no permite el paso de glucosa a las células para ser metabolizada. Por otra parte, el hígado, igualmente falto de insulina, continua liberando hacia la sangre la glucosa que tiene almacenada, contribuyendo a su aumento.

Conviene tener presente no recomendar la práctica del ejercicio a las personas con diabetes que no se encuentren, a juicio del médico, en una situación adecuada de control. Téngase particular cuidado con las personas, especialmente tratadas con insulina.

En personas con diabetes tipo 2, el ejercicio, realizado regularmente, no solo es capaz de bajar los niveles de glucosa en las condiciones antes mencionadas, sino que produce también una mejora permanente, aumentando la sensibilidad de las células a la insulina. El ejercicio, por tanto, debería formar parte del esquema de tratamientos en estas personas.

Como en el caso de la dieta, el ejercicio debe recomendarse de manera individualizada, es decir, adaptándolo a las condiciones concretas de cada persona, esto permitirá un peso adecuado o el control del sobrepeso u obesidad.

Ahora bien, en aquellas personas con riesgo de padecer diabetes tipo 2 o con intolerancia a la glucosa, el ejercicio es capaz de prevenir la presentación de esta enfermedad.

1.8.3 Recomendaciones para que el ejercicio y la actividad física ayuden efectivamente a controlar la diabetes.

Para que la actividad física y el ejercicio tengan efecto en mejorar el control de la diabetes, es necesario cumplir con ciertos requisitos:

- El efecto del ejercicio es pasajero; esto significa que el ejercicio y la actividad física deben practicarse de manera regular y constante para lograr un efecto sostenido.

- El ejercicio y la actividad física deben hacerse con mayor intensidad y esfuerzo que las actividades habituales. Por ejemplo, caminar es bueno, pero cuando haga su práctica de caminata es mejor caminar con rapidez.

Así, se consume más energía, se emplea menos tiempo y se beneficia más al organismo.

Si su trabajo o alguna otra circunstancia lo obliga a llevar una vida de carácter sedentario, es necesario realizar por lo menos 30 a 40 minutos diarios de ejercicio la mayor parte de los días de la semana (es decir, por lo menos 4 días/semana).

Es posible fraccionar el tiempo a lo largo del día. Por ejemplo, 3 sesiones de 10 minutos (mañana, tarde y noche) de esta manera se suman 30 minutos.

La parte vigorosa de una sesión de ejercicios debe tener un mínimo de 20 minutos de duración, con una meta de 30 a 40 minutos. Debe ser precedida por un periodo de 5 a 10 minutos de calentamiento y seguida por 5 a 10 minutos de enfriamiento.

1.8.4 Precauciones

Al igual que en todas las actividades humanas, es necesario tener precauciones al hacer ejercicio. Es importante evitar lesiones o entrar en descontrol antes de iniciar la práctica rutinaria del ejercicio. El paciente deberá solicitar consejo de su médico y seguir las recomendaciones del club de diabéticos. Es indispensable esta asesoría. Las precauciones son más importantes cuando no ha existido un control adecuado durante varios años y/o existe el riesgo de "pie diabético" Para poder comprender algunos de los términos antes descritos, en el presente trabajo se anexa la norma técnica de Diabetes.

1.9 Spa para diabéticos como oportunidad de negocio

La idea de la creación de un SPA no solo es con fines lucrativos, la intención de este proyecto también es con fines sociales, ya que un spa es un sitio donde se aplican diversos tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base el agua y las manos de las personas, todo ello enfocado al bienestar físico, mental y espiritual de la persona.

En algunos spa podremos encontrar las aplicaciones cada vez más demandadas como son: botox, liftings, liposucciones, lipoesculturas, así como tratamientos anti envejecimiento, Ahora bien, si pensamos en un spa que ofrece además tratamientos médicos bajo la supervisión de un doctor

para aplicarlos a personas con diabetes, puesto que estas necesitan un tratamiento especial, tanto de su piel, como es su salud. Este tipo de Spa es el que se pretende crear. (Spa, 2009) En México la población de personas con diabetes fluctúa entre los 6.5 y los 10 millones, (Nutrición, 2006) y la mayoría de ellos no cuentan con los cuidados necesarios para su piel y salud

Es por eso que en los socios de Spa “EL TERRONCITO” surge la idea de crear un Spa Médico especializados en diabéticos, en Cuernavaca, Mor, no se cuenta con un sitio como este, así que tenemos una ventaja competitiva en el mercado, si bien es cierto que en Cuernavaca existe nueve Spas, generalmente en la zona de Tepoztlan, y de los cuales 2 son Spas médicos, ninguno se especializa en diabéticos.

Spa “EL TERRONCITO” este estará fundamentado en la Secretaría de Economía principalmente en el Guion que dicha institución utiliza para la evaluación de Negocios.

Una vez creado y echado a andar la idea de negocio de un Spa Médico en Cuernavaca, denominado Spa “EL TERRONCITO” este tendrá un seguimiento de acuerdo al Centro para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, “SBDC” por sus siglas en inglés, el cual ofrece asesoría técnica y administrativa para los micros y pequeños empresarios, de manera confidencial y gratuita a corto y largo plazo.

El apoyo que ofrece la SBDC se enfoca en la creación de empleos, diversificación económica, y promoción de estabilidad y crecimiento de la economía.

La siguiente imagen muestra la vida de una PYME apoyados en la SBDC

SBDC en la Vida de una PYME

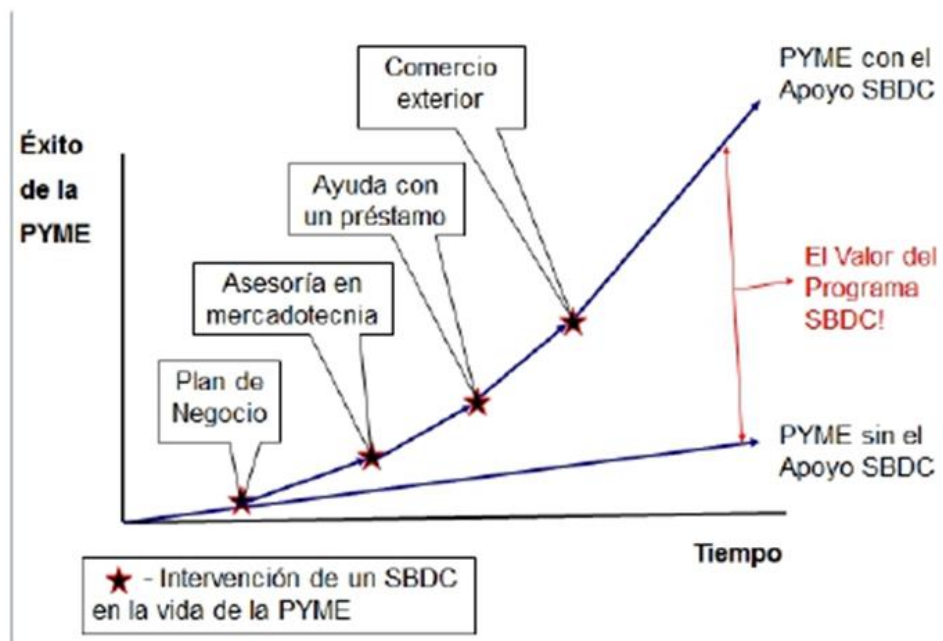


Imagen 1.1 SBDC en la vida de una PYME Fuente (Antonio, 2010)

SPA "EL TERRONCITO" sólo llegará a la parte de ayuda en un préstamo, debido a que no se piensa incursionar en el exterior.

**CAPÍTULO II METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN PARA EL PROYECTO DE
INVERSIÓN.**

2.1 Planteamiento de la investigación

La idea fundamental de la investigación será comprobar si un Spa Médico, especial para diabéticos, resulta ser viable para invertir en la Ciudad de Cuernavaca.

El Spa “El Terroncito” ofrecerá un servicio, estético, y médico, basados en las personas que padecen de la glucosa elevada, este servicio, tendrá que ofrecerse con la mejor responsabilidad, calidad y cuidado de la salud. Para ellos solo será otorgado por personas altamente calificadas y se brindara la oportunidad a los recién egresados de la Universidad de Morelos, para demostrar sus habilidades.

La investigación que se realizara para comprobar si puede ser factible el proyecto de inversión estará comprometida con el entorno ambiental y social de la Ciudad satisfaciendo las necesidades de sus futuros clientes y trabajadores al implementar este Spa, igualmente de su compromiso al proporcionar una mejor vida a todas las personas que se encuentran enfermas.

También se considera la posibilidad de tener una relación fuerte con los clientes, proveedores, y trabajadores del Spa para encontrar un equilibrio estable en las actividades que cada uno desempeñara, y para que el Spa pueda funcionar de la mejor manera y no solo tenga una vida útil de cinco años.

En cuanto al financiamiento se buscara analizar los distintos créditos que actualmente ofrecen las instituciones bancarias, y las posibilidades de pago, su Evaluación económica y la recuperación del proyecto que permita comprobar la factibilidad del mismo.

2.2. Formulación del problema

- ¿Será viable la creación de un Spa, para personas que padecen diabetes en la Ciudad de Cuernavaca, Morelos?

2.3 Hipótesis o supuestos preliminares

El establecimiento de un Spa especializado en personas con diabetes, en la Ciudad de Cuernavaca, Morelos. Es viable, ya que genera utilidades y recupera la inversión en un plazo no mayor a 5 años.

De la cual se desprenden dos tipos de variables.

La variable independiente es: “El establecimiento de un Spa especializado en personas con diabetes, en la Ciudad de Cuernavaca, Mor.”

La variable dependiente es: “Es viable, ya que genera utilidades y recupera a inversión en un plazo no mayor a 5 años”

2.4 Objetivos de la investigación

General:

- Demostrar que el proyecto de inversión Spa “El Terroncito” es viable, mediante los métodos de evaluación correspondientes.

Específicos:

- Rectificar las definiciones de proyecto, inversión y proyecto de inversión
- Conocer los tipos de proyectos que se pueden implementar
- Conocer los distintos tipos de Spa que existen en México
- Investigar los tipos de diabetes que existen y su tratamiento especial para el cuidado de la piel que existen y su tratamiento especial para el cuidado de la piel.

- Determinar los pasos a seguir para la elaboración del proyecto
- Definir el modelo específico de investigación
- Analizar las reacciones de las personas al saber que se ofrecerá un servicio para el cuidado de la salud de las personas con diabetes
- Conocer los requerimientos necesarios para la implementación del Spa y sus recursos necesarios
 - Analizar los medios para obtener la inversión del proyecto.

2.5 Interrogantes del estudio

- ¿Existe en Cuernavaca un Spa que se dedique a personas con problemas de glucosa?
- ¿Qué es un proyecto de inversión?
- ¿Cómo se clasifican los proyectos de inversión?
- ¿Qué tipos de Spa existen en México?
- ¿Qué es la diabetes y cuantos tipos hay?
- ¿Cuál será la metodología utilizada para realizar el proyecto de inversión?
- ¿Qué se requiere para implementar un Spa?
- ¿Cuál será la inversión para el proyecto?
- ¿Cómo se obtendrá el recurso económico para la implementación del proyecto de inversión Spa “El Terroncito”?

2.6 Delimitación de la investigación

El proyecto de inversión de la apertura del Spa “EL TERRONCITO” se centrará en la Población que habita en la Ciudad de Cuernavaca de Acapantzingo, Morelos. Principalmente a las personas que padecen Diabetes.

La investigación, primeramente, será para ver, si las personas que padecen esta enfermedad, estarían dispuestas a ponerse en manos de expertos y mejorar el cuidado de su salud, posteriormente, se tendrá que hacer los estudios necesarios para determinar si el proyecto de inversión es viable o simplemente, no sería propicio para Morelos.

2.7 Metodología

Aproximación a una taxonomía de la investigación

| De acuerdo a: | Esquema de Investigación: | |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La finalidad de la Investigación. | Básica | Generación de Nuevos conocimientos sobre el objeto de estudio elegido |
| | Aplicada | Contribución a problemas específicos, relacionados con el objeto de estudio abordado |
| Las fuentes de información | Documental | Como su nombre lo indica referido a la indagación a través de documentos diversos, como pueden ser, por ejemplo, textos, revistas, grabaciones de audio y de video, prensa, etc. |
| | De laboratorio | Las unidades de análisis se aíslan de su entorno para ser estudiadas en un espacio específico. |
| | De campo | Investigación en el lugar donde se encuentran las unidades de análisis |
| El control que se tendrá sobre las Variables de investigación | Experimental | Se ejerce control sobre las variables de estudio, ya sea en el laboratorio o en el campo. Si hay manipulación de variables. Existen tres tipos de experimentos |
| | | a) Experimento puro o verdadero |
| | | b) Pre-experimento |
| | c) Cuasi-experimento | |
| No experimental o ex -post -facto | No experimental o ex -post -facto | Referida a la observación de la situación una vez ocurrido el fenómeno. No existe manipulación de variables. Puede ser clasificado, de acuerdo a su dimensión temporal, es decir, número de momentos durante los cuales se recolectan los datos |
| | | a) Transversal o Transeccional. A través de estos esquemas se recolectan datos en un solo momento para describir variables y analizar su incidencia e interrelación en ese momento |

| | | |
|--------------------------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | b) longitudinal. Por medio de estos esquemas, se recolectan datos a través de diferentes momentos para analizar los cambios ocurridos en las variables de estudio |
| El alcance de la investigación | Exploratorio | Se busca información sobre un tema o problema que a la fecha nos resulten desconocidos. Nos permite familiarizarnos con el fenómeno a estudiar. |
| | Descriptivo | Se trata de especificar el conjunto de propiedades, características y rasgos del fenómeno analizado, según considere su importancia |
| | Correlacional | Tiene como propósito evaluar relaciones estadísticas que puedan existir entre dos o más variables. |
| | Explicativo | Se intenta establecer las causas de los fenómenos que se estudian. |

Tabla 2.1. Taxonomía de la investigación (Ortiz G., 2006)

De acuerdo a la taxonomía presentada en el cuadro anterior, la presente investigación atendiendo a su finalidad se clasifica en aplicada, ya que contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas que padecen diabetes.

Las fuentes de información empleadas son documentales y de campo. Ya que se utilizarán libros de texto, revistas, grabaciones de audio, etc. y se aplicarán encuestas a las personas que serán nuestro nicho de mercado.

El alcance de la investigación es exploratorio debido a que se buscare información sobre los productos que son especiales para el cuidado de piel y salud de los diabéticos. Y además buscaremos información sobre los proyectos de inversión y su clasificación. Básicamente es todo el capítulo 1 y 2 del presente trabajo.

Descriptivo ya que se especificarán las propiedades y características del proyecto de inversión denominado Spa “El Terroncito”, en si el capítulo 4 que conlleva todos los estudios para analizar su viabilidad.

Explicativo considerando que se intentará establecer las causas de los efectos que tendrá el Spa dentro de la economía de sus propietarios y de la población en general, así como algunos efectos en el medio ambiente.

CAPÍTULO III SPA “EL TERRONCITO”

3.1 Introducción

Spa “EL TERRONCITO” es un spa médico especializado en personas diabéticas, este proyecto se realizó con la finalidad de atender varios tratamientos médicos y estéticos, entre ellos, el cuidado de la piel de las personas quienes padecen diabetes.

Este objetivo se podrá lograr a través de la creación de un lugar especializado en el cuidado de la piel o bienestar físico de las personas con diabetes, donde se permita satisfacer esta necesidad, para ello será en modalidad de un Spa médico, generando un buen servicio que nos permitirá pertenecer en el mercado.

Spa “EL TERRONCITO”, es una solución que hemos creado para el cuidado de la piel con diversos tratamientos, terapias o sistemas de relajación enfocado al bienestar mental físico y espiritual de la persona.

El desarrollo y la demanda cada vez más se orientan hacia un fuerte cambio de paradigma de las personas hacia una “vida más sana y vital”. Spa “EL TERRONCITO” es una forma de especialización que observa la vitalidad de su piel de las personas diabéticas y que serán atendidas mediante personas especializadas, esto se realiza en un entorno en el que las personas se sientan cómodas y en el que pueden entregar toda su vitalidad.

En Spa “EL TERRONCITO” brindaremos un servicio seguro, honesto y con calidad en la búsqueda de exceder todas las expectativas de nuestro cliente, ser un lugar confiable y responsable basado en la capacidad de nuestro equipo humano, su plataforma tecnológica y con el objetivo permanente de alcanzar la excelencia

3.2 Descripción general del negocio

La sociedad Mexicana padece varios males, entre ellos la enfermedad denominada Diabetes, la Federación Mexicana de Diabetes (Nutrición, 2006) menciona en su página oficial que Cada hora se diagnostican 38 nuevos casos de diabetes y cada dos horas mueren 5 personas a causa de complicaciones originadas por el descuido de su salud.

Las personas con esta enfermedad, necesitan varios tratamientos médicos y estéticos, entre ellos, el cuidado de su piel, ya que esta tiende a agrietarse y sangrar, debido a esto, podrían contraer alguna infección y esto complica su estado de salud.

Como en Cuenavaca no se cuenta con un lugar especializado en el cuidado de la piel o bienestar físico de las personas con diabetes, se está planteando la idea de un proyecto de inversión donde se cuide a estas personas, para ello será en modalidad de un Spa médico.

3.2.1 Naturaleza de la empresa

La idea de la creación de un SPA no solo es con fines lucrativos, la intención de este proyecto también es con fines sociales, ya que un spa es un sitio donde se aplican diversos tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base el agua; todo ello enfocado al bienestar físico, mental y espiritual de la persona.

En algunos spa podremos encontrar las aplicaciones cada vez más demandadas como son: botox, liftings, liposucciones, lipoesculturas, así como tratamientos anti envejecimiento, Ahora bien, si pensamos en un spa que ofrece además tratamientos médicos bajo la supervisión de un doctor para aplicarlos a personas con diabetes, puesto que estas necesitan un tratamiento especial, tanto de su piel, como es su salud. Este tipo de Spa es el que se pretende crear. (Spa, 2009)

Además, como es bien sabido en México, la diabetes es la enfermedad de moda, ya que el 70% de los adultos mexicanos (NOTIMEX, 2012) tienen ese problema y la diabetes se ha constituido como la causa principal de defunciones en el país. El objetivo de él SPA “EI TERRONCITO” será otorgar a estas personas un trato especial, para hacer su vida más placentera.

3.3 La organización

3.3.1 Misión

Ser un gran sitio que brinde a nuestros clientes atención especializada en diabetes, apoyados en un equipo humano altamente capacitado, formado en principios éticos, con alto sentido de compromiso y con recursos técnicos y científicos para satisfacer así todas las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

3.3.2 Visión

Llegar a ser una empresa importante y reconocida a nivel estatal, buscando presencia en el ambiente nacional, mediante la oferta de un servicio especializado en diabetes.

3.3.3 Objetivos

- o Ser reconocidos en el mercado de servicios como un Spa médico.
- o Brindar calidad y eficacia en el servicio, para que nuestros clientes disfruten un excelente tratamiento.
- o Atender eficientemente al cliente para obtener una amplia relación para el mejoramiento del servicio.
- o Ofrecer servicio personalizado a personas diabéticas
- o Disponer de recurso humano especializado en la materia.
- o Minimizar el número de incidencias que afectan el bienestar de los usuarios.

3.3.4 Estructura del negocio

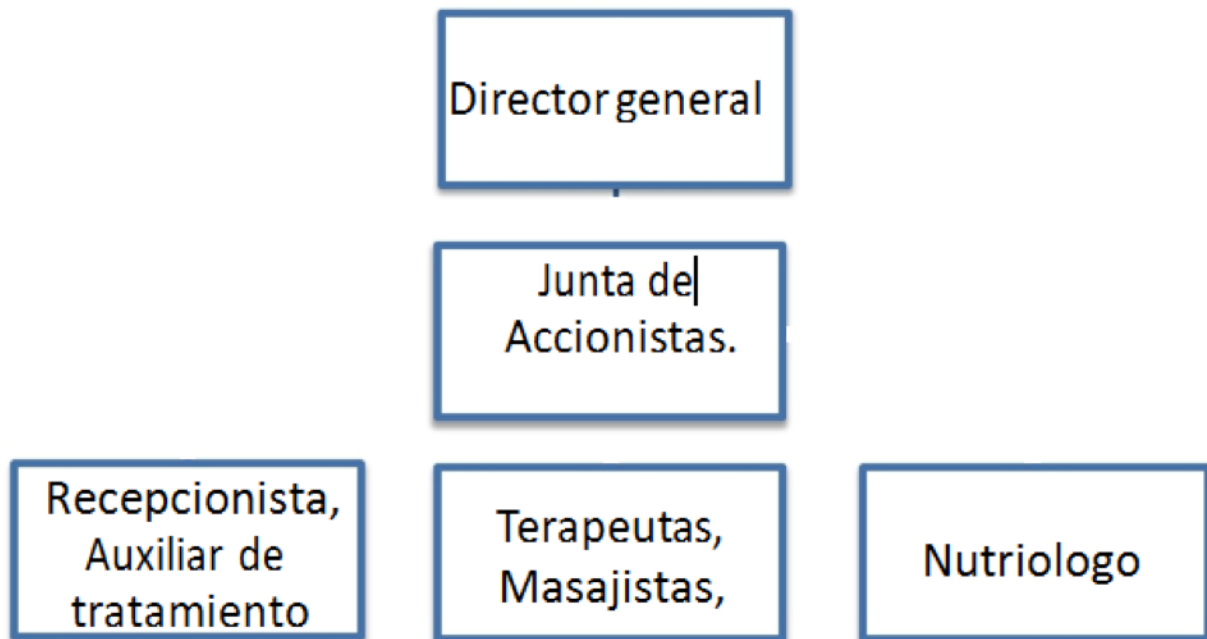


Imagen 3.1 Organigrama de Spa . Fuente: (Elaboración Propia)

Análisis de puestos, especificaciones de puestos y relaciones de autoridad

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Subordinados | Recepcionista, Terapeuta, Masajista, Auxiliar de tratamiento, Nutriólogo |
| Función básica | |
| Fungir como el responsable del SPA, mantener un buen ambiente de trabajo con sus subordinados, llevar un buen control de los documentos que se manejan, así como supervisar, analizar la información financiera que genere el SPA para hacer una adecuada toma de decisiones que lleve al crecimiento. | |
| Autoridad | |
| <p>Autoridad funcional para coordinar, evaluar y controlar los avances de los trabajos del SPA.</p> <p>Autoridad STAFF para brindar apoyo y capacitación a sus subordinados, lo cual permitirá el buen funcionamiento del SPA y tomar decisiones acertadas.</p> <p>Autoridad técnica que le otorgan sus conocimientos, experiencia, habilidades y actitud para realizar eficientemente sus funciones, tanto con el personal que labora bajo su mando, como con los usuarios externos de quienes se reciben documentos para la dependencia.</p> | |
| Responsabilidad | |
| <ul style="list-style-type: none"> o Prever el volumen de negocio y realizar el presupuesto anual. o Planificar y coordinar, junto con los coordinadores de área, todas las actividades que se realicen en el spa. o Elaborar el plan de marketing: publicidad, precios, captación de nuevos clientes, ofertas, etcétera. o Realizar menús de tratamientos en colaboración con los coordinadores de área. o Gestionar los recursos humanos, establecer normas y funciones, turnos de trabajo y aspectos salariales. o Supervisar el buen estado de las instalaciones. o Informar a sus superiores de todos los aspectos relacionados con la gestión. | |

Tabla 3.1 Análisis de puestos-Director General: (Elaboración propia)

| Identificación | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Nombre del puesto | Recepcionista |
| Jefe inmediato | Director General |
| Subordinados | |
| Función básica | |
| Servir de apoyo al Gerente general y a todos los Directores de área, en cuanto a la recepción de clientes y asuntos relacionados con las operaciones de SPA "EL TERRONCITO" | |
| Responsabilidad | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender vía telefónica a los clientes con amabilidad y eficacia. ➤ Atender y asesorar al cliente en la selección de los tratamientos. ➤ Recibir e informar a los clientes sobre los tratamientos que se van a realizar. ➤ Organizar las citas en función de la disponibilidad del Spa. ➤ Colaborar con los coordinadores de área y el gerente spa en la organización y distribución del trabajo. | |

Tabla 3.2 Análisis de puestos-Recepcionista. (Elaboración propia)

| Identificación | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Nombre del puesto | Nutriólogo |
| Jefe inmediato | Director general |
| Subordinados | |
| Función básica | |
| Fungir como responsable de la alimentación de cada una de las personas que acuden al Spa "ELTERRONCITO", puesto que estas personas padecen diabetes necesitan una dieta balanceada en azúcares y grasas específica. | |

Tabla 3.3 Analisis de puesto Nutriologo (Elaboracion propia)

Responsabilidad

- Guiar a la comunidad para lograr hábitos saludables.
- Asesorar a personal para realizar actividades con la comunidad.
- Elaborar programas específicos o generales
- Elabora material educativo para la promoción a la salud.
- Influencia en medios de comunicación para transmitir mensajes de: nutrición y salud.
- Modificar hábitos alimentarios y calidad en los nuevos productos industrializados.

Tabla 3.3 Análisis de puestos-Nutriólogo. (Elaboración propia)

| Identificación | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Nombre del puesto | Terapeuta y masajista |
| Jefe inmediato | Director General |
| Subordinados | |
| Función básica | |
| Su principal función es especializarse en un área o función, y se enfoca junto con el cliente o paciente, a lograr ciertas metas | |
| Responsabilidad | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajar con discreción y en buena armonía. ➤ Paciencia y buen trato al cliente. ➤ Trabajar y mantener buenas reglas de higiene. ➤ Mantener una actitud positiva para saber entender al paciente. | |

Tabla 3.4 Análisis de puestos-Terapeuta y masajista. (Elaboración propia)

| Identificación | |
|--------------------------|---------------------------|
| Nombre del puesto | Auxiliar para tratamiento |
| Jefe inmediato | Director General |
| Subordinados | |
| Función básica | |

Tabla 3.5 Análisis de puestos-Auxiliar para tratamiento (Elaboración propia)

Se ocupan de apoyar a los Terapeutas y masajistas, así como de hacer la limpieza y tener limpias las instalaciones del Spa.

3.4. El personal

El equipo humano de un SPA es el pilar fundamental para el éxito de su explotación comercial. Por este motivo resulta imprescindible que cada uno de sus integrantes demuestre una competencia profesional y humana tal, que alcancen los niveles de plena satisfacción por parte de sus clientes.

No hay que olvidar que un SPA se basa en la prestación de unos servicios personales, en los que tanto los conocimientos técnicos como la actitud hacia el cliente y, la adecuada presencia física, son los requisitos necesarios para cualquier miembro del equipo.

3.4.1 Contratación

El proceso de contratación del personal para SPA “EL TERRONCITO” estará conformado por 4 etapas: y una de capacitación y desarrollo.

1. Requerimiento de personal

Se hará la publicación del requerimiento del personal en el periódico, bolsa de trabajo UV, y bolsa de trabajo de la Secretaria de Trabajo y Previsión Social, y se recurrirá al apoyo otorgado por el departamento perteneciente a la Universidad de Morelos, “SUME”, Sistema Universitario de Mejora Empresarial, el cual contacta con las distintas facultades y dependencias de la Universidad, y se puede tener el apoyo necesario para el reclutamiento y asesoría de personal, todo de manera gratuita

2. Reclutamiento

El Director General de la empresa, prepara la documentación en el cual se detalla la información necesaria para que los interesados en concursar en el proceso puedan contar con dicha información y participar.

Los candidatos deberán presentarse con solicitud de trabajo y curriculum vitae

3. Selección

a) Verificación preliminar de cumplimiento de requisitos mínimos

Solo se incorporarán al proceso de selección aquellos candidatos que cumplan con los perfiles, en términos de conocimientos, habilidades y capacidades para desempeñarlos de manera adecuada. (Los cuales se encuentran en la descripción de puestos)

b) Realización de pruebas de selección

La selección de los candidatos se hará utilizando diversas técnicas como entrevistas, pruebas de conocimiento, pruebas psicométricas, pruebas de personalidad, y técnicas de simulación entre otras. En cualquier caso, para la evaluación de los candidatos se deberá considerar como factores a evaluar: Preparación académica, evaluación de competencias, prueba de conocimientos, evaluación de la experiencia laboral y evaluación del desempeño, test de personalidad entre otras. y de contar con ellas se investigarán las referencias laborales.

Serán considerados “elegibles” para cubrir determinado puesto, los candidatos que obtengan resultados satisfactorios en todas las pruebas de selección que se determinen.

4. Contratación

Ya tomada la decisión, se convoca al candidato seleccionado para la entrevista final y acordar las condiciones de trabajo y firmar el contrato.

Al ser seleccionado para cubrir una plaza deberá entregar los siguientes documentos:

- Solicitud de empleo.
- Fotocopias de títulos.
- Referencias laborales (si cuenta con ellas).
- Acta de nacimiento original
- Exámenes de hemograma, VDRL, heces, orina, tórax.
- Fotocopia de documentos personales: CURP, RFC, Numero del Seguro social

5. La capacitación y desarrollo del personal será por medio de la Secretaria de Trabajo y Previsión Social, la cual, otorga certificados que forman parte del curriculum vitae

3.4.2 Políticas operativas

- El horario de trabajo será de 8:00 a 14:00 horas y de 16:00 a 20:00 horas de lunes a sábado, contando con dos 2 horas para comer
- Se les dará 10 minutos de tolerancia de retraso.
- Desempeñar con eficiencia, responsabilidad, amabilidad, tolerancia y paciencia las labores que les corresponda.

- Abstenerse de hacerse acompañar durante la jornada de trabajo de familiares, adultos o niños y/o amigos, ajenos a la empresa.
- Portar los uniformes requeridos por la empresa, así uñas cortas y apariencia limpia
- Pagar los desperfectos que ocasionen a los útiles y demás implementos de trabajo si se deriva por descuido, negligencia o mala fe.
- No se usará el teléfono para realizar llamadas personales, su uso será estrictamente para asuntos del negocio

3.4.3 Tabla de sueldos

Mano de obra

Se considerará mano de obra, los sueldos pagados a los terapeutas, masajistas, auxiliar de tratamiento y nutriólogo.

| Puesto | Salario Diario | Numero | Sueldo mensual por puesto | Sueldo total por puesto | Prestaciones |
|-------------------------|----------------|----------|---------------------------|-------------------------|---------------|
| Terapeuta | 250 | 2 | 6,000 | 12,000 | |
| Masajista | 250 | 2 | 6,000 | 12,000 | |
| Auxiliar de tratamiento | 125 | 1 | 3,000 | 3,000 | |
| Nutricologo | 125 | 1 | 3,000 | 3,000 | |
| | | 6 | | 30,000 | 12,000 |

Tabla 3.6 Salarios de mano de obra: (Elaboración propia)

Sueldos y salarios

Se considera como sueldos y salarios a los pagados al personal administrativos.

| Puesto | Salario Diario | Numero | Sueldo mensual por puesto | Sueldo total por puesto | Prestaciones |
|------------------------|----------------|----------|---------------------------|-------------------------|--------------|
| Administrativos | | | | | |
| gerente general | 208 | 1 | 5,000 | 5,000 | |
| Recepcionista | 125 | 1 | 3,000 | 3,000 | |
| | | | | 8,000 | 3,200 |
| Total | | 2 | | 8,000 | 3,200 |

Tabla 3.7 Sueldos y salarios. Fuente: (Elaboración propia)

3.5. Mercadotecnia

3.5.1 La competencia

A continuación se muestra la competencia para el Spa “EL TERRONCITO”, en la ciudad de Cuernavaca, Mor. Los diferentes espacios que son citados prestan servicios de bienestar, estéticos y solo uno oferta servicios médicos, pero ninguno orientado a las personas que padecen diabetes.

| Nombre del competidor | Ubicación | Principal ventaja |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Vela Vicity Spa | Av. Atlacomulco No. 62448 Cuernavaca, Morelos. | Está en un lugar fácilmente identificable |
| Misión del Sol | Av. Gral. Diego Diaz Gonzalez 31, Parres, 62550 Cuernavaca, MOR. | Está en un zona muy conocida |
| Spa Sitio Sagrado | Camino Real A Amatlan, Col. Del Carmen, 10, Tepoztlán Morelos. | Está en un zona muy conocida |
| Spa Flor de Mayo | Matamoros 49, 62000 Cuernavaca, Morelos. | Lugar tranquilo para despejarse |
| Coral Cuernavaca Spa | Fracc. Las Brisas, 62214 Temixco, MOR. | Lugar muy económico |
| Spa Anticavilla | Río Amacuzac 10 Vista Hermosa, Cuernavaca, Morelos | Se encuentra en un lugar céntrico |
| Posada Tlaltenango | Privada Eucaliptos No.77 Jardines de Tlaltenango, Cuernavaca, Morelos. | Está en un zona muy conocida |
| Spa Buena Vibra | Calle San Lorenzo 7, Valle de Atongo, 62520, Mor. | Spa- Salud |
| SPA Hacienda de Cortes | Jiutepec 90, Atlacomulco, Morelos. | Ofrece servicios de Estéticos y de relajacion. |

Tabla 3.8 Competencia. Fuente: (Elaboración propia)

3.5.2 Servicio y clientes

Características del servicio

Actualmente los SPA ofrecen bienestar, tranquilidad, tiempo para la reflexión y tratamientos de belleza y terapéuticos, y ayudan a mejorar el estilo de vida, los hábitos alimenticios, controlar el peso corporal y el estrés generado por la actividad diaria, por ello se definen como instalaciones rejuvenecedoras, relajantes, reconfortantes y reformadoras del cuerpo y de la mente

El spa está dirigido a las personas con diabetes, ya que éstas, necesitan un cuidado especial con relación a su cuerpo. El spa tiene muchos beneficios y a continuación se mencionan.

Los Spa ofrecen beneficios para la salud en los siguientes niveles:

- Físico: la hidroterapia activa el sistema inmunológico, eleva el metabolismo y previene la hipertensión. En un Spa, se consigue relajación muscular por lo que, dolores de espalda, reumáticos y musculares desaparecen.

También mejoran los problemas digestivos, del aparato urinario y la próstata. El Spa es recomendable en trastornos femeninos, enfermedades nerviosas y alteraciones de las vías respiratorias.

- Psicológico: Los tratamientos en un Spa, consiguen que la persona se aísle del exterior, olvidando el estrés y centrándose en su propio cuerpo. Al relajar el cuerpo la mente también se relaja y, el malestar psíquico desaparece.

- Estético: La mayoría de los Spa ofrecen diferentes tratamientos de belleza (peeling corporal, hidratación facial, masaje reductor y anticelulítico, etc.)

Además, como en un Spa es fácil sentirse más relajado y tranquilo, esta sensación de bienestar se refleja en el exterior con un aspecto más luminoso y rejuvenecido.

Más beneficios son:

- Efectos antiinflamatorios y sedantes (artritis, artrosis, lumbalgias, migrañas y reuma)

- Mejora los problemas de la piel (dermatitis atópica, psoriasis, lupus)

- Ayuda a combatir afecciones del aparato respiratorio.

- Estimula el sistema inmunológico.

- Eficaz ayuda para combatir el estrés.

Los paquetes que se ofrecerán dentro de Spa “EL TERRONCITO” dependerá de las necesidades de los clientes, y ellos podrán armarlos o elegir entre nuestros 4 paquetes principales.

El servicio estará conformado por siete tipos individuales de terapias los cuales son:

1. Tina de agua termal
2. Máscara facial
3. Tratamiento de maso terapia
4. Masaje de relajación
5. Masaje descontracturante
6. Masaje con aceites
7. Biomagnetismo.

Y los paquetes que Spa“EL TERRONCITO” ofrecerá son:

| | | |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------|
| Paquete 1 incluye : 1,2,7 | (Tina de agua termal, mascara facial y Biomagnetismo) | 135 minutos |
| Paquete 2 incluye: 1,5,6 | (tina de agua termal, masaje descontracturante y masaje con aceites) | 71 minutos |
| Paquete 3 incluye : 2,6,7 | (mascara facial, masaje con aceites y Biomagnetismo) | 135 minutos |
| Paquete 4 incluye: 1,3,7 | (tina de agua termal, tratamiento de maso terapia y Biomagnetismo) | 135 minutos |

Tabla 3.9 Servicios por paquetes. Fuente: (Elaboración propia)

Cada tratamiento o paquete incluye lo que es pase con el nutriólogo, el cual checara los niveles de glucosa y presión arterial de nuestros pacientes, si estos se encuentran controlados, el cliente pasara a una sesión de caminadoras y luego se procederá con los tratamientos.

Clientes

Nuestro clientes serán servicio las personas que padecen diabetes de la Ciudad de Cuernavaca, Morelos, que quieran cuidar su economía pero sobre todo su salud.

Posteriormente pretendemos extender nuestro mercado a diversas regiones del estado de Morelos.

3.5.3 Análisis de mercado

Tamaño de mercado y segmento de mercado

Nuestro servicio está dirigido a personas diabéticas que quieren cuidar su economía pero sobre todo su salud. Y en el estado de Morelos el 25% (López Mena, 2012) de la población padece diabetes y se registra un incremento anual constante.

Demanda potencial

En este apartado visualizamos nuestra empresa SPA “EL TERRONCITO” S.A. de C.V. en plazo de corto, mediano y largo plazo. Estos planes son factibles y realistas.

| CORTO PLAZO | MEDIANO PLAZO | LARGO PLAZO |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Las encuestas muestran que ...• Deseamos lograr que todos nuestros clientes prueben al menos una vez nuestro servicio. | <ul style="list-style-type: none">• Aumentar nuestra demanda en un 50%.• Analizar si es posible recuperar la inversión. | <ul style="list-style-type: none">• Recuperar la inversión.• Abrir nuevas sucursales.• Ofrecer nuevos servicios. |

Tabla 3.10 Visualización a plazos. Fuente: (Elaboración propia)

3.5.4 Investigación de mercado

Ejemplo de cuestionario aplicado

CUESTIONARIO

Siendo en México la diabetes una de las enfermedades de moda, y considerando todos los cuidados que deben tener quienes la padecen, hemos iniciado la creación de un Spa. Por este motivo solicitamos su apoyo, contestando las siguientes preguntas y marcando con una X la opción que considere más adecuada.

Sexo F () M ()

Edad

1. ¿Sabe lo que es la diabetes?

Sí No

2. ¿Conoce usted las complicaciones que puede tener esta enfermedad?

Sí No

¿Cuáles?

3. ¿Cuántos años tiene de padecer diabetes?

0-2 3-5 5-10 Más de 10

4. Considera que el cuidado de la piel es importante para quienes padecen diabetes

Sí No

5. ¿utiliza algunos tratamientos para el cuidado de su piel?

Sí No

6. ¿Acudiría a un Spa, donde se le den los cuidados necesarios para evitar Complicaciones por esta enfermedad?

Sí No

¿Por qué?

7. ¿Con qué frecuencia asistiría?

1-2 veces por semana b.3-4 veces por semana c. 5 veces por semana

8. La ubicación de este Spa le gustaría que fuera:

En un lugar céntrico En las afueras de la ciudad

9. Le gustaría que las instalaciones contaran con áreas verdes

Sí No

10. ¿aparte del Spa, le gustaría otro tipo de servicio?

Sí No

¿Cuál?

Gráficas

1. ¿Sabe que es la diabetes?



Gráfica 3.1 Saben lo que es la diabetes. Fuente: (Elaboración propia)

2. ¿Conoce usted las complicaciones que puede tener esta enfermedad?



3. ¿Cuántos años tiene de padecer diabetes?



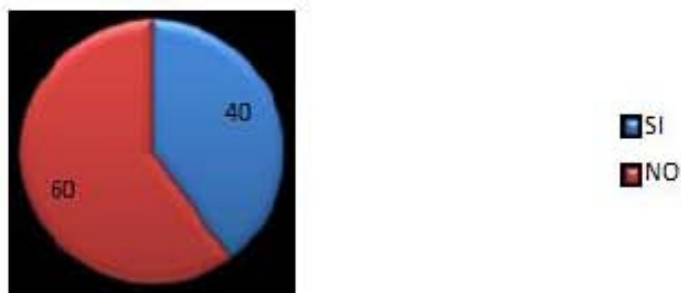
Grafica 3.3 Años con diabetes. Fuente: (Elaboración propia)

4. ¿Considera que el cuidado de la piel es importante para quienes padecen diabetes?



Grafica 3.4 Consideración con el cuidado de la piel. (Elaboración propia)

5. ¿Utiliza algunos tratamientos para el cuidado de su piel?



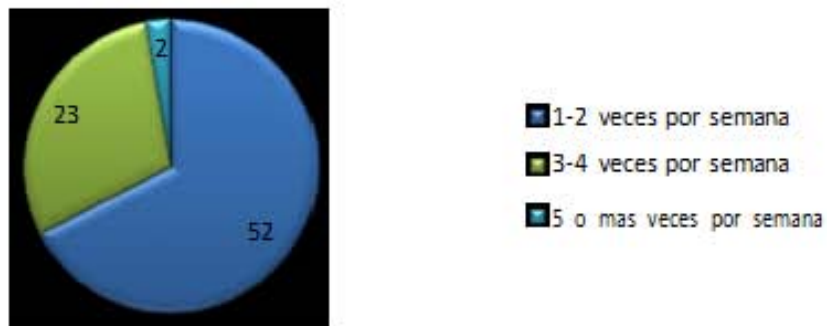
Grafica 3.5 Utilización de tratamientos. Fuente: (Elaboración propia)

6. ¿Acudiría a un Spa, donde se le den los cuidados necesarios para evitar complicaciones por esta enfermedad?



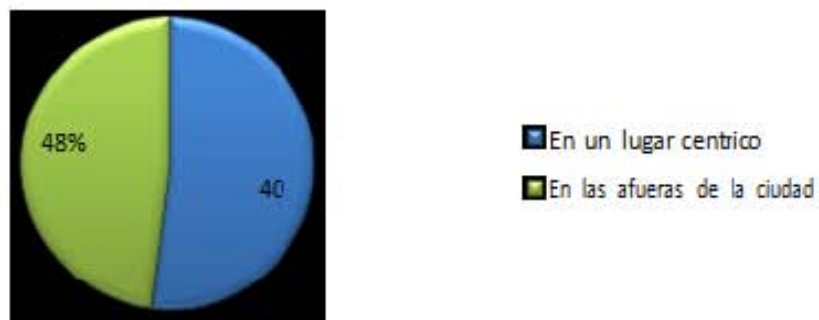
Grafica 3.6 Acudirían a un Spa. Fuente: (Elaboración propia)

7. ¿Con que frecuencia asistiría?



Grafica 3.7 frecuencia al asistir a un Spa. Fuente: (Elaboración propia)

8. La ubicación de este Spa le gustaria que fuera:



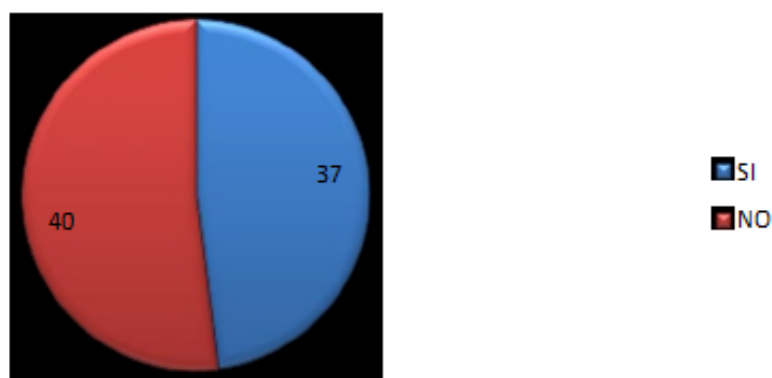
Grafica 3.8 Ubicación deseada. Fuente: (Elaboración propia)

9. Le gustaria que las instalaciones contaran con areas verdes



Grafica 3.9 Areas verdes. Fuente: (Elaboración propia)

10. ¿Ademas del Spa, le gustaria otro tipo de servicio?



Grafica 3.10 Otro servicio. Fuente: (Elaboración propia)

Interpretaciones

Con las encuestas aplicadas nos dimos cuenta que el 97% de las personas saben que es la diabetes y solo el 83% conocen las complicaciones que puede llegar a tener si no se cuenta con los cuidados necesarios.

Entre estas complicaciones se mencionaron las siguientes:

- Pérdida de la vista
- Pie diabético
- Infartos
- Estrés
- Piel reseca
- Problemas en hígado y páncreas

- Úlceras
- Adelgazamiento
- Obesidad
- Falta de cicatrización

La mayoría de gente encuestada tiene entre 3-5 años de padecer diabetes. La mayoría cree que es importante el cuidado de la piel pero no usan algún tratamiento para su cuidado personal. Es por esta razón que el 77% si acudiría a un Spa para diabéticos.

La frecuencia con la que asistirían es de 1-2 veces por semana; lo ideal es que el Spa se ubicara en un lugar céntrico, que contara con áreas verdes, y solo al 37% le gustaría que se brindara otro tipo de servicio.

Entre los servicios mencionados se encuentran:

- Gimnasio
- Aerobics
- Restaurante
- Nutriólogo

3.5.5 Riesgos y oportunidades de mercado

El análisis FODA es una herramienta esencial que provee insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos o mejores proyectos de mejora continua.

Amenazas

- Crisis económica
- Competencia
- Cambios en las preferencias
- Falta de recursos de capital

Oportunidades

- Desarrollo económico de la región
- Precios de alcance de los clientes
- Ubicación estratégica
- Es el único SPA médico para diabéticos en Cuernavaca

Debilidades

- Ser nuevos en el mercado
- Falta de capital de trabajo
- Altos costos en la estructura

Fortalezas

- Trabajadores de confianza
- Calidad en los servicios
- Personal capacitado
- Atención personalizada

Las fortalezas que tiene Spa “EL TERRONCITO” esencialmente es la calidad, ayuda a que la empresa esté mejor preparada ante las amenazas que se presenten. En la estrategia de combinar las oportunidades con las fortalezas, permite aprovechar la calidad y de esta manera lograr competitividad en el mercado.

3.5.6 Fijación del precio

Para la fijación de precios se tomaron en cuenta los costos variables por servicio.

| COSTO FORMULACION | Tina de agua termal | Mascara facial con arcilla | Tratamiento de masoterapia | Masaje de relajación | Masaje descontracturante | Masaje con aceites | Biomagnetismo | Paquete 1 | Paquete 2 | Paquete 3 | Paquete 4 |
|-------------------------------|---------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------|--------------------------|--------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Acetes | 45 | 169 | 169 | 169 | 169 | 169 | 50 | 264 | 383 | 388 | 264 |
| CCOSTO POR UNIDAD - TOTAL | 45 | 169 | 169 | 169 | 169 | 169 | 50 | 264 | 383 | 388 | 264 |
| PRECIO DE VENTA EN EL MERCADO | 400 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 400 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |

3.5.7 Margen de utilidad

El margen de utilidad solo será cálculo en base al costo variable por servicio.

\$600 100 %

169 X

$$X = (169 \times 100) / 600 = 28$$

Por lo tanto solo tomando en consideración los costos variables obtendremos una utilidad del 28%.

3.5.8 Punto de equilibrio

Punto de equilibrio (ventas mínimas para cubrir los costos de la empresa):

$$\text{Punto de equilibrio} = CF / (PV - CV)$$

$$P.E. = \$ 107,646.00 / (600 - 169)$$

$$P.E. = \$ 107,646.00 / 431$$

$$P.E. = 249.7587007$$

| CONCEPTO | | SERVICIOS | | | | |
|----------|------------------------|---------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|
| | | 62 | 125 | 249.758701 | 311 | 374 |
| | VENTAS | \$37,200.00 | \$75,000.00 | \$149,855.22 | \$186,600.00 | \$224,400.00 |
| (-) | COSTOS VARIABLES | \$10,478.00 | \$21,125.00 | \$42,209.22 | \$52,559.00 | \$63,206.00 |
| (=) | MARGEN DE CONTRIBUCION | \$26,722.00 | \$53,875.00 | \$107,646.00 | \$134,041.00 | \$161,194.00 |
| (-) | COSTOS FIJOS | 107,646.00 | 107,646.00 | 107,646.00 | 107,646.00 | 107,646.00 |
| (=) | UTILIDAD O PERDIDA | -\$80,924.00 | -\$53,771.00 | \$0.00 | \$26,395.00 | \$53,548.00 |

Tabla 3.12 punto de equilibrio. Fuente: (Elaboración propia)

3.5.9 Logotipo



Imagen 3.2 logotipo (elaboracion propia)

El logotipo tiene una imagen que representa:

- Naturaleza
- Colores llamativos
- La imagen lleva el nombre de la empresa para ser ubicados con mayor facilidad
- Tranquilidad

Nuestro eslogan es: “El lugar donde comienza una nueva vida” el cual invita al cliente a cambiar su estilo de vida.

3.5.10 Publicidad

Utilizaremos volante y anuncios en los periódicos de mayor circulación en la Ciudad, como medio de publicidad; los volantes se repartirán en plazas de Cuernavaca

y el centro, hospitales y centros especializados en diabetes; también se harán trípticos que contiene información actualizada sobre la diabetes y el cuidado físico que se ubicaran en el lugar de servicio.

Anuncio en el periódico.

DIARIO DE MORELOS

Servicios

- Tinas de Agua Termal
- Mascaras Facial con Arcilla
- (normal, completa / con Masaje Podal)
- Tratamientos de Maso terapia
- Masaje de Relajación
- Masaje Descontractante
- Masaje con Aceite Palta (aguacate) y Otros
- Biomagnetismo

Con horario de 8:00 – 14:00 y
de 16:00 – 20:00
De lunes a sábado

*“El lugar donde
comienza una nueva
vida”*

El Terroncito



Imagen 3.3 Anuncio en el periódico. Fuente: (Elaboración propia)

Volante



*“El lugar donde
comienza una nueva
vida”*

**Si tú eres diabético y
sientes que tu piel necesita un cuidado especial
Te invitamos a que visites el nuevo SPA NUEVA
VIDA, para diabéticos que quieren consentir su piel**

EN EL MEDICAMENTO PRESENTANDO ESTE VOLANTE

Ubicado en Cuernavaca,
Acapantzingo, Morelos

Con horario 8:00-14:00
de 16:00-20:00

De Lunes a Sabado Tel 3-22-06-10

Servicios

- Tinas de Agua Termal
- Mascaras Facial con Arcilla
- (normal, completa / con Masaje Podal)
- Tratamientos de Maso terapia
- Masaje de Relajación
- Masaje Descontractante
- Masaje con Aceite Palta (aguacate) y Otros
- Biomagnetismo

Imagen 3.4 Volante. Fuente: (Elaboración propia)


Trípticos

Parte 1

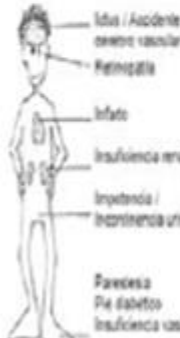

| Complicaciones crónicas: | Tratamiento: |
|------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Retinopatía → Alteraciones en los vasos sanguíneos de la retina. | • Plan Alimenticio |
| Nefropatía → Alteración en las funciones del riñón. | • Medicamentos |
| Pie diabético: Infección y/o gangrena del pie. | • Ejercicio Físico |
| | • Educación |

El Terroncito Spa

¡Aprende y previene!



"Recuerda preferir las comidas al vapor, o a la plancha, reduce el consumo de sal y por sobre todo evitar los alimentos azucarados"



DIABETES

Imagen 3.5 Tríptico parte 1. Fuente: (Elaboración propia)

Parte 2

¿Qué es la diabetes Mellitus?

Es una enfermedad crónica que se caracteriza por la falta total o parcial de la insulina (hormona secretada por el páncreas). La glucosa deriva de los Carbohidratos y la insulina es la que permite que la glucosa entre a las células y se transforme en energía.



Tipos de diabetes

1. Diabetes tipo 1 -> Déficit absoluto de la insulina.
2. Diabetes tipo 2 -> La insulina no es suficiente o no aprovechable, por lo que se acumula en la sangre.
3. Diabetes Gestacional -> Se presenta durante el embarazo. Puede desaparecer al término de éste o persistir.

Síntomas



Criterios de Diagnóstico

Glicemia al azar igual o mayor a 200 mg/dl.

Glicemia en ayunas en plasma venoso mayor o igual a 126 mg/dl. La definición de ayunas es no haber ingerido calorías en las últimas 8 horas, al menos.

Glicemia a las 2 horas post-carga (PTGO), igual o mayor a 200 mg/dl.

Alimentos NO recomendados

- Bebidas azucaradas
- Tortas
- Pastes
- Galletas
- Helados
- Chocolates
- Embutidos



horario de 8:00 – 14:00 y de 18:00 – 20:00
De lunes a sábado

Imagen 3.6 Tríptico parte 2. Fuente: (Elaboración propia)

3.5.11 Promoción de ventas

La promoción de venta es una técnica de publicidad, que nos ayuda a estimular la venta de nuestro servicio. Las actividades que utilizaremos están conformadas por ofertas, regalos, descuentos, sorteos y muestras gratis,

Ofertas: consisten en propuestas especiales que le hacemos al consumidor, ya sea ofrecer paquetes especiales

Regalos: consisten en obsequios que se les brinda a los clientes, por ejemplo podemos enviarles obsequios a nuestros principales clientes como calendarios que tengan la publicidad de nuestro producto, o en una fecha festiva.

Descuentos: consisten en reducciones del precio regular de un servicio por un periodo de tiempo determinado, por ejemplo, ofrecer un 10% de descuento por apertura presentando un volante.

Sorteos: consisten en actividades que proporcionan al consumidor la oportunidad de ganar algo, por ejemplo, por cada vez que el cliente acuda se le otorgara un cupón que le permita participar en un sorteo de un artefacto o de un masaje gratis.

3.5.12 Comercialización

Spa “NUEVA VIDA” tendrá un trato directo con los clientes, es por ellos que se tratara de llamar la atención de nuestros pacientes mediante, publicidad y promociones de venta, y una opción para obtener mayor clientela, se piensa realizar acuerdos o convenidos de colaboración con los distintos hospitales o centros especializados para diabéticos, entre esos acuerdos se pueden manejar publicidad para dichos centros o descuentos para los clientes.

3.6 Servicios

3.6.1 Macro localización

La alternativa más viable para la ubicación del spa, es la ciudad de Cuernavaca; y tiene los medios que necesitamos para la funcionalidad del proyecto. Otro punto importante por el cual se optó por elegir esta ciudad, es porque tiene una población numerosa de personas con diabetes, la cual es nuestro mercado meta.

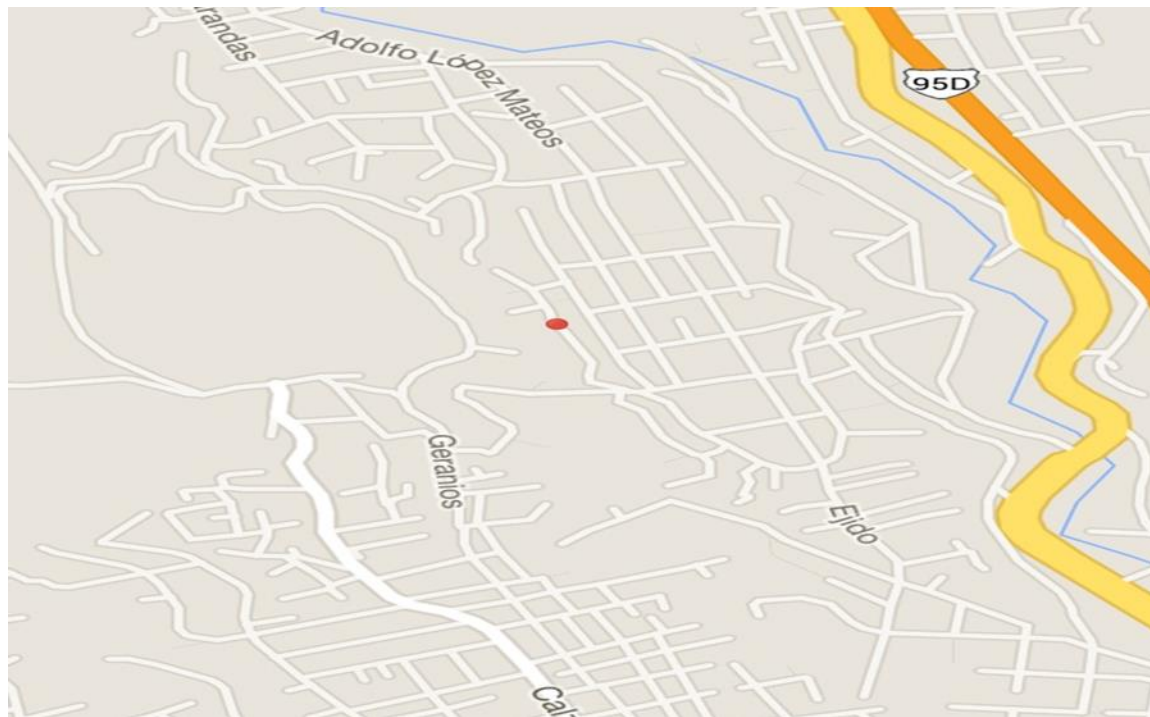


Imagen 3.7 Mapa de la Ciudad de Morelos. Fuente: (Google maps)

3.6.2 Micro localización

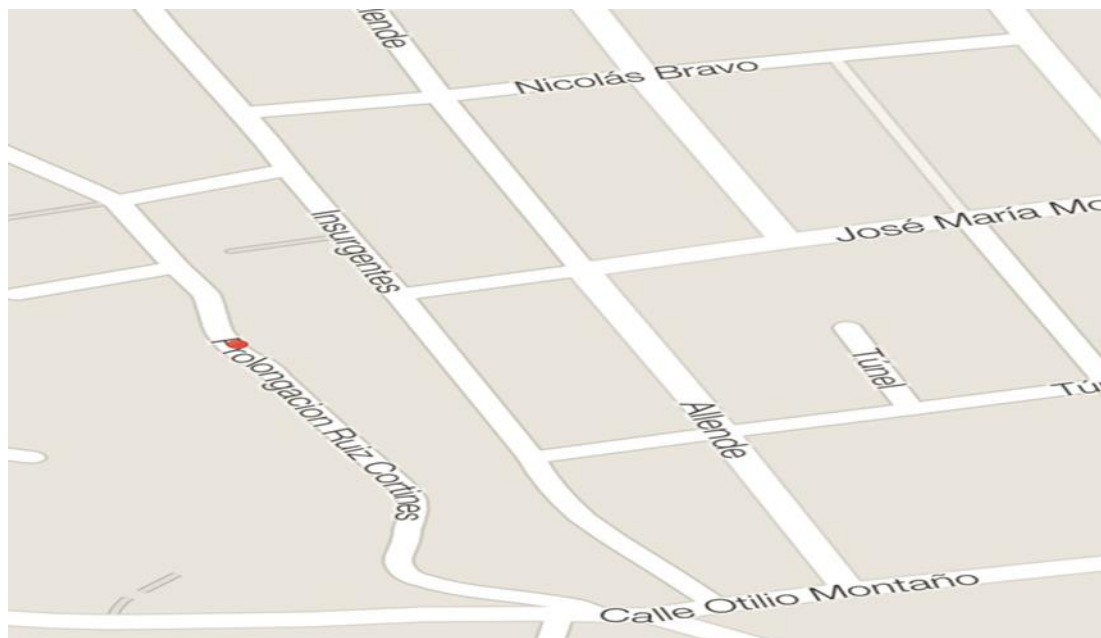


Imagen 3.8 Mapa de Prol Ruiz Cortines, Morelos, Ver. Fuente: (Google Maps)

Los socios SPA “El Terroncito” cuentan con un terreno ubicado en Prolongación Ruiz Cortines, Colonia López Mateos, Acapatzingo, Morelos y allí es donde se localizara Spa “El Terroncito”

3.6.3 Especificaciones del servicio

- Nutriólogo

Nuestros clientes antes de comenzar cualquier terapia tendrán que pasar con el nutriólogo, para que este les cheque su nivel de glucosa y presión arterial, si el nutriólogo lo autoriza y se encuentra acto el paciente para recibir sus terapias pasara a la zona de caminadoras

- Caminadoras

La zona de caminadoras será como principio de cada terapia, ya que las personas que padecen Diabetes, necesitan de ejercicio físico para controlar sus niveles de glucosa.

- Tinas de Agua Termal

Servicio dispuesto para uso individual o en pareja. Se prepara una tina de agua termal a una temperatura que oscila entre los 30 y los 37 grados Celsius, según la necesidad y requerimientos del paciente.

Para ello se utiliza agua termal y sales de mar. También pueden usarse hierbas medicinales.

La sesión dura 30 minutos.

- Máscara Facial con Arcilla (normal, completa / con Masaje Podal).

La máscara facial de arcilla con miel normal, se aplica en todo el rostro y cuello con movimientos circulares ascendentes. Se complementa el tratamiento con musicoterapia, que ayuda a conseguir una relajación armónica, actuando sobre aquellas zonas cerebrales que son influenciadas por estímulos auditivos.

La sesión dura 15 minutos.

La Máscara Facial con Arcilla completa, considera lo mismo que la anterior, para luego añadir una máscara de miel y polen. El procedimiento finaliza con la aplicación de zumos de fruta ricos en vitaminas, que restablecen la textura y nutren la piel de la cara y cuello.

La sesión dura 30 minutos.

Una tercera alternativa consiste en la aplicación de la máscara facial completa más un suave masaje en los pies, que contribuye al descanso y al mejoramiento de la circulación sanguínea de las extremidades inferiores de su cuerpo. También se aplica musicoterapia de forma simultánea.

La sesión dura 45 minutos.

- Tratamientos de Maso terapia

El masaje es un estímulo mecánico dosificado, provocado por la mano del masajista, quien manipula los tejidos blandos con una finalidad terapéutica.

El masaje potencia la actividad de depuración y limpieza de elementos tóxicos alojados en el cuerpo. Alivia dolores articulares, lumbares y cervicales. Además, disminuye notablemente la sensación de cansancio y pesadez del cuerpo.

Tiene un efecto sedante sobre el sistema nervioso, aliviando el estrés.

La sesión dura 45 minutos.

- Masaje de Relajación

Esta técnica es una de las más antiguas y divulgadas. Se efectúa mediante la suave manipulación de los tejidos blandos. Además, el tratamiento se complementa con musicoterapia.

Posee múltiples beneficios, entre los cuales destacan la eliminación de células muertas de la epidermis, el mejoramiento de la respiración cutánea y el aumento de la suavidad de la piel. Asimismo, el masaje de relajación induce la desintoxicación del sistema linfático y actúa promoviendo la activación de la circulación sanguínea. Esto último se aprecia cuando el roce superficial “pone a

trabajar” los capilares de reserva; por eso se puede ver una ligera coloración o hiperemia en la piel.

Los efectos más evidentes residen en la relajación de la musculatura y en la sedación del sistema nervioso.

Por último, se mejora la movilidad articular-ósea, además de liberar del estrés y reconstruir tejido dañado.

El masaje no se recomienda a personas con fiebre alta, procesos inflamatorios, enfermedades cutáneas, predisposición a sufrir hemorragias. Tampoco se prescribe cuando las personas presentan inflamación de vasos linfáticos, varices en grado importante, ni cuando existe inflamación venosa.

No se puede practicar masaje de abdomen si hay una hernia, piedras en la vejiga urinaria y vesícula biliar.

De igual modo, se debe evitar durante los periodos de menstruación y de embarazo. Si están inflamados los ganglios linfáticos se debe recurrir al médico obligatoriamente antes de iniciar el masaje.

Cada sesión dura 30 minutos.

- Masaje Descontracturante

Es un masaje terapéutico, más fuerte y penetrante que el de relajación.

Igualmente, se complementa con musicoterapia, actuando sobre aquellas zonas cerebrales susceptibles a los estímulos auditivos.

Es un tratamiento benéfico para conseguir relajación de la musculatura, disminución de “nudos”, sedación del sistema nervioso, activación de la circulación sanguínea y desintoxicación del sistema linfático. Además, ayuda a mejorar la movilidad de las articulaciones. Desde luego, es un masaje anti-estrés y relajante.

Posee las mismas contraindicaciones que el masaje de relajación.

La sesión dura 35 minutos

- Masaje con Aceite Palta (aguacate)y Otros

Este procedimiento consiste en un masaje de cuerpo completo, sea éste de relajación o descontracturante. Es benéfico para eliminar las células muertas de la piel. Además, incide en la desintoxicación del sistema linfático y en favorecimiento

de la circulación sanguínea. Desde luego, provoca relajación muscular y es una excelente terapia anti-estrés.

También se complementa con musicoterapia.

Posee idénticas contraindicaciones respecto del masaje relajante y descontracturante.

Cada sesión dura 30 minutos.

- **Biomagnetismo**

Esta técnica indolora y no invasiva consiste en la aplicación de imanes en puntos específicos del cuerpo con el objetivo de rastrear agentes microbiológicos extraños (virus, bacterias, hongos y parásitos), causantes de la mayoría de las enfermedades graves del hombre.

El método se lleva a cabo por medio del equilibrio del pH del organismo, por ende, se modifican las distorsiones (alcalinidad o acidez) que afectan a la célula.

Se busca reconocer los puntos de energía alterados en nuestro organismo, puesto que en conjunto están dando origen a una enfermedad o malestar. Este reconocimiento se efectúa mediante la utilización de imanes pasivos, aplicados en diversas zonas del cuerpo, generando una especie de “escáner biomagnético”.

Una vez reconocidas y confirmadas las zonas que están alteradas, el terapeuta aplica un conjunto de imanes en los puntos afectados por un tiempo que fluctúa entre 10 y 15 minutos.

Es una forma rápida para eliminar virus, bacterias, hongos y parásitos. En teoría puede ejercer un efecto de corrección sobre todas las distorsiones energéticas que se alberguen en un organismo enfermo, cualquiera sea su origen. No obstante, la curación absoluta sólo será posible cuando dicha distorsión energética no haya causado un daño estructural (celular) irreversible y cuando la capacidad de reparación no haya sido abolida por efecto del agente causal o la droga aplicada previamente para intentar el control de la enfermedad.

Cabe señalar que ninguna persona que haya recibido quimioterapia hace menos de un año puede recibir esta terapia biomagnética. Tampoco es apta para personas con marcapaso.

3.6.4 Proceso del servicio

Flujo general

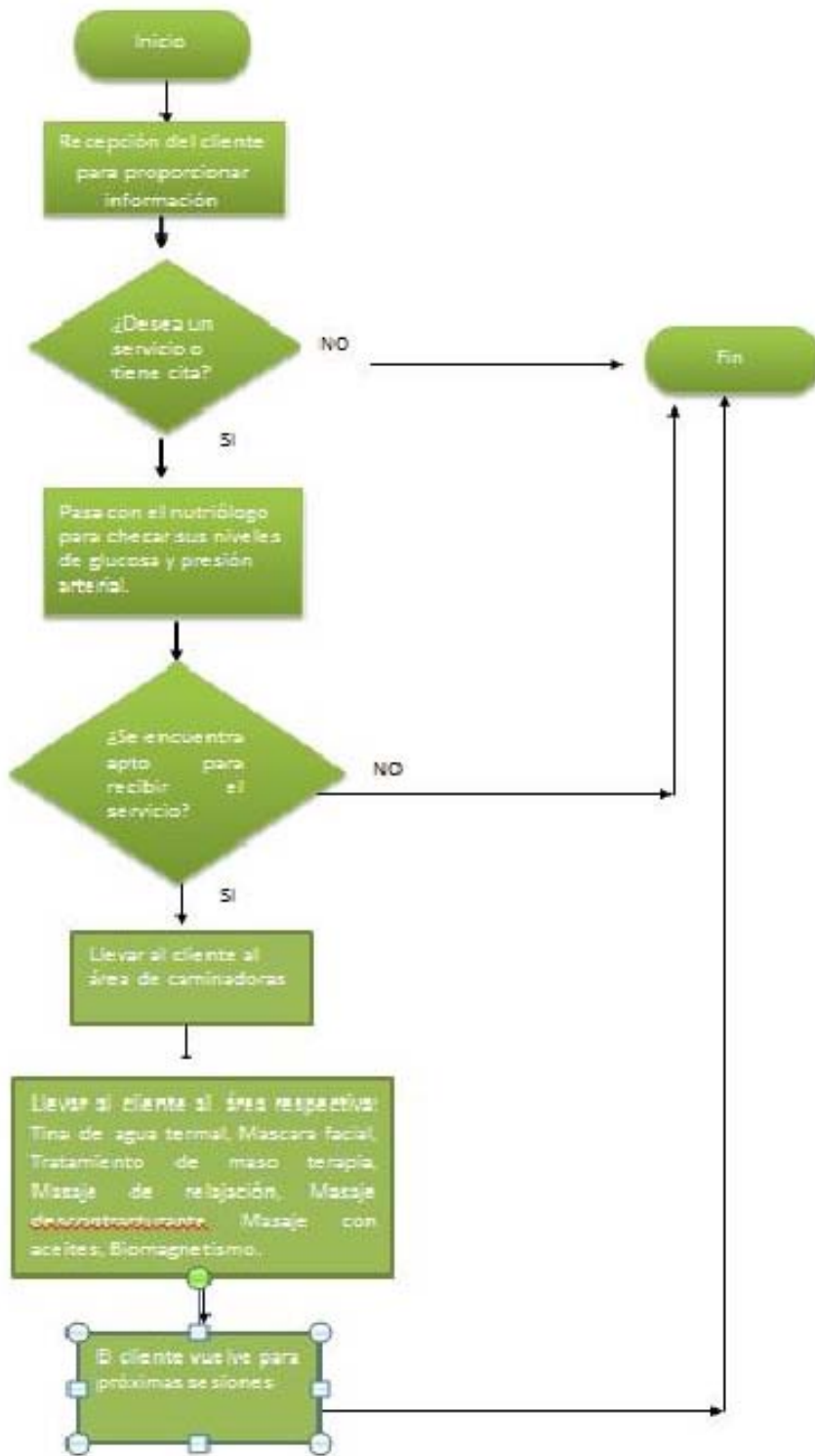


Imagen 3.9 Flujo general. Fuente: (Elaboración propia)

Tinas de agua termal.

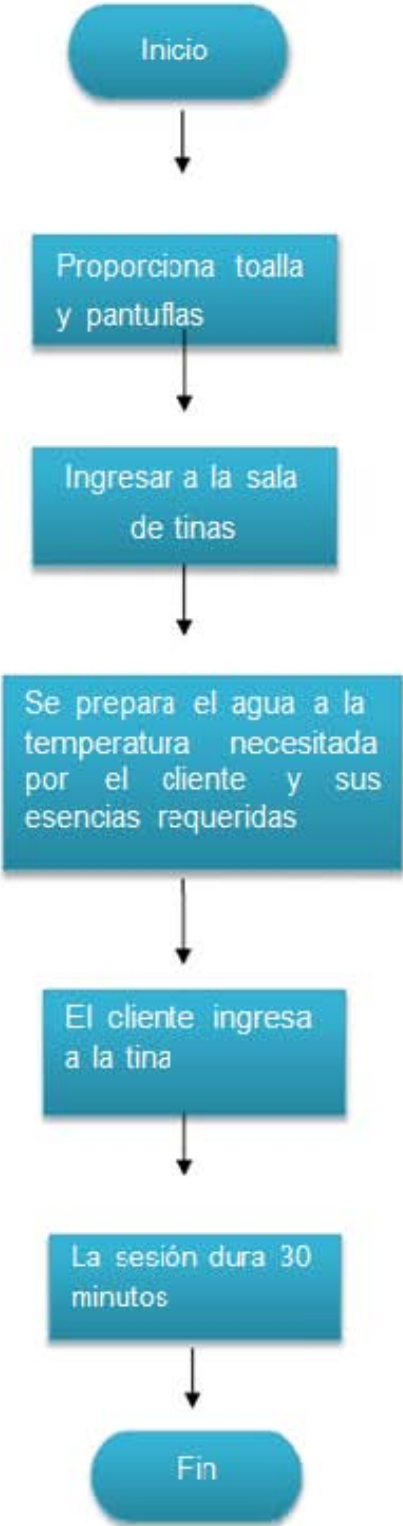


Imagen 3.10 Tinas de agua. Fuente: (Elaboración propia)

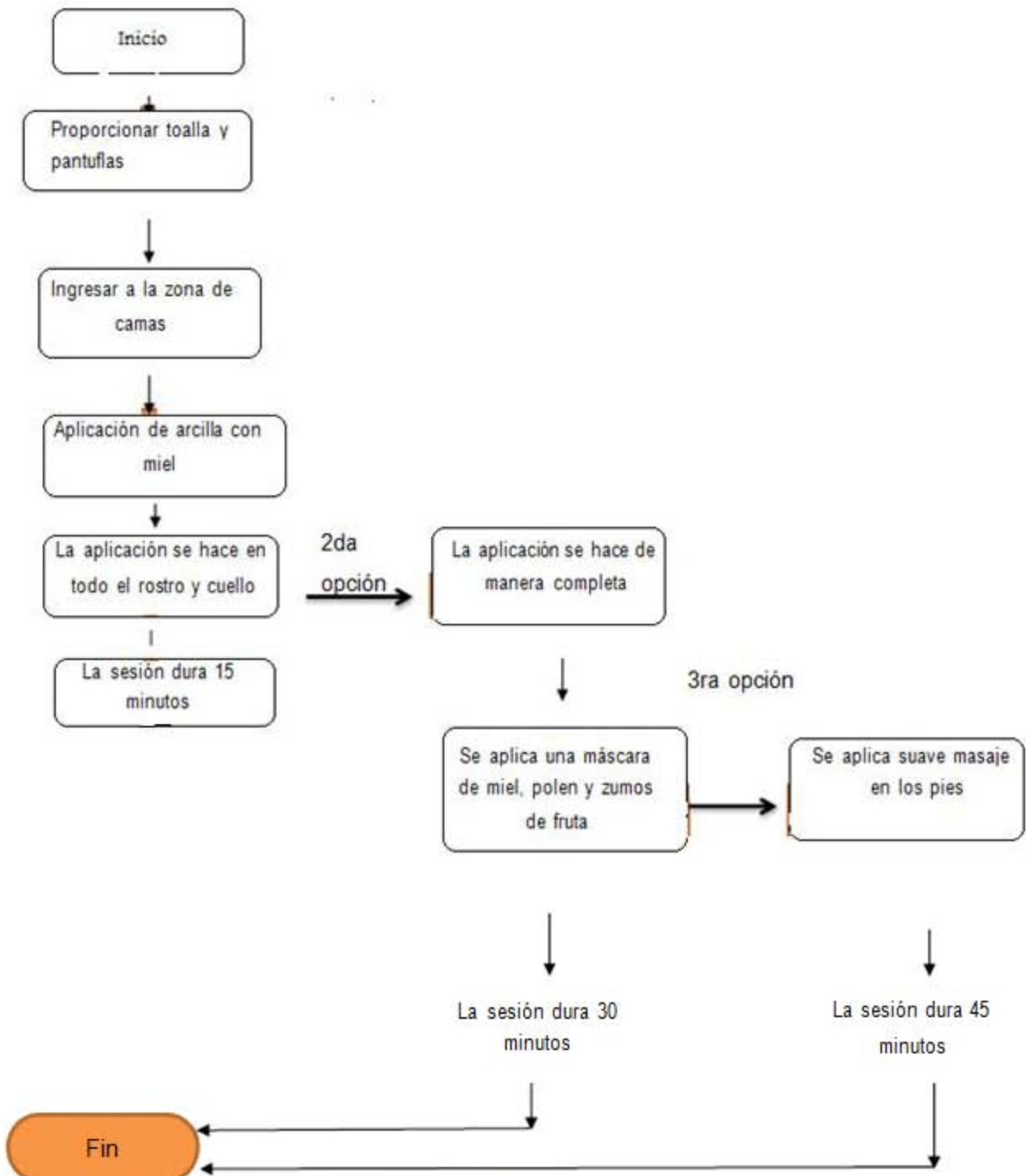


Imagen 3.11 Mascara facial. Fuente: Elaboración propia

Tratamientos de maso terapia



Imagen 3.12 Maso terapia. Fuente: (Elaboración propia)

Masaje de relajación



Imagen 3.13 Masaje de relajación. Fuente: (Elaboración propia)

Masaje descontracturante



Imagen 3.14 Masaje descontracturante. Fuente: (Elaboración propia)

Masaje con aceite de palta (aguacate) y otros

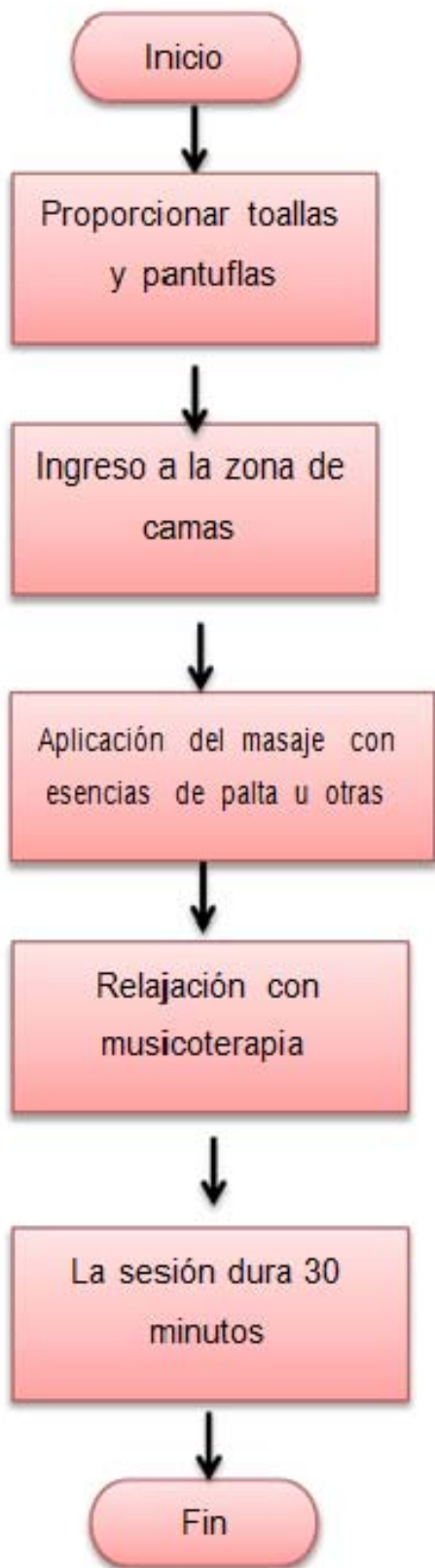


Imagen 3.15 Masaje con aceites. Fuente: (Elaboración propia)

Biomagnetismo

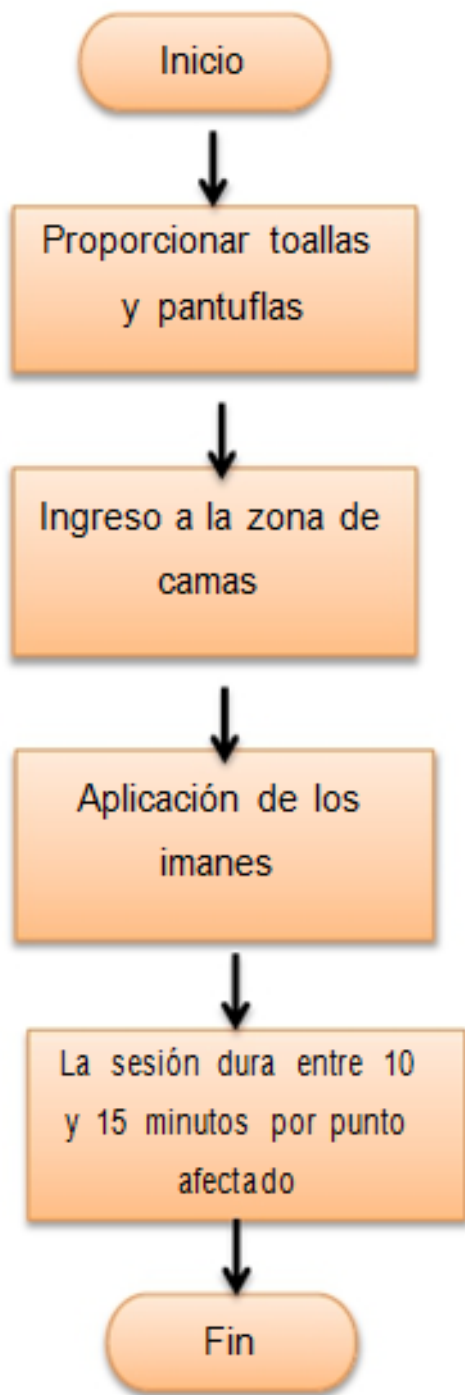


Imagen 3.16 Biomagnetismo. Fuente: (Elaboración propia)

Paquete 1



Imagen 3.17 Paquete 1. Fuente: (Elaboración propia)

Paquete 2

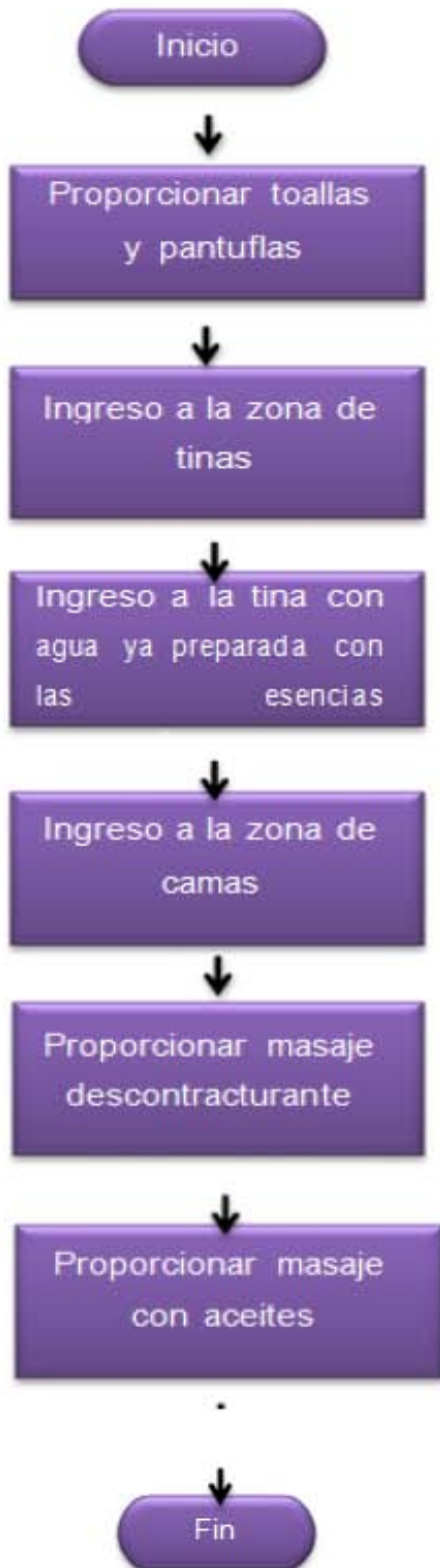


Imagen 3.18 Paquete 2. Fuente: (Elaboración propia)

Paquete 3

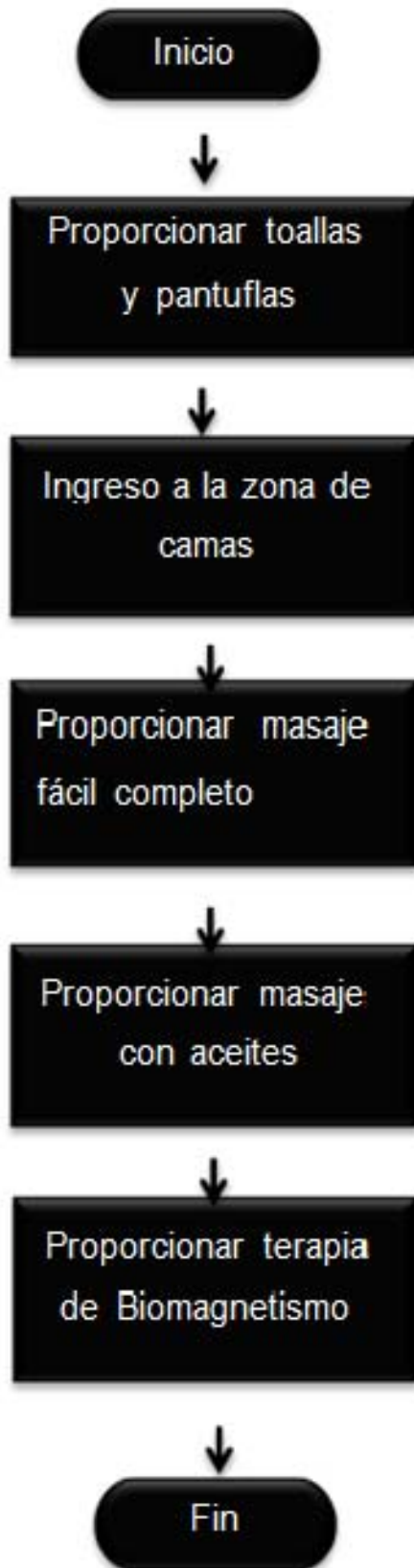


Imagen 3.19 Paquete 3. Fuente: (Elaboración propia)

Paquete 4

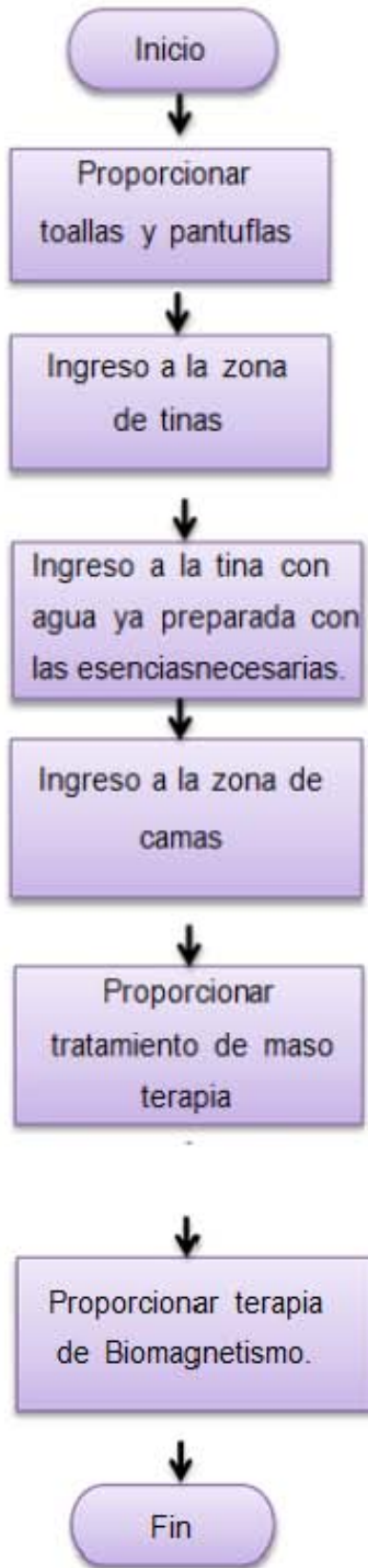


Imagen 3.20 Paquete 4. Fuente: (Elaboración propia)

3.6.5 Materia prima y proveedores

| Cantidad | Eq./Herramienta | Marca | Imagen | Costo unitario | Costo Total |
|----------|------------------------------------|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|
| 5 | Aceite Esencial de Geranio 10 ml | Best Massage.mx |  | \$310 | 1,550.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Eucalipto 10 ml | Best Massage.mx |  | \$200 | \$1,000.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Enebro 10 ml | Swiss Just |  | \$258.00 | \$1,290.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Limón 10 ml | Swiss Just |  | \$310.00 | \$1,550.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Romero 10 ml | Aérea aromaterapia |  | \$230.00 | \$1,150.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Ciprés 10 ml | Best Massage.mx |  | \$230.00 | \$1,125.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Lavanda 10 ml | Best Massage.mx |  | \$241.00 | \$1,205.00 |

| | | | | | |
|----|------------------------------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|
| 5 | Aceite Vehicular para masaje 150 ml | ROMANOFF |  | \$ 90.00 | \$ 450.00 |
| 5 | Aceite Esencial de Palta (aguacate)10 ml | Swiss Just |  | \$225.00 | \$1,125.00 |
| 8 | Esencias para difusor | Shakti |  | \$ 45.00 | \$ 360.00 |
| 5 | Imanes Par Biomagnetismo. (16) | Reiki terapias |  | \$ 800.00 | \$ 4,000.00 |
| 58 | | | | | \$14,805.00 |

Tabla 3.13 Materia prima y proveedores. Fuente: (Elaboración propia)

3.6.6 Capacidad instalada

La capacidad instalada con la que cuenta Spa “El Terroncito” está proyectada de acuerdo al número de trabajadores.

1 trabajador prestará 5 servicios diarios

4 trabajadores ----- 20 servicios diarios

20 servicios diarios por 6 días a la semana ----- 120 servicios semanales

120 servicios por 4 semanas al mes ----- 480 servicios mensuales

480 servicios por 12 meses ----- 5,760 servicios anuales

Se trabajara con el 60% de la capacidad instalada, (480 x 60% = 288 mensuales)

3.6.7 Manejo de inventarios

En SPA “El Terroncito” se utilizara un inventario de Primeras Entradas, Primeras Salidas. Pero solo lo llevaremos a cabo para los productos que nosotros compramos, como lo son los aceites.

Este procedimiento consiste en considerar las unidades que salgan del almacén, al mismo precio con que se les dio entrada. Dicho procedimiento tiene el inconveniente de ser muy laborioso, pues se necesita llevar un control constante de los artículos que van saliendo, para poder cambiar a tiempo el precio por unidad de ellos conforme se van terminando los artículos de cada una de las partidas, precisamente en el mismo orden cronológico en que fueron adquiridas.

3.6.8 Equipo e instalaciones

Equipo

| Cantidad | Eq./Herramienta | Marca | Imagen | Costo unitario | Costo Total |
|----------|----------------------------------------|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|
| 2 | Juego de sala | Inlabmuebles |  | \$3,000.00 | \$6,000.00 |
| 3 | Silla secretarial sin brazos | Malla |  | \$ 1,099.00 | \$3,297.00 |
| 2 | Escritorio 149s | Delta |  | \$ 2576.00 | \$5,152.00 |
| 1 | Recepción de 1.20 de largo con Cristal | Kloromar |  | \$3,000.00 | \$3,000.00 |
| 1 | Fax transferencia térmica 575 | Brother |  | \$ 1,311.00 | \$1,311.00 |

| | | | | | |
|---|--------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| 2 | Laptop | Gateway |  | \$9,000.00 | \$18,000 |
| 2 | Multifuncional | Epson |  | \$1,190.00 | \$2,380 |
| 3 | Pantalla Plasma | Samsung |  | \$2,800.00 | \$8,400 |
| 4 | Locker metalico | Monterrey |  | \$ 700.00 | \$2,800 |
| 2 | Enfriador de agua | Smart water |  | \$3,213.00 | \$6,426.00 |
| 5 | Cesto de basura metálico | Monterrey |  | \$ 226.00 | \$1,130.00 |
| 1 | Cafetera 40 tazas | Hamilton Beach |  | \$580.00 | \$580.00 |


| | | | | | |
|----|----------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------|
| 9 | Cama de masajes relajante | Lifetime warranty |  | \$3,400 | \$30,600.00 |
| 4 | Cama y silla para masaje hidráulicas | Salones Rus |  | \$4,950.00 | \$19,800 |
| 4 | Spa con Hidromasaje Jacuzzi 5 personas | Oikos Design |  | \$42,750.00 | \$171,000.00 |
| 10 | Caminadoras | Image 800q Fitness Treadmills Gym Dmm | | \$4,500.00 | \$45,000.00 |
| 4 | Mesa auxiliar | WB |  | \$3,690.00 | \$14,760 |
| 15 | Pantufila acolchonada | Torzal | | \$17.00 | \$255.00 |
| 15 | Bata straple abierta de tela | Torzal |  | \$80.00 | \$1,200.00 |
| 15 | Turbante | Torzal | | \$30.00 | \$450.00 |
| 15 | Toalla | Torzal |  | \$99.00 | \$1,485.00 |
| | | | | | \$ 343,026.00 |

Tabla 3.14 Equipo. Fuente: (Elaboración propia)

Instalaciones

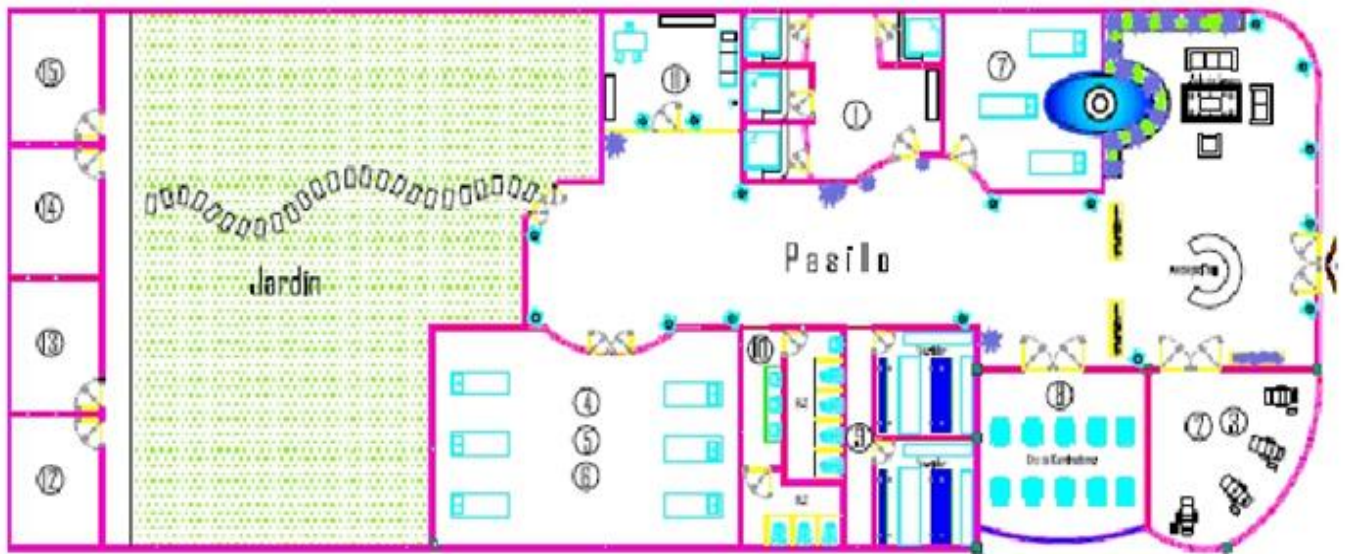


Imagen 3.21 instalaciones. Fuente: Elaboración (Arquitectos "Bonilla")

Las instalaciones con las que contara Spa "El Terroncito", serán construidas e instaladas por la firma de Arquitectos "Bonilla", el proyecto ya termino tendrá un costo total de \$ 1, 547,155.00, los cuales están distribuidos de la siguiente manera.

Costo de construcción= \$1, 486,466.00

Instalación Eléctrica= \$35,261.00

Instalación Sanitaria y hidráulica juntas= \$25,428.00

Spa "El Terroncito" contara concon Jardín, pasillo, fuentes, recepción, Los puntos marcados en el plano, se tendrá:

- Las zona de tinas de agua termal
- Zona de camas para tratamiento de Mascara facial
- Zona de camas para tratamiento de maso terapia
- Zona de camas para tratamiento de Masaje de relajación
- Zona de camas para tratamiento de Masaje descontracturante
- Zona de camas para tratamiento de Masaje con aceites
- Zona de camas para tratamiento de Biomagnetismo
- Zona de caminadoras

- Vestidores
- Sanitarios
- Consultorio del nutriólogo
- Oficinas
- Oficinas
- Oficinas
- Oficinas

3.6.9 Justificación del equipo a adquirir

El objetivo principal del equipo es brindar un mejor servicio a los clientes, brindando comodidad y relajación durante su estancia dentro del Spa y sobre todo que al momento de estar recibiendo sus terapias.

El equipo que se requiere está basado en las necesidades de nuestros clientes por ser personas delicadas y necesitar un trato muy especial. La adquisición del equipo requerido aumentará los beneficios del servicio prestado y disminuirá riesgos de correr accidentes dentro del Spa.

3.7 Finanzas

3.7.1 Objetivo

Llevar a cabo el análisis financiero del proyecto de inversión, además de permitir la comprobación de la factibilidad del proyecto, permitiendo obtener una evolución económica confiable.

Ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

3.7.2 Fuentes de uso del dinero en efectivo

El dinero en efectivo con el cual la empresa cuenta, proviene de dos fuentes de financiamiento.

| ORIGEN DE LOS RECURSOS | TOTAL | % PART. |
|------------------------|------------------|-------------|
| Recursos Propios | 1,034,193 | 51.41% |
| FINANCIAMIENTO 1 | 977,388 | 48.59% |
| Total | 2,011,580 | 100% |

Tabla 3.15 Origen de los recursos. Fuente: (Elaboración propia)

El financiamiento será por medio de Banamex, mediante el crédito Desarrollo para Pymes.

Crédito diseñado para el financiamiento a mediano plazo y cubrir las necesidades de adquisición de activos de tu Pyme.

- Posibilidad de seleccionar el tipo de tasa: Fija (bajo el esquema de renta fija) o Variable (esquema de pagos iguales de capital).
- Seguro de vida sin costo (cliente/ principal accionista) que cubre el adeudo del crédito
- Sin comisión por pre-pagos o liquidaciones
- Facilidad de pago, dado que el cliente designa su cuenta de cheques para el pago de la amortización mensual

Características

- Diferentes plazos de: 12, 18, 24, 36 y 48 meses, con un plazo máximo de acuerdo con el destino del crédito
- Monto: desde \$75,000.00 y hasta \$4,500,000.00
- Una sola disposición a tu cuenta de cheques.
- Comisiones Crédito Desarrollo Pyme Banamex.

Comisiones

| Concepto | Periodicidad | Monto o porcentaje |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------|
| Comisión por apertura | Única al momento del alta del crédito | 2.0% de línea autorizada |
| Comisión por impresión de estado de cuenta (a partir de la segunda reimpresión en la misma fecha de corte) | Por evento | \$40(cuarenta pesos 00/100 m.n.) |
| Por aclaración de operaciones a solicitud del cliente y que resulte improcedente por causas del mismo cliente | Por evento | \$150 (ciento cincuenta pesos 00/100 m.n.) |
| Comisión por avalúo en caso de presentarse garantía | Por Evento | Hasta\$6,264.00 MN+ IVA |

Tabla 3.16 Comisiones banco. Fuente: (Elaboración propia)

CAT (Costo Anual Total)

Tasa Fija Sin Garantía (Crédito Desarrollo PYME Banamex).

Costo Anual Total (CAT) 14.3% Sin IVA del Crédito Desarrollo Pyme Banamex (Crédito a Tasa Fija de 12.0%) por un monto desde 500,001 hasta 4,500,000.00 pesos, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 1 de octubre de 2013.

3.7.3 Cálculos estimativos de ingresos esperados

| Presupuestos de Igresos | MENSUAL DEL PRIMER AÑO | | | | | | | | | | | | ANUALES | | | | | |
|----------------------------|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Concepto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1° AÑO | 2° AÑO | 3° AÑO | 4° AÑO | 5° AÑO |
| | Ventas Promedio de Productos al Mes | | | | | | | | | | | | Ventas Promedio al Año | | | | | |
| Producto | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tina de agua termal | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 96,000 | 105,040 | 106,040 | 106,040 | 106,040 |
| Mascara facial con arcilla | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 165,600 | 182,160 | 182,820 | 182,820 | 182,820 |
| Tratamiento de masoterpia | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 100,800 | 110,880 | 111,540 | 111,540 | 111,540 |
| Masaje de relajación | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 288,000 | 316,800 | 317,460 | 317,460 | 317,460 |
| Masaje descontracturante | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 288,000 | 316,800 | 317,460 | 317,460 | 317,460 |
| Masaje con aceites | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 100,800 | 100,800 | 111,540 | 111,540 | 111,540 |
| biomagnetismo | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 5,600 | 67,200 | 73,020 | 74,360 | 74,360 | 74,360 |
| Paquete 1 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 252,000 | 277,200 | 278,850 | 278,850 | 278,850 |
| Paquete 2 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 252,000 | 277,200 | 278,850 | 278,850 | 278,850 |
| Paquete 3 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 21,000 | 252,000 | 277,200 | 278,850 | 278,850 | 278,850 |
| Paquete 4 | 21,000 | 22,500 | 21,000 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 22,500 | 270,000 | 297,000 | 298,650 | 298,650 | 298,650 |
| Total | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 2,132,400 | 2,345,640 | 2,345,640 | 2,345,640 | 2,345,640 |
| TOTAL VENTAS | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 177,700 | 2,132,400 | 2,345,640 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 |

Tabla 3.17 Ingresos esperados. Fuente: (Elaboración propia)

3.7.4 Cálculos estimativos de gastos y costos esperados

| Presupuestos de Egresos | MENSUAL DEL PRIMER AÑO | | | | | | | | | | | | ANUALES | | | | | |
|----------------------------|---------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | Concepto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1° AÑO | 2° AÑO | 3° AÑO | 4° AÑO | 5° AÑO |
| | Presupuesto de Costos y Gastos del Proyecto | | | | | | | | | | | | Presupuesto de Costos y Gastos del Proyecto | | | | | |
| | Costo de Materia Prima | | | | | | | | | | | | Costo de Materia Prima | | | | | |
| Tina de agua termal | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 10,800 | 10,800 | 10,800 | 10,800 | 10,800 |
| Mascara Facial con arcilla | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 3,887 | 46,644 | 46,644 | 46,644 | 46,644 | 46,644 |
| Tratamiento de masoterpia | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 28,392 | 28,392 | 28,392 | 28,392 | 28,392 |
| Masaje de relajación | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 81,120 | 81,120 | 81,120 | 81,120 | 81,120 |
| Masaje descontracturante | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 6,760 | 81,120 | 81,120 | 81,120 | 81,120 | 81,120 |
| Masaje con aceites | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 2,366 | 28,392 | 28,392 | 28,392 | 28,392 | 28,392 |
| biomagnetismo | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 | 8,400 |
| Paquete 1 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 3,696 | 44,352 | 44,352 | 44,352 | 44,352 | 44,352 |
| Paquete 2 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 5,362 | 64,344 | 64,344 | 64,344 | 64,344 | 64,344 |
| Paquete 3 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 5,432 | 65,184 | 65,184 | 65,184 | 65,184 | 65,184 |
| Paquete 4 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 3,960 | 47,520 | 47,520 | 47,520 | 47,520 | 47,520 |
| Total | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 42,189 | 506,268 | 506,268 | 506,268 | 506,268 | 506,268 |

Tabla 3.18 Gastos y costos. Fuente: (Elaboración propia)

Tabla 3.19 Costos y gastos. Fuente: (Elaboración propia)

| <i>Presupuestas de Egresos</i> | MENSUAL DEL PRIMER AÑO | | | | | | | | | | | | ANUALES | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Concepto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1° AÑO | 2° AÑO | 3° AÑO | 4° AÑO | 5° AÑO |
| | Costo de Mano de Obra Directa | | | | | | | | | | | | Costo de Mano de Obra Directa | | | | | |
| Sueldos y salarios | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 360,000 | 360,000 | 360,000 | 360,000 | 360,000 |
| Prestaciones | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 144,000 | 144,000 | 144,000 | 144,000 | 144,000 |
| TOTAL | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 504,000 | 504,000 | 504,000 | 504,000 | 504,000 |
| | Gastos Indirectos de Fabricación (GIF) | | | | | | | | | | | | Gastos Indirectos de Fabricación (GIF) | | | | | |
| TOTAL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL COSTOS | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 84,189 | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 |
| | Gastos de Ventas Mensuales | | | | | | | | | | | | Gastos de Ventas Anuales | | | | | |
| TOTAL DE GASTOS DE VENTA | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Gastos de Administración Mensuales | | | | | | | | | | | | Gastos de Administración Mensuales | | | | | |
| Sueldos y salarios | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 96,000 | 96,000 | 96,000 | 96,000 | 96,000 |
| Prestaciones | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 3,200 | 38,400 | 38,400 | 38,400 | 38,400 | 38,400 |
| Energía eléctrica | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 36,000 | 36,000 | 36,000 | 36,000 | 36,000 |
| Teléfono y comunicaciones | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 18,000 | 18,000 | 18,000 | 18,000 | 18,000 |
| Agua | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 3,700 | 44,400 | 44,400 | 44,400 | 44,400 | 44,400 |
| Mantenimiento | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 |
| Total gastos de administración | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 20,400 | 244,800 | 244,800 | 244,800 | 244,800 | 244,800 |

3.7.5 Flujo de efectivo del proyecto

| CONCEPTOS DE EFECTIVO | ANUALES | | | | | |
|-------------------------------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| A. FUENTES: | | | | | | |
| <i>Saldo inicial en Caja</i> | 0 | 0 | 337,450 | 764,211 | 1,222,363 | 1,705,439 |
| CAPITAL SOCIAL | 1,034,193 | | | | | |
| CREDITO REFACCIONARIO PYME | 977,388 | | | | | |
| UTILIDAD NETA | | 322,115 | 476,021 | 507,412 | 532,336 | 543,759 |
| DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES | | 195,087 | 195,087 | 195,087 | 195,087 | 195,087 |
| IVA RECUPERADO | | 64,594 | | | | |
| TOTAL FUENTES | 2,011,580 | 581,797 | 1,008,558 | 1,466,710 | 1,949,786 | 2,444,285 |
| B. USOS: | | | | | | |
| INVERSIONES | | | | | | |
| Inversiones Fijas | 1,829,492 | | | | | |
| Inversiones diferidas | 60,689 | | | | | |
| Capital de Trabajo | 56,805 | | | | | |
| IVA PAGADO | 64,594 | | | | | |
| <i>PAGO FIRCO</i> | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>PAGO PYME</i> | | 244,347 | 244,347 | 244,347 | 244,347 | 0 |
| TOTAL DE USOS | 2,011,580 | 244,347 | 244,347 | 244,347 | 244,347 | 0 |
| (A-B) SALDO EN CAJA O EFECTIVO | 0 | 337,450 | 764,211 | 1,222,363 | 1,705,439 | 2,444,285 |
| FLUJO DE EFECTIVO ANUAL | | 337,450 | 426,761 | 795,602 | 909,837 | 1,534,448 |

Tabla 3.20 Flujo de efectivo. Fuente: (Elaboración propia)

3.7.6 Balance general

| BALANCE GENERAL (Pesos) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activo circulante | | | | | | |
| Efectivo en Caja y Bancos | | 337,450 | 764,211 | 1,222,363 | 1,705,439 | 2,444,285 |
| Inventario | 14,805 | 14,805 | 14,805 | 14,805 | 14,805 | 14,805 |
| Clientes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Anticipo a proveedores | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisión gastos de operación | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 | 42,000 |
| IVA Pagado | 64,594 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total de Activo Circulante | 121,399 | 394,255 | 821,016 | 1,279,168 | 1,762,244 | 2,501,090 |
| Activo fijo | | | | | | |
| Terreno | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones | 1,466,466 | 1,466,466 | 1,466,466 | 1,466,466 | 1,466,466 | 1,466,466 |
| Maq. Y Equipo | 343,026 | 343,026 | 343,026 | 343,026 | 343,026 | 343,026 |
| Mob. Y Eq Oficina | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Computo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Transporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activo Fijo | 1,829,492 | 1,829,492 | 1,829,492 | 1,829,492 | 1,829,492 | 1,829,492 |
| Depreciaciones Acumuladas | | -182,949 | -365,898 | -548,848 | -731,797 | -914,746 |
| Activo Fijo Neto | 1,829,492 | 16,646,543 | 1,463,594 | 1,280,644 | 1,097,695 | 914,746 |
| Activo Diferido | | | | | | |
| Gastos Diferidos | 60,689 | 60,689 | 60,689 | 60,689 | 60,689 | 60,689 |
| Amortizacion Acumulada | | -12,138 | -24,276 | -36,413 | -18,551 | -60,689 |
| Activo Diferido Neto | 60,689 | 48,551 | 36,413 | 24,276 | 12,138 | 0 |
| Activo Total | 2,011,580 | 2,089,349 | 2,321,023 | 2,584,088 | 2,872,077 | 3,415,836 |
| Pasivo | | | | | | |
| Corto Plazo | | | | | | |
| Proveedores | | | | | | |
| Credito Refaccionario CP(SECONOMIA) | | 244,347 | 244,347 | 244,347 | | |
| Honorarios asimilados por pagar | | | | | | |
| Acreedores diversos | | | | | | |
| Total Corto Plazo | 0 | 244,347 | 244,347 | 244,347 | 0 | 0 |
| Largo Plazo | | | | | | |
| Credito Refaccionario (SECONOMIA) | 977,388 | 488,694 | 244,347 | | | |
| Largo Plazo Total | 977,388 | 488,694 | 244,347 | 0 | 0 | 0 |
| Pasivo Total | 977,388 | 733,041 | 488,694 | 244,347 | 0 | 0 |
| Capital Contable | | | | | | |
| Capital Social | 1,034,193 | 1,034,193 | 1,034,193 | 1,034,193 | 1,034,193 | 1,034,193 |
| Retiros | | 0 | | | | |
| Resultados Ej. Anteriores | | 0 | 322,115 | 798,136 | 1,305,549 | 1,837,884 |
| Resultado del Ejercicio | | 322,115 | 476,021 | 507,412 | 532,336 | 543,759 |
| Capital Contable Total | 1,034,193 | 1,356,308 | 1,832,329 | 2,339,741 | 2,872,077 | 3,415,836 |
| Suma Pasivo y Capital | 2,011,580 | 2,089,349 | 2,321,023 | 2,584,088 | 2,872,077 | 3,415,836 |

Tabla 3.21 Balance General. Fuente: (Elaboración propia)

3.7.7 Estado de resultados

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Estado de Resultados (Pesos) | | | | | | |
| Ingresos | | | | | | |
| Ingresos por venta de Productos | 2,132,400 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 |
| Ingresos Totales | 2,132,400 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 | 2,356,420 |
| Costo de Producción | | | | | | |
| Costo de Ventas | | | | | | |
| vi.P. | 506,268 | 506,268 | 506,268 | 506,268 | 506,268 | 506,268 |
| vi.O.D. | 504,000 | 504,000 | 504,000 | 504,000 | 504,000 | 504,000 |
| GIF | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Costo | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 | 1,010,268 |
| Unidad Bruta | 1,122,132 | 1,335,372 | 1,346,152 | 1,346,152 | 1,346,152 | 1,346,152 |
| Gastos de Operación | | | | | | |
| Operaciones | 195,087 | 195,087 | 195,087 | 195,087 | 195,087 | 195,087 |
| Gasto de Venta | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos de Administración | 244,800 | 244,800 | 244,800 | 244,800 | 244,800 | 244,800 |
| Total Gasto de Operación | 439,887 | 439,887 | 439,887 | 439,887 | 439,887 | 439,887 |
| Unidad de Operación | 682,245 | 895,485 | 906,265 | 906,265 | 906,265 | 906,265 |
| Otros Ingresos | | | | | | |
| Gastos Financieros | 145,386 | 102,117 | 60,578 | 19,039 | 0 | 0 |
| Interés crédito SECONOMIA | 145,386 | 102,117 | 60,578 | 19,039 | 0 | 0 |
| Utilidad Antes de Impuestos | 536,859 | 793,368 | 845,687 | 887,226 | 906,265 | 906,265 |
| Impuestos | | | | | | |
| ISR | 161,058 | 238,011 | 253,706 | 266,168 | 271,880 | 271,880 |
| PTU | 53,686 | 79,337 | 84,569 | 88,723 | 90,627 | 90,627 |
| Suman Impuestos | 214,743 | 317,347 | 338,275 | 354,891 | 362,506 | 362,506 |
| Utilidad Neta | 322,115 | 476,021 | 507,412 | 532,336 | 543,759 | 543,759 |

Tabla 3.22 Estado de Resultados. Fuente: (Elaboración Propia)

3.7.8 Análisis financiero

| Índices Financieros (Pesos) | Proyecciones Anuales | | | | | |
|---------------------------------------|----------------------|---------|-----------|-----------|-----------|---|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Razones de Liquidez Veces | | | | | | |
| Capital trabajo | 149,908 | 576,669 | 1,034,821 | 1,762,244 | 2,501,090 | |
| Razón Circulante | 1.61 | 3.36 | 5.24 | 0 | 0 | |
| Punto de Equilibrio | | | | | | |
| Punto de Equilibrio (\$) | 835.922 | 772.681 | 770.016 | 770.016 | 770.016 | |
| Punto de Equilibrio (%) | 39.20% | 32.94% | 32.68 | 32.68 | 32.68 | |
| Razones de Apalancamiento | | | | | | |
| % Recursos Propios | 64.92% | 78.94% | 90.54% | 100% | 100% | |
| % Recursos Ajenos | 35.08% | 21.06% | 9.46% | 0.00% | 0.00% | |
| Razones de Rentabilidad | | | | | | |
| % de Rentabilidad a las Ventas | 15.11% | 20.29% | 21.53% | 22.59% | 23.08% | |
| % de Rentabilidad al Activo Total | 15.42% | 20.51% | 19.64% | 18.53% | 15.92% | |
| % de Rentabilidad al Capital Contable | 23.75% | 25.96% | 21.69% | 18.53% | 15.92% | |
| Capacidad de Pago | | | | | | |
| Generación de Recursos + Gastos Fin | 482,836 | 866,327 | 1,282,941 | 1,724,478 | 2,444,285 | |
| Gastos Fin.+ Amortización Crédito | 145,386 | 102,117 | 60,578 | 19,039 | 0 | |
| Capacidad de Pago | 3.32 | 8.48 | 21.18 | 90.58 | 0 | |

Tabla 3.23 Análisis Financiero. Fuente: (Elaboración propia)

Dentro del análisis financiero a las proyecciones del proyecto de inversión SPA “El Terroncito” se puede observar que la empresa se encuentra en buenas condiciones.

Dentro de la Razón de Circulante se observa que en el primer año la empresa dispone de 61 centavos de activos circulantes por cada peso de pasivo circulante y para el 5to año la razón arroja 0, ya que la empresa no cuenta con pasivos a partir del cuarto año.

La razón de rentabilidad a las ventas representa que por cada \$ 100 de ventas en el primer año, se obtuvo un 15.11% (\$15.11) de utilidad Neta, para los siguientes años va en aumento llegando al 5to años con una utilidad Bruta del 23.08 %, ósea \$23.08 de utilidad neta por cada \$ 100 de venta.

La razón de rentabilidad al activo total, nos indica que la empresa gana 15.42 centavos por cada peso de inversión en el activo, para el primer año y para el 5to año se tiene una ganancia de 15.92 centavos por cada peso de inversión en el activo.

En la razón de rentabilidad al capital contable se indica que para el primer año se ganó 23.75 centavos por cada peso de capital contable, y para el 5to año se tiene una ganancia de 15.92 centavos por cada peso.

3.7.9 Evaluación económica

| Evaluación Económica | Proyecciones Anuales | | | | | |
|--------------------------------------------------------------|----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Tasa Interna de Retorno y Valor Presente DEL PROYECTO | | | | | | |
| Inversión Inicial | -2,011,580 | | | | | |
| Flujo Neto de Efectivo | -2,011,580 | 337,450 | 426,761 | 795,602 | 909,837 | 1,534,448 |
| Tasa Interna de Retorno del proyecto | | | 21% | | | |
| TREMA | | | 17% | | | |
| Valor Actual Neto descontado a la TREMA | | | 231,416 | | | |

Tabla 3.24 Evaluación Económica. Fuente: (Elaboración propia)

En este caso se fijó la TREMA del 17% debido a que el crédito Pyme tendrá un Costo Anual Total (CAT) de 14.3% sin IVA, así que la rentabilidad mínima aceptable por el inversionista se fijó que en el 17%.

La TIR da como resultado 21% y como es mayor que la TREMA en un 4%, el proyecto de inversión denominado SPA “El Terroncito” es considerado viable.

El valor presente neto (VPN) da un resultado de 231,416 y como se puede observar dicho resultado es positivo, por lo tanto el proyecto es considerado viable.

3.7.10 Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

| Año | Flujo neto de efectivo | Factor de descuento | Flujo de Efectivo Actualizado | Flujo de Efectivo Acumulado |
|-----|------------------------|---------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| 0 | -2,011,580 | 1.00 | -2,011,580 | -2,011,580 |
| 1 | 337,450 | 0.855 | 288,418 | -1,723,162 |
| 2 | 426,761 | 0.731 | 311,755 | -1,411,407 |
| 3 | 795,602 | 0.624 | 496,751 | -914,657 |
| 4 | 909,837 | 0.534 | 485,535 | -429,122 |
| 5 | 1,534,448 | 0.456 | 699,879 | 270,757 |

Periodo de recuperación de la Inversión (Años) 5 AÑOS

| RELACION BENEFICIO/COSTO | |
|-------------------------------------|-------------|
| FLUJO DE EFECTIVO AC. AÑO 5 | 2,282,337 |
| INVERSION INICIAL | 2,011,580 |
| CALCULO DE BENEFICIO/COSTO = | 1.13 |

Tabla 3.25 Periodo de recuperación. Fuente: (Elaboración propia)

El periodo de recuperación se da al 5 año, cuando el flujo de efectivo acumulado deja de ser negativo y nos arroja un resultado positivo de 270,757.

La relación de beneficio/costo es mayor que 1, podemos afirmar que el proyecto es rentable, ya que por cada peso que se invierte se obtiene 13 centavos de beneficio.

3.8 Marco legal de la organización

3.8.1 Constitución de la empresa

Actualmente el estado de Morelos facilita los trámites para la creación y constitución de empresas, es por eso que en el portal de la Secretaria de Economía, se puede encontrar el link al portal "tuempresa.gob.mx" y en este, se encuentran todos los trámites, facilidades y formatos necesarios.

Solicitud de autorización de uso de denominación o razón social ante la Secretaria de Economía.

El nuevo servicio electrónico para atender en línea los trámites relativos a la autorización de uso de Denominaciones y Razones Sociales operado por la

Secretaría de Economía a través del portal www.tuempresa.gob.mx permite a los ciudadanos, Notarios y Corredores Públicos consultar, solicitar y reservar el conjunto de palabras y caracteres que conforman el título con el que se identifica a una Sociedad o Asociación, que permiten individualizarla y distinguirla de otras, sin considerar su régimen jurídico, especie, ni modalidad.

Para realizar la constitución de una Sociedad o Asociación o bien, para cambiar la Denominación o Razón Social de una persona moral existente es necesario obtener previamente la autorización de uso de una Denominación o Razón Social.

Para lo anterior, el Sistema le permite consultar la disponibilidad de una Denominación o Razón Social y, en caso de que la misma esté disponible y sea dictaminada favorablemente, podrá reservarla. Para ello, debe elegir al Fedatario Público (Notario o Corredor Público, según sea el caso) o servidor público (tratándose de Sociedades Micro industriales y Artesanales) ante quien pretende constituir la Sociedad o Asociación, teniendo siempre la posibilidad de cambiarlo en cualquier momento.

Una vez obtenida la Autorización de Uso de Denominación o Razón Social se podrá constituir la Sociedad o Asociación de conformidad con las leyes aplicables.

Cabe mencionar que el uso de algunas Denominaciones o Razones Sociales podrá ser rechazado por la Secretaría de Economía conforme a las disposiciones jurídicas y criterios aplicables. Por ejemplo, cuando ya haya sido autorizada una Denominación o Razón Social igual o equivalente (para evitar homonimias).

También es posible que algunas Autorizaciones se emitan sujetas al cumplimiento de ciertas condiciones, como contar con autorizaciones de otras autoridades conforme a las disposiciones jurídicas aplicables. Por ejemplo, si se pretende constituir una institución de banca múltiple (banco), que requiere de la autorización previa por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El nuevo servicio electrónico para atender en línea los trámites relativos a la autorización de uso de Denominaciones y Razones Sociales operado por la Secretaría de Economía a través del portal www.tuempresa.gob.mx se rige por los lineamientos establecidos en el "Reglamento para la Autorización de Uso de Denominaciones y Razones Sociales" publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 14 de septiembre de 2012, emitido con base en los artículos 15, 16 y 16 A de la Ley de Inversión Extranjera.

Además, se garantiza la transparencia en el estudio y dictaminación de las solicitudes presentadas al establecer de forma clara y precisa los "Criterios Lingüísticos aplicables a los trámites relativos a la autorización de uso de Denominaciones y Razones Sociales"

Mediante el uso de las tecnologías de la información este trámite se agiliza y se facilita para el ciudadano, al poder realizarlo desde cualquier punto conectado a Internet, al mismo tiempo que se reducen costos de operación y traslado.

El nuevo servicio para solicitar la Autorización de Uso y cambios de Denominaciones o Razones Sociales opera en línea a través de internet, en tiempo real y mediante firma electrónica avanzada, siguiendo las mejores prácticas internacionales.

Presentación del aviso de uso ante la Secretaría de Economía.

A fin de garantizar el uso exclusivo de una Denominación o Razón Social, los Notarios y Corredores Públicos, o servidores públicos según sea el caso, ante quienes se constituya una Sociedad o Asociación deberán dar el Aviso de Uso a través del nuevo servicio en línea dentro de los 180 días posteriores a la emisión de la Autorización.

En caso de no presentar dicho Aviso de Uso, se tendrá un plazo adicional de 30 días naturales para poder darlo de manera "extemporánea" a través de las Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Economía, previo pago de los derechos establecidos en la Ley Federal de Derechos. Pero transcurrido este último plazo sin que se haya presentado el Aviso de Uso, se dejará de garantizar el uso exclusivo de esa Denominación o Razón Social, misma que será liberada por el sistema automáticamente.

El nuevo servicio electrónico para atender en línea los trámites relativos a la autorización de uso de Denominaciones y Razones Sociales operado por la Secretaría de Economía a través del portal www.tuempresa.gob.mx se rige por los lineamientos establecidos en el "Reglamento para la Autorización de Uso de Denominaciones y Razones Sociales" publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 14 de septiembre de 2012, emitido con base en los artículos 15, 16 y 16 A de la Ley de Inversión Extranjera.

Mediante el uso de las tecnologías de la información este trámite se agiliza y se facilita para el ciudadano, al poder realizarlo desde cualquier punto conectado a Internet, al mismo tiempo que se reducen costos de operación y traslado.

El nuevo servicio para solicitarla Autorización de Uso y cambios de Denominaciones o Razones Sociales opera en línea a través de internet, en tiempo real y mediante firma electrónica avanzada, siguiendo las mejores prácticas internacionales.

Presentación del aviso de liberación ante la Secretaría de Economía.

El nuevo servicio electrónico para atender en línea los trámites relativos a la autorización de uso de Denominaciones y Razones Sociales operado por la Secretaría de Economía a través del portal www.tuempresa.gob.mx permite a los ciudadanos, Notarios y Corredores Públicos, y en su caso servidores públicos, notificar que una Denominación o Razón Social ha dejado de estar en uso.

En caso de que se extinga la Sociedad o Asociación o ésta cambie de Denominación o Razón Social, el Notario o Corredor Público, o en su caso el servidor público ante quien se lleven a cabo estos actos, deberá dar, a través del servicio en línea, el Aviso de Liberación de la Denominación o Razón Social que deje de estar en uso.

El nuevo servicio electrónico para atender en línea los trámites relativos a la autorización de uso de Denominaciones y Razones Sociales operado por la Secretaría de Economía a través del portal www.tuempresa.gob.mx se rige por los lineamientos establecidos en el "Reglamento para la Autorización de Uso de Denominaciones y Razones Sociales" publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 14 de septiembre de 2012, emitido con base en los artículos 15, 16 y 16 A de la Ley de Inversión Extranjera.

Mediante el uso de las tecnologías de la información este trámite se agiliza y se facilita para el ciudadano, al poder realizarlo desde cualquier punto conectado a Internet, al mismo tiempo que se reducen costos de operación y traslado

El nuevo servicio para solicitarla Autorización de Uso y cambios de Denominaciones o Razones Sociales opera en línea a través de internet, en tiempo real y mediante firma electrónica avanzada, siguiendo las mejores prácticas internacionales.

Éste trámite puede ser realizado por el Fedatario Público Autorizado o servidor público que realice las gestiones a través del portal www.tuempresa.gob.mx

Solicitud de Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)

El trámite de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes sirve para que las personas puedan cumplir las obligaciones fiscales a su cargo, determinado el régimen contributivo en el que recaen según la naturaleza de las actividades económicas desempeñadas o la fuente de los ingresos que obtengan.

Al estar inscrito en el RFC y mantener actualizadas las obligaciones fiscales a su cargo adquiere beneficios como:

- Solicitar facturas o recibos con requisitos fiscales. Esto permite realizar la deducción para el pago de impuestos, y en su caso la devolución de saldos a favor en las declaraciones.

- Solicitar comprobantes fiscales por la compra de bienes, que le permitirá acreditar la legal propiedad de los mismos, recuperar el IVA pagado y en su caso la deducción del gasto para el pago de impuestos.
- Recuperar a través de sus pagos provisional y anual, el impuesto a los depósitos en efectivo que le hubieran retenido, ya sea por uno o por la suma de varios depósitos cuyo monto en el mes exceda de 15,000 pesos.
- Aplicar exenciones de impuestos, sí percibe ingresos por agricultura, ganadería, silvicultura o pesca, no pagará el impuesto empresarial a tasa única, hasta por el importe exento en ISR
- Ser sujeto de derechos como contribuyente, en una relación de equidad legal entre usted y las autoridades fiscales.
- Acreditar la realización de actividades formales y comprobar el nivel de ingresos para tener acceso a financiamientos.

Pasos que deben seguir para acceder al servicio de facilitación de la Solicitud de Inscripción al RFC a través de www.tuempresa.gob.mx

1. Ingrese a la página [tuempresa.gob.mx](http://www.tuempresa.gob.mx) y regístrate.
2. A continuación podrá elegir a un Fedatario Público Autorizado para que éste realice todo el proceso completo, en cuyo caso podrá ponerse en contacto directo.
3. En caso de que decida continuar, deberá realizar la solicitud de Autorización de uso de Denominación o Razón Social y capturar los datos de la persona moral que desee constituir.
4. Elija a un Fedatario Público Autorizado y envíe de manera electrónica la información capturada.
5. El Fedatario Público revisará y concluirá la inscripción.

Una vez finalizado el Trámite usted recibirá la Cédula de Identificación Fiscal, Guía de Obligaciones Fiscales y Acuse.

Requisitos:

Usted deberá presentar al Notario o Corredor Público Autorizado la siguiente documentación, para que el Fedatario esté en aptitud de realizar la inscripción de la persona moral haciendo uso de las facilidades proporcionadas por el portal www.tuempresa.com.mx:

- Original de la identificación oficial del representante legal y

- En su caso, copia certificada del poder notarial con el que se acredite la personalidad del representante legal.

Alta patronal e Inscripción en el Seguro de Riesgos de Trabajo ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)

Al contratar trabajadores, los empresarios en México deben asumir el cumplimiento de obligaciones en materia de seguridad social. Cuando se realiza el trámite de Alta Patronal e Inscripción al Seguro de Riesgos de Trabajo ante el IMSS el patrón (persona física o moral que contrata los servicios de uno o varios trabajadores), está en aptitud de afiliar a sus empleados al régimen del seguro social correspondiente para que éstos gocen de la protección contra accidentes y enfermedades de trabajo y generales, de tal forma que puedan gozar de las prestaciones en especie (asistencia médica, quirúrgica y farmacéutica, servicio de hospitalización, aparatos de prótesis y ortopedia, y rehabilitación) y dinero que establece la Ley.

Al realizar este trámite usted obtendrá entre otros beneficios los siguientes:

- Reducción de tiempo al iniciar el trámite vía Internet.

Al momento de acudir a la Subdelegación del IMSS para concluir el trámite solo deberá presentar una identificación oficial, y en su caso, poder notarial para actos de administración y/o dominio.

- Este trámite es gratuito

Acudiendo a la cita generada a través del portal www.tuempresa.gob.mx y presentando la documentación indicada en la constancia generada, obtendrá su Registro Patronal en un tiempo máximo de 1 hora.

- En todo momento se pueden consultar ayudas.

Ayudas que contienen aclaraciones del campo de que se trate, y en casos específicos, fundamentos legales para su llenado.

Este trámite puede ser realizado por el Representante Legal de la empresa o por un Fedatario Público Autorizado que realice las siguientes gestiones a través del portal www.tuempresa.gob.mx:

1. Proporcione los datos generales del patrón o sujeto obligado que no han sido capturados en el portal y se indican a continuación:

- Fecha a partir de la cual surte efectos el movimiento de registro
- Información complementaria del Representante Legal
- Personas autorizadas para presentar avisos de afiliación
- Clasificación de la actividad económica en el Seguro de Riesgos de Trabajo manifestada por el patrón
- Giro del registro patronal
- División económica, Grupo y Fracción
- Principales productos elaborados o servicios prestados
- Principales materias primas y materiales utilizados
- Maquinaria y equipos utilizados
- Equipo de transporte utilizado
- Procesos de trabajo de la actividad del patrón o sujeto obligado
- Personal
- Actividades complementarias a la principal

2. Verifique el resumen de la información registrada.

3. Descargue el documento de formalización de cita haciendo clic en la pantalla donde se indica el estado actual del trámite

4. Imprima el Comprobante de inicio del trámite de Alta Patronal e Inscripción al Seguro de Riesgos de Trabajo, que indica la fecha, hora, documentos que deberá presentar y ubicación de la Subdelegación del IMSS a la que acudirá el patrón para concluir el trámite. Deberá presentarse el día y hora indicado con la documentación indicada en el comprobante de inicio del trámite.

5. Los documentos que obtendrá al concluir su cita serán: el Aviso de Registro Patronal Personas Morales en el Régimen Obligatorio (ARP-PM) y Tarjeta de Identificación Patronal.

Aviso de funcionamiento y de responsable sanitario, ante la Comisión Federal para la Protección Contra Riesgos Sanitarios, (COFEPRIS)

Algunas actividades o giros de negocios pueden estar clasificados como actividades riesgosas conforme a las disposiciones de la Ley General de Salud. En este caso, los responsables de dichos establecimientos están obligados a presentar un aviso

que informe a la autoridad sanitaria el inicio de operaciones con el fin de contar con un padrón completo de establecimientos para llevar a cabo la vigilancia, control y fomento sanitario, y así como conocer la situación por sectores o global, emitir normas, reglamentos u otro instrumento jurídico acordes con la realidad del país.

En este sentido, los particulares interesados en abrir un establecimiento de productos y servicios, que buscan cumplir la Regulación Sanitaria, para evitar que la población pueda enfermarse por el uso o consumo de sus productos y esto repercuta en forma económica de la empresa y en la salud de la población debe presentar el Aviso de Funcionamiento del Establecimiento de Productos y Servicios.

Los interesados en iniciar labores de Atención médica donde no se practiquen actos quirúrgicos u obstétricos, como son: consultorios médicos, consultorios y clínicas dentales, laboratorios de análisis clínicos sin rayos X, ambulancias y servicios de asistencia social, deberán presentar el Aviso de Funcionamiento y de Responsable Sanitario del Establecimiento de Servicios de Salud.

Los propietarios de los establecimientos en los que se realice la fabricación de dispositivos médicos; remedios herbolarios; que funjan como almacén de depósito y distribución de dispositivos médicos, materia primas para la elaboración de medicamentos para uso humano; botica; farmacia o droguerías, deberán presentar su Aviso de Funcionamiento y de Responsable Sanitario del Establecimiento de Insumos para la Salud, siempre que no se dediquen al proceso de los productos que contengan estupefacientes, psicotrópicos, vacunas, toxoides, sueros de origen animal, antitoxinas de animal, y/o hemoderivados.

Y el propietario o responsable de un establecimiento dedicado al almacenamiento y distribución de plaguicidas, nutrientes vegetales o sustancias tóxicas está obligado a presentar el Aviso de Funcionamiento y de Responsable Sanitario del Establecimiento de Salud Ambiental.

El ciudadano podrá iniciar el funcionamiento de su empresa y dar aviso en los siguientes 10 días posteriores al inicio de operaciones. Este trámite es gratuito e inmediato, y puede realizarse sin la necesidad de acudir a la oficina Federal o Estatal correspondiente, porque es posible realizarlo directamente a través de internet, desde su establecimiento ingresando al portal TU EMPRESA. Asimismo, podrá y deberá conocer y cumplir las normas y reglamentos relacionados con su actividad y estará sujeta a Verificación Sanitaria aleatoria por parte de esta Autoridad.

Anteriormente, el Aviso de Funcionamiento del Establecimiento de Productos y Servicios solo se presentaba en las instalaciones del Centro Integral de Servicios de la COFEPRIS, ubicadas en Monterrey 33, Col. Roma, Deleg. Cuauhtémoc, C.P. 06700, México D.F., o en cualesquiera de las 31 Comisiones Estatales (u oficinas de Regulación Sanitaria) o las 217 jurisdicciones existentes en todo el país, sin

embargo hoy día a través del portal www.tuempresa.gob.mx el usuario podrá realizar su Alta de del Aviso de Funcionamiento del Establecimiento de Productos y Servicios", desde su computadora en el portal anteriormente citado.

Éste trámite puede ser realizado por el Representante Legal de la empresa o por un Fedatario Público Autorizado que realice las siguientes gestiones a través del portal www.tuempresa.gob.mx:

1. Seleccione el trámite COFEPRIS – Aviso de funcionamiento y de responsable sanitario.

2. Seleccione uno de cuatro tipos de trámites disponibles (Aviso de funcionamiento y responsable sanitario para 4 tipos de establecimientos).

- Aviso de Funcionamiento de Establecimientos de Productos y Servicios
- Aviso de Funcionamiento y de Responsable de Establecimientos de Insumos para la Salud
- Aviso de Funcionamiento y de Responsable de Establecimientos de Servicios de Salud
- Aviso de Funcionamiento y de Responsable de Establecimientos de Salud Ambiental

3. Dé de alta el establecimiento por el cual realiza el trámite.

- Datos del propietario
- Domicilio del establecimiento
- Actividades que reporta
- Horario de funcionamiento
- Representante legal
- Personas autorizadas
- Datos del responsable sanitario
- Horario del responsable sanitario
- Datos del producto o servicio

4. Verifique los datos del propietario, que son importados del expediente electrónico de tuempresa.gob.mx

5. Seleccione la Modalidad, Tipo de Trámite y Tipo de Establecimiento

6. Seleccione las actividades que desea reportar utilizando el estándar del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

7. Indique el horario de funcionamiento o de atención al público del establecimiento

8. Verifique los datos del representante legal, que son importados del expediente electrónico de tuempresa.gob.mx; adicionalmente puede agregar los datos de personas autorizadas.

9. Agregue los datos del responsable sanitario.

- Nombre(s)
- RFC
- CURP
- Correo electrónico
- Título Profesional
- Título expedido por:
- Número de cédula profesional
- Especialidad
- Título de especialidad expedido por:
- Número de cédula profesional de la especialidad

10. Indique el horario durante el cual el responsable sanitario se encontrará laborando en el establecimiento.

11. Introduzca los datos del producto o servicio

3.8.2 Régimen fiscal

Spa “El Terroncito” será una persona Moral S.A de C.V regida por la Ley General de Sociedades Mercantiles

Características de la S.A

- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos
- Que el contrato social establezca el monto mínimo del capital social y que esté íntegramente suscrito;
- Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y
- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La sociedad anónima puede constituirse por la comparecencia ante Notario, de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública.

CONCLUSIONES

La aplicación de una metodología adecuada en la evaluación de proyectos, como es el caso de la creación de un Spa especializado en Diabéticos, permite minimizar el riesgo de inversión de recursos, ya sea propios, o adquiridos mediante un crédito. Además permite la correcta toma de decisiones, permitiendo la elaboración de planes y diseño de procedimientos de control de recursos, lo cual incrementa la posibilidad de éxito a favor de los inversionistas.

La metodología utilizada para la realización de los proyectos de inversión nos ayuda a determinar la factibilidad de éste, lo cual se logra obteniendo los resultados de los diferentes estudios que se realizaron como son: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero y la evaluación económica.

En Spa “El Terroncito” se tiene un compromiso con la sociedad, el cual consiste en llevar nuestra publicidad a hospitales y clínicas especializadas en diabetes, en los cuales les haremos saber a las personas que tienen diabetes, los beneficios que obtienen al contratar nuestros servicios.

Spa “El Terroncito” está creada con fines lucrativos, pero sin dejar de lado los fines sociales, ya que lo que nos interesa es ayudar a la sociedad, para que la Diabetes, no sea motivo para que las personas dejen de hacer cosas que les gustan, es decir que no estén limitadas en sus hábitos.

En Spa “El Terroncito” se establecen como principales estándares en su cultura organizacional, la ética la moral, y todo lo que se refiere a principios y valores. Estas directrices en acción tendrán como base:

- 1.- Dignidad Humana.
- 2.- El bien Común.
- 3.- Principio de Subsidiaridad
- 4.- Participación Social.
- 5.- Principio de Solidaridad.
- 6.- Calidad de Vida
- 7.- Cuidado del Medio Ambiente.
- 8.- Desarrollo Humano.
- 9.- Transparencia.
- 10.- Desarrollo Científico y Ético.

Una empresa es realmente mejor cuando además de lograr sus objetivos empresariales, aporta beneficios a sus colaboradores, a sus proveedores, a las familias de sus trabajadores, a su entorno y al medio ambiente.

Se puede observar que al acercarse a los servicios que ofrece la Universidad De Morelos, el Sistema Universitario de Mejora empresarial "SUME" se obtiene asesoría gratuita y personal altamente capacitado, además que también se ayuda a los universitarios para que adquieran experiencia laboral y les sirva para su futuro.

En la investigación de mercado, se observa que el 97% de las personas saben que es la diabetes y solo el 83% conocen las complicaciones que pueden llegar a tener si no se cuenta con los cuidados necesarios. Las personas creen que es importante el cuidado de la piel pero no usan algún tratamiento personal. Es por esta razón que se estima que el 77% tendría interés en acudir a un Spa para diabéticos.

En el estudio de la mercadotecnia se observó que en Cuernavaca existe una Competencia potencial sobre las clínicas de belleza, se encuentran en funcionamiento nueve Spa, pero de estos ninguno es un Spa Médico y mucho uno especializado en personas diabéticas, es por eso, que Spa "El Terroncito" cuenta con mayor ventaja competitiva.

Los beneficios más importantes que con los cuenta Spa nueva vida será.

- Físico: la hidroterapia activa el sistema inmunológico, eleva el metabolismo y previene la hipertensión. En un Spa, se consigue relajación muscular por lo que, dolores de espalda, reumáticos y musculares desaparecen.

También mejoran los problemas digestivos, del aparato urinario y la próstata. El Spa es recomendable en trastornos femeninos, enfermedades nerviosas y alteraciones de las vías respiratorias.

- Psicológico: Los tratamientos en un Spa, consiguen que la persona se aísle del exterior, olvidando el estrés y centrándose en su propio cuerpo. Al relajar el cuerpo la mente también se relaja y, el malestar psíquico desaparece.

Más beneficios son:

- Efectos antiinflamatorios y sedantes (artritis, artrosis, lumbalgias, migrañas y reuma)
- Mejora los problemas de la piel (dermatitis atópica, psoriasis, lupus)
- Ayuda a combatir afecciones del aparato respiratorio.
- Estimula el sistema inmunológico.
- Eficaz ayuda para combatir el estrés.

Dentro del estudio técnico de muestra la infraestructura, la maquinaria, el equipo y el proceso para la realización de las terapias, en este apartado se determina la capacidad con la que cuenta el establecimiento, así como el

personal que se encuentra disponible para ofrecer los servicios al mercado objetivo.

En el estudio financiero, se determinan los costos, los gastos y los ingresos en los que se puede incurrir, los recursos que se utilizarán serán de 51.41 % propios y 48.59% financiados por medio de crédito desarrollo para pymes de Banamex y se hace la evaluación económica del proyectos, en dicha evaluación se observa que el proyecto es viable, con una TREMA del 17.00 %, una TIR de 21.43 %, y la inversión se recupera en un plazo de 5 años.

Como se demostró que el proyecto de inversión Spa “El Terroncito” es viable, se puede implementar en Cuernavaca, y ya estando en funcionamiento es necesaria la contratación del programa ofrecido por al SBDC o algún organismo similar en México, para su mayor desarrollo y crecimiento del negocio.

Con todo lo anterior se comprueba la hipótesis de investigación que se planteó para la elaboración de este proyecto de tesis, la cual confirma que el establecimiento de un Spa especializado en personas con diabetes, en la Ciudad de Cuernavaca, Mor. Es viable, ya que genera utilidades y recupera la inversión en un plazo no mayor a 5 años.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Asociación Americana de Diabetes. (2013). Recuperado el 15 de 05 de 2013, de <http://www.diabetes.org/espanol/todo-sobre-la-diabetes/diabetes-tipo-2/complicaciones/complicaciones-en-la-piel.html>

Baca Urbina, G. (2006). Evaluación de proyectos. McGraw Hill.

Club Planeta. (2012). Recuperado el 10 de 05 de 2013, de http://www.trabajo.com.mx/el_spa_y_sus_diferentes_modalidades.htm

Copyright. (2008). Definición de. Recuperado el 12 de 03 de 2013, de <http://definicion.de/proyecto/>

Cortázar Martínez, A. (1993). Introducción al Análisis de proyectos de inversión. México: Trillas.

Definición abc. (2013). Recuperado el 09 de 05 de 13, de <http://www.definicionabc.com/general/spa.php>

Hernández, A. H., Hernández Villalobos, A., & Hernández Suárez, A. (2005). Formulación y Evaluación de proyectos de inversión. México: International Thomson Editores, S.A de C.V.

NOTIMEX. (15 de 03 de 2012). esmas.com. Recuperado el 11 de 03 de 2013, de

<http://www2.esmas.com/salud/417176/mexico-septimo-lugar-diabetes-mundo/>
Nutrición, E. N. (2006). Federación Mexicana de Diabetes, A.C. Recuperado el 16 de 03 de 2013, de http://www.fmdiabetes.org/fmd/pag/diabetes_numeros.php

Ortega Castro, A. (2008). Proyectos de Inversión. México: Patria.

Ortiz G., J. M. (2006). Guía descriptiva para elaborar protocolos de investigación.

La Salud de Tabasco.

Planeta, C. (2012). Club Planeta. Recuperado el 12 de 03 de 2013, de http://www.trabajo.com.mx/el_spa_y_sus_diferentes_modalidades.htm

Spa, C. (2009). CulturaSpa. Recuperado el 12 de 03 de 2013, de <http://www.culturasp.net/conoces.asp>

Spatermal. (15 de 05 de 2009). Recuperado el 09 de 05 de 2013, de <http://www.balneariosurbanos.es/comunicacion/?p=665>

Tapia Conger, R. (2012). Diabetes. En El Manual de Salud Pública (pág. 555:584). México: Intersistemas S.A de C.V.

Termas de Quinamavida. (01 de 05 de 2013). Recuperado el 02 de 05 de 2013, de <http://www.termasdequinamavida.cl/terapias-termales-3276.html>

ANEXO I



AVISO DE USO DE DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL

Lugar y fecha:

Número de Expediente o CUD:

Con fundamento en lo que establecen los artículos 5ª fracción II, 24, 25 y 26 del Reglamento para la Autorización de Uso de Denominaciones y Razones Sociales, el que suscribe _____, señalando como domicilio para recibir notificaciones el ubicado en _____ y autorizando para los mismos efectos a _____, por medio del presente informe que con fecha _____ se otorgó el instrumento público número _____ ante la fe del (de la) Lic. _____, Notario/Corrador Público número _____ en _____, quien con fecha _____ autorizó dicho instrumento, en el que se utilizó la Denominación o Razón Social _____ autorizada con fecha _____. Lo anterior, para todos los efectos legales a que haya lugar.

Nombre y firma del interesado

Anejo: copia simple de permiso/autorización solicitada.

GLOSARIO

Aterosclerosis. En esta variedad de arterosclerosis hay acumulación de grasa en la pared de las arterias medianas y grandes. Esta acumulación de grasa reduce el calibre de los vasos con la consecuente disminución o suspensión del flujo sanguíneo. Esta alteración puede presentarse con el envejecimiento y puede ocurrir prematuramente en los que sufren de diabetes.

Albuminuria. Excreción de albúmina (proteínas) en la orina.

Alcohol. Etanol; producto que se obtiene por destilación y fermentación de algún producto natural.

Algo terapia. Tratamiento a base de algas que aporta vitaminas, oligoelementos y aminoácidos. Es un liberador de histamina y posee igualmente efectos analgésicos, antiinflamatorios, sedativos y de regulación metabólica.

Angiopatía. Enfermedad de vasos sanguíneos (arterias, venas y capilares) cuando se presenta diabetes por largo tiempo. Existen dos clases de angiopatía: macroangiopatía y microangiopatía. En la macroangiopatía se acumulan grasas y coágulos de sangre en los grandes vasos sanguíneos, se adhieren a las paredes de éstos e impiden el flujo sanguíneo. En la microangiopatía, las paredes de los pequeños vasos se rompen y sangran, permiten el paso de proteína y lentifican el flujo sanguíneo por todo el cuerpo. Por tanto, las células, las del ojo por ejemplo, no obtienen suficientes nutrientes y resultan lesionadas.

Arteriosclerosis. Grupo de enfermedades en las que se engruesan y endurecen las paredes arteriales. En un tipo de arteriosclerosis, se acumula grasa dentro de las paredes, lo cual lentifica el flujo sanguíneo. (Véase: Aterosclerosis). Estas enfermedades atacan a los que sufren de diabetes por largo tiempo.

Aspartame. Edulcorante sintético, sustituto del azúcar que contiene muy pocas calorías.

Azúcar. Una clase de carbohidratos con sabor dulce. El azúcar es un combustible de rápida y fácil utilización por el organismo. La lactosa, la glucosa, la fructosa y la sucrosa son todas azúcares.

Baño Termal. Baño de agua termal con aplicación simultánea de un chorro subacuático.

Baño. Es la técnica que consiste en la inmersión en el agua minero-medicinal durante un tiempo y una temperatura determinados.

Baños Termales de Contraste (frío/calor). Mediante cambios de temperatura en el agua, se ejerce una gimnasia vascular al vasodilatar con el calor y vasocontraer con el frío, que elimina la retención sanguínea y de líquidos en las extremidades.

Beauty Farm. Moderno establecimiento cuyo principal objetivo es la prevención, el cuidado del cuerpo y los tratamientos de belleza. Utiliza agua normal pero que se calienta combinándola con diferentes tipos de aceites esenciales, algas y sales minerales. De igual manera se utiliza en el Spa.

Cetoacidosis diabética. Es la diabetes grave incontrolable (nivel elevado de azúcar en sangre) que requiere tratamiento de urgencia. Se observa cuando la sangre carece de la insulina necesaria o bien por la persona enferma, que no aplica una dosis suficiente de insulina. El organismo utiliza como energía la grasa de reserva y se forman en la sangre cuerpos cetónicos que al acumularse conducen a acidosis.

Cetosis. Estado en el que hay acumulación de cuerpos cetónicos en los tejidos y líquidos corporales. Esta alteración puede ocurrir por ayuno. En casos de diabetes puede ocurrir cetosis grave (cetoacidosis).

Chorro a Presión. Aplicación del agua termal de forma manual con más o menos presión y continuidad.

Drenaje Linfático. Técnica de masaje que estimula la circulación de los líquidos retenidos en los tejidos linfáticos.

Ducha Jet o Kneipp. Masaje por chorro de alta presión sobre todo el sistema locomotor y circulación periférica con aumento del tono.

Ducha Vichy. Masaje combinado seco y bajo el agua termal.

Estrés. Alteraciones homeostáticas del organismo producto de las tensiones que se producen en la vida cotidiana

Factor de riesgo. Todo lo que aumenta la posibilidad de que se padezca una enfermedad.

Fangoterapia. Baños de arcillas mezclados con agua termal. Estimulan el sistema inmunológico y están indicados para problemas de piel, artrosis y otros procesos reumáticos.

Glucosa. Un azúcar simple presente en la sangre.

Glucosuria. Presencia de azúcar en la orina.

Hiperglucemia. Nivel elevado de glucosa (azúcar) en la sangre.

Inhalaciones. Consiste en aplicar los vapores que se desprenden de las aguas mineromedicinales.

Kilo calorías. 1,000 calorías. Cuando se expresa Calorías (con C mayúscula) equivale a Kilocalorías.

Kneipptterapia. Tratamiento que sigue la técnica descrita por Kneipp: baños calientes, fríos y templados, combinados con infusiones medicinales, dieta y ejercicio.

Masaje Relax. Masaje manual suave, de aplicaciones corporales terapéuticas para relajar músculos.

Masaje Terapéutico Decontracturante. Masaje manual de aplicaciones corporales, para relajar músculos tensos y aliviar dolores de espalda.

Neuropatía. Enfermedad del sistema nervioso periférico. Que afecta diferentes partes del cuerpo principalmente en pies y/o piernas (con hormigueo y/o entumecimiento, neuropatía periférica), visión doble, diarrea, parálisis de la vejiga, impotencia sexual (neuropatía autonómica).

Niveles de atención médica. Clasificación de los daños a la salud en función de su tipo, complejidad fisiopatológica, frecuencia y distribución en la población. Siguiendo los lineamientos señalados en Norma Oficial Mexicana para la Prestación de Servicios de Atención Primaria a la Salud.*

Obesidad. Se dice que hay obesidad cuando un individuo tiene 20 por ciento (o más) de grasa corporal adicional que la que le corresponde según edad, estatura, sexo y estructura ósea.

Ozonoterapia. Técnica de oxigenación para la salud y la belleza.

Parafangos. Mezcla de fangos o lodos con parafina para aplicaciones en una o varias partes del organismo.

Reflejoterapia o Reflexología. Masaje en la planta de los pies, donde todos los órganos corporales encuentran su zona refleja.

Relax de Lodo y Baño de Agua Termal. Mascarilla de barro que se aplica por todo el cuerpo mediante un masaje, para después tomar un baño de agua termal.

Spa. “Salus per Aquam” (Salud por medio del Agua). Un Spa dispone de un espacio de bienestar donde se aplican los tratamientos que se realizan con agua. El Spa busca en mayor grado conseguir relax, vitalidad, salud y belleza.

Talasoterapia. Del griego “thalasa” que significa mar, y terapia (cura y control médico). La talasoterapia ha de incluir tres factores indispensables. Primero, que se trate de agua salina del mar. Segundo, que ésta se haya recogido a una determinada profundidad del fondo marino. Tercero, que se caliente para su utilización a la temperatura del cuerpo humano. El agua del mar recoge así las propiedades de los principales elementos marinos como las algas, el barro y el plancton termal.

Vaporario. Producción de vapor que se aplica al cuerpo con fines terapéuticos.

INDICE DE TABLAS

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 3.1 Análisis de puestos-Director General: (Elaboración propia) | 27 |
| Tabla 3.2 Análisis de puestos-Recepcionista. (Elaboración propia) | 29 |
| Tabla 3.3 Análisis de puestos-Nutriólogo. (Elaboración propia) | 29 |
| Tabla 3.4 Análisis de puestos-Terapeuta y masajista. (Elaboración propia) | 30 |
| Tabla 3.5 Análisis de puestos-Auxiliar para tratamiento (Elaboración propia)..... | 30 |
| Tabla 3.6 Salarios de mano de obra: (Elaboración propia) | 33 |
| Tabla 3.7 Sueldos y salarios. Fuente: (Elaboración propia) | 33 |
| Tabla 3.8 Competencia. Fuente: (Elaboración propia) | 34 |
| Tabla 3.9 Servicios por paquetes. Fuente: (Elaboración propia) | 36 |
| Tabla 3.10 Visualización a plazos. Fuente: (Elaboración propia) | 37 |
| Tabla 3.11 fijación de precios. Fuente: (Elaboración propia)..... | 44 |
| Tabla 3.12 punto de equilibrio. Fuente: (Elaboración propia) | 45 |
| Tabla 3.13 Materia prima y proveedores. Fuente: (Elaboración propia) | 68 |
| Tabla 3.14 Equipo. Fuente: (Elaboración propia) | 71 |
| Tabla 3.15 Origen de los recursos. Fuente: (Elaboración propia) | 74 |
| Tabla 3.16 Comisiones banco. Fuente: (Elaboración propia) | 75 |
| Tabla 3.17 Ingresos esperados. Fuente: (Elaboración propia) | 76 |
| Tabla 3.18 Gastos y costos. Fuente: (Elaboración propia) | 77 |
| Tabla 3.19 Costos y gastos. Fuente: (Elaboración propia)..... | 78 |
| Tabla 3.20 Flujo de efectivo. Fuente: (Elaboración propia) | 79 |
| Tabla 3.21 Balance General. Fuente: (Elaboración propia)..... | 80 |
| Tabla 3.22 Estado de Resultados. Fuente: (Elaboración propia) | 81 |
| Tabla 3.23 Análisis Financiero. Fuente: (Elaboración propia) | 82 |
| Tabla 3.24 Evaluación Económica. Fuente: (Elaboración propia) | 83 |
| Tabla 3.25 Periodo de recuperación. Fuente: (Elaboración propia) | 84 |

INDICE DE GRAFICOS

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfica 3.1 Saben lo que es la diabetes. Fuente: (Elaboración propia)..... | 39 |
| Gráfica 3.2 Conocen las complicaciones. Fuente: (Elaboración propia) | 39 |
| Grafica 3.3 Años con diabetes. Fuente: (Elaboración propia) | 40 |
| Grafica 3.4 Consideración con el cuidado de la piel. (Elaboración propia)..... | 40 |
| Grafica 3.5 Utilización de tratamientos. Fuente: (Elaboración propia)..... | 40 |
| Grafica 3.6 Acudirían a un Spa. Fuente: (Elaboración propia) | 41 |
| Grafica 3.7 frecuencia al asistir a un Spa. Fuente: (Elaboración propia) | 41 |
| Grafica 3.8 Ubicación deseada. Fuente: (Elaboración propia) | 41 |
| Grafica 3.9 Áreas verdes. Fuente: (Elaboración propia)..... | 42 |
| Grafica 3.10 Otro servicio. Fuente: (Elaboración propia)..... | 42 |

INDICE DE IMÁGENES

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| Imagen 1.1 SBDC en la vida de una PYME Fuente (Antonio, 2010)..... | 17 |
| Imagen 3.1 Organigrama de Spa “El Terroncito” Fuente: (Elaboración Propia)... | 27 |
| Imagen 3.2 Logotipo. Fuente: (Elaboración propia) | 46 |
| Imagen 3.3 Anuncio en el periódico. Fuente: (Elaboración propia) | 47 |
| Imagen 3.4 Volante. Fuente: (Elaboración propia) | 47 |
| Imagen 3.5 Tríptico parte 1. Fuente: (Elaboración propia) | 48 |
| Imagen 3.6 Tríptico parte 2. Fuente: (Elaboración propia) | 49 |
| Imagen 3.7 Mapa de la Ciudad de Cuernavaca Fuente: (Google maps)..... | 50 |
| Imagen 3.8 Mapa de Av. Arco Sur, Cuernavaca, Ver. Fuente: (Google Maps) .. | 51 |
| Imagen 3.9 Flujo general. Fuente: (Elaboración propia)..... | 55 |
| Imagen 3.10 Tinas de agua. Fuente: (Elaboración propia)..... | 56 |
| Imagen 3.11 Mascara facial. Fuente: Elaboración propia | 57 |
| Imagen 3.12 Maso terapia. Fuente: (Elaboración propia)..... | 58 |
| Imagen 3.13 Masaje de relajación. Fuente: (Elaboración propia) | 59 |
| Imagen 3.14 Masaje descontracturante. Fuente: (Elaboración propia) | 60 |
| Imagen 3.15 Masaje con aceites. Fuente: (Elaboración propia)..... | 61 |
| Imagen 3.16 Biomagnetismo. Fuente: (Elaboración propia)..... | 62 |
| Imagen 3.17 Paquete 1. Fuente: (Elaboración propia) | 63 |
| Imagen 3.18 Paquete 2. Fuente: (Elaboración propia) | 64 |
| Imagen 3.19 Paquete 3. Fuente: (Elaboración propia) | 65 |
| Imagen 3.20 Paquete 4. Fuente: (Elaboración propia) | 66 |
| Imagen 3.21 instalaciones. Fuente: Elaboración (Arquitectos “Bonilla”)..... | 72 |

