ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SPA MATERNO UBICADO EN EL BARRIO TEQUENDAMA DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.

SANDRA MARCELA OLAVE RÍOS
EDWIN CORTÁZAR VILLABÓN
NILSON OLIVER NIETO BEJARANO

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CALI
2014

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SPA MATERNO UBICADO EN EL BARRIO TEQUENDAMA DE LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI.

SANDRA MARCELA OLAVE RÍOS
EDWIN CORTÁZAR VILLABÓN
NILSON OLIVER NIETO BEJARANO

Proyecto presentado para optar al título de Administradores de empresas.

Director del proyecto
HAROLD BONILLA ACOSTA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CALI
2014

Nota de aceptación

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Firma del jurado

_____

Firma del Jurado

Cali, Noviembre de 2014

DEDICATORIA

Primero que todo a Dios por darnos una vida llena de bendiciones, de sabiduría y mucha salud.

En segunda instancia a nuestras familias por el apoyo indispensable durante este proceso, porque son el motor de nuestras vidas y la motivación para salir adelante.

Y por último a nuestros docentes quienes durante toda la carrera han incentivado el espíritu empresarial, logrando la realización de esta idea de negocio.

AGRADECIMIENTOS

Nuevamente a Dios por fortalecernos en mente y espíritu; y por darnos la oportunidad de hacer parte de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium.

A todos los profesores y compañeros que durante estos 4 años hicieron parte de este hermoso proceso compartiendo aprendizaje y conocimiento.

RESUMEN

La presente tesis pretende determinar la viabilidad para la creación de un SPA materno ubicado en el barrio Tequendama de la ciudad de Santiago de Cali, la cual proyecta atender a las mujeres en estado de embarazo. A las quienes se les aspira prestar todo el apoyo profesional, el servicio y los tratamientos que una mujer requiere en su ciclo de gestación, incluyendo servicios como: consulta de Ginecología Obstétrica, controles prenatales cada mes, valoración física, valoración nutricional, valoración psicológica, curso psicoprofiláctico, manicure y pedicure, shampoo color, blower, masajes relajantes, drenaje linfático, chocolaterapía, hidroterapia y aromaterapia. Todos estos servicios están pensados y encaminados al logro de la satisfacción de todas las clientas que por su estado de embarazo requieran y prefieran el servicio del SPA Materno, realizando un trabajo con todo el personal interno integrando conocimiento, servicio al cliente, sensibilizándolos en la importancia de la razón de ser del negocio. Estos servicios serán prestados por profesionales en salud, belleza y cuidado personal, acompañado de un grupo humano que respalda todo el servicio al cliente que se le quiere ofrecer al cliente logrando fidelizar en aspectos que es la mejor opción que pueden tomar para que su ciclo de gestación sea la mejor y diferente. Con todo esto mencionado anteriormente se logra ofrecer y garantizar a las mamas un mejor cuidado en la salud y el bienestar tanto de ellas como el del bebe.

Palabras Claves: SPA Materno, Gestación, Embarazo, SPA, Ginecología, Obstetricia, Prenatal.

ABSTRACT

The present thesis intends to determine the posibility of creating a maternal SPA located in the neighborhood of Tequendama in the city of Santiago de Cali, which intends to attend pregnate women. To whom it is intended present all the professional support needed, and services and treatments that a woman in her gestation cyclen would need including services such as: Gynocological obstetric service, monthly prenatal care, physical, nutritional and psychological evaluations, trational SPA treatments such as manicure, pedicure, hair care service such as shampoo color treatments, blowouts; relaxing, massages, lymphatic drainage, chocolate therapy, hydrotherapy and aroma therapy are also among the SPA service. All of these service have been created and designed, keeping in mind the satisfaction of the clients whoms pregnancy prefers and requires these maternal SPA services. Providing service with professional and knowledgeable staff that the business could provide to the clientel, these service are to be carried out by experts in health nutrition, beauty and personal care. These services further promote the wellbeing of the mother doring her pregnancy it is the best and most unique option making a difference in maternal care. Whit are things mentioned before the SPA achieves the best health option both for the mother and the baby.

Keywords: SPA Maternal, Pregnancy, SPA, Gynecology, Obstetrics, Prenatal.

CONTENIDO

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....25
1.1 TITULO DEL PROYECTO.....25
1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....25
1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....26
1.3.1 Planteamiento del problema.....26
1.3.2 Formulación del problema.....26
1.3.3 Sistematización del problema.....26
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....27
1.4.1 Objetivo general.....27
1.4.2 Objetivos Específicos.....27
1.5 JUSTIFICACIÓN.....28
1.6 MARCO DE REFERENCIA.....29
1.6.1 Referente teórico.....29
1.6.2 Referente Conceptual.....30
1.6.3 Referente legal.....32
1.7 MARCO DE REFERENCIA.....36
1.7.1 Tipo de estudio.....36
1.7.2 Método de investigación.....36
1.7.3 Método de recolección de información.....36

1.7.4 Tratamiento de la Información....37
1.7.5 Presentación de los resultados....37
2 ANÁLISIS DE MERCADO....38
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR....38
2.1.1 Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector....42
2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO....45
2.2.1 Análisis de la demanda....45
2.2.2 Análisis de la oferta....56
2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO....62
2.3.1 Clientes....67
2.3.2 Competencia....70
2.3.3 Diseño de la Investigación....72
2.4 PLAN DE MERCADEO....89
2.4.1 Estrategia de precios....89
2.4.2 Estrategia de ventas....91
2.4.3 Estrategia Promocional....93
2.4.4 Estrategia de distribución....94
2.4.5 Política de servicios....95
2.4.6 Tácticas de ventas....95
3 ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO....96
3.1 INTRODUCCIÓN....96

3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO....96
3.2.1 Producto....96
3.2.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto....102
3.2.3 Diagramas y planes de desarrollo....109
3.2.4 Tecnología....110
3.2.5 Selección del equipo....111
3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO....116
3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO....116
4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL....119
4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO....119
4.1.1 Misión....119
4.1.2 Visión....120
4.1.3 Valores corporativos....120
4.1.4 Filosofía del trabajo....120
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL....121
4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL....146
4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL....146
4.4.1 Solicitud de empleo....146
4.4.2 Entrevista....149
4.4.3 Exámenes....150
4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN....150

4.5.1 Inducción de personal 153

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL 153

4.6.1 Capacitación 153

4.7 FUNDAMENTACIÓN CARGOS Y FUNCIONES ESTRATÉGICAS 154

4.7.1 Descripción de áreas 154

4.7.2 Fundamentación del cargo 155

4.7.3 Identificación y naturaleza del cargo 158

4.7.4 Perfil de cargo 161

4.7.5 Funciones estratégicas del cargo 164

4.8 MARCO LEGAL 167

5 ESTUDIO FINANCIERO 171

5.1 INVERSIÓN EN PESOS 171

5.2 DEPRECIACIÓN EN PESOS 173

5.3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS 173

5.4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS 173

5.5 PRÉSTAMO – FINANCIACIÓN EN PESOS 176

5.6 LEASING FINANCIERO EN PESOS 178

5.7 PARÁMETROS GENERALES 180

5.7.1 Parámetros económicos 180

5.7.2 Parámetros Laborales 181

5.7.3 Cargos y Salarios en pesos 182

5.7.4 Recaudo en pesos 183

5.7.5 Pago en pesos 183

5.8 PARÁMETROS DEL GASTO EN PESOS.....184

5.9 PARÁMETROS DEL COSTO EN PESOS 187

5.10 MÁRGENES BRUTOS.....193

5.11 INVENTARIO EN PESOS 194

5.12 PROYECCIÓN NOMINA DE ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN EN PESOS 194

5.13 PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS EN PESOS 197

5.14 IVA EN PESOS 199

5.15 PROYECCIÓN RECAUDO EN PESOS.....199

5.16 PROYECCIÓN PAGO EN PESOS.....199

5.17 ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS.....199

5.18 ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS.....202

5.19 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS.....202

5.20 FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS.....205

5.21 BALANCE GENERAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS.....205

5.22 BALANCE GENERAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS.....208

5.23 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS.....208

5.24 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS 212

5.25 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS 213

5.26 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS 217

5.27 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN 219

5.28 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN 220

5.29 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS 223

5.30 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS 225

5.31 PUNTO DE EQUILIBRIO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS 227

5.32 PUNTO DE EQUILIBRIO CON FINANCIACIÓN EN PESOS 227

5.33 RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN 229

5.34 RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN 232

5.35 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD 235

6 CONCLUSIONES 237

7 GLOSARIO 240

8 REFERENCIAS 243

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro Segmentación geográfica.....48

Tabla 2 Cuadro Segmentación demográfica.....48

Tabla 3 Cuadro Segmentación psicográfica 49

Tabla 4 Cuadro Segmentación conductual 49

Tabla 5 Cuadro Segmentación conductual 50

Tabla 6 Listado de Proveedores 60

Tabla 7 Armonía, belleza y salud.....62

Tabla 8 Estar Bien Spa 63

Tabla 9 Corpobello.....63

Tabla 10 Centro Médico Imbanaco 64

Tabla 11 SPA Materno.....64

Tabla 12 Tamaño de la muestra 75

Tabla 13 Resultados Pregunta No. 1 76

Tabla 14 Resultados Pregunta No. 2 77

Tabla 15 Resultados Pregunta No. 3 79

Tabla 16 Resultados Pregunta No. 4 80

Tabla 17 Resultados Pregunta No. 5 81

Tabla 18 Resultados Pregunta No. 6 82

Tabla 19 Resultados Pregunta No. 7 83

Tabla 20 Pregunta No. 11 84

Tabla 21 Resultados Pregunta No. 9 85

Tabla 22 Resultados Pregunta No. 10 86

Tabla 23 Resultados Pregunta No. 11 87

Tabla 24 Insumos Principales 100

Tabla 25 Insumos secundarios 101

Tabla 26 Maquinaria y equipos requeridos 103

Tabla 27 Selección de equipos 112

Tabla 28 Equipos SPA Materno 112

Tabla 29 Servicios y cantidades 117

Tabla 30 Requerimientos de personal 122

Tabla 31 Descripción Puesto de Trabajo Director 123

Tabla 32 Descripción Puesto de Trabajo Administrador 125

Tabla 33 Descripción Puesto de Trabajo Administrativo 127

Tabla 34 Descripción Puesto de Trabajo Médico Ginecobstetra 129

Tabla 35 Descripción Puesto de Trabajo Contador 131

Tabla 36 Descripción Puesto de Trabajo Fisioterapeuta 133

Tabla 37 Descripción Puesto de Trabajo Psicóloga 135

Tabla 38 Descripción Puesto de Trabajo Nutricionista 137

Tabla 39 Descripción Puesto de Trabajo Estilista 139

Tabla 40 Descripción Puesto de Trabajo Esteticista.....141

Tabla 41 Descripción Puesto de Trabajo Servicios Generales 143

Tabla 42 Resumen de los cargos. 145

Tabla 43 Fundamentación del cargo Director 155

Tabla 44 Fundamentación del cargo Administrador.....155

Tabla 45 Fundamentación del cargo Contador 156

Tabla 46 Fundamentación del cargo Asistente Administrativo.....156

Tabla 47 Fundamentación del cargo Ginecobstetra 157

Tabla 48 Fundamentación del cargo Fisioterapeuta 157

Tabla 49 Fundamentación del cargo Psicóloga 157

Tabla 50 Fundamentación del cargo Nutricionista 158

Tabla 51 Fundamentación del cargo Esteticista 158

Tabla 52 Fundamentación del cargo Estilista Profesional 158

Tabla 53 Identificación y Naturaleza del Cargo Director 158

Tabla 54 Identificación y Naturaleza del Cargo Administrador 159

Tabla 55 Identificación y Naturaleza del Cargo Contador.....159

Tabla 56 Identificación y Naturaleza del Cargo Asistente Administrativo 159

Tabla 57 Identificación y Naturaleza del Cargo Ginecobstetra 159

Tabla 58 Identificación y Naturaleza del Cargo Fisioterapeuta.....160

Tabla 59 Identificación y Naturaleza del Cargo Psicóloga.....160

Tabla 60 Identificación y Naturaleza del Cargo Nutricionista.....160
Tabla 61 Identificación y Naturaleza del Cargo Esteticista 160
Tabla 62 Identificación y Naturaleza del Cargo Estilista Profesional 160
Tabla 63 Perfil de cargo Director 161
Tabla 64 Perfil de cargo Administrador.....161
Tabla 65 Perfil de cargo Contador 162
Tabla 66 Perfil de cargo Asistente Administrativo.....162
Tabla 67 Perfil de cargo Ginecobstetra.....162
Tabla 68 Perfil de cargo Fisioterapeuta 162
Tabla 69 Perfil de cargo Psicóloga 163
Tabla 70 Perfil de cargo Nutricionista 163
Tabla 71 Perfil de cargo Esteticista.....163
Tabla 72 Perfil de cargo Estilista Profesional.....163
Tabla 73 Funciones estratégicas del cargo Director 164
Tabla 74 Funciones estratégicas del cargo Administrador 164
Tabla 75 Funciones estratégicas del cargo Contador.....165
Tabla 76 Funciones estratégicas del cargo Asistente Administrativo 165
Tabla 77 Funciones estratégicas del cargo Ginecobstetra 165
Tabla 78 Funciones estratégicas del cargo Fisioterapeuta.....166
Tabla 79 Funciones estratégicas del cargo Psicóloga.....166

Tabla 80 Funciones estratégicas del cargo Nutricionista.....166
Tabla 81 Funciones estratégicas del cargo Esteticista 167
Tabla 82 Funciones estratégicas del cargo Estilista Profesional 167
Tabla 83 Inversión Inicial en Pesos 172
Tabla 84 Depreciación en Pesos 173
Tabla 85 Balance Inicial sin Financiación en Pesos 174
Tabla 86 Balance Inicial con Financiación en Pesos 175
Tabla 87 Amortización 176
Tabla 88 Leasing Financiero en Pesos.....178
Tabla 89 Parámetros económicos 181
Tabla 90 Parámetros laborales.....181
Tabla 91 Cargos y Salarios.....182
Tabla 92 Recaudo en Pesos.....183
Tabla 93 Parámetros del gasto en pesos 184
Tabla 94 Proyección del gasto en pesos 186
Tabla 95 Porcentaje CIF 187
Tabla 96 Asignación CIF en pesos 188
Tabla 97 Asignación de la Mano de Obra en Pesos.....189
Tabla 98 Margen bruto en pesos 193
Tabla 99 Inventario en pesos.....194

Tabla 100 Nomina de Administración en Pesos 195

Tabla 101 Nomina de producción en pesos.....196

Tabla 102 Proyección de Ventas y Costos en Pesos 198

Tabla 103 IVA en pesos.....200

Tabla 104 Proyección recaudo en pesos.....200

Tabla 105 Proyección Pagos en pesos.....200

Tabla 106 Estado de Resultados sin Financiación en pesos.....201

Tabla 107 Estado de resultado con financiación en pesos.....203

Tabla 108 Flujo de Caja sin financiación en pesos.....204

Tabla 109 Flujo de Caja con financiación en pesos.....206

Tabla 110 Balance general sin financiación en pesos 207

Tabla 111 Balance general con financiación en pesos.....210

Tabla 112 Análisis vertical balance general sin financiación en pesos.....211

Tabla 113 Análisis vertical balance general con financiación en pesos.....215

Tabla 114 Análisis vertical estado de resultado sin financiación en pesos.....216

Tabla 115 Análisis vertical estado de resultado con financiación en pesos.....218

Tabla 116 Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos 221

Tabla 117 Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos 222

Tabla 118 Análisis horizontal estado de resultado sin financiación en pesos.....224

Tabla 119 Análisis horizontal estado de resultado con financiación en pesos.....226

Tabla 120 Punto de equilibrio sin financiación en pesos 228

Tabla 121 Punto de equilibrio con financiación en pesos 228

Tabla 122 Razones financieras estado de resultado sin financiación.....232

Tabla 123 Análisis de sensibilidad sin financiación en pesos 236

Tabla 124 Análisis de sensibilidad con financiación en pesos.....236

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Proceso del manejo de residuos sólidos 41

Ilustración 2 Servicios sociales, Comunales y Personales Variación anual 2013 / 2012 57

Ilustración 3 Crecimiento de la producción por clases industriales para Cali. I Trimestre 2012 – 2013 58

Ilustración 4 Crecimiento de la producción por clases industriales para Cali. I Trimestre 2012 – 2013 58

Ilustración 5 Participación en el crecimiento de ingresos por sector 59

Ilustración 6 Variación anual de las compras por componentes. Cali, junio 2013 .59

Ilustración 7 Canal de distribución 94

Ilustración 8 Plano de distribución interna de la empresa piso 1 107

Ilustración 9 Plano de distribución interna de la empresa piso 2 108

Ilustración 10 Diagrama de Flujo SPA Materno 109

Ilustración 11 Microlocalización SPA Materno 116

Ilustración 12 Organigrama SPA Materno 121

Ilustración 13 Modelo de reclutamiento SPA Materno 146

LISTA DE GRÁFICOS

Grafica 1 Población obstétrica Santiago de Cali 2012 46

Grafica 2 Posibles Consumidoras de los servicio de un SPA MATERNO 69

Grafica 3 Opciones de posibles consumidores con interés en los servicios 69

Grafica 4 Opciones posibles consumidores sin interés en el servicio 70

Grafica 5 Resultado Pregunta 1 76

Grafica 6 Resultados Pregunta No. 2 77

Grafica 7 Resultados Pregunta No. 3 79

Grafica 8 Resultados Pregunta No. 4 80

Grafica 9 Resultados Pregunta No. 5 81

Grafica 10 Resultados Pregunta No. 6 82

Grafica 11 Resultados Pregunta No. 7 84

Grafica 12 Pregunta No. 11 85

Grafica 13 Resultados Pregunta No. 9 86

Grafica 14 Resultados Pregunta No. 10 87

Grafica 15 Resultados Pregunta No. 11 88

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto además de representar el trabajo de grado para optar al título de Administradores de empresas, evoca los valiosos esfuerzos que se realizaron para identificar el estudio de viabilidad del SPA Materno CONSIÉNTETE MAMÁ por medio de los conocimientos concedidos por los docentes durante ocho semestres cursados en el programa de Administración de empresas.

La idea de negocio se origina después de identificar la falta de un lugar que reuniera todos los servicios necesarios para el cuidado, evolución y preparación del parto, donde además se ofrecieran servicios de relajación y cuidado de la belleza de la mujer. Aunque actualmente en la ciudad de Cali existe un alto nivel competitivo en el sector de los SPA, ninguno reúne todas las características para que las gestantes no tengan la necesidad de trasladarse a diferentes lugares en búsqueda de cada uno de los servicios que desee.

El desarrollo de esta idea de negocio se hace por medio de capítulos de acuerdo al siguiente orden: En el primer capítulo se presenta un resumen de los temas que se van a tratar; el segundo capítulo está compuesto por el análisis del sector, donde se identifica ampliamente la demanda y la oferta, la competencia, los precios, la distribución y de allí identificar las oportunidades que se pueden tener en el mercado; el tercer capítulo aborda la parte técnica del proyecto, donde se identifica los servicios que se van a ofrecer con sus características y precios, así como los equipos e insumos necesarios para la prestación de los servicios a ofrecer; en el cuarto capítulo se reúnen las condiciones, requisitos y procesos para la contratación del personal, además de identificar el marco legal que se adapte a esta idea de negocio. Por último se tiene el quinto capítulo el cual nos indica si esta idea de negocio es viable o no visto desde la parte financiera.

Todo lo anterior tiene la intención de realizar el estudio de viabilidad del SPA Materno CONSIÉNTETE MAMA y tomar la decisión de hacer realidad y poner en marcha esta idea, convirtiéndonos en emprendedores.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad para la creación de un SPA Materno ubicado en el barrio Tequendama de la ciudad de Santiago de Cali.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El presente proyecto está basado en la línea de emprendimiento por dos razones básicas: la primera es la ilusión que motiva a ser independiente, pasar de ser empleado a ser empleador. Aunque esta situación presenta un grado de dificultad por el solo hecho de tener una estabilidad económica, es decir, tener un sueldo fijo cada mes, a pasar a aventurarse como empresario teniendo en cuenta que no siempre se gana, pero que con una buena administración logra el avance del negocio, generación de empleo y una rentabilidad futura. De acuerdo a los conocimientos y bases obtenidas en la universidad, se ha optado por tener la presente iniciativa y aplicarlos al proyecto.

La segunda razón es generar un grado de innovación en un modelo de emprendimiento, para crear centros especializados en consentir, preparar y motivar a las mujeres embarazadas; por tal motivo, se consideró que es un proyecto que no tiene competencia, porque no existe un lugar que reúna todos los servicios para salud, belleza y preparación del embarazo y el parto. Para llevar a cabo esta propuesta, vamos a aplicar una serie de etapas y procesos que nos ayuden a la construcción un modelo de negocio nuevo.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Planteamiento del problema

Se conoce que el feto recibe todas las sustancias que se producen a raíz de cambios emocionales en la madre, como alegrías, tristezas, miedos, ansiedades etc. Durante el embarazo la mujer presenta un estado de cambios de ánimo, el cual le crea una inestabilidad en la etapa emocional, que de por si es muy difícil, pero que se debe controlar por que como se nombró anteriormente él bebe las percibe.

Es normal y frecuente que el estado de ánimo en el embarazo cambie sin encontrar una causa específica; pues estos cambios son debidos a miedos, anhelos y ansiedades sobre este tema que es tan incierto; por este motivo las futuras madres buscan más comprensión, afecto, tolerancia y protección de los familiares y las personas que las rodean.

Además, también es habitual que durante el periodo de gestación las madres no se alimenten de la forma adecuada, por la falta de conocimiento acerca del embarazo y los cuidados necesarios para el buen desarrollo del bebe.

1.3.2 Formulación del problema

¿Cuál es la viabilidad para la creación de un spa materno ubicado en el barrio Tequendama en la ciudad de Santiago de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las características del estudio de mercado?
- ¿Qué tecnología requiere la prestación de los servicios del SPA Materno?
- ¿Cuáles son los parámetros de contratación del personal?
- ¿el organigrama propuesto cumple con los perfiles de cada cargo?

- ¿de acuerdo a la información suministrada, se encuentra viable la creación del SPA Materno?
- ¿Qué aspectos legales se deben tener en cuenta para la creación del SPA Materno?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Estudiar la viabilidad para la creación de un spa materno en el barrio Tequendama de la ciudad de Santiago de Cali.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Realizar el análisis de estudio de mercado del sector salud, para determinar la demanda y la oferta disponible para el SPA Materno.
- Determinar la ingeniería de los servicios ofrecido por el SPA Materno.
- Identificar las áreas funcionales y el talento humano requerido para la prestación de servicios del spa materno.
- Elaborar un estudio financiero y presupuestal que permita evaluar la viabilidad de una idea de negocio basada en un spa materno.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El estudio de viabilidad del proyecto spa materno se hace con el fin de aplicar los conocimientos que durante la carrera nos han enseñado, tales como: la iniciativa y emprendimiento para la creación de un negocio y buscar la independencia, las teorías de la administración que en su evolución nos ayudan a aplicar la que más se adapte a la idea de negocio, la legislación que rige a este tipo de proyectos, los tipos de sociedades para la creación, los tipos de contratación de personal, las obligaciones contractuales del empleador y del empleado; la administración de los recursos financieros, los balances y estados financieros; la importancia del recurso humano en las organizaciones, el cual ayuda al buen funcionamiento de la empresa y a conseguir el éxito empresarial.

Esta idea de negocio se hace novedosa porque se desarrolla conociendo las diferentes situaciones por las que pasa una embarazada en su proceso y por este motivo reúne todos los servicios que desea y necesita en un solo lugar; servicios tales como cuidado y controles prenatales, preparación física y psicológica del parto, educación alimenticia, y embellecimiento facial y corporal; logrando así un nivel de aceptación amplio.

La importancia del SPA Materno radica en el lugar que se le brinda a la paciente durante la utilización de los servicios, haciendo de su pasadía un momento de seguridad en cuanto a la salud de ambas vidas, de relajación, tranquilidad, de embellecimiento y consentimiento propio.

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 Referente teórico

Este proyecto tiene como base fundamental dos teorías básicas: en primer lugar se encuentra la teoría de la necesidad diseñada por Abraham Maslow en el año de 1943, quien indico que “la jerarquía de necesidades o motivaciones que afectan a todos los sujetos y que organizó estructuralmente en una pirámide, la cual relacionamos claramente en las necesidades de afiliación y necesidad de estima o de reconocimiento” (Robbins & Cenzo, 2009, p.91). En donde la madre debe desarrollar esa tendencia de hacer parte de la sociedad sin permitir que esos estados de ánimo afecten sus relaciones con los demás, desarrollando problemas sicológicos a corto o mediano plazo. Además de valorarse no solo por sí misma, sino por los demás creando seguridad, estabilidad emocional, porque si no se logran estos estados la madre expresara sentimientos de inferioridad y depresión.

En segundo lugar la teoría estructuralista diseñada por Amitai Etzioni en el año de 1950 “la cual se orienta hacia la organización desde su estructura, funcionamiento y medios que utiliza para lograr sus objetivos”. (Etzioni, 1991, p.60)

Toma la organización como unidad social grande y compleja, en la cual existen grupos de personas que buscan cumplir los objetivos establecidos por la organización, crea buenas relaciones interpersonales enseñando a los trabajadores la mejor manera de interactuar con los compañeros; busca encontrar la raíz del problema para enfocarse en él, clasificarlo y poder darle la solución más adecuada sin que este afecte el proceso de la empresa.

Esta teoría no solo busca generar buenas relaciones en la empresa, sino que también busca mejorar su estructura interna y las relaciones con las demás organizaciones, para el caso del SPA Materno esta teoría se aplica a las buenas relaciones que se deben crear y consolidar con los proveedores para generar beneficios que permitan obtener promociones, rebaja de precios, rapidez en la entrega de productos y en cuanto a competidores buscará buenas relaciones para

no percibir una competencia agresiva y poder adaptar los buenos procesos que se manejen al SPA.

1.6.2 Referente Conceptual

Curso Psicoprofiláctico: “Es una preparación para el parto, y su propósito no es evitar el dolor, sino reducirlo mediante la aplicación de técnicas de relajación que contribuyen a menguar o eliminar el estrés y el temor que algunas mujeres sienten ante el parto, especialmente si son primerizas”. (Jaramillo, 2013).

Controles Prenatales: “Control prenatal es el conjunto de acciones y procedimientos sistemáticos y periódicos, destinados a la prevención, diagnóstico y tratamiento de los factores que puedan condicionar morbimortalidad materna y perinatal. Mediante el control prenatal, podemos vigilar la evolución del embarazo y preparar a la madre para el parto y la crianza de su hijo”. (Pérez, 1992).

Estrés: El término estrés proviene de la física y la arquitectura y se refiere a la fuerza que se aplica a un objeto, que puede deformarlo o romperlo. “En la Psicología, estrés suele hacer referencia a ciertos acontecimientos en los cuáles nos encontramos con situaciones que implican demandas fuertes para el individuo, que pueden agotar sus recursos de afrontamiento”. (Cano, 2013).

Feto: “(Del latín fetare, producir, engendrar). Nombre dado al producto de la concepción después del tercer mes de la vida intrauterina, es decir, hacia la época en la cual empiezan a presentarse los caracteres distintivos de la especie humana”. (Lasa, 2013).

Gestación (Embarazo): “proceso de crecimiento y desarrollo fetal intrauterino; abarca desde el momento de la concepción (unión del óvulo y el espermatozoide) hasta el nacimiento. El embarazo tiene una duración de 280 días,

aproximadamente, 40 semanas, 10 meses lunares o nueve meses y un tercio calendario". (Montero, 2011).

Ginecobstetricia: "La Obstetricia y Ginecología es la especialidad de la Medicina que tiene el propósito de atender las necesidades de salud integral de la mujer a lo largo de su vida. La Obstetricia (del latín obstare estar a la espera) se ocupa de la mujer en todo su periodo fértil (embarazo, parto y puerperio) y la Ginecología (del griego gynaika "ciencia de la mujer") es la subespecialidad médica y quirúrgica que trata las enfermedades del sistema reproductor femenino (útero, vagina y ovarios)". (Oses, 2013).

Hidroterapia: Es la utilización del agua como agente terapéutico, en cualquier forma, estado o temperatura ya que es la consecuencia del uso de agentes físicos como la temperatura y la presión. Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles. Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles.

Mercado: "El mercado es el conjunto de 1) compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad y/o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y 2) vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades y/o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta. Ambos, la oferta y la demanda son las principales fuerzas que mueven el mercado". (Thompson, 2011).

PQR: El Sistema de Quejas, Reclamos y Sugerencias es una herramienta gerencial para el control y mejoramiento continuo de los productos y/o servicios organizacionales. "El sistema PQR permite obtener información de lo que sucede, cuáles son las inquietudes, quejas, sugerencias y felicitaciones que tienen los usuarios de los servicios que se relacionan con el cumplimiento de los objetivos misionales. Éste sistema facilita a la organización tener alertas tempranas para dar

respuesta a inquietudes y establecer acciones para enfrentar las debilidades o amenazas para la institución". (Gómez, 2013).

Presupuesto: "Un presupuesto es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios." (Emprende Pyme, 2013).

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". (Spatermal, 2009).

Trabajo de Parto: "El trabajo de parto consiste en una serie de contracciones continuas y progresivas del útero que ayudan a que el cuello uterino se abra (dilatación) y adelgazamiento (se borre), para permitir que el feto pase por el canal de parto. El trabajo de parto suele comenzar dos semanas antes o después de la fecha probable de parto". (Tapia, 2011).

Viabilidad: Se entiende por "viabilidad empresarial la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones actuales y para generar los recursos que permitan realizar las inversiones que se necesitan para garantizar un nivel adecuado de servicio a los usuarios finales, al mismo tiempo que se genera la rentabilidad adecuada para remunerar las inversiones realizadas". (Gecelca, 2013).

1.6.3 Referente legal

Los requisitos para la apertura y funcionamiento de cualquier establecimiento de belleza se han establecido en la Ley 232 de 1995, "por medio de la cual se dictan

normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales", así como en el Decreto 1879 de 2008, reglamentario de dicha ley. (Congreso de la Republica, 1995)

Como parte de los requisitos de operación, el establecimiento deberá cumplir las normas sanitarias vigentes, que para este caso están relacionadas con dos tipos de servicios personales en belleza (No incluyen servicios de salud): los de peluquería (Estética ornamental) y los de estética (Facial y corporal), para los cuales deberá dar cumplimiento a las siguientes normas:

- Resolución 2117 de 2010: "Por la cual se establecen los requisitos para la apertura y funcionamiento de los establecimientos que ofrecen servicio de estética ornamental tales como, barberías, peluquerías, escuelas de formación de estilistas y manicuristas, salas de belleza y afines y se dictan otras disposiciones" (Ministerio de Protección Social, 2010). En esta Resolución se incluye la sección de peluquería del SPA, con todos los requisitos necesarios para su funcionamiento.

- Resolución 2827 de 2006: "Por la cual se adopta el Manual de bioseguridad para establecimientos que desarrollen actividades cosméticas o con fines de embellecimiento facial, capilar, corporal y ornamental. (Peluquería)" (Ministerio de Protección Social, 2006). Incluye los cuidados personales que se deben tener en la peluquería, para evitar el contacto directo con sustancias, fluidos y elementos que puedan causar daños a la salud.

Para estética facial y corporal (Sin incluir servicios de salud habilitados):

- Ley 711 de 2001: "Por la cual se reglamenta el ejercicio de la ocupación de la cosmetología y se dictan otras disposiciones en materia de salud

estética. Esta Ley abarca los procedimientos necesarios a ejecutarse en el área de la cosmetología" (Congreso de la Republica, 2001).

- Resolución 2263 de 2004: "Por la cual se establecen los requisitos para la apertura y funcionamiento de los centros de estética y similares y se dictan otras disposiciones" (Ministerio de Protección Social, 2004). Esta Resolución nos permitirá ejecutar los procesos legales que se deben tener en cuenta para la apertura y el buen funcionamiento del SPA materno.

- Resolución 3924 de 2005: "Por la cual se adopta la Guía de Inspección para la Apertura y Funcionamiento de los centros de estética y similares y se dictan otras disposiciones" (Ministerio de Protección Social, 2005). Particularmente, esta resolución presenta en uno de sus anexos un cuadro con las tecnologías que no son de competencia de las esteticistas.

Esta resolución sirve para hacer el debido proceso en la apertura del SPA

- Resolución 2827 de 2006: "Por la cual se adopta el Manual de bioseguridad para establecimientos que desarrollen actividades cosméticas o con fines de embellecimiento facial, capilar, corporal y ornamental (Peluquería)" (Ministerio de Protección Social, 2006). Incluye los cuidados personales que se deben tener en la peluquería, para evitar el contacto directo con sustancias, fluidos y elementos que puedan causar daños a la salud.

- Resolución 797 de 2003: "Reglamenta la Decisión 516 sobre Control y Vigilancia Sanitaria de Productos Cosméticos" (Congreso de la Republica, 2003). En esta se tendrá control de calidad del inventario de productos cosméticos que se utilicen en el SPA. Para estética facial y corporal (Incluyendo los servicios de salud habilitados):

Todos los anteriores, adicionando:

- Resolución 1043 de 2006: “Establece las condiciones a cumplir por los Prestadores de Salud para habilitar sus servicios” (Ministerio de Protección Social, 2006). Como el SPA va a brindar servicios de salud como las consultas ginecobstetras, los controles prenatales, debe tener estos servicios habilitados por la secretaria de salud, quienes se encargan de verificar que se cumplan con todos los estándares de calidad para la prestación del servicio.
- Resolución 1441 de 2013: Por la cual se definen los procedimientos y condiciones que deben cumplir los prestadores de servicios de salud, para habilitar los servicios y se dictan otras disposiciones.

  Campo de aplicación
  - ✓ Las instituciones prestadoras de servicio de salud
  - ✓ Los profesionales independientes de salud
  - ✓ Los servicios de transporte especial de pacientes
  - ✓ Las entidades con onjeto social diferente

Una vez abierto al público, el propietario o representante legal del establecimiento podrá solicitar visita higiénico sanitaria a la oficina de atención al medio ambiente del hospital público de la red adscrita a la Secretaría Distrital de Salud y que tenga jurisdicción sobre la localidad, con el fin de otorgarle el concepto sanitario respectivo.

1.7 MARCO DE REFERENCIA

1.7.1 Tipo de estudio

Este proyecto se ubica dentro del estudio descriptivo porque pretende conocer las características, las necesidades y los gustos de las mujeres en estado de embarazo que deseen adquirir los productos ofrecidos dentro del spa materno, para poder ofrecer servicios que satisfagan la necesidad y puedan llenar por completo el gusto de todas las clientas.

1.7.2 Método de investigación

Este método también será aplicado al proyecto, porque se requiere interpretar y analizar cada una de las características y necesidades obtenidas en el mercado para poder transformarlos en estrategias que servirán de guía para ofrecer los servicios adecuados, que se adapten a las necesidades y a los gustos de las embarazadas.

1.7.3 Método de recolección de información

La idea es desarrollar un cuestionario con una serie de preguntas que permitan conocer e identificar el mercado al cual se está enfrentando y tener la idea de lo que las gestantes desean y necesitan para su autocuidado y motivación; teniendo en cuenta los sectores económicos y sociales donde exista un porcentaje alto de embarazadas.

1.7.3.1 Fuentes de información

1.7.3.2 Fuentes primarias

Estas fuentes serán directamente las mujeres que se encuentren en estado de embarazo, las cuales nos brindaran la información mediante el trabajo de campo que se realice a través de las encuestas.

1.7.3.3 Fuentes secundarias

Hacen parte de las fuentes secundarias las cifras arrojadas por la página del DANE, los resultados de los cuestionarios realizados en campo, la información suministrada por la Alcaldía de Santiago de Cali, todos aquellos datos que nos referencian las necesidades de las posibles clientas.

1.7.4 Tratamiento de la Información

En primera instancia se estructura la encuesta de acuerdo a la información que se requiere, luego se realiza el respectivo trabajo de campo ubicando la mayor cantidad de mujeres en estado de embarazo y para finalizar los resultados arrojados por cada una de las fuentes de información serán tabulados para realizar el respectivo análisis de lo que verdaderamente hace falta para el tratamiento adecuado que necesitan las mujeres en estado de embarazo. Los tratamientos que más soliciten las encuestadas serán los de mayor atención para nuestro estudio de mercado y por lo tanto los servicios que más debemos ofrecer en nuestra idea de negocio.

1.7.5 Presentación de los resultados

Los resultados de la recolección de información son presentados mediante gráficos (tortas), los cuales resaltan mejor la comparación en los distintos datos suministrados, mostrando así las tendencias del mercado meta del SPA por medio de porcentajes que ayudarán a identificar y conocer las necesidades a satisfacer.

2 ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) resolución número 000139 (nov. 21 de 2012)**.** Por la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, "adopta la clasificación de actividades económicas – CIIU revisión 4 adaptada para Colombia, resuelve artículo 1**.** Clasificación de actividades económicas que adopta la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN para efectos del control y determinación de los impuestos y demás obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias" (DIAN. 2014). Para el SPA Materno el código correspondiente es:

SECCIÓN Q. ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL

División 86. Actividades de atención de la salud humana
862 Actividades de práctica médica y odontológica, sin internación

8621 Actividades de la práctica médica, sin internación

869 Otras actividades de atención relacionadas con la salud humana

8699 Otras actividades de atención de la salud humana

En el Valle del Cauca las personas están interesadas en cuidar su salud y mantener su buena imagen, y aún más las mujeres en embarazo, pues su estado de ánimo es tan variable que ven la necesidad de consentirse y tener la seguridad en cuanto al proceso que están llevando; lo que genera un auge en este sector de los centros de estética.

El mercado de los SPA es muy amplio y en la actualidad hay saturación en este sector, pero la parte que beneficia a este estudio de viabilidad es que las mujeres siempre desean estar bonitas, tranquilas y resplandecientes; además no existe realmente un SPA que reúna todas las características para atender a las gestantes y satisfacer sus necesidades, con lo cual se espera que por la gran demanda de este servicio, el SPA materno tenga éxitos con su apertura y funcionamiento.

FENALCO (2014) señalo que durante los últimos años en el "Valle del Cauca los negocios de SPA han ido creciendo de forma rápida y acelerada, creando una tendencia al crecimiento futuro", porque las necesidades de las personas que frecuentan estos sitios, se han convertido más en necesidades de mantener un excelente estado físico por medio de equipos de alta tecnología; pero se ha dejado a un lado el real significado de la palabra SPA que es la realización de tratamientos por medio de agua y este tema es el que el SPA materno quiere retomar por medio de embarazadas. El Estado del sector de prestación de servicios en SPA, se ve beneficiado porque la tecnología ha avanzado hasta tal punto de brindar los mejores equipos de última gama y productos de excelente calidad certificados por el INVIMA, lo cual conlleva a la aceptación de los usuarios y a conseguir una mayor demanda con relación a la competencia. (p. 6)

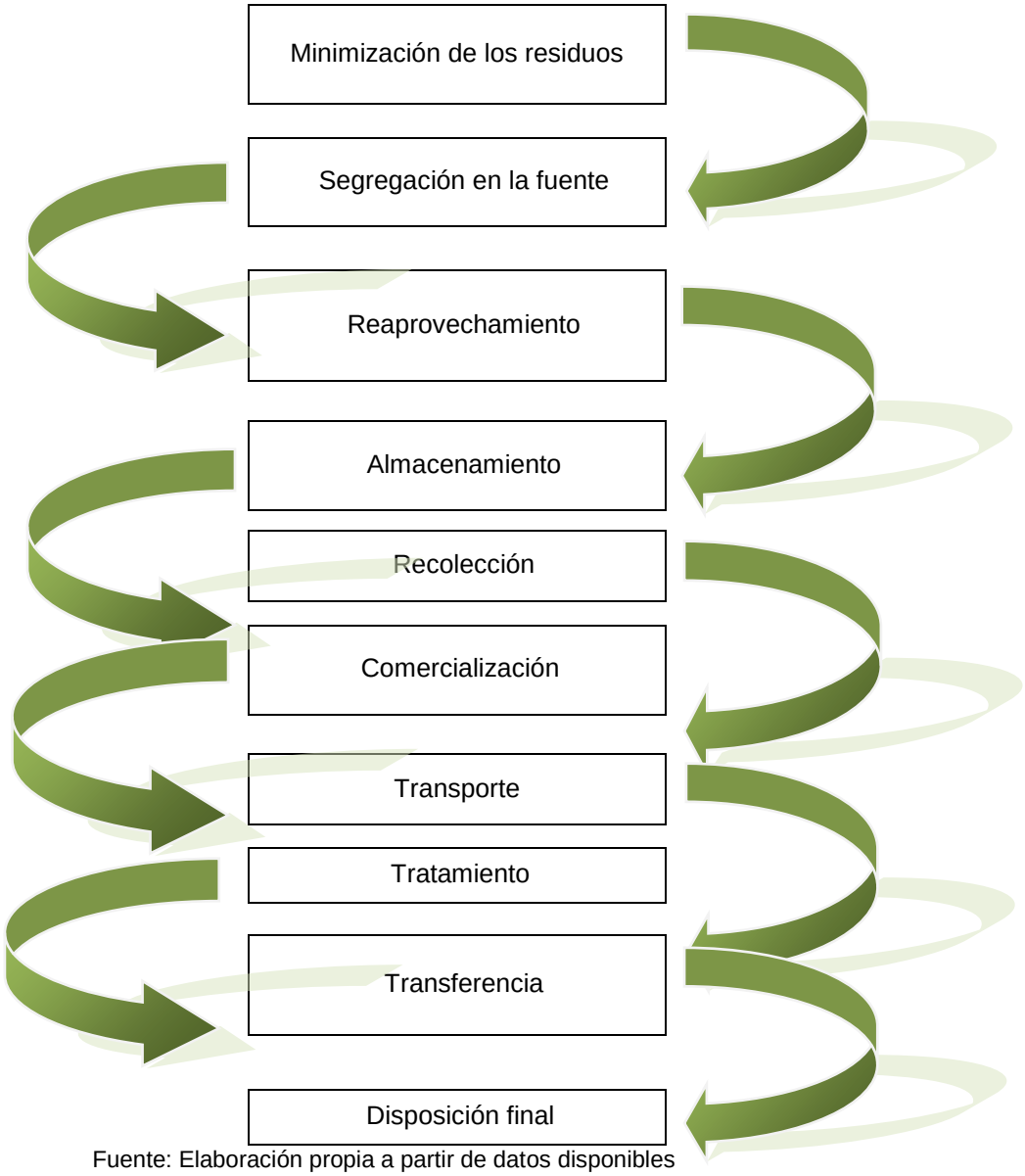
Según las tendencias del mercado, la economía en Colombia va en aumento lo cual indica una disminución del desempleo generando así la posibilidad de que más gestantes del estrato tres en adelante puedan acceder a los servicios ofrecidos; haciendo referencia a las tendencias sociales existe una gran probabilidad de aceptación del SPA, puesto que la población Vallecaucana va en crecimiento lo que propone un alto índice de mujeres embarazadas que beneficia en gran medida al proyecto en estudio. En cuanto a lo cultural, las tendencias apuntan a que las personas prefieren elegir la calidad y no precios bajos encontrados en la cantidad de negocios de este tipo existentes, con este concepto

el SPA materno aprovechara esta premisa para brindar la mejor calidad, y una verdadera experiencia gratificante a las embarazadas.

Las siguientes son las reglamentaciones gubernamentales en relación con el entorno ambiental que tienen incidencia sobre alguno de los servicios:

- Ley 715 de 2001 “cumplir en su jurisdicción las normas de orden sanitario previstas en la Ley 9ª de 1979 y su reglamentación ó las que la modifiquen, adicionen ó sustituyan” (Congreso de la Republica, 2001).
- La Ley 9 de 1979 establece en su Artículo 564 “que corresponde al Estado como regulador y orientador de las condiciones de salud; dictar las disposiciones necesarias para asegurar una adecuada situación de higiene y seguridad en todas las actividades, así como vigilar su cumplimiento a través de las autoridades de salud” (Congreso de la Republica, 1979).

Ilustración 1 Proceso del manejo de residuos sólidos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

2.1.1 Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector

2.1.1.1 Barreras de ingreso

Las barreras de ingreso son consideradas como los impedimentos que se presentan a los nuevos empresarios al momento de ingresar al mercado, estos obstáculos hacen que se dificulte el paso a determinado sector.

En el sector de los Centros de Estética en la Ciudad de Cali el mercado es bastante complejo. En vista del aumento de negocios que ingresan a competir, los avances tecnológicos en cuanto a aparatología, y la mano de obra calificada; la ventaja que se tiene frente a estos negocios es que en el SPA Materno las embarazadas pueden conseguir en un solo lugar consentirse a ellas misma y a sus bebes sin dejar a un lado la salud y bienestar físico.

Algunas de las barreras de entrada para el SPA Materno son:

- Economías de Escala: Los SPA ya existentes con gran experiencia y de gran tamaño tienen la posibilidad de prestar los servicios a un menor costo, sin que les afecte su utilidad, puesto que a menor costo mayor demanda, lo que genera una disminución de ventas de servicios en las competencias. Para el SPA Materno esta barrera afectaría su ingreso al mercado porque no podrían ingresar a competir directamente con precios.

- Lealtad de los consumidores: esta parte supone la lealtad del cliente al negocio y a la persona que le presta el servicio, así como el posicionamiento y reconocimiento de las marcas ya existentes en el mercado, lo cual genera una dificultad al comienzo para poder dar a conocer el SPA, la experiencia que aporta los profesionales contratados y la alta calidad de los servicios ofertados.

- Gasto de Inversión: el gran capital que se requiere para la adecuación de las instalaciones del SPA, se convierte en una barrera de ingreso, puesto que para empezar con este proyecto se tiene un limitante financiero que impide que se pueda hacer los acomodamientos necesarios para el buen funcionamiento e imagen del SPA.

- Acceso a la ubicación estratégica del sector: El ingreso al sector del SPA Materno donde se encuentran ubicados los negocios de salud, por facilidad de acceso, y por preferencias de los consumidores, puede ser una barrera de entrada puesto que se requeriría exigencias tales como; tener el capital necesario para la adecuación y compra de equipos de alta tecnología, hacer la publicidad necesaria para dar a conocer los servicios ofertados.

Las rivalidades existentes entre los competidores que están dentro del sector de los SPA, se debe a la competencia dada por los precios establecidos en el mercado y que de una u otra forma presentan situaciones, en las cuales existan negocios que asignen un costo más barato de los servicios y esto genere una disminución en las ventas de las demás empresas. Los puntos de venta son un factor clave en la competitividad, pues tener la ubicación estratégica para la prestación de los servicios hace que se genere una mayor visibilidad a los usuarios y un aumento en las ventas; sin embargo la diversidad de servicios que se presten es de gran influencia, pues un lugar donde se encuentren reunidos todos los servicios que se necesiten, tiene más posibilidad de aceptación en el mercado y de obtener mayor demanda.

Por otro lado, las promociones son una estrategia básica utilizada por todos los empresarios para múltiples fines entre los cuales se encuentra: dar a conocer el negocio y los servicios prestados, recuperación de utilidades en un periodo bajo en ventas y recuperación de clientela en un ambiente de competitividad.

Otro factor de gran importancia para el ingreso al sector de los SPA es el poder de negociación entre los consumidores, es decir contar con la disposición de los consumidores para aceptar los precios establecidos o tener una estrategia preparada para los descuentos requeridos por los usuarios; en el caso del SPA materno, los precios establecidos serán un promedio entre los precios existentes en el mercado, lo cual no permitirá que los mismos consumidores sean quienes creen los precios de los servicios; por otra parte, se ofrecerán paquetes promocionales, lo cuales serán creados de acuerdo a las necesidades de cada cliente.

Los servicios ofrecidos serán de acuerdo a las necesidades y anatomía de cada gestante; por lo tanto no todas las peticiones requeridas por los pacientes serán concedidas. Como primera medida se deben hacer las respectivas evaluaciones médicas y posterior orientación y concientización al paciente en el tratamiento a seguir.

Gracias a los múltiples proveedores existentes y la cercanía con la ubicación del establecimiento, es posible realizar la compra y transporte de insumos y equipos sin incurrir en costos adicionales tales como fletes o seguros.

El SPA materno buscara establecer relaciones comerciales con los proveedores que cumplan con las siguientes características:

- Productos de la mejor calidad
- Precios accesibles
- Rapidez en entrega de pedidos
- Facilidad de pagos de facturas
- Facilidad en cambios de productos
- Cercanía frente a la ubicación del SPA Materno

2.1.1.2 Barreras de salida

Diferente a las barreras de ingreso, las barreras de salida son los obstáculos que se puedan presentar al momento de que una empresa decida salir por cualquier motivo del mercado.

Algunas de las barreras de salida para el SPA Materno son:

- Servicios programados y cancelados: Esta barrera implica que los paquetes o servicios adquiridos y cancelados por los pacientes para fechas futuras, pueden afectar la salida del mercado del SPA, porque debe cumplir con estos compromisos adquiridos, los cuales no solo se soportan de documentos y palabras, sino también de dinero.

- Lazos emocionales: Aquí se hace referencia a los sentimientos creados por los socios hacia el SPA durante su creación y funcionamiento, el cual genera una obstinación para evitar el cierre del negocio a pesar de situaciones que afecten las utilidades y su sostenibilidad.

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.2.1 Análisis de la demanda

De acuerdo a la información observada en la página web del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, “la cifra de población obstétrica en la ciudad de Cali para el 2012 fue de 32.556” (DANE, 2013), en el siglo XX y primera década del siglo la tasa global de fecundidad (TGF) ha descendido, pasando de 6,0 hijos por mujer en la década de los 60 a 4,5 en los 70; mientras para el año 1993 estuvo en 1,97 hijos, bajando levemente a 1,5 en el año 2012. Este descenso es explicado por cambios en factores sociales y económicos, tales como el aumento de la escolaridad femenina, el ingreso de la mujer a la fuerza de trabajo y la accesibilidad a los métodos anticonceptivos, este postulado aunque

tiene toda la certeza, no se considera como obstáculo para la demanda de los servicios ofrecidos, pues lo realmente importante para el SPA Materno no es la cantidad de embarazos que se genere en la ciudad de Cali, sino la calidad de cuidados que desean tener las futuras madres de los estratos 3,4,5 y 6. Aunque el análisis de la fecundidad por estrato socioeconómico presenta que en la población obstétrica de los estratos bajos hay un mayor índice de gestantes, comparada con los estratos medio y altos que son el mercado meta, estas diferencias notables tampoco afectan porque desde el punto de vista poder adquisitivo una familia pequeña tiene más posibilidades de tener ciertos gusto, como lo son los tratamientos ofrecidos por el SPA para las embarazadas y sus bebes.

Grafica 1 Población obstétrica Santiago de Cali 2012

Fuente: Elaboración a partir de datos disponibles por el DANE

Para el año 2012, de los 2.294.653 habitantes de la ciudad de Cali, 1.197.434 representa la población femenina, de la cual 32.556 se le atribuye a la población obstétrica y discriminando esta cifra por estrato socioeconómico se tiene que en los estratos bajos se duplica la cifra creando un mayor índice de fecundidad debido a varios factores que influyen en el pensamiento de estas mujeres; por

ejemplo la cultura, la falta de educación, la falta de ingresos entre otros. Para el estrato medio y alto el índice de gestantes es menor debido que en estos sectores existen otras prioridades antes de concebir un hijo, como por ejemplo construir un equilibrio económico para poder brindar a una estabilidad a sus hijos y para conseguirlo debe haber una preparación educativa, lo cual genera una prolongación de años para formarse. De acuerdo con la información anterior de las 32556 gestantes, 4340 son del estrato alto y 6511 del estrato medio de la ciudad de Cali, lo cual indica que es una cifra bastante atractiva para la demanda del SPA Materno.

Para determinar la demanda potencial se analizaran los siguientes datos:
Q= demanda potencial
n= número de compradores posibles
p= precio promedio del producto en el mercado
q= cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado.

n= 10.851 número de compradores posibles
p= $46.688 precio promedio del producto en el mercado
q= 1,40 cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado.

Q=10.851 x $46.688 x 1,40
Q= $709.248.488 Demanda Potencial

Del mismo modo se determina la capacidad instalada basada en el número de servicios que se atienden contemplando 10 minutos para cambio de pacientes, lo que equivale a una capacidad de producción de 240 servicios mensuales, que en pesos sería de $11.205.000 según precio promedio del mercado. Teniendo en cuenta las preferencias de los clientes por servicio sería del paquete 1 doce servicios mensuales, paquete 2 cincuenta, paquete 3 ochenta y cuatro y paquete 4 noventa y cuatro.

Cabe aclarar que la proyección realizada se hace con base en los consumidores que se pretenden atender en cada mes, sin contar que cada uno puede visitar el SPA varias veces al mes y utilizar diferentes servicios. Para ampliar el conocimiento de nuestro cliente meta se realiza la segmentación geográfica, demográfica, psicográfica y conductual, las cuales permiten analizar la demanda hacia este sector.

Tabla 1 Cuadro Segmentación geográfica

Cuadro Segmentación geográfica	
Criterios geográficos	**Segmentos**
Ubicación	Colombia Valle del Cauca – Cali
Tamaño de la población	2.294.653
Tamaño de la población femenina	1.197.434
Densidad de la población	Urbana
Clima	Sabana Tropical
Acceso a medios de transporte	Cercano a vías principales y secundarias
Acceso a puntos de distribución	Altamente cercano de los proveedores

Fuente: elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 2 Cuadro Segmentación demográfica

Cuadro Segmentación demográfica	
Criterios demográficos	**Segmentos**
Género	Femenino
Origen étnico	Indistinto
Edad	Entre 25 a 35 años
Estado civil	Indistinto
Educación	Nivel Superior
Ocupación	Indistinto
Clase social	Estratos 3, 4,5 y 6
Ingresos	Más de 3 S.M.M.L.V
Etapa del ciclo de vida	Adultez

Fuente: elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 3 Cuadro Segmentación psicográfica

Cuadro Segmentación psicográfica	
Criterios Conductuales	**Segmentos**
Personalidad	Mujeres Vanidosas, preocupadas por el cuidado personal.
Estilo de vida	Moderno
Costumbres – hábitos	Cuidado por la vida propia y la del bebe
Valores culturales	Indiferente

Fuente: elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 4 Cuadro Segmentación conductual

Cuadro Segmentación conductual	
Criterios Conductuales	**Segmentos**
Ocasión de compra	Compras normales y especiales
Beneficios buscados	Cuidado del bebe, Mantener y mejorar imagen, Aumentar autoestima
Grado de usuario	Usuario permanente y/o ocasional
Grado de lealtad	Alta

Fuente: elaboración propia a partir de datos disponibles

Teniendo en cuenta los anteriores cuadros, se puede identificar y definir la descripción del consumidor potencial del SPA Materno; estos valores reflejan que son alrededor de 10.851 mujeres embarazadas, con edades comprendidas entre los veinticinco y treinta y cinco años, habitantes del sur de la ciudad de Cali de los barrios Ingenio, Limonar, Ciudad Jardín, Tequendama, Templete, San Fernando, pertenecientes a los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6, independientes o empleadas con un alto poder adquisitivo, gran conciencia en el cuidado corporal propio y el cuidado de sus bebes, preocupación por su imagen e interés por cuidar y mejorar su aspecto, apariencia física, salud y bienestar, inquietud por conseguir un equilibrio emocional para sobrellevar los diferentes estados anímicos que trae el embarazo consigo, buenas relaciones interpersonales, buen nivel cultural, que gustan de la buena atención y recibir servicios de excelente calidad. Los

comportamientos y hábitos de este tipo de consumidoras obedece al consumo masivo de los servicios ofrecidos por el SPA, pues son mujeres consentidas, dedicadas a cuidar su belleza, vanidad y salud corporal, y que además desean brindarle a su bebe cuidados necesarios para su crecimiento fetal.

El sector al cual esta direccionado el SPA Materno posee el poder adquisitivo para acceder a los servicios ya que los precios establecidos están al alcance de estas personas, es decir que además de tener la necesidad y el deseo de consentirse, conseguir el equilibrio emocional y cuidar la salud propia y del bebe, tienen el poder de compra para poder satisfacer estas necesidades por medio del SPA.

Tabla 5 Cuadro Segmentación conductual

	PRIMER TRIMESTRE
CAMBIOS EMOCIONALES	✓Surgen dudas acerca de su capacidad para ser madre ✓Existe una preocupación por el aspecto físico, las mamás creen que van a dejar de ser atractivas. ✓Puede existir cierto sentimiento de inutilidad, ya que se preguntan si podrán seguir haciendo las mismas cosas que hacían antes de quedar embarazadas. ✓Incomprensión de sus sentimientos de tristeza y sus cambios repentinos de humor.
CAMBIOS FÍSICOS	Semanas 1 – 5 ✓Aumento notable del ritmo cardíaco. (se mantiene durante todo el embarazo) ✓Se aceleran las funciones vitales. ✓Aparición de calambres en las piernas, náuseas y vómitos, y también el crecimiento de los pechos. ✓Las náuseas y los vómitos ✓Aumento de la salivación.
	✓Malestares estomacales: como acidez, indigestión, estreñimiento y gases.
	✓Inflamación, congestión, dolor o sensibilidad en los senos. ✓Los pezones se oscurecen y pueden verse más prominentes.
	✓Debilidad, cansancio y más sueño tanto de día como de noche.
	✓Algunos alimentos se antojan, y ciertos olores y sabores provocan asco.
	✓Mayor sensibilidad del sentido del olfato.
	✓Aumento de le frecuencia urinaria: debido a que aunque el útero ha aumentado de tamaño.

PRIMER TRIMESTRE	
	✓Descenso considerable del azúcar: lo que puede provocar mareos y dolores de cabeza.
	Semanas 6 – 10 ✓Aumentan las náuseas, sobre todo en las mañanas. ✓Se tienen ganas de orinar con frecuencia. ✓Empieza a desaparecer la cintura y a aparecer un ligero abultamiento en tu abdomen ✓Se pierde aproximadamente 1.5 kg, ya que el metabolismo empieza a adaptarse a tu estado. ✓Se siente extremada fatiga, debido a que el organismo se está ajustando a las exigencias del embarazo ✓Se oscurecen los lunares, pecas o cicatrices recientes, por los cambios de pigmentación. ✓Se reseca la piel.
	Semanas 11 – 13 ✓Aumenta el peso. ✓Desaparecen los mareos matutinos. ✓ Se sufre estreñimiento porque se hace lento el trabajo intestinal. ✓ El pezón aumenta de tamaño y se oscurece. ✓ La piel luce más radiante y ruborizada, pero puede aumentar la secreción de aceite y causar acné temporal ✓ Durante este primer trimestre se puede dar una disminución del deseo sexual.

SEGUNDO TRIMESTRE	
CAMBIOS EMOCIONALES	✓ Las emociones comienzan a estabilizarse ✓ Desaparece el cansancio y el malestar propio del primer trimestre ✓ Aparece un sentimiento de seguridad debido a que ya se notan los movimientos fetales ✓ Se experimentan sentimientos de alegría, de plenitud y se siente gran ilusión por el nacimiento del hijo, que se manifiesta con los preparativos para su llegada
	✓ Temor de que el bebé tenga malformaciones ✓ Miedo a morir en el parto ✓ Miedo a no estar preparada para ser madre ✓ Bajada de autoestima por el hecho de perder la figura y por no vivir con naturalidad los cambios corporales que se van produciendo.

SEGUNDO TRIMESTRE	
CAMBIOS FÍSICOS	Semanas 14 – 19 ✓ Los senos siguen aumentando de tamaño y las venas se vuelven visibles. ✓ La cintura desaparece y ya se nota el bulto en el abdomen. ✓ El cabello se vuelve más graso porque el cuerpo produce mucha progesterona, que estimula las glándulas sebáceas. ✓ Aumento de la vitalidad, así que ahora la embarazada debe sentirte mucho mejor y con más energía que en la etapa inicial del embarazo.
	Semanas 20 – 23 ✓ El útero aumenta su tamaño y se estira ✓ Estreñimiento. ✓ Variaciones de la piel: incremento de la pigmentación, manchas en el rostro, una línea oscura que va desde el pubis hasta el ombligo. También pueden aparecer estrías. ✓ Sangran las encías. ✓ Se padece de congestión nasal. ✓ Se produce la primera leche (calostro). ✓ Aumentan las secreciones vaginales.
	✓ Aumento de la cantidad de líquido amniótico: lo que provoca un considerable peso delantero que lleva a las embarazadas a inclinarse hacia atrás, lo que puede provocar dolores de espalda. ✓ Tienen calambres en las piernas. ✓ Retienen líquidos y se nota más en los tobillos y los pies ✓ Sufren problemas de estreñimiento por el trabajo intestinal más lento. ✓ Aumenta el apetito pero también la acidez estomacal. ✓ Es más incómodo conciliar el sueño.
	Semanas 24 – 27 ✓ El vientre aumenta de volumen de modo importante (se produce el mayor aumento de peso de todo el embarazo).
	✓ Por la retención de líquido se hinchan el rostro y los pies; elevar las piernas cada vez que se pueda, ayuda a desinflamar los pies. ✓ Se tiene una mayor necesidad de orinar.
	✓ Se sienten más fatigadas y caminan lento. ✓ Aparecen malestares en las ingles y punzadas en las piernas.

SEGUNDO TRIMESTRE	
	✓ Padecen molestias de la digestión porque el útero presiona los intestinos, además se retarda el vaciamiento del estómago para permitir la mayor absorción de nutrientes para el bebé. ✓ Aumenta la temperatura corporal por el desarrollo del bebé.

TERCER TRIMESTRE	
CAMBIOS EMOCIONALES	✓ Aumenta la confianza de la mamá y sus temores comienzan a disminuir ✓ El deseo de conocer al bebé se hace más intenso ✓ Miedo al dolor del parto o a la muerte ✓ Miedo a que el bebé sufra algún daño al nacer o a que tenga alguna deformidad ✓ Dudas sobre su capacidad para criarlo bien ✓ Las ansiedades aumenten debido a que las “predicciones,”, “consejos” y “opiniones”
CAMBIOS FÍSICOS	Semanas 28 – 31 ✓ El útero se llega a situar entre el ombligo y el esternón ✓ Si el feto tiene hipo, la mamá puede sentirlo como un movimiento desagradable en el abdomen. ✓ El estreñimiento es una molestia común de esta etapa, por lo que pueden aparecer hemorroides. ✓ Sigue aumentando el tamaño de los pechos. ✓ Siguen aumentando las secreciones vaginales. ✓ Los senos pueden empezar a producir calostro
	✓ Se siente dolor en la espalda baja por el mayor tamaño del vientre y la flexibilidad de las articulaciones pélvicas. ✓ Es posible sentir hormigueo en tobillos y muñecas. ✓ Puede producirse taponamiento o hemorragias nasales. ✓ Pueden aparecer estrías a causa del estiramiento de la piel.
	Semanas 32 – 35 ✓ Se dificulta la respiración: debido a que el feto presiona el diafragma. Esta falta de aliento se reducirá cuando el feto se encaje en la pelvis: conviene respirar profundamente varias veces, pero sin hiperventilar, también mejora al dormir semisentada con varias almohadas. ✓ Por la retención de líquidos, se altera la forma del ojo y se puede sufrir trastornos visuales.
	✓ Se contrae el útero como práctica para el parto y se hacen más frecuentes las contracciones que habían aparecido en el segundo trimestre. ✓ Se sufre un mayor dolor de espalda. ✓ Hay un gran aumento de tamaño de la barriga debido al crecimiento del feto. ✓ Se padecen dolores de cabeza (relajarse y descansar, o caminar al aire libre, ayudará).
	Semanas 36 – 40

TERCER TRIMESTRE	
	✓ El bebé está encajado en la pelvis, oprimiendo la vejiga y ocasionando frecuentes visitas al baño, ya que incluso se puede producir incontinencia urinaria.
	✓ Se siente dolor en la pelvis debido a la presión que ejerce la cabecita del bebé. Es probable que se produzcan pinchazos intensos y dolorosos en la vagina. ✓ Se tendrán dolores en la espalda y rigidez en las articulaciones. ✓ Se adormecen los brazos y manos por los cambios de postura de la columna vertebral. ✓ Son comunes las hemorroides por el estreñimiento y por el peso de la pelvis ✓ El cuello uterino se ablanda para prepararse para el parto. ✓ Se produce el debilitamiento de algunos tejidos corporales ✓ Se padece de gran cansancio ✓ En este último trimestre suelen disminuir las relaciones sexuales.

Fuente: elaboración propia a partir de datos disponibles

De acuerdo a lo anterior, se puede realizar una comparación del comportamiento de las embarazadas durante el periodo de gestación y se identifica que el factor psicológico es determinante en este proceso; el hecho que genera el cambio de estado de ánimo y los cambios físicos que se experimentan fundan inseguridad en la paciente y necesidad por recibir atenciones especiales, donde las consientan y les brinden ayuda en cuanto a la preparación física y moral del embarazo y el parto; además de obtener el apoyo familiar.

Otro aspecto encontrado en la comparación son los cambios físicos que se comienzan a evidenciar notoriamente, pues el cuerpo empieza a tener transformaciones, que en algunos casos no son del agrado de la persona; factores como los hábitos alimenticios, el aumento de talla de ropa y los síntomas que se sienten por los cambios que tiene el organismo internamente, afectan de forma directa el equilibrio emocional de la gestante el cual es transmitido inmediatamente al bebe.

Se concluye que por medio de este análisis de datos se determinó las siguientes características de la demanda para el SPA Materno:

- Población con necesidad de preparación para enfrentar la etapa del embarazo
- Miedos fundados
- Aceptación de los cambios físicos y psicológicos
- Desconocimiento
- Necesidad de apoyo profesional psicológico
- Necesidad de apoyo familiar

Otro aspecto importante para el estudio de viabilidad del SPA Materno consiste en la estimación del grado de penetración en el mercado que puede alcanzar a corto y mediano plazo, el cual se encuentra reflejado en los siguientes factores:

- **Competitividad:** Es el grado de competencia que puede alcanzar el SPA frente a sus competidores en cuanto a tecnología, calidad, servicios y precios; para lo cual será necesario conocer y analizar la competencia para poder obtener los mejores procesos que manejen y así adaptarlos al negocio; además sacar un promedio de prestación de servicios y precios para conservar el nivel del mercado.
- **La aceptación por parte de los competidores:** Es la aprobación por parte de los competidores del sector en la entrada del SPA Materno, esta se debe ganar por medio de una competencia sana respetando las reglas establecidas en el sector.
- **El grado de sustitución:** Es la tendencia cambiante en las exigencias y necesidades de los consumidores, las cuales pueden ser atendidas por una escala de ofertas competitivas; por ejemplo se debe tener un plan B en el cual se ofrezca a los clientes satisfacer sus necesidades con servicios que no están ofertados pero que se pueden crear para que cumplan la misma función de acuerdo a sus requerimientos.

2.2.2 Análisis de la oferta

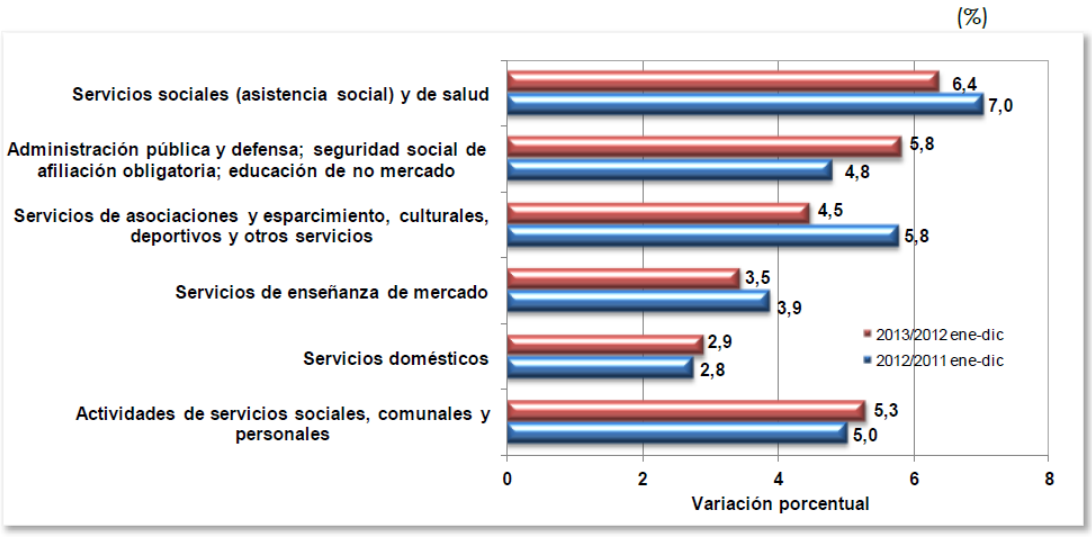
Es importante tener en cuenta el constante crecimiento que se ha venido presentando en cuanto a los servicios ofrecidos por los spa en la ciudad de Santiago de Cali. Existe una gran cantidad de spa en el mercado y para ello es importante destacar todos y cada uno de esos servicios que están relacionados en cierta forma con el spa materno al cual se planea realizar este estudio de viabilidad; entre esos servicios se tendrá:

- Servicios de spa: masajes relajantes, spa de chocolate, spa relax, spa para embarazadas.
- Servicios de estética: Limpieza facial, hidrataciones faciales, microdermoabrasión.
- Servicios de sicología: Terapia sicológica.
- Servicios de maquillaje: Maquillaje permanente difuminado.
- Servicios de peluquería.
- Servicios de medicina estética: Tratamientos reductores, tratamientos anticelulíticos, tratamientos para flacidez facial y corporal.

Para el 2013 el comportamiento del PIB para las actividades sociales y de servicios sociales, comunales y personales “crecieron en 5,3%, comparados con el mismo período del año anterior” (DANE, 2014, p.57).

El cual presento el siguiente comportamiento en forma desagregada:
“Crecimientos en los servicios de administración pública y defensa en 5,8%; servicios de enseñanza de mercado en 3,5%; servicios sociales (asistencia social) y de salud en 6,4%; y servicios de asociaciones esparcimiento de mercado en 4,5%; y servicios domésticos en 2.9%” (DANE, 2014, p.58).

Ilustración 2 Servicios sociales, Comunales y Personales Variación anual 2013 / 2012



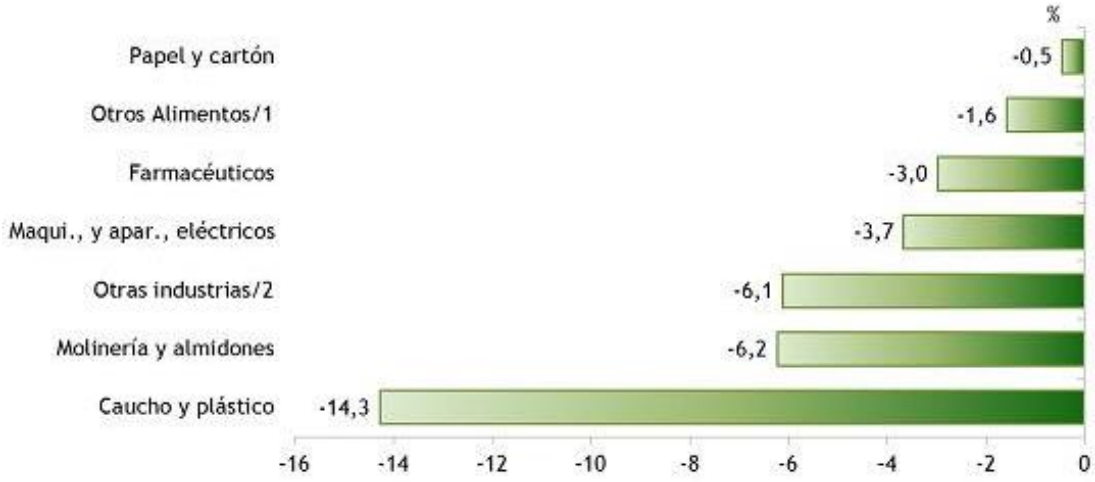
Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

En cuanto a la oferta regional está se ha visto afectada por la desaceleración de la economía mundial, la política monetaria expansionista de Estados Unidos revaluación del peso y la competencia inequitativa por ayudas internas a la producción. Lo que ha ocasionado que “las políticas económicas no tomen acciones contundentes para mitigar la apreciación del peso, en un contexto de tasa de cambio real sobrevaluada, reducción de la protección efectiva a la industria nacional, aceleración de los procesos de apertura comercial del país y carencia de una política industrial moderna”. (Cámara de Comercio de Cali, 2014)

La producción industrial se vio afectada al igual que otras ciudades principales del país debido a factores de competitividad como “sobrecostos logísticos, atraso en las obras de conectividad con el Puerto de Buenaventura y el resto del país, sobrecostos de la producción industrial: energía eléctrica y mano de obra”. (Cámara de Comercio de Cali, 2014)

Los sectores industriales que se vieron más afectados, son: caucho y plástico y molinería.

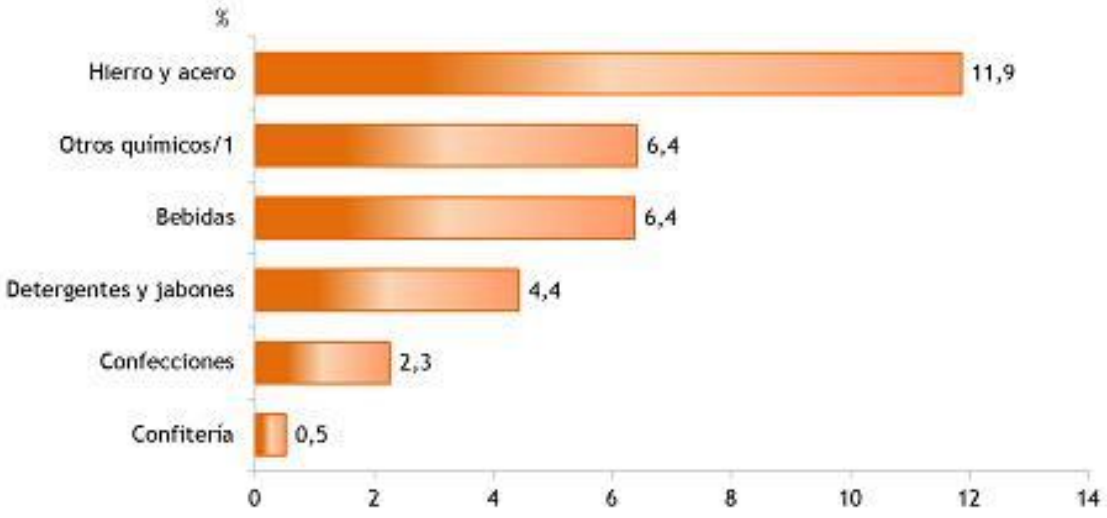
Ilustración 3 Crecimiento de la producción por clases industriales para Cali. I Trimestre 2012 – 2013



Fuente: Muestra Trimestral Manufacturera, DANE.

En cuanto a otros sectores productivos se presento un crecimiento el cual se muestra a continuación:

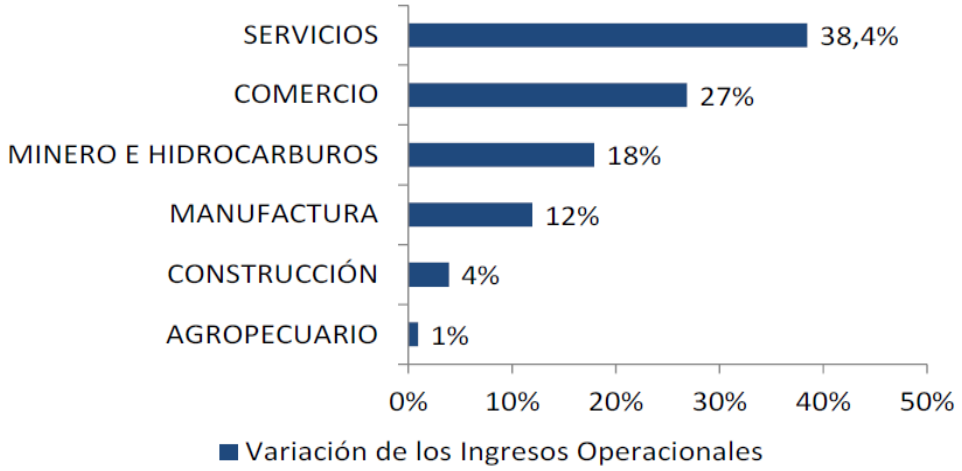
Ilustración 4 Crecimiento de la producción por clases industriales para Cali. I Trimestre 2012 – 2013



Fuente: Muestra Trimestral Manufacturera, DANE.

El sector de servicios según el informe de la Súper Intendencia de Sociedades del (2013) se encontró que, “el sector de servicios fue el de mayor crecimiento en ventas para el año 2013 con una participación del 38,4% en el crecimiento total, seguido por el sector de comercio con el 27%, y el sector minero e hidrocarburos con una participación del 18% (21% sector hidrocarburos y -3% sector minero)”. (p.26)

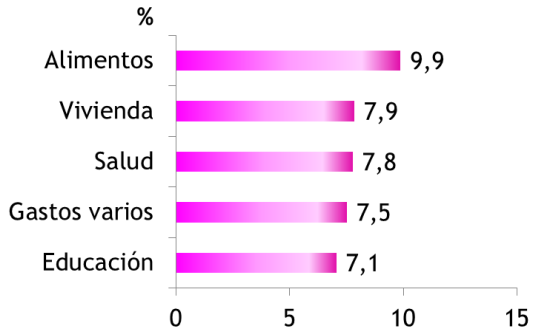
Ilustración 5 Participación en el crecimiento de ingresos por sector



Fuente: Superintendencias y CGN. Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros

La ciudad de Cali presento una variación anual en oferta de servicios en los siguientes componentes:

Ilustración 6 Variación anual de las compras por componentes. Cali, junio 2013



Fuente: Cámara de Comercio de Cali

En la actualidad de Santiago de Cali existen alrededor de 140 spa aproximadamente de los cuales la mayoría están ubicados al sur de la ciudad. Los principales proveedores de los spa en Santiago de Cali son:

Tabla 6 Listado de Proveedores

NOMBRE	UBICACIÓN	PRODUCTOS OFRECIDOS
CENTRO DE ESTÉTICA SPLENDOR CENTER	Carrera 44 No. 6ª-60	Aceites, cremas, esencias, exfoliantes.
ACTUAL Y BELLA ÁNGEL SALUD Y BELLEZA	Carrera 79 A No. 10ª-87	Aceites, cremas, esencias, exfoliantes.
DERMOCELL	Calle 5 No. 42-101	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos, y cosméticos
DERMOSSA	Calle 5 No. 38-25 OF 226	Todo lo relacionado con los servicio de manicure y pedicure
DISPROESTETICA	Calle 25 No. 5-57 OF 336	Todo lo relacionado con los servicio de manicure y pedicure
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO	Calle 5 No. 41-16	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos, y cosméticos

Fuente: elaboración propia a partir de datos disponibles

El sector de salud y belleza depende de la tecnología y la investigación para su crecimiento y desarrollo. La renovación de equipos permite cumplirle a una demanda exigente.

Cada día cobra más importancia la imagen personal. Y para cultivarla, la salud y la belleza son los principales insumos. En los últimos años las tendencias del consumo han promovido de manera increíble todos los negocios que contribuyen a mejorar la apariencia física.

De acuerdo con el jefe de Proyectos del Macro sector Estilo de Vida de la Feria Salud y Belleza, Saúl Valero, “este negocio mueve en Colombia 2.3 billones de

pesos (sin contar aseo), y está compuesto en un 80% por pymes y en un 20% por grandes empresas. También le ha dado un impulso especial al comercio minorista, que creció 11,07% y genera 16.651 empleos directos y un sinnúmero de indirectos, entre personas que ofrecen sus servicios como esteticistas y peluqueros" (Misión PYME, 2008).

Por su parte, el sector de cosméticos ha tenido un crecimiento en los últimos diez años del 100%. El gasto per cápita de Colombia está alrededor de 50 dólares a precios de producción. Este renglón de la economía ha crecido a través de la modalidad de venta directa, que genera ingresos a más de 400.000 personas vinculadas a la venta multinivel.

Frente a las tendencias de consumo que se caracterizan por la exigencia, la oferta ha tenido que adaptarse y cumplir con las necesidades de una demanda que requiere elevados grados de calidad y responsabilidad por tratarse de tratamientos y procedimientos que involucran la salud.

También se percibe un alto grado de innovación, ya que los avances en tratamientos estéticos llegan a Colombia ahora mucho más rápido dado el amplio número de personas dispuestas a pagar altas sumas de dinero por acceder a ellos.

Cirugías plásticas, tratamientos láser, servicios en spa, peluquerías y gimnasios, el diseño de sonrisa o aparatos que ofrecen reducción de kilos o rejuvenecimiento rápido están a la orden del día en todas las ciudades del país.

De acuerdo con el informe de Misión PYME este sector ahora busca desarrollar nuevas tecnologías cosméticas basadas en productos naturales, como una estrategia para enfrentar los importados tradicionales.
Pero al amplio portafolio de productos y servicios se le suma el crecimiento de nuevos nichos de mercado, entre los cuales se destaca el masculino que en los

últimos dos años generó alrededor de $18.000 millones. También se registra el ingreso a estratos 2 y 3 de gimnasios que iniciaron actividades en grupos de alto poder adquisitivo, lógicamente con tarifas y servicios ajustados a esa demanda.

2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

Características de los servicios ya existentes en el mercado.

Tabla 7 Armonía, belleza y salud

ARMONÍA, BELLEZA Y SALUD	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
LIMPIEZA FACIAL	Remueve las impurezas de la piel, Limpiadora, Tónico, Exfoliante, Mascarilla, Vapor, Extracción, Mascarilla. Duración 1 hora 30 minutos.
HIDRATACIÓN DE MANOS CON PARAFINA	Protege hidrata y devuelve la textura de suavidad en la piel, Exfoliación, Parafina, Mascarilla, Duración 1 hora
HIDRATACIÓN DE PIES CON PARAFINA	Protege hidrata y devuelve la textura de suavidad en la piel, Exfoliación, Parafina, Mascarilla Duración 1 hora
DÍA DE SPA	Este centro de estética ofrece servicios como exfoliación, decoloración, mascarillas, limpieza facial, masajes, baños relajantes, entredías, almuerzo para una duración 5 horas
MASAJE DE RELAJACIÓN	Con este servicio buscan renovar el estado de ánimo de la persona y aumenta su energía, incluye masaje acompañado de musicoterapia y aromaterapia para una duración de 1 hora
BAÑO DE LUNA	Este centro de estética ofrece terapia para las personas que se quieran consentir; la cual incluye masajes y diferentes tratamientos, mascarillas frutales, masajes relajantes, baños aromatizados que tienen una duración de 3 horas
FRUTOTERAPIA	Depura, drena, desintoxica, hidrata y nutre exfoliación, mascarilla de frutas (5 frutas dulces más yogurt y miel), Duración 1 hora
CHOCOLATERAPÍA	Activa endorfinas que elevan el centro de la felicidad y bienestar, exfoliación, mascarilla de chocolate, Duración 1 hora

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 8 Estar Bien Spa

ESTAR BIEN SPA	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
SPA RELAJANTE	Baño turco o sauna, Masaje relajante, Reflexología, Podológica, Jugo natural, Duración 2 horas
SPA DULCE CHOCOLATE	Baño turco, Exfoliación con chocolate, Hidratación, con chocolate, Reflexología, Postre de chocolate, Duración 2 horas
SPA RELAX MAXX	Baño turco o sauna, Terapia relajante, Hidratación, facial, Exfoliación y Reflexología Podológica, Jugo natural, Duración 3 horas
DÍA DE SPA	Para este servicio se tienen las exfoliaciones, decoloraciones, mascarillas de frutas, limpiezas faciales, masajes, baños relajantes y almuerzo los cuales duran alrededor de 5 horas
MASAJE DE RELAJACIÓN	Con este servicio Estar bien Spa ofrece renovación del estado de animo de la persona y aumentar su energía, incluye masajes acompañado de musicoterapia, aromaterapia y tienen una duración de 1 hora
FULL DAY	Baño turco, Limpieza facial con hidratación revitalizante, Spa de manos, Spa de pie, Exfoliación corporal revitalizante (café, sal marina o decolorante), Chocoterapia, Masaje capilar, Almuerzo saludable, Sauna, Terapia relajante, Hidroterapia de sales, Refrigerio natural, Copa de vino Manicure, Pedicure, Duración 7 horas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 9 Corpobello

CORPOBELLO	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
SPA EMBARAZADAS	CORPOBELLO MEDICAL SPA trae para todos sus pacientes en la ciudad de Cali, las mejores maniobras orientales de relajación, con aceites esenciales y aromas cuidadosamente escogidos para ofrecer los servicios de Spa de la mejor calidad.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 10 Centro Médico Imbanaco

CENTRO MEDICO IMBANACO	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
CURSO PSICOPROFILÁCTICO	El Centro Médico Imbanaco consciente de la importancia que tiene para los padres preparar la llegada de sus hijos, ha implementado el curso de preparación para el embarazo y nacimiento, el cual pone a disposición de las diferentes instituciones con el fin de prestar este servicio a sus afiliados. El curso es un proceso educativo que le permite a los padres obtener los conocimientos necesarios para resolver con serenidad las diferentes situaciones a las que se enfrentan durante la gestación, el parto, y los primeros meses de vida del bebé

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Características de los servicios ofrecidos por el SPA Materno.

Tabla 11 SPA Materno

SPA MATERNO	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
CONSULTA GINECOLOGÍA OBSTÉTRICA	Valoración inicial por especialista en Ginecología y Obstetricia, quien se encargará de abrir la historia clínica y enviar el tratamiento. Evaluar las condiciones maternas identificando las limitaciones y contraindicaciones de cada paciente. Cita de control cada mes para evaluar el proceso.
CONTROL PRENATAL CADA MES	Controles mensuales realizados el Ginecobstetra para evaluar la promoción y prevención de enfermedades durante el embarazo. Controles mensuales de peso, TA, medida del vientre, estatura, frecuencia cardiaca.
VALORACIÓN FÍSICA	Realizada por un profesional en fisioterapia para recomendación del ejercicio como pruebas de flexibilidad, equilibrio, y posturas relacionadas con el embarazo.
VALORACIÓN NUTRICIONAL	Realizada por un profesional en Nutrición para determinar las necesidades dietéticas de cada paciente y dar las recomendaciones.

SPA MATERNO	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
VALORACIÓN PSICOLÓGICA	Realizada de forma individual por un profesional en Psicología, para evaluar el grado de aceptación, los miedos entre otros estados emocionales durante el embarazo. Terapia grupal al comenzar y al finalizar un programa de preparación del parto. Mitos acerca del recién nacido.
CURSO PSICOPROFILÁCTICO	Consta de ocho (8) sesiones cada una de 2 horas, en las que se desarrolla un tema teórico, un taller práctico y ejercicios de respiración y acondicionamiento muscular Los principales temas que se desarrollan son: Cuidados durante el embarazo (molestias y complicaciones) Trabajo de parto y cuidados pos-parto Cesárea y analgesia, Lactancia materna El curso es dirigido por enfermeras profesionales idóneas en cada uno de los temas tratados y con amplia trayectoria en el cuidado y atención a la madre y el recién nacido.
MANICURE Y PEDICURE	Arreglo de las uñas de las manos y los pies, fundando la importancia de su cuidado. Masaje de reflexología
SHAMPOO COLOR	Para el cuidado del color del cabello, en las embarazadas es recomendado el uso de Shampoo color que brinda un tono parejo y seguro pues no contiene amoniaco.
BLOWER	El blower es el medio por el cual las mujeres eliminan las ondas de su cabello y generan un efecto alisado.
MASAJES RELAJANTES	La etapa del embarazo es tan íntima para la mujer, que sin duda es también uno de los mejores momentos de la vida para mimarse y dedicarse tiempo a sí misma. El masaje relajante para embarazadas es ideal para este objetivo así como para eliminar y/o controlar cualquier dolor y estrés.
DRENAJE LINFÁTICO	El Drenaje Linfático es utilizado para prevenir la retención de líquidos que en las embarazadas existe un porcentaje mayor de padecimiento, y los dolores musculares. Duración 1 hora y se hace a partir del quinto mes, en embarazos normales y con previa autorización del Gineco-Obstetra.
CHOCOLATERAPIA	Un masaje suave con cacao incrementa la producción de endorfinas, las hormonas de la felicidad. Se hace la envoltura con chocolate solo en brazos, piernas, espalda y rostro por el calor corporal que puede generar.

SPA MATERNO	
SERVICIOS	**DESCRIPCIÓN**
HIDROTERAPIA Y AROMATERAPIA	Durante el embarazo, la queja más común es la del "cuerpo pesado", que se reduce en el agua, haciendo que se sientan más cómodas y livianas. La flotación les da libertad, amplitud de movimientos y relaja considerablemente. Las articulaciones se vuelven más flexibles, se reducen las varices y se tiene un mayor control sobre la frecuencia cardiaca de madre e hijo, se fortalecen los músculos y se acaba con los molestos dolores de cuello y espalda. Se da por hecho que sumergir el cuerpo en agua caliente o templada es la técnica más práctica para relaja después de un día estresante.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Los servicios normalmente ofrecidos por este sector de los SPA están dirigidos para manejar el estrés y obtener máxima relajación, además de proporcionarle a las usuarias un manejo y cuidado de la belleza; lo cual beneficia al SPA materno pues en el mercado de este sector en la ciudad de Cali no existe un centro especializado en la atención de las gestantes, en cuanto a servicios de preparación del parto, cuidado personal y del bebe, masajes relajantes entre otros. Por lo anteriormente dicho se pueden obtener las siguientes fortalezas y debilidades:

FORTALEZAS

- Todos los servicios serán prestados por personal especializado en manejo de pacientes embarazadas
- Servicios exclusivos para Gestantes
- Buena infraestructura y avanzada tecnología en los productos utilizados
- Procesos, procedimientos y protocolos establecidos
- Prestigio en atención personalizada
- Ofertas de paquetes dependiendo de la historia clínica de cada paciente
- Atención inmediata en caso de emergencia dentro de las instalaciones como por ejemplo: traslado en ambulancias hasta la Clínica más cercana.
- Capacitaciones constantes en técnicas innovadoras para el personal

- Horarios de atención flexibles

DEBILIDADES

- Capital financiero limitado
- Empresa nueva en un sector competitivo
- Presencia de servicios sustitutos en el mercado
- Visión elitista del servicio

Aunque en la ciudad de Cali el índice de embarazos es alto y el SPA Materno tiene identificada la población objetivo, puede llegar a disminuir, representando un debilitamiento en su buen funcionamiento, teniendo en cuenta la anterior premisa se cuenta con un plan B o servicios sustitutos que se ofrecerán para continuar con el equilibrio económico y no desaparecer del mercado.

La estrategia utilizada en caso de entrar en riesgo de rendimiento por falta de afluencia de usuarios, es prestar los mismos servicios aprovechando los productos, equipos, materiales y talento humano calificado con que cuenta el SPA Materno, pero ya no solo dirigido a gestantes de estratos altos sino también de estratos medios.

2.3.1 Clientes

El creciente interés por la salud y la cultura del cuerpo ha creado en el pensamiento de las mujeres un consumo necesario y constante en los SPA, especialmente las gestante ya que tienen temores que desean afrontar por medio de preparaciones, además de querer sentirse bonitas, y bien cuidadas, no solo por el beneficio propio si no por el cuidado y la protección del bebe.

Los tipos de consumidores potenciales a los cuales están dirigidos los servicios del SPA Materno son mujeres embarazadas con edades entre los 25 y 35 años, pertenecientes a los estratos 3,4,5 y 6 de la Ciudad de Cali, con ingresos de más

de tres salarios mínimos o que tengan poder adquisitivo; las características básicas de estos usuarios son:

- Mujeres vanidosas y con deseos de cuidar su salud y la del bebe
- Con deseos y forma de adquirir los servicios
- Gestantes con embarazos normales (No embarazos de alto riesgo)
- Madres y Padres que busquen asesorías para el cuidado del embarazo y la preparación del parto

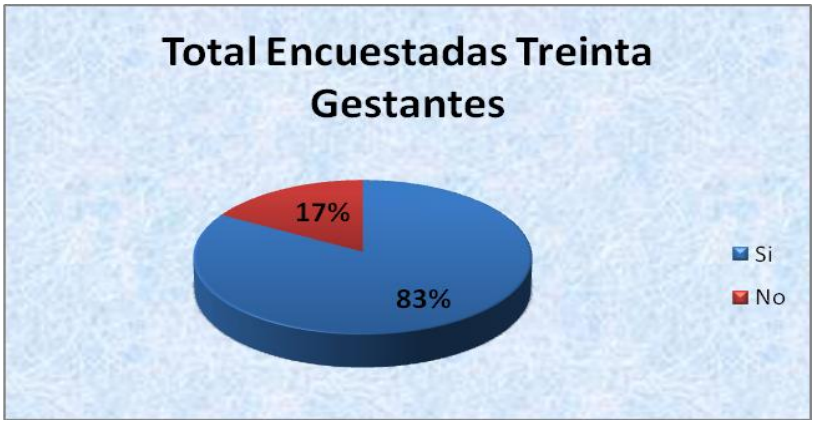
La base de decisión para que los usuarios consuman los servicios ofrecidos por el SPA Materno:

- La tentativa oferta de tener en un solo lugar todo lo que necesitan para el cuidado de su salud y del bebe.
- El cuidado del aspecto físico (Servicios de peluquería)
- La preparación del parto en pareja
- La adquisición de paquetes de acuerdo a las necesidades de cada gestante

Se realiza una encuesta a un grupo de mujeres embarazadas de los estratos 3, 4, 5 y 6 de la Ciudad de Cali, la cual se puede ver calculada según tamaño de la muestra en el diseño de la investigación, para conocer sus opiniones acerca del interés por conseguir un lugar donde encuentre todos los servicios necesarios para satisfacer sus necesidades durante su periodo de gestación y se obtienen los siguientes resultados:

¿Sería usted una posible consumidora de los servicios ofrecidos por un SPA Materno?

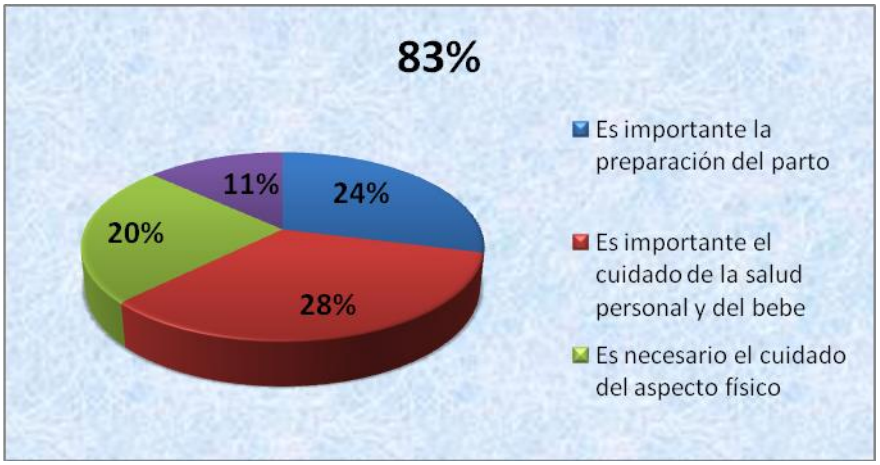
Grafica 2 Posibles Consumidoras de los servicio de un SPA MATERNO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Opiniones de posibles consumidores que han mostrado interés en los servicios ofrecidos por el SPA Materno

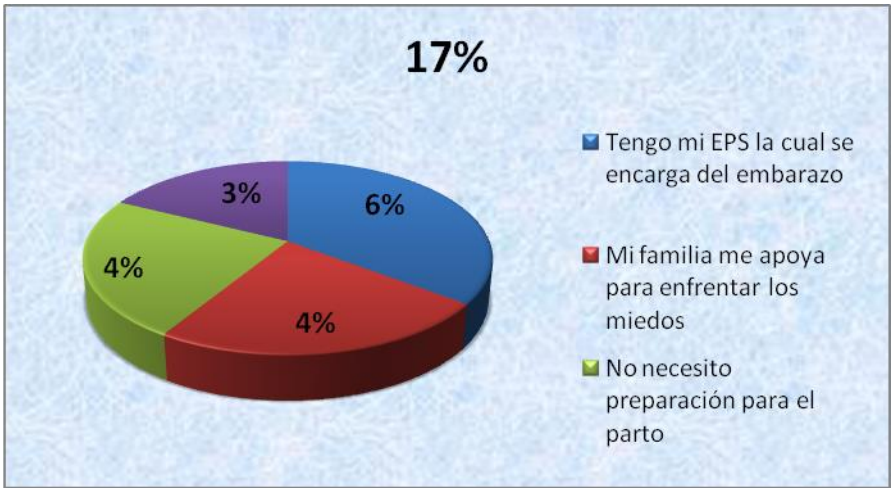
Grafica 3 Opciones de posibles consumidores con interés en los servicios



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Opiniones de posibles consumidores que no han mostrado interés en los servicios ofrecidos por el SPA Materno.

Grafica 4 Opciones posibles consumidores sin interés en el servicio



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

2.3.2 Competencia

Para el caso del SPA Materno, la competencia la conforman aproximadamente 140 Spa y 30 centros médicos donde ofrecen servicios para embarazadas, aunque son por separados de todas formas se considera como competidores del sector directos; para hacer un mejor análisis se realiza una observación del mercado para determinar cómo influye la oferta, dado que permite evidenciar los principales competidores de la empresa, sus fuerzas y debilidades particulares.

Por la trayectoria en el mercado, los competidores del SPA Materno presentan grandes ventajas de acuerdo al desempeño del producto, servicio y garantías, gracias a las experiencias obtenidas han podido mejorar los servicios prestados, la calidad de los productos utilizados y por supuesto pueden brindar garantía sin temor a tener inconvenientes; lo cual genera un nivel de confianza bastante alto y una gran aceptación por parte de los clientes.

Por otro lado, la capacidad de prestación del servicio y la capacidad financiera con la que cuentan los competidores son mayores, porque conservan un equilibrio económico que han venido construyendo a través de los años que llevan en este

sector, lo cual representa una desventaja puesto que son negocios que pueden adquirir fácilmente avances tecnológicos, aparatología, productos innovadores, y mano de obra más costosa, que reuniendo todas estas cualidades representan una mayor posibilidad de solucionar las dificultades que se presenten.

La marca líder en el sector la maneja el Centro Médico Imbanaco de la ciudad de Santiago de Cali, con la prestación del curso psicoprofiláctico quienes por su calidad y por su servicio han logrado consolidarse en el mercado como la empresa más deseada por las usuarias para satisfacer las necesidades creadas en el embarazo, su imagen ante los consumidores es la de un centro que cuenta con excelentes profesionales especializados y los mejores equipos con avanzada tecnología para atender las necesidades requeridas.

Los consumidores acceden a los servicios del Centro Médico Imbanaco de la ciudad de Santiago de Cali, llevados por las experiencias vividas por familiares o conocidos; o por el reconocimiento que tiene en el mercado.

Con toda la información anteriormente mencionada a cerca de los competidores, que en total alcanzan aproximadamente unos 170 negocios entre Spa´s y centros médicos, se concluye que a pesar de que estos negocios tienen una excelente trayectoria en el sector y poseen una estabilidad en el equilibrio económico, no cuentan con un portafolio de servicios especializado en las gestantes, como por ejemplo; el buen desarrollo del embarazo, la preparación física y psicológica del parto, el enfrentamiento de los miedos, masajes relajantes y servicios de belleza; es aquí donde el SPA Materno tiene la facilidad de ser aceptado en el mercado dado que reúne todos los servicios anteriormente nombrados en un solo lugar; manejando los precios, la ubicación y la calidad dentro del marco establecido en el mercado.

2.3.3 Diseño de la Investigación

En el estudio de viabilidad del SPA Materno se utilizará el Método Cuantitativo, el cual será aplicado por medio de encuestas personales. Al ser encuestas personales nos ayudará a obtener información detallada y confiable, con la cual se pretende obtener datos referentes a:

- Demanda
- Oferta
- Gustos y Preferencias del Consumidor
- Entre otros

Diseño de la Encuesta

DATOS DE CONTROL

EDAD **OCUPACIÓN**

NIVEL DE ESTUDIOS **INGRESOS MENSUALES**

1**.** ¿Qué opina de un SPA Materno?

- ✓ Interesante ☐
- ✓ Poco Interesante ☐
- ✓ Nada Interesante ☐

2**.** ¿Utilizaría los servicios de un SPA Materno?

SI ☐

NO ☐

3. ¿Cuál de los siguientes paquetes estaría dispuesta a adquirir en el SPA Materno?

Paquete No. 1 ☐

- ✓ Valoración inicial por Ginecobstetricia
- ✓ Curso Psicoprofiláctico
- ✓ Control Prenatal (Cantidad 5)
- ✓ Masaje Relajante (Cantidad 1)

Paquete No.2 ☐

- ✓ Masaje Relajante (Cantidad 5)
- ✓ Drenajes Linfáticos (Cantidad 3)
- ✓ Shampoo Color (Cantidad 1)
- ✓ Manicure y Pedicure (Cantidad 3)

Paquete No.3 ☐

- ✓ Hidroterapia y Aromaterapia (Cantidad 1)
- ✓ Chocolaterapía (Cantidad 1)

Paquete No.4 ☐

- ✓ Shampoo Color (Cantidad 1)
- ✓ Manicure y Pedicure (Cantidad 1)

4.¿Que lugares frecuenta para el control pre-natal, la preparación física y sicológica del parto y el cuidado de su apariencia física?

- ✓ La EPS, un SPA y un Salón de Belleza ☐
- ✓ Solo controles pre-natales con Especialista particular ☐
- ✓ La EPS y consultorio particular para preparación del parto ☐

5.¿Le gustaría conseguir los servicios mencionados anteriormente en un solo lugar?

SI ☐

NO ☐

6.¿Cuáles son los aspectos que más le atraen del SPA Materno?

a) Atención ☐
b) Horario ☐
c) Capacitación del personal ☐
d) Precio ☐
e) Ubicación ☐
f) Variedad de servicios ☐
g) Calidad ☐
h) Instalaciones ☐
i) Experiencia y equipo ☐

7.¿Cuáles son los aspectos que más le atraen de los servicios similares que utilice?

a) Atención ☐
b) Horario ☐
c) Capacitación del personal ☐
d) Precio ☐
e) Ubicación ☐
f) Variedad de servicios ☐
g) Calidad ☐
h) Instalaciones ☐
i) Experiencia ☐

8.¿Le interesaría hacer un curso de preparación física y psicológica del parto?

SI ☐

NO ☐

9.¿Recibe apoyo por parte de su pareja y familia?

SI ☐

NO ☐

10.¿Perder la figura la hace sentir insegura?

SI ☐

NO ☐

11.¿Cuanto estaría dispuesta a pagar por un paquete de control pre-natal, la preparación física y psicológica del parto y el cuidado de su apariencia física?

a). Entre $80.000 y $100.000 ☐ c). Entre $151.000 y $200.000 ☐

b). Entre $101.000 y $150.000 ☐

Para seleccionar una muestra apropiada para la investigación se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 . p . q . N}{NE^2 + Z^2 . p . q}$$

n= El tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza

p= Probabilidad a favor

q= Probabilidad en contra

e=error de estimación

Tabla 12 Tamaño de la muestra

Tamaño de la Muestra	
z	1,96
p	0,5
q	0,5
N	10.851
e	5%
Z	1,96
n=	**371**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Para la aplicación de la encuesta propuesta se tomará una muestra de 371 embarazadas de la población meta descrita anteriormente, gestante con edades entre los 25 y 35 años, que vivan en los estratos 3, 4, 5 y 6 preferiblemente del sur de la Ciudad de Cali, con ingresos de más de 3 SMLV. Los datos se recolectaron de manera directa con cada encuestada, por medio de visitas a las EPS a las cuales pertenecen.

RESULTADO Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

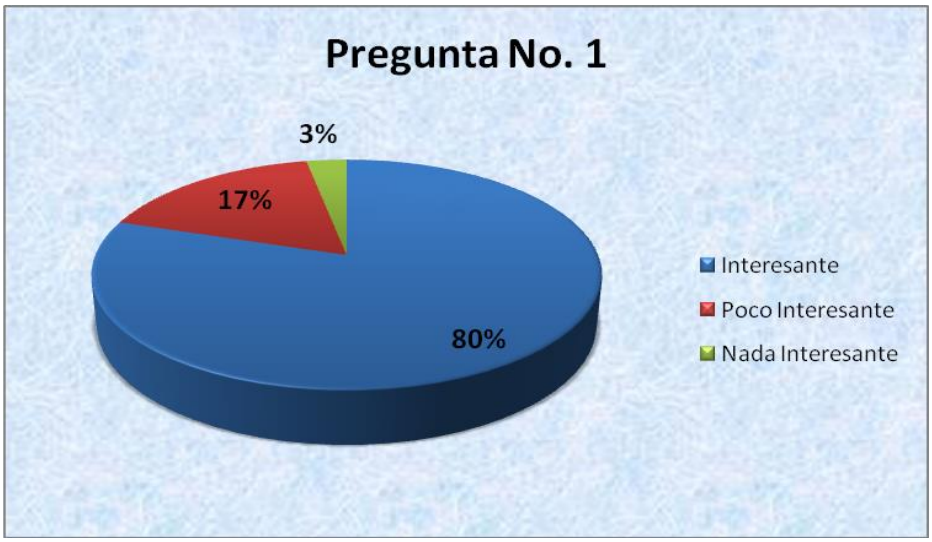
1. ¿Qué opina de un SPA Materno?

Tabla 13 Resultados Pregunta No. 1

No. Encuestadas	Interesante	Poco Interesante	Nada Interesante
371	296	63	12

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 5 Resultado Pregunta 1



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

De acuerdo a los resultados obtenidos sobre esta pregunta, se puede concluir que 296 embarazadas con un porcentaje del 80%, creen interesante un SPA Materno, lo cual beneficia el estudio porque significa que existen necesidades por satisfacer en el mercado; y el 17% siguiente de poco interesante sería una población a la cual se les daría una capacitación inicial para cambiar ese pensamiento.

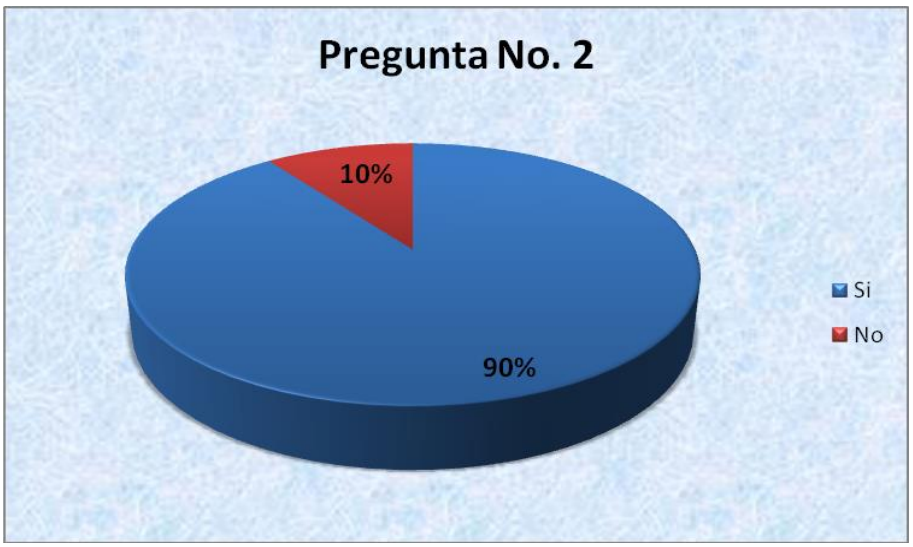
2. ¿Utilizaría los servicios de un SPA Materno?

Tabla 14 Resultados Pregunta No. 2

No. Encuestadas	SI	NO
371	334	37

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 6 Resultados Pregunta No. 2



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Lo que nos muestra el resultado de esta pregunta, es que a pesar de que existe un 17% de gestantes que creen poco interesante un SPA Materno, un 90% reflejado en 334 personas estarían dispuestas a utilizar los servicios de este; bien

sea por conocer o porque realmente lo creen necesario para su periodo de embarazo.

3. Se le realiza la siguiente pregunta a las gestantes que utilizaría los servicios del SPA Materno. ¿Cuál de los siguientes paquetes estaría dispuesta a adquirir en el SPA Materno?

Paquete No. 1

- ✓ Valoración inicial por Ginecobstetricia
- ✓ Curso Psicoprofiláctico
- ✓ Control Prenatal (Cantidad 5)
- ✓ Masaje Relajante (Cantidad 1)

Paquete No. 2

- ✓ Masaje Relajante (Cantidad 5)
- ✓ Drenajes Linfáticos (Cantidad 3)
- ✓ Shampoo Color (Cantidad 1)
- ✓ Manicure y Pedicure (Cantidad 3)

Paquete No. 3

- ✓ Hidroterapia y Aromaterapia (Cantidad 1)
- ✓ Chocolaterapía (Cantidad 1)

Paquete No. 4

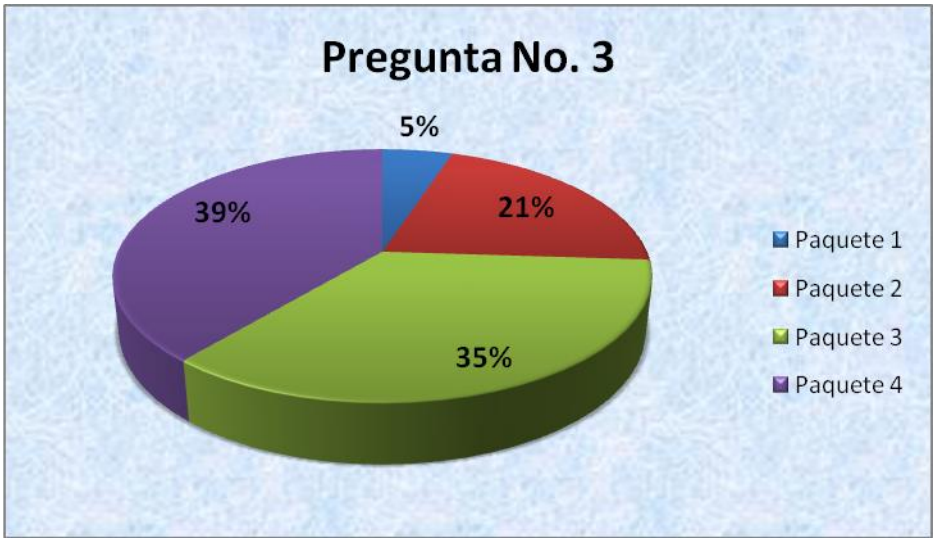
- ✓ Shampoo Color (Cantidad 1)
- ✓ Manicure y Pedicure (Cantidad 1)

Tabla 15 Resultados Pregunta No. 3

PAQUETES	CANTIDAD DE GESTANTES DISPUESTAS A ADQUIRIR EL SERVICIO
1	15
2	62
3	104
4	115

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 7 Resultados Pregunta No. 3



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

El resultado de la anterior pregunta nos indica que de 296 personas que estarían dispuestas a utilizar los servicios, 5% estarían dispuestas a adquirir el paquete No. 1, 21% a adquirir el paquete No. 2, 35% a adquirir el paquete No. 3 y 39% a adquirir el paquete No. 4.

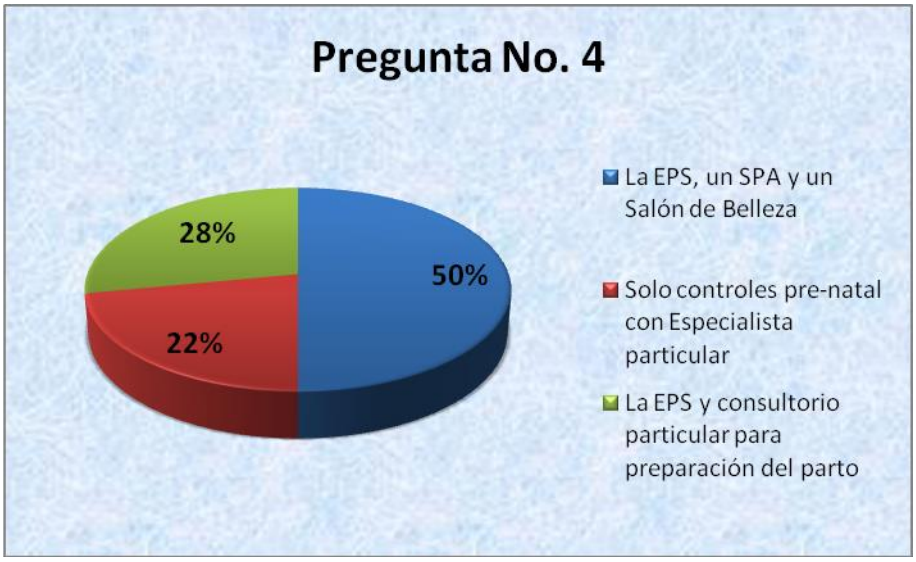
4. ¿Qué lugares frecuenta para el control pre-natal, la preparación física y psicológica del parto y el cuidado de su apariencia física?

Tabla 16 Resultados Pregunta No. 4

No. Encuestadas	La EPS, un SPA y un Salón de Belleza	Solo controles pre-natales con Especialista particular	La EPS y consultorio particular para preparación del parto
371	185	82	104

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 8 Resultados Pregunta No. 4



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

De acuerdo a la anterior información, se obtiene que el 50% de la población encuestada visitan para sus controles pre-natales la EPS, para relajación y preparación del embarazo y el parto un SPA y para cuidar su aspecto físico un salón de belleza; el 28% asiste con especialista particular para sus controles y el

22% asiste a la EPS y a un consultorio particular para la preparación del parto; estas cifras indican la necesidad de las gestantes por tener un solo lugar donde puedan encontrar estos servicios junto, pues les beneficia en cuanto a ahorro de tiempo y dinero. Además se evidencia que son mujeres preocupadas por llevar un riguroso control en su estado.

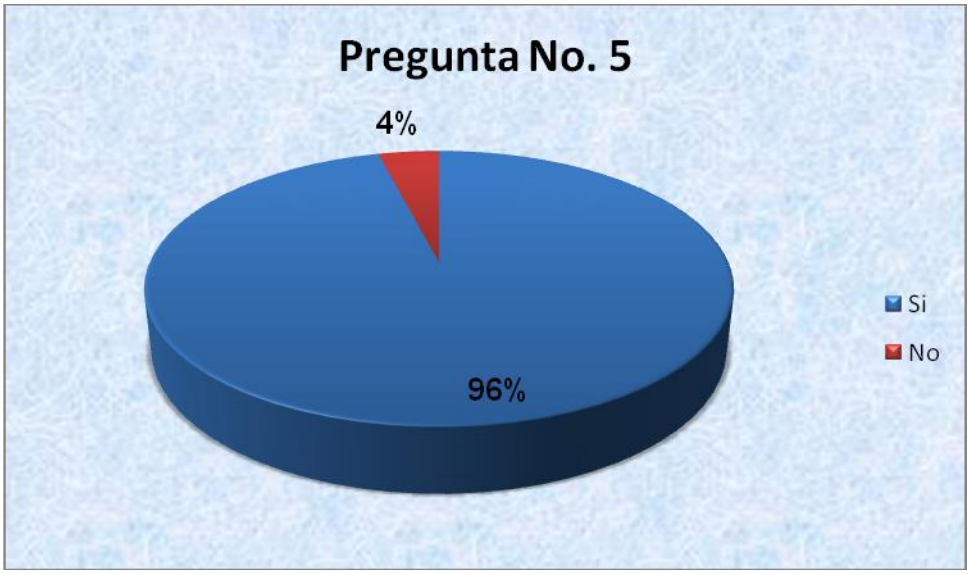
5. ¿Le gustaría conseguir los servicios mencionados anteriormente en un solo lugar?

Tabla 17 Resultados Pregunta No. 5

No. Encuestadas	SI	NO
371	356	15

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 9 Resultados Pregunta No. 5



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Con los resultados obtenidos en esta pregunta, se confirma que las gestantes tienen la necesidad de encontrar en un solo lugar, atenciones y controles del embarazo, preparación física y psicológica del parto y por supuesto el cuidado de su belleza e imagen; por estos motivos se evidencia una cifra del 96% de usuarias que les gustaría tener un lugar que reúna todas estas características

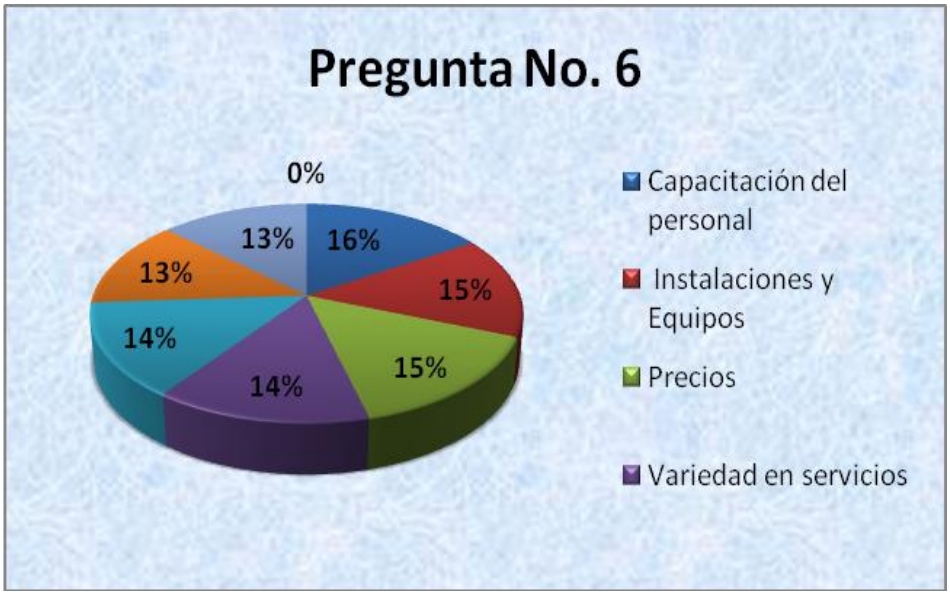
6. ¿Cuáles son los aspectos que más le atraen del SPA Materno?

Tabla 18 Resultados Pregunta No. 6

No. Encuestadas	Atención	Precio	Calidad	Horario	Ubicación	Instalaciones y equipos	Capacitación del personal	Variedad de servicios	Experiencia
371	0	56	52	48	48	56	59	52	0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 10 Resultados Pregunta No. 6



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

De las 371 gestantes encuestadas se obtiene que las repuestas a este interrogante son similares, coinciden en que lo más atractivo que les parece del SPA Materno es:

- ✓ Capacitación del personal 16%
- ✓ Instalaciones y Equipos 15%
- ✓ Precios 15%
- ✓ Variedad en servicios 14%
- ✓ Calidad 14%
- ✓ Ubicación 13%
- ✓ Horario 13%
- ✓ Experiencia y Atención 0% en vista de que aún no se ha prestado ningún servicio

Con todo lo anterior se evidencia que se está proyectando una buena imagen al consumidor de lo que va a ser el SPA Materno, y que estos porcentajes según la cifra de confiabilidad representan un panorama de aceptación de la población meta.

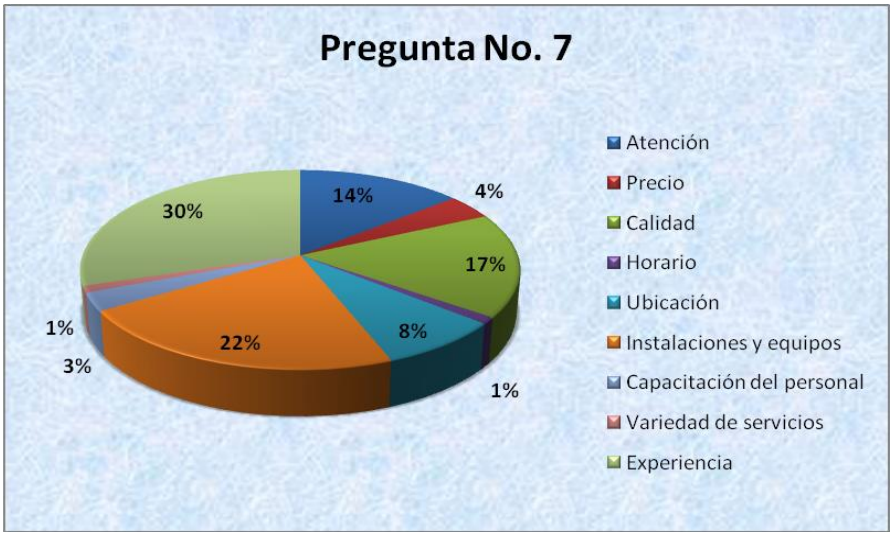
7. ¿Cuáles son los aspectos que más le atraen de los servicios similares que utilice?

Tabla 19 Resultados Pregunta No. 7

No. Encuestadas	Atención	Precio	Calidad	Horario	Ubicación	Instalaciones y equipos	Capacitación del personal	Variedad de servicios	Experiencia
371	52	15	63	4	30	82	11	4	111

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 11 Resultados Pregunta No. 7



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Esta pregunta nos aporta conocimiento acerca de la competencia, los resultados arrojados muestran que los aspectos que más les atraen de los servicios que utilizan similares al SPA Materno son la Experiencia con un 30% y las instalaciones y los equipos con un 22%, lo que indica que serían los aspectos que más intervendrían al momento de que una usuaria decida hacer el cambio.

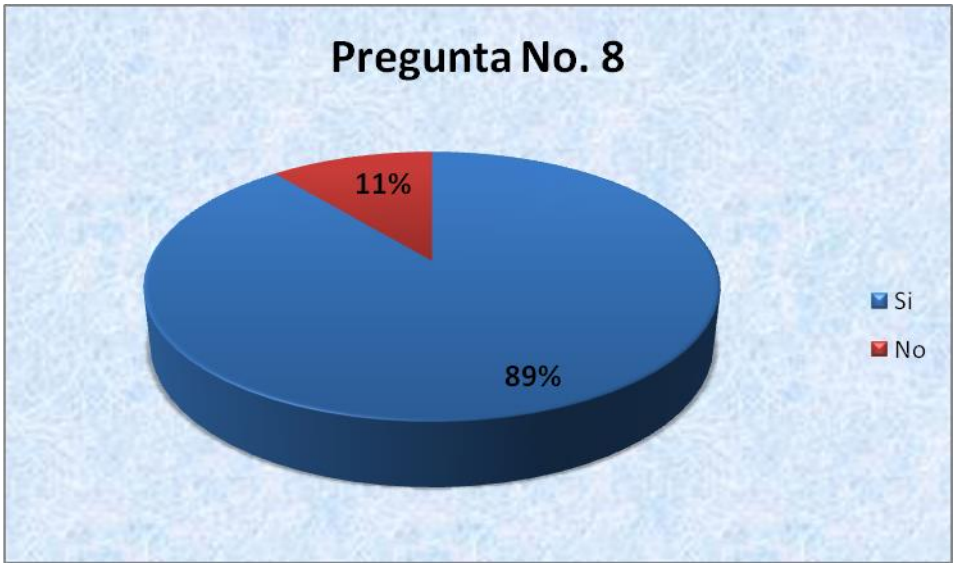
8. ¿Le interesaría hacer un curso de preparación física y psicológica del parto?

Tabla 20 Pregunta No. 11

No. Encuestadas	SI	NO
371	330	41

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 12 Pregunta No. 11



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

El 89% de las gestantes encuestadas les gustaría hacer un curso de preparación física y psicológica del parto, lo que supone una ventaja para el SPA Materno, porque se confirma que realmente existe una demanda con deseos de satisfacer esta necesidad y con el 11% restante que expresa el no deseo de realizar dicho curso, siendo una cifra pequeña se puede considerar la tarea de dar a conocer a fondo el proyecto y conseguir un cambio de parecer.

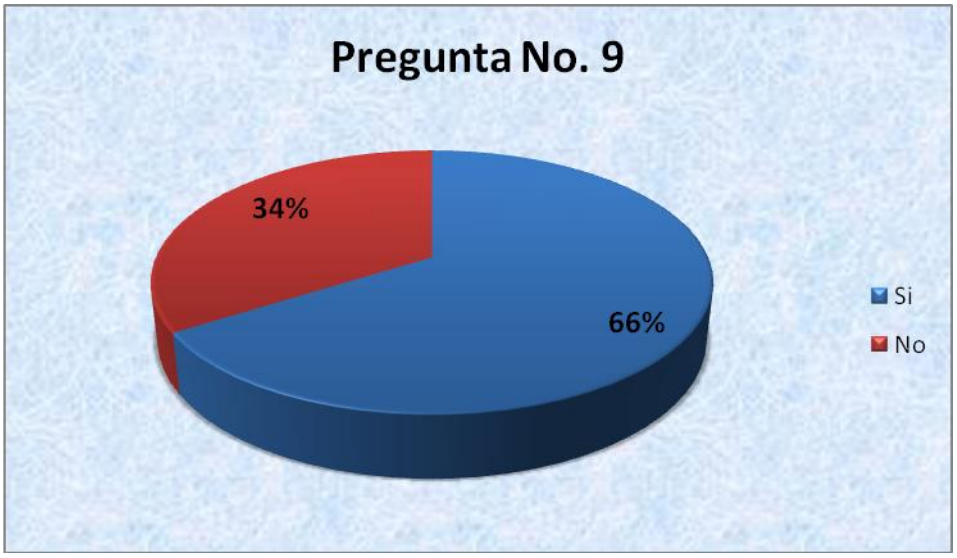
9. ¿Recibe apoyo por parte de su pareja y familia?

Tabla 21 Resultados Pregunta No. 9

No. Encuestadas	SI	NO
371	245	126

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 13 Resultados Pregunta No. 9



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Según el resultado de esta pregunta el 66% de las encuestadas cuentan con apoyo familiar en el proceso del embarazo, cifra considerable y alentadora para el SPA Materno, pues al tener un respaldo la paciente los procesos y tratamientos serán más rápidos y eficientes

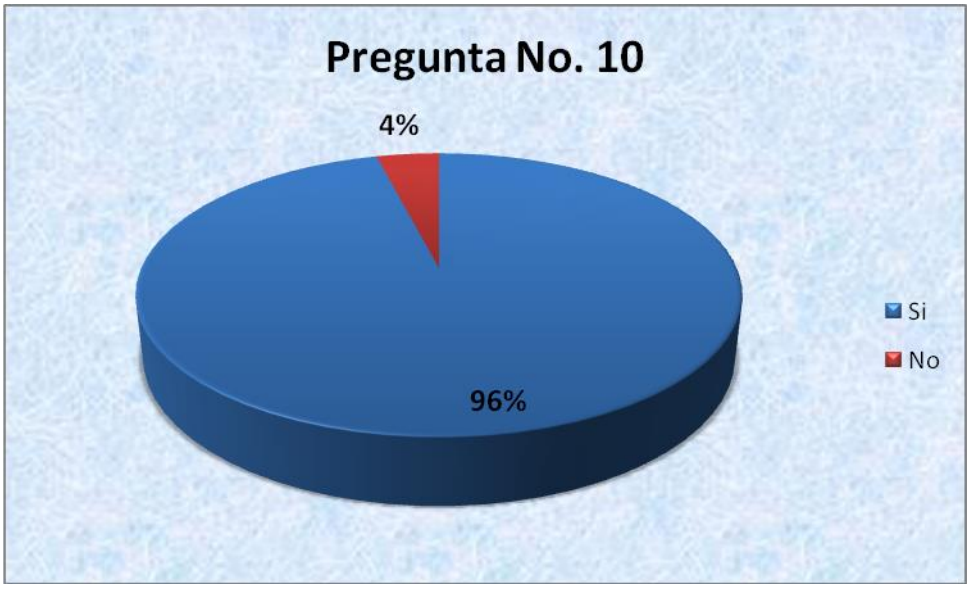
10. ¿Perder la figura la hace sentir insegura?

Tabla 22 Resultados Pregunta No. 10

No. Encuestadas	SI	NO
371	356	15

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 14 Resultados Pregunta No. 10



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Este es uno de los miedos que debe enfrentar una embarazada, por los procesos normales de cambios físicos, la pérdida de la figura; a este motivo se debe la elevada cifra del 96% de gestantes que temen sufrir estos cambios. Para contribuir al sobrepeso que conlleva el manejo de estos miedos el SPA Materno tiene planeado desarrollar un portafolio de servicios apropiados para cada paciente.

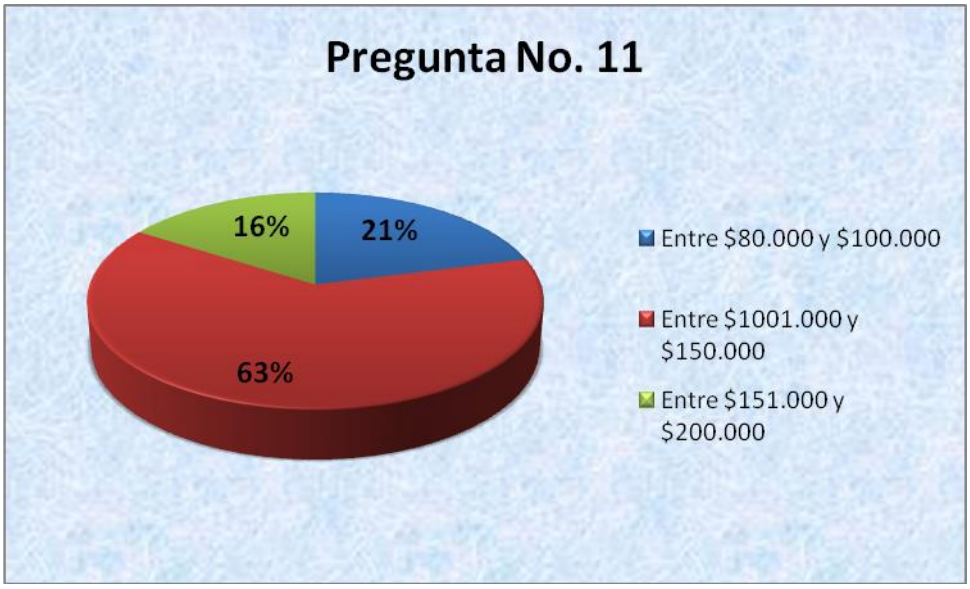
11. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un paquete de control pre-natal, la preparación física y psicológica del parto y el cuidado de su apariencia física?

Tabla 23 Resultados Pregunta No. 11

No. Encuestadas	Entre $80.000 y $100.000	Entre $101.000 y $150.000	Entre $151.000 y $200.000
371	78	234	59

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Grafica 15 Resultados Pregunta No. 11



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Con los resultados obtenidos con esta pregunta, se puede concluir que en un buen promedio de la población meta está dispuesta a pagar entre $101.000 y $150.000 por un paquete de control pre-natal, preparación física y psicológica del parto y cuidado de su apariencia física, valor apropiado para los servicios incluidos dentro del cada paquete el cual se formará de acuerdo a la historia clínica de cada paciente.

2.4 PLAN DE MERCADEO

2.4.1 Estrategia de precios

PAQUETES

Paquete No. 1 $506.801

- ✓ Valoración inicial por Ginecobstetricia
- ✓ Curso Psicoprofiláctico
- ✓ Control Prenatal (Cantidad 5)
- ✓ Masaje Relajante (Cantidad 1)

Paquete No. 2 $237.993

- ✓ Masaje Relajante (Cantidad 5)
- ✓ Drenajes Linfáticos (Cantidad 3)
- ✓ Shampoo Color (Cantidad 1)
- ✓ Manicure y Pedicure (Cantidad 3)

Paquete No. 3 $39.477

- ✓ Hidroterapia y Aromaterapia (Cantidad 1)
- ✓ Chocolaterapía (Cantidad 1)

Paquete No. 4 $57.947

- ✓ Shampoo Color (Cantidad 1)
- ✓ Manicure y Pedicure (Cantidad 1)

El proceso de estudio de precios que manejará el SPA Materno responde a la necesidad de conocer tanto el precio real de los servicios ofrecidos, como los precios establecidos por la competencia; con lo cual se pretende encontrar el

promedio de los precios ofrecido en el mercado y ubicarnos en estos rangos para poder entrar a competir con este aspecto.

Para determinar el precio que se le asignará a cada servicio de tiene en cuenta los siguientes factores:

- ✓ Capacidad de pago de los consumidores potenciales
- ✓ Los precios establecidos en el mercado de acuerdo al estudio mencionado anteriormente.
- ✓ El costo de los servicios ofertados más el margen de utilidad esperado

Las Políticas de precio de la competencia se basan en asignar el valor justo a cada servicio de acuerdo a la calidad de productos que utilizan, a la ubicación en la que se encuentran, a la experiencia que tienen y al promedio de precios establecidos en el sector; por lo tanto estos indicios brindan grandes posibilidades de entrada rápida del SPA Materno al sector, una posible expansión y reconocimiento en el mercado, puesto que se manejan los mismos criterios.

El margen de utilidad que se espera durante los primeros meses será un margen que permita cubrir la inversión inicial por medio de pagos mensuales y tener un rendimiento mínimo para las responsabilidades laborales, mientras se consigue un alto índice de prestaciones del servicio.

En vista de encontrarse el SPA Materno en el punto de inicio y en espera de crear una posición significativa en el mercado, no se brindará ventas a crédito. En compensación a esta política se tiene previsto establecer precios que se acomoden a la capacidad de pago de cada consumidor y se podrán hacer los pagos en efectivo o con tarjeta débito y/o crédito.

2.4.2 Estrategia de ventas

El spa materno estará enfocado a mejorar los estados de ánimo durante el periodo de gestación de las futuras madres, pues es notorio que varía por cualquier factor, a amar y aferrarse al ser que esperan, a sentirse importante para los demás, a vivir frescas sentirse segura y verse bonitas, a eliminar los temores respecto al parto, a disminuir el dolor, a lucir un buen look de acuerdo a su identidad y etapa de vida, y a tener la plena seguridad que todo saldrá bien a la hora del parto y todo esto porque se cuenta con un proceso completo, confiable en el cual hicieron parte los mejores especialistas.

El servicio de este spa materno estará dirigido a todas las embarazadas que habiten en la ciudad de Santiago de Cali, sin importar raza, edad, porque resulta que todas tienen las misma necesidades durante este periodo importante de sus vidas, tal vez las variables a considerar son la religión y el nivel económico, porque no se podrían enseñar los mismos estilos de vestir, las atenciones médicas, las sesiones de belleza o los cursos profilácticos a todas, teniendo en cuenta que sus creencias tienen ciertas limitaciones a estos servicios; o no todas tendrían acceso porque su capacidad económica no les permite asumir los costos que el spa genera.

Por todo lo anterior, se plantea las siguientes estrategias para atraer a las pacientes a utilizar los servicios del SPA:

Se dará una charla de introducción a los servicios ofrecidos por el SPA en la cual se exponen todos los beneficios y ventajas que tiene la preparación adecuada del parto y además todos los procesos que implican en el buen desarrollo del embarazo, creando la expectativa de la utilización de los servicios, siendo persistentes por medio de llamadas correos electrónicos sin exceder los límites y tener un valor agregado para cada servicio prestado, por ejemplo crear un paquete de curso profiláctico en el cual se obsequie un cepillado.

La calidad del spa apunta al mejoramiento continuo, los excelentes profesionales con los que contará teniendo en cuenta que son aproximadamente 11 personas entre profesionales de la salud y de aspectos administrativos, suplirán por completo las necesidades del cliente; las personas seleccionadas para este trabajo serán todas especializadas por medio de diplomados o cursos en gestantes; además las instalaciones son las adecuadas para que siempre que visiten el lugar no quieran salir de él y se pueda brindar las mejores atenciones y desarrollar todas las actividades con plena satisfacción.

Este spa es una empresa encaminada a prestar el mejor servicio de la mejor manera con el fin de satisfacer las necesidades de mujeres que requieren un grado de atención más alta debido a su estado consintiendo a nuestras futuras madres.

Con el fin de hacer más conocido este spa materno y motivar la adquisición de los servicios ofrecidos, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos que marcan la diferencia a la hora de motivar a las mujeres en estado de embarazo:

- ✓ No existe un negocio con el enfoque de este spa materno
- ✓ La calidad de sus servicio es la mejor
- ✓ La experiencia de los empleados es inigualable
- ✓ Es un negocio enfocado a brindar excelente atención personalizada
- ✓ Negocio poco común

El spa materno se centrará en un sector bastante concurrido por diferentes tipos de economías familiares y donde se observa una gran cantidad de demanda para los servicios ofrecidos, exactamente en el barrio TEQUENDAMA, un lugar conocido por la variedad de servicio relacionados con el sector de la salud. Con la visión de ser reconocidos en un futuro a nivel departamental y poder contar con más sedes en los diferentes municipios del Valle del Cauca.

La venta de los servicios del SPA será por medio de comunicación personalizada en el momento que visiten las instalaciones, apuntando a la efectividad de la información entregada, en la cual se tiene la posibilidad de interactuar directamente con la paciente y así lograr mejores resultados en cuanto a la aceptación de acceder a la toma de estos servicios. Es de gran importancia contar con una base de datos actualizada para poder contactar a los usuarios.

2.4.3 Estrategia Promocional

La idea es dar a conocer esta idea de negocio y promover los servicios que se ofrecen de tal manera que logre la aceptación por parte del mercado meta e influya en la respuesta que tome.

La publicidad del spa materno estará dirigida por medio de las redes sociales, la página web del spa y por la distribución de volantes informativos en toda la ciudad. Por medio de las redes sociales y de la página web se hará un trabajo bastante interesante ya que se debe aprovechar al máximo la gran acogida de las redes sociales en la actualidad.

Por último la distribución de volantes es una buena alternativa a la hora de llegar a los usuarios que de una u otra forma no se dan cuenta de la existencia de nuestra empresa.

Esta idea de negocio es novedosa y de poca competencia, tiene servicios fáciles de adquirir, innovadores, muy tentativos y llamativos. La fortaleza de esta idea de negocio es que es única en la prestación de grandes paquetes para la necesidad de mujeres en estado de embarazo en un solo lugar y además cuenta con un equipo de trabajo humano optimo y calificado para cada uno de los servicios ofrecidos. Todos los servicios cumplen con todas las normas de higiene, las cuales el consumidor tendrá la certeza que será de muy buena calidad y certificados.

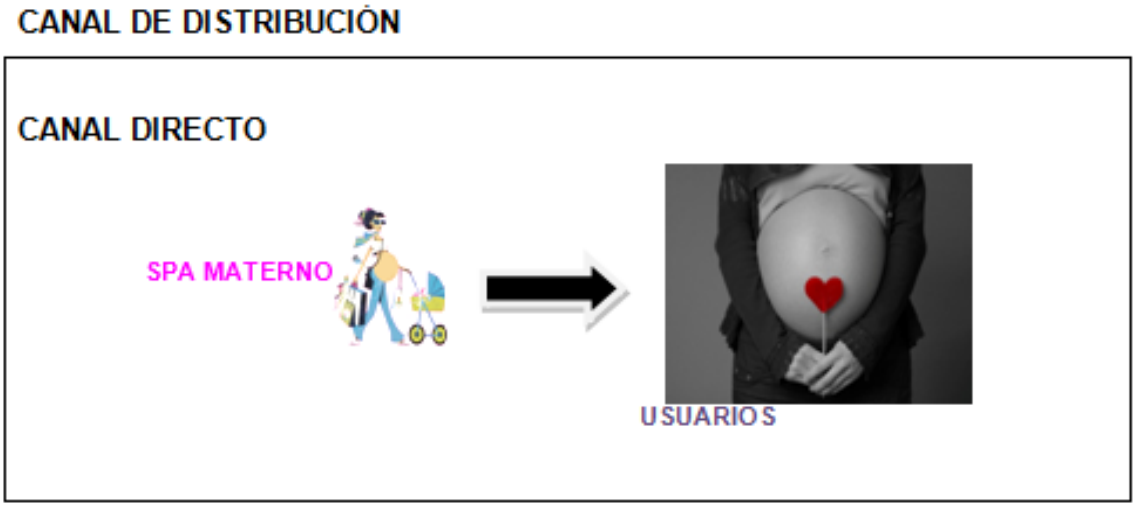
Por encontrarse en un periodo de conocimiento de este mercado y por su reciente constitución, la inauguración se ofrecerá paquetes con una forma de pago de contado.

2.4.4 Estrategia de distribución

Por ser una empresa de prestación de servicios el SPA Materno tendrá como estrategia de distribución el canal directo, en el que el prestador del servicio tiene el contacto directo con el consumidor final o usuarios.

Canal Directo: Prestador del Servicio → Consumidor final / Usuario

Ilustración 7 Canal de distribución



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

El canal directo por medio del contacto que se tiene con el consumidor, logra incentivar el mercado meta y fidelizar a los usuarios.

2.4.5 Política de servicios

- ✓ Los pagos se recibirán en efectivo
- ✓ Todo servicio que se solicite y este por fuera de los paquetes ofrecidos tiene un costo adicional.
- ✓ Antes de la prestación de cualquier servicio es requisito hacer la apertura de la historia clínica.
- ✓ Para acceder a los servicios del SPA Materno se debe tener un diagnóstico previo.

2.4.6 Tácticas de ventas

Las tácticas de venta utilizadas por el Spa Materno serán las siguientes:

- ✓ Al momento del ofrecimiento del servicio al usuario, se expresa la diferencia en cuanto a calidad, precio y tiempo de atención en comparación con la competencia.
- ✓ Cuando se brinde información al usuario se debe hacer con propiedad y convencimiento para influir en la respuesta.
- ✓ Mantener la base de datos de los usuarios actualizada para cuidar y proteger el contacto y realizar un seguimiento de la atención prestada.
- ✓ Dar ejemplos de los usuarios a los cuales se les ha prestado el servicio y han tenido total satisfacción para motivar a los nuevo y posibles usuarios.
- ✓ Complementar los paquetes ofrecidos con un obsequio (valor agregado).

3 ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO

3.1 INTRODUCCIÓN

A continuación se mostrara de forma detallada la ingeniería básica de los procesos que se implementarán en, la ubicación del spa materno, los materiales y la tecnología a utilizar para poder desarrollar de forma óptima este proyecto de creación de empresa.

3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.2.1 Producto

- ✓ Valoración inicial por Ginecobstetricia: Es la primera consulta que se le realiza a la paciente, en la cual se busca determinar el estado inicial para dar el tratamiento indicado.

    - Requerimiento: Un médico con especialización en Ginecobstetricia
    - Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, fonendoscopio, tapabocas, baja lenguas, equipo de cómputo.

- ✓ Control prenatal: Son las consultas realizadas cada mes a cada una de las gestantes donde se busca conocer, prevenir, diagnosticar y dar tratamiento a las enfermedades presentes o que puedan presentarse en la gestante o el bebé.

    - Requerimiento: Un médico con especialización en Ginecobstetricia

- Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, fonendoscopio, tapabocas, baja lenguas, equipo de cómputo.

✓ Curso psicoprofiláctico: Este servicio es el acompañamiento físico y psicológico que se le brinda a la paciente, tiene una intensidad de 8 sesiones distribuidas una por semana.

- Requerimiento: Una fisioterapeuta, una psicóloga y un nutricionista
- Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, colchonetas, pelotas de fitball, tina, equipo de cómputo.

✓ Masaje Relajante: El masaje relajante para embarazadas es ideal para este objetivo así como para eliminar y/o controlar cualquier dolor y estrés.

- Requerimiento: Una esteticista
- Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, gasas, aceite de naranja, y equipo de cómputo.

✓ Drenaje Linfático: Esta servicio es utilizado para prevenir la retención de líquidos que en las embarazadas existe un porcentaje mayor de padecimiento, y los dolores musculares. Duración 1 hora y se hace a partir del quinto mes, en embarazos normales y con previa autorización del Gineco-Obstetra.

- Requerimiento: Una esteticista
- Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, gasas, aceite de naranja y equipo de cómputo.

- ✓ Chocolaterapía: Este servicio consiste en un masaje suave con cacao, solo en brazos, piernas, espalda y rostro por el calor corporal que puede generar.

    - Requerimiento: Una esteticista
    - Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, gasas, chocolate derretido a temperatura media, máquina para derretir el chocolate, crema hidratante, exfoliante, papel envoltura, toallas y equipo de cómputo.

- ✓ Hidroterapia y Aromaterapia: Realización de ejercicios de flotación y amplitud de movimientos para beneficiar la circulación, la aromaterapia, fomenta la relajación muscular, alivia el dolor articular, estimulan la circulación y ayudan a conciliar el sueño.

    - Requerimiento: Una esteticista
    - Herramientas a utilizar: Guantes con látex, camilla, escalera para camilla, tina, velas, esencias, aceites, toallas, crema hidratante, y equipo de cómputo.

- ✓ Asesorías de imagen: Este servicio es ofrecido con el fin de que las gestantes utilicen las prendas adecuadas de acuerdo a factores como: su estado, su personalidad y su capacidad económica.

    - Requerimiento: Una esteticista
    - Herramientas a utilizar: Computador de escritorio

- ✓ Enjuagues: Este procedimiento es un Shampoo color que se le aplica al cabello de la cliente con el fin de dar una unificación al color existente, no contiene amoniaco para proteger el estado del bebé.

- Requerimiento: Una estilista profesional
- Herramientas a utilizar: Guantes de látex, tapabocas, peinilla, Shampoo color, capa, pinzas, brocha y recipiente de preparación, toallas, Shampoo y acondicionador.

✓ Blower o Cepillado: Este servicio es el medio por el cual las mujeres eliminan las ondas de su cabello y generan un efecto alisado.

- Requerimiento: Una estilista profesional
- Herramientas a utilizar: Guantes de látex, tapabocas, peinilla, cepillo, Shampoo y acondicionador, toallas, pinzas, secador, plancha para el cabello, silicona.

✓ Manicure y pedicure: Este servicio estará encargado de una manicurista especialista en arreglo y decoración de uñas la cual utilizara las siguientes herramientas:

- Agua, algodón, alcohol, limas, removedor de esmalte, removedor de cutícula, corta cutícula, cortaúñas, jabón Antibacterial, esmaltes, secantes, toallas, recipientes para manos y pies, cremas, separadores, paletas, instrumento para cortar callosidades y los respectivos muebles para la comodidad del usuarios.

Tabla 24 Insumos Principales

INSUMOS	CANTIDADES POR MES	SERVICIO
Tapabocas	270	Este insumo estará disponible para todos los servicios que se prestan en el Spa Materno, por la importancia que se requiere para la seguridad de los colaboradores.
Guantes con latex	300	Este insumo estará disponible para todos los servicios que se prestan en el Spa Materno, por la importancia que se requiere para la seguridad de los colaboradores.
Agua	1000 litros	Este recurso se aplicará a todos los servicios que se presten en el Spa, pero básicamente en: Enjuagues y Manicure y Pedicure.
Pelotas de Fitball.	2	Este elemento se utilizará para el Curso Profiláctico.
Alcohol	5 litros	Este insumo se utilizará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure.
Esmalte	10	Este insumo se aplicará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure, que se presten en el Spa
Jabón Antibacterial	3 Lts	Este insumo se aplicará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure, que se presten en el Spa
Removedor de Esmalte	5 Lts	Este insumo se aplicará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure, que se presten en el Spa
Removedor de Cutícula	3 Lts	Este insumo se aplicará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure, que se presten en el Spa
Algodón	2000 Grs	Este insumo se aplicará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure, que se presten en el Spa
Secante	3 Lts	Este insumo se aplicará especialmente para trabajos de Manicure y Pedicure, que se presten en el Spa
Aceites	3 Lts	Este insumo se aplicará especialmente al servicio de masajes relajantes que se prestan en el spa.
Cremas	5 Lts	Este insumo se aplicará especialmente al servicio de masajes relajantes que se prestan en el spa.
Geles	3 Lts	Este insumo se aplicará especialmente al servicio de masajes relajantes que se prestan en el spa.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 25 Insumos secundarios

INSUMOS	CANTIDADES POR MES	SERVICIO
Extractos de manzanilla	3 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Extractos de sándalo.	3 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
C de eucalipto.	3 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Pétalos de rosa	10 Kgs	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Pétalos de clavos	5 Kgs	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Aceite de manzanilla	3 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Cacao	2 Kgs	Este insumo se utilizará en los servicios de chocolaterapía
Lodo Volcánico	2 Kgs	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Exfoliante	3 Kgs	Este insumo se utilizará en los servicios de chocolaterapía
Café	6 Kgs	Este insumo se utilizará para la Aromaterapia.
Crema	5 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Sal marina	1 Kgs	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Protector	500 Grs	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Silicona	500 Mltrs	Este insumo se utilizará en el servicio de Blower y cepillado
Laca	500 Mltrs	Este insumo se utilizará en el servicio de Blower y cepillado
Champo	3 Lts	Este insumo se utilizará en el servicio de enjuagues.
Talco	500 Grs	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Esencias naturales de plantas	3 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.
Esencias naturales de flores	3 Lts	Este insumo se utilizará en los servicios de Hidroterapia y Aromaterapia.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Producto Específico

Este es una spa materno creado especialmente para hacer del embarazo un tiempo de espera mágico, lleno de cuidados, belleza y preparación para las madres; lo que se busca es que los nueve meses de gestación sean los mejores, ya que no solo tendrá beneficios la mamá si no también el bebé al recibir las alegrías y tranquilidad, estas mujeres se sentirán las más hermosas, importantes y atraídas, es una buena alternativa para borrar el pensamiento y sentimiento de las mujeres que por estar en embarazo se vuelven feas, gordas y que nadie las mira, durante este proceso la madre atraerá miradas solo porque se sienten seguras de sí misma; además se ofrecerán cursos para la preparación física del parto, donde se hace el dolor menos intenso y se eliminan los temores; pero lo mejor es que se podrá contar con el apoyo del núcleo familiar, los cuales se involucrarán en todo el proceso de gestación.

3.2.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto

✓ Definir el ámbito del proyecto

El contorno de este proyecto estará destinado al sector de la salud ya que la esencia de todos los procesos involucrados en este; consiste en ofrecer tratamientos, métodos y estilos de vida durante el embarazo que contribuyen a mejorar el estado anímico de las madres que de una u otra forma se ven afectadas por estados de ánimo que de acuerdo a estudios médicos, no son los más adecuados para la salud del bebe.

✓ Conocer el tamaño del proyecto

De acuerdo a la información registrada por el DANE, la cifra de población obstétrica en la ciudad de Cali para el 2012 es de 32.556. De acuerdo con la información anterior de las 32.556 gestantes, 4.340 son del estrato alto y 6.511 del estrato medio de la ciudad de Santiago de Cali, lo cual indica que es una cifra bastante atractiva para la demanda del SPA Materno; contamos que el 2% de esta

población serán nuestros consumidores, es decir 240 paquetes mensuales. A esto le agregamos la cantidad de servicios ofrecidos por el SPA MATERNO discriminada de la siguiente forma:

Paquete 1: Compuesto por la consulta ginecológica, curso psicoprofiláctico, control prenatal, masaje relajante para una total de 60 paquetes de Enero a Mayo y 84 paquetes de Junio a Diciembre.

Paquete 2: Compuesto por masaje relajante, drenaje linfático, shampoo color, manicure y pedicure para un total de 255 paquetes de Enero a Mayo y 350 paquetes de Junio a Diciembre.

Paquete 3: Compuesto por hidroterapia y aromaterapia, chocolaterapía para un total de 420 paquetes de Enero a Mayo y 588 paquetes de Junio a Diciembre.

Paquete 4: Compuesto por shampoo color, manicure y pedicure para un total de 468 paquetes de Enero a Mayo y 655 paquetes de Junio a Diciembre.

- ✓ Seleccionar la maquinaria y equipos requeridos

Tabla 26 Maquinaria y equipos requeridos

Computador de escritorio (Intel Core i7, 4 GB de memoria RAM, Disco Duro de 1 Terabyte, Board Intel, Monitor LED de 19", Quemador de DVD, Mouse, Pad Mouse, Teclado, Regulador de Voltaje)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Hewlett Packard	$ 1.125.000	Sí, precio y calidad
Dell	$ 1.300.000	No
Lenovo	$ 1.380.000	No

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Computador portátil (Procesador Intel Core i7, 4 GB de memoria RAM, Disco Duro de 500 GB, Pantalla LED de 15,5" a una resolución de 1.366 x 768 pixeles, Quemador de DVD, Bluetooth, Wi-Fi, Puerto Ethernet, 4 Puertos USB 2.0 y salida HDMI)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Asus	$ 1.380.000	No
Toshiba	$ 1.350.000	Sí, precio y calidad
Hewlett Packard	$ 1.420.000	No

Impresora multifuncional (Fotocopiadora, impresora, scanner, fax)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Epson Workforce 3520	$ 600.000	No
Samsung SI-M3370fd	$ 668.000	Sí, calidad del producto y garantía
Hewlett Packard 4345MF	$ 800.000	No

Conmutador		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Panasonic KX- T7730	$ 189.000	Sí, mejor precio
Panasonic KX- T7633	$ 380.000	No
Panasonic KXTS 500	$ 289.000	No

Aire acondicionado (24.000 BTU - 220 v)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Samsung	$ 1.349.000	Sí, por la calidad del producto
LG	$ 1.229.000	No
Electrolux	$ 1.399.900	No

Camillas (Portables con bases en madera)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Gess	$ 550.000	No
Best Massage	$ 489.000	Sí, mejor precio y calidad

Electro estimulación análoga (8 Electrodos)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Electro Gym	$ 750.000	Sí, mejor precio, calidad del producto y garantía
Electro Gym	$ 800.000	No
Tens	$ 849.999	No

Básculas (Digital de peso, grasa y agua corporal)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Tezzio	$ 74.900	Si, mejor precio y calidad
Inoz	$ 79.000	No
Lexus	$ 85.500	No

Tensiómetros		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Relion Automatic HEM-741	$ 45.000	No
Omron Series 5 o 10	$ 70.000 a $ 100.000	Sí, mejor calidad
Withings BP-800	$ 120.000	No

Fonendoscopios		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Littman	$ 169.000	Sí, mejor pecio
Riester	$ 199.999	No

COLCHONETAS (Gimnasia Profesional)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Sport fitness	$ 48.000	No
Bestway	$ 35.000	Sí, mejor pecio y calidad

Sillas De Peluquería (Para Maquillaje Y Peluquería)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Genérica	$ 400.000	No
Royal	$ 500.000	Sí, mejor calidad

Asientos Para Manicure Y Pedicure		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Genérica	$ 350.000	No
Genérica	$ 500.000	Sí, mejor oportunidad
Tipo Americano	$ 1.000.000	No

Pelotas De Fitball (Balón Medicinal)		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
TD	$ 26.990	Si, mejor oportunidad
Genérica	$ 23.900	No
Sport fitness	$ 65.000	No

Secadoras De Cabello		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Alliz	$ 109.900	No
Remington	$ 75.800	No
Conair	$ 49.900	No
Oster	$ 99.895	Sí, mejor oportunidad
Gama	$ 120.000	No

Planchas Para El Cabello		
Marca	**Precio**	**Mejor Opción**
Remington Keratina	$ 84.900	No
Remington digital	$ 79.900	Sí, mejor oportunidad
Remington Wet 2	$ 65.990	No

✓ Definir los edificios, estructuras y obras de ingeniería civil

El tamaño ideal para el spa materno estaría contemplado de la siguiente forma: de ancho se necesitarían de 12 Mts; y de fondo alrededor de unos 50 Mts, con la observación de que la casa sea de 2 plantas. Las anteriores medidas están condicionadas, pues hay que tener en cuenta que conseguir un local con las medidas planeadas es un poco difícil, por eso se habla de medidas ideales**.** Para las instalaciones del spa materno se requiere de un lugar que tenga 2 pisos, uno para la parte del área colectiva donde se realizan los tratamientos tales como el área de manicure y pedicure, peluquería, maquillaje, asesorías de imagen, para estas actividades se requieren 2 salones grandes con subdivisiones para cada área. Y el segundo piso para el área individual donde se prestaran los servicios individuales especializados; como los son los cursos profilácticos, consultas ginecológicas, control de enfermería, masajes relajantes y aromaterapia. Donde cada una de estas áreas tendrá el espacio óptimo para su normal funcionamiento; y en este caso se necesitarían de 5 salones amplios acondicionados de acuerdo a cada necesidad.

Ilustración 8 Plano de distribución interna de la empresa piso 1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Ilustración 9 Plano de distribución interna de la empresa piso 2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

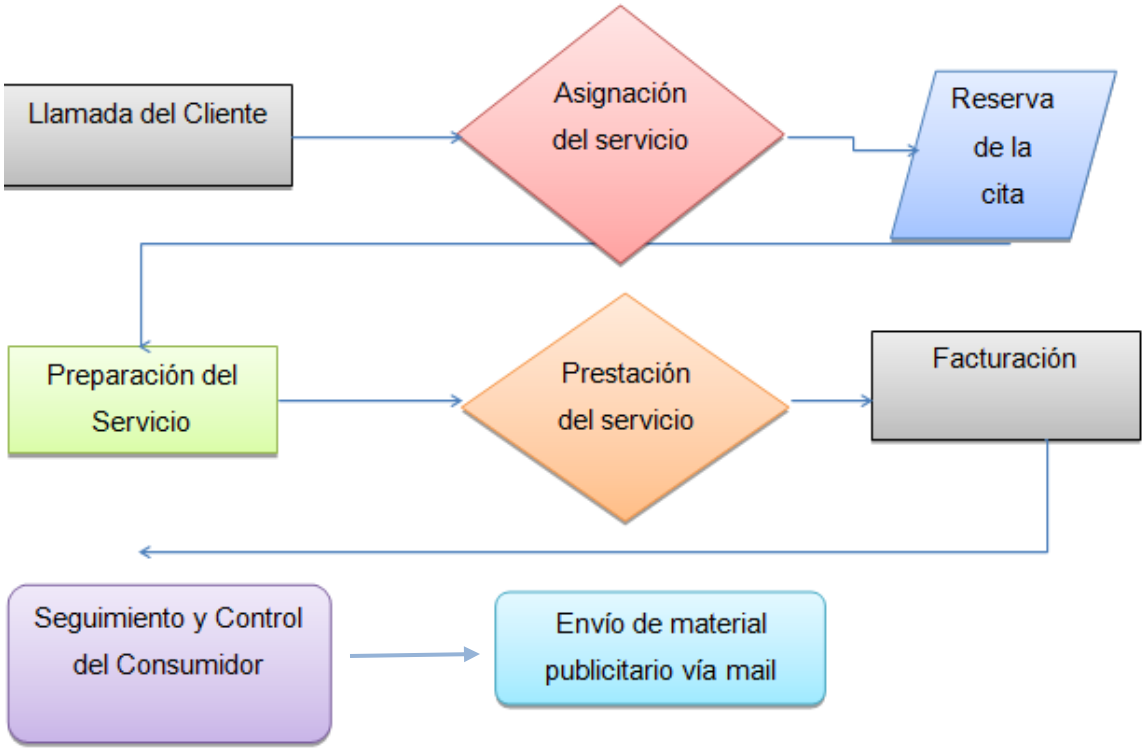
SERVICIOS ESPECIALES

Para cualquier idea de negocio en la actualidad, es importante contar con aire acondicionado en las instalaciones y más cuando se trata de un spa. Para este caso se habla de un recurso que es indispensable para la comodidad de las clientas y de lo agradable que se haga el ambiente dentro de cada una de las áreas; debido a las altas temperaturas que se están presentado ultimadamente pueden causar cualquier tipo de incomodidad a la hora de estar en las instalaciones del spa materno.

La iluminación y la ventilación juegan un papel importante, se convierten en piezas claves para la mayoría de procesos que se realizan y la comodidad de las personas. La ventilación es importante para las mujeres que estén realizando los cursos profilácticos por esta razón el área para estas actividades estará ubicada en la parte delantera del segundo piso y en cuanto a la iluminación se debe tener en cuenta que todo el lugar debe estar en excelentes condiciones de iluminación pues procesos como el maquillaje, decoración de uñas, peluquería requieren de un mayor cuidado a la hora de realizarse.

3.2.3 Diagramas y planes de desarrollo

Ilustración 10 Diagrama de Flujo SPA Materno



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

✓ Llamada del Cliente: Este es el primer paso para la prestación del servicio, es la comunicación del cliente con el SPA para conocer a cerca de los servicios que se ofrecen.

✓ Asignación del servicio: Después de conocer los servicios, viene la solicitud del cliente a cerca del servicio que quiere adquirir, en este paso el funcionario revisa la agenda del profesional y da a conocer la disponibilidad.

✓ Reserva de cita: En este paso una vez conocida la disponibilidad del profesional se procede a hacer la respectiva reserva, brindándole al cliente la fecha, hora y lugar de la cita.

✓ Preparación de la cita: Diariamente cada profesional tiene el deber de revisar su agenda para así poder prepararse para la prestación del servicio; esta preparación consta de conocimientos y herramientas necesarias.

✓ Prestación del servicio: Es la oficialización de la cita, se realizará el procedimiento requerido.

✓ Facturación: Después de la prestación del servicio la paciente debe pasar a realizar la respectiva facturación y pago del servicio.

✓ Seguimiento y control del consumidor: Es de vital importancia conocer el grado de satisfacción de cada cliente en cuanto al servicio prestado, para hacer una proyección de fidelidad y próximas solicitudes de prestación de servicio.

✓ Envío de material publicitario vía e-mail: En este último paso se busca el aprovechamiento de la clientela existente para dar a conocer el SPA por medio de publicidad electrónica.

3.2.4 Tecnología

La tecnología para el SPA Materno se centrara en los equipos de cómputo y la red de internet, pues los servicios prestados tienen mayor importancia en los conocimientos que en los equipos existentes, además los equipos que allí se manejan tienen una duración entre dos y tres años realizando un mantenimiento frecuente y usándolos continuamente.

3.2.5 Selección del equipo

✓ 5 Computadores de escritorio asignados a la secretaria y a los consultorios el cual debe tener las siguientes características:

Procesador Intel Core i7, 4 GB de memoria RAM, Disco Duro de 1 Terabyte, Board Intel, Monitor LED de 19", Quemador de DVD, Mouse, Pad Mouse, Teclado, Regulador de Voltaje.

✓ 2 Computadores portátiles los cuales estarán distribuidos para el Director y el administrador que cumplan con las siguientes especificaciones:

Computador portátil marca Toshiba con procesador Intel Core i7, 4 GB de memoria RAM, Disco Duro de 500 GB, Pantalla LED de 15,5" a una resolución de 1.366 x 768 pixeles, Quemador de DVD, Bluetooth, Wi-Fi, Puerto Ethernet, 4 Puertos USB 2.0 y salida HDMI.

✓ 1 Impresora multifuncional que contenga fotocopiadora, impresora, scanner, fax).

✓ 1 Conmutador

✓ 1 Plan de Internet de los existentes en el mercado, el cual ofrezca internet banda ancha de 10 megas, televisión y telefonía ilimitada

✓ 2 Aires acondicionados de 24.000 BTU 220v, Barrido de aire vertical, Control remoto, Tres velocidades, Instalación versátil, montaje en piso techo, Filtros de aire de fácil acceso; uno para cada piso.

Tabla 27 Selección de equipos

Cant.	Herramienta o Equipo	Descripción Del Equipo	Área Encargada	Conclusión
5	Computadores de escritorio	procesador Intel core i7, 4GB de memoria RAM, disco duro de 1 terabyte, Board Intel, monitor LED, de 19", quemador de DVD, Mouse, Pad Mouse, Teclado, regulador de voltaje	Estos equipo estar destinados para el área de los consultores médicos y recepción.	Se puede concluir que pensando en el servicio que se va a ofrecer de calidad, se dan a escoger estos tipos de herramientas con estas capacidades para el buen funcionamiento de ellas mismas.
2	Computadores portátiles	Marca Toshiba con procesador Intel Core i7, quemador de DVD, Bluetooth, WI-FI, puerto internet de 4 puertos, salida HDMI.	Estos equipos estarán destinados para el Director y el administrador.	
2	Aires acondicionados.	con capacidad de aire de 24.000 BTU 220 VLT, con barrido de aire vertical, control remoto, tres velocidades.	Estarán ubicados para cada piso de establecimiento.	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

3.2.5.1 Herramientas a utilizar

Los equipos que se manejaran dentro del spa materno serán:

Tabla 28 Equipos SPA Materno

Nombre del Equipo	
Computador de escritorio	

Nombre del Equipo	
Impresora Multifuncional	

Nombre del Equipo	
Conmutador	

Nombre del Equipo	
Computador portátil	

Nombre del Equipo	
Camillas	

Nombre del Equipo	
Electro estimulación análoga	

Nombre del Equipo	
Basculas	

Nombre del Equipo	
Tensiómetros	

Nombre del Equipo	
Fonendoscopios	

Nombre del Equipo	
Colchonetas	

Nombre del Equipo	
Sillas de peluquería	

Nombre del Equipo	
Asientos para pedicure y manicure	

Nombre del Equipo	
Pelotas de fitball	

Nombre del Equipo	
Secadoras	

Nombre del Equipo	
Planchas para el cabello	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

En este caso, el SPA Materno requerirá de una maquinaria y equipo realmente pequeña, no se necesitaran máquinas de gran tamaño, son elementos de trabajo que no ocupan demasiado espacio y que son fáciles de conseguir en el mercado, se trata de intentar con diferentes marcas reconocidas en el mercado hasta lograr encontrar la indicada, que se adapte a los procesos del SPA.

3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El SPA Materno debe estar ubicado en la ciudad de Cali, más precisamente al sur de la ciudad, barrio Tequendama – Comuna 19; ya que es una zona donde se facilita tener una mayor acogida para los usuarios.

Ilustración 11 Microlocalización SPA Materno

Fuente: Google Maps

En este sentido se tiene todas las facilidades puesto que se estaría ubicando en la parte urbana de la ciudad y esto nos asegura el normal funcionamiento de todos los servicios por la cercanía y el fácil acceso a medios de transporte.

3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

A continuación se especificarán los paquetes de servicios prestados en el SPA MATERNO y de estar forma determinar el alcance de la organización en toda la ciudad de Santiago de Cali, y la disponibilidad de los servicios ofrecidos.

Tabla 29 Servicios y cantidades

Ítem	Cantidad Mes	Valor Mes
Paquete No 1	12	$ 506.801
Paquete No 2	50	$ 237.991
Paquete No 3	84	$ 39.477
Paquete No 4	94	$ 57.947

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Con estos resultados en ventas y con la calidad de los servicios prestados se espera ser ese negocio innovador preferido por las gestantes de la ciudad de Santiago de Cali que quieran consentirse, y lograr las metas y resultados esperados, generando un nivel óptimo de satisfacción tanto para el cliente final como para los propietarios del SPA MATERNO.

Con los buenos resultados que se esperan obtener se tiene planeado una expansión a nivel departamental en aproximadamente cuatro (4) años, para así ampliar la oferta del SPA MATERNO, ofreciendo los mejores servicios a las futuras madres de todo el departamento del Valle del Cauca.

De acuerdo a todas las cantidades requeridas tanto en recursos como en materiales, maquinaria y equipo, materia prima, muebles, tecnología, operativa la inversión para poner en funcionamiento el SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMÁ asciende a la suma de SETENTA Y CUATRO MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($74.768.957), donde el aporte de los socios estará dado de la siguiente manera: SOCIO No. 1 con un participación del 23,33% del valor total de la inversión; para un total de DIESISIETE MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL NOVENTA PESOS M/CTE ($17.446.090). Estos recursos fueron obtenidos mediante el método del ahorro durante varios años de trabajo.

SOCIO No. 2 con un participación del 23,33% del valor total de la inversión; para un total de DIESISIETE MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL NOVENTA PESOS M/CTE ($17.446.090). El capital aportante de este socio se encuentra a constituido por una herencia familiar acumulada por algunas generaciones.

SOCIO No. 3 con un participación del 23,33% del valor total de la inversión; para un total de DIESISIETE MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL NOVENTA PESOS M/CTE ($17.446.090). El capital de este socio fue obtenido por la venta de su vehículo.

Como se puede observar los socios solo harán un aporte del 70% y el 30% restante VEINTI DOS MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y SIETE PESOS MCTE $ 22.430.687 será financiado por medio del Banco BANCOLOMBIA con una tasa de interés mensual del 1,99% diferido a tres (3) años.

Durante este capítulo se lograron analizar los diferentes elementos a tener en cuenta para toda la ingeniería básica de los servicios prestados en el SPA MATERNO, y para poder lograr esa ingeniera se realizó una descripción detallada de la distribución interna de la empresa, diagramas y planes de desarrollo, todas los equipos y la tecnología involucrada en los procesos, herramientas a utilizar, la cantidad de materia prima que se requiere para los diferentes servicios, y por último la localización y tamaño del proyecto. Todo esto con la finalidad de acertar en la creación de una estructura que esta soportada bajo unos fundamentos bien claros, concisos y precisos.

4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Esta idea de negocio está enfocada en materializar un spa materno dedicado al cuidado especial que se debe tener con las mujeres en estado de embarazo, buscando que el embarazo sea un tiempo de espera mágico, lleno de cuidados, belleza y preparación para las madres; los nueve meses se convertirán en los mejores, ya que no solo se beneficiaría la mamá si no también el bebé al recibir las alegrías y tranquilidad del ser que lo lleva en sí, estas mujeres se sentirán las más hermosas, importantes y atraídas, es una buena alternativa para borrar el pensamiento y sentimiento de las mujeres que por estar en embarazo se vuelven feas, gordas y que nadie las mira, con este proyecto la madre atraerá miradas solo porque se sienten seguras de sí misma; además ofrece cursos para la preparación física del parto, donde se hace el dolor menos intenso y se eliminan los temores; pero lo mejor es que se podrá contar con el apoyo del núcleo familiar, los cuales se involucrarán en todo el proceso de gestación, teniendo en cuenta los beneficios que traerá este servicio, se ha pensado en ubicar el negocio en un punto estratégico de la ciudad de Cali, donde se concentra la mayoría de instituciones de salud, siendo así el Barrio Tequendama.

4.1.1 Misión

Poner al alcance de nuestras clientas el mejor servicio de embellecimiento y salud para la madre y él bebe en el desarrollo de la etapa de gestación, innovando cada día en los diferentes temas como belleza, salud, entretenimiento.

4.1.2 Visión

Ser reconocidos a nivel del Valle del Cauca como una empresa líder, sólida y comprometida, con nuestras clientas, utilizando los mejores y más avanzados implementos para el buen desarrollo de todas las actividades relacionadas con el cuidado y bienestar de la madre y él bebe.

4.1.3 Valores corporativos

- ✓ Servicio al Cliente: Satisfacer completamente las necesidades y expectativas de cada una de las clientas, brindándoles comodidades y consintiéndolas antes, durante y después de cada uno de los servicios que se les preste.
- ✓ Responsabilidad: Exteriorizar el interés de garantizar la calidad, cantidad e integridad de cada uno de los servicios que se requieran.
- ✓ Calidad: Garantizar que los servicios ofrecidos satisfagan por completo las necesidades de nuestras clientas, brindar toda la capacidad, conocimientos y esfuerzos para dar un servicio de óptima calidad.
- ✓ Creatividad: Ofrecer servicios creativos adecuados a la demanda del embellecimiento y consentimiento de las madres.
- ✓ Compromiso: Conocer las necesidades de las madres es importante para que así mismo todo el equipo de trabajo de lo mejor de sí, con la firme convicción de satisfacer y consentir a las madres.

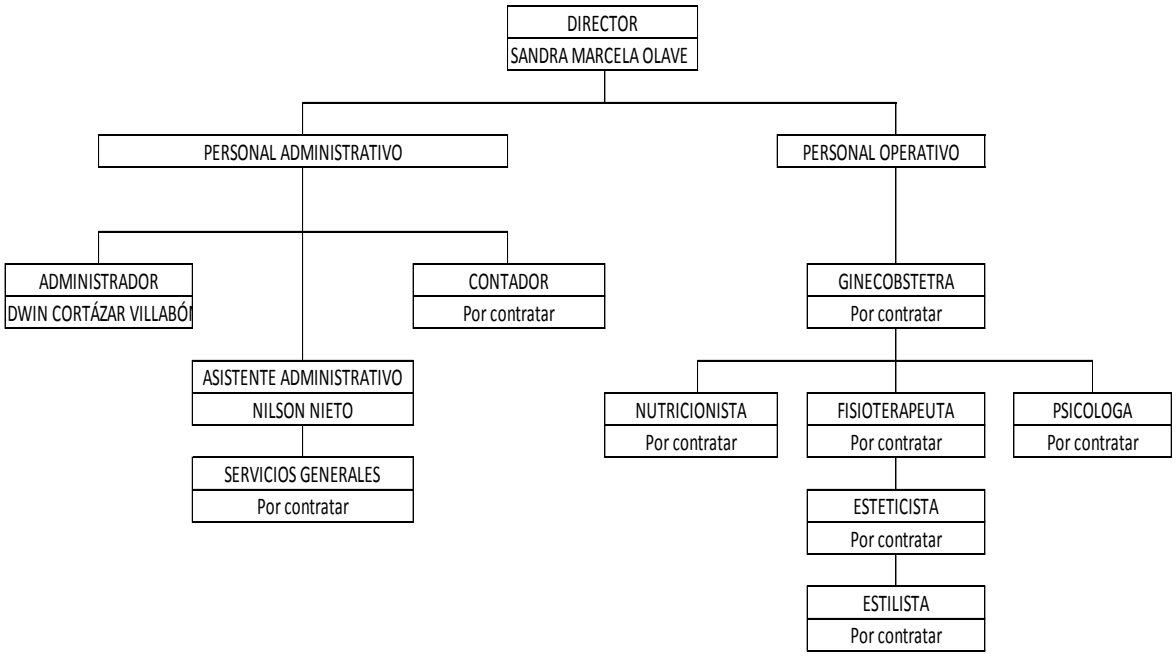
4.1.4 Filosofía del trabajo

La filosofía del spa materno está basada en la importancia del cuidado de las futuras madres, tomando conciencia de las necesidades de paz, cuidado y armonía que las mujeres en estado de embarazo adquieren, pero sobre todo, de cómo los diferentes servicios que se ofrecen pueden contribuir notablemente a la mejora y bienestar de la madre y del bebe permitiendo tomar conciencia sí

mismas, prestando atención a sus sensaciones, liberándose de las tensiones y distracciones cotidianas, y para alcanzar estos objetivos, el spa materno deberá crear una atmósfera sana, sin peligros y sin interferencias externas, un lugar tranquilo que permita a las madres ser consentidas.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Ilustración 12 Organigrama SPA Materno



Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 30 Requerimientos de personal

REQUERIMIENTO DE PERSONAL	
FECHA:	25 Octubre de 2014
DATOS DE LA EMPRESA SOLICITANTE	
RAZÓN SOCIAL:	SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA
DIRECCIÓN:	Calle 5 No. 42 a-19 Barrio Tequendama
REPRESENTANTE LEGAL:	Sandra Marcela Olave Ríos
TEL. /FAX.:	3148970965
E-MAIL:	solave@spamaterno.com.co
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA:	Prestación de servicios de salud y cuidado personal
RESPONSABLES DE LOS PROCESO:	Edwin Cortázar Villabón / Nilson Oliver Nieto Bejarano
CARGO:	Administrador /Asistente Administrativo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 31 Descripción Puesto de Trabajo Director

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Director							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO	Dirección							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**		10	**RECIBE SUPERVISIÓN:**		No		
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable de diseñar el proceso que se implementará en el SPA para lograr su funcionamiento. ✓ El cargo requiere disponibilidad de tiempo completo ✓ Buena disposición para recibir cualquier situación que se presente en el SPA							
TAREAS HABITUALES:	✓ El Director hará las veces de representante legal y fija las políticas operativas y administrativas ✓ Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la Empresa ✓ Dirigir, coordinar, supervisar y dictar reglas para el eficiente desarrollo de las actividades del SPA ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales							
TAREAS OCASIONALES:	Atención de nuevos clientes							
USO DE MAQUINAS:	Computador							
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	25	**HASTA:**	35	**SEXO:**	Masculino o femenino			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES	Ingeniero industrial, administrador de empresas o contador							

COMPLETOS:	publico			
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office y programas de facturación			
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales			
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente y atención al cliente.			
EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 5 años en su profesión			
APTITUDES PERSONALES:	Liderazgo, compromiso, servicio al cliente, responsable			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** 6 meses
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Lun - Vie 7:00 am – 7 pm Sábados 8:00 am - 6:00 pm
SALARIO:	$ 1.649.440	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 32 Descripción Puesto de Trabajo Administrador

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Administrador							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO	Administrativo							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**	8	**RECIBE SUPERVISIÓN:**	Sí				
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable del manejo de todo el personal del SPA y de los recursos económicos con los que se cuenta. ✓ El cargo requiere disponibilidad de tiempo completa y supervisión permanente del funcionamiento de cada área ✓ Creación de estrategias para la solución de conflictos							
TAREAS HABITUALES:	✓ Administrar los recursos humanos, materiales y financieros del SPA Materno ✓ Proponer estrategias para el mejor manejo de los recursos existentes ✓ Realizar visitas periódicas a todas las instalaciones del SPA para verificar su estado y detectar fallas ✓ Presentar informe ✓ Realizar los procesos de selección, contratación e inducción del personal ✓ Realizar las Nóminas ✓ Verificar los ingresos y egresos del recurso económico ✓ Velar por el cumplimiento del reglamento interno y fomentar el trabajo en equipo							
TAREAS OCASIONALES:								
USO DE MAQUINAS:	Computador, Equipos médicos							
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	25	**HASTA:**	35	**SEXO:**	Masculino o femenino			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Ingeniero industrial, administrador de empresas, o carreras afines							

CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office y equipos médicos			
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales			
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente y atención al cliente.			
EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 5 años en su profesión			
APTITUDES PERSONALES:	Liderazgo, responsabilidad, compromiso, servicio al cliente, trasparencia			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** 6 meses
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Lun - Vie 7:00 am – 7 pm Sábados 8:00 am - 6:00 pm
SALARIO:	$ 1.340.170	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 33 Descripción Puesto de Trabajo Administrativo

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Asistente Administrativo							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Administrativo							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**				**RECIBE SUPERVISIÓN:**		Sí	
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable de dar la mejor imagen del SPA ✓ Responsable directa del manejo de los equipos y materiales de fácil uso y de la caja menor.							
TAREAS HABITUALES:	✓ Redactar correspondencia, oficios, actas, memorandos, anuncios y otros documentos. ✓ Recibir y enviar correspondencia ✓ Manejo de la agenda ✓ Brindar apoyo logístico en cuanto a eventos ✓ Manejo de caja menor ✓ Distribución de pedidos ✓ Consolidación de informes							
TAREAS OCASIONALES:								
USO DE MAQUINAS:	Computador, scanner, fotocopiadora, telefax							
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	24	**HASTA:**	40	**SEXO:**	Indiferente			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Ingeniero industrial, administrador de empresas, o carreras afines							
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office							
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales							
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación							

<table>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="3">vigente y atención al cliente</td></tr>
<tr><td colspan="2">EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:</td><td colspan="3">Con experiencia mínima de 3 años en su profesión</td></tr>
<tr><td colspan="2">APTITUDES PERSONALES:</td><td colspan="3">Lealtad, compromiso, manejo del trabajo bajo presión, servicio al cliente, responsable</td></tr>
<tr><td colspan="5">CONTRATACIÓN PREVISTA</td></tr>
<tr><td>MODALIDAD:</td><td colspan="3">Contrato a término fijo inferior a un año</td><td>TIEMPO: 6 meses</td></tr>
<tr><td>DIAS DE TRABAJO:</td><td colspan="2">Lunes a Sábado</td><td>HORARIO:</td><td>Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm</td></tr>
<tr><td>SALARIO:</td><td>$ 635.034</td><td>COMISIONES:</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="5">COMENTARIOS ADICIONALES</td></tr>
<tr><td colspan="5">Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.</td></tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 34 Descripción Puesto de Trabajo Médico Ginecobstetra

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO									
DENOMINACIÓN:	Médico Ginecobstetra								
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1								
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**			
DEPARTAMENTO	Operativo								
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**				**RECIBE SUPERVISIÓN:**		Sí		
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable de los controles prenatales y de la evolución de las pacientes ✓ Supervisión constante en los procesos que llevan las Gestantes en el SPA ✓ Debe tener buena disposición para escuchar y entender a las pacientes								
TAREAS HABITUALES:	✓ Realizar la consulta de valoración inicial ✓ Realizar los controles prenatales mensualmente ✓ Direccionamiento del paciente de acuerdo a su historia clínica ✓ Supervisión De las actividades que se realizan en la institución a la usuaria								
TAREAS OCASIONALES:	✓ Dar asesorías ✓ Realizar preparación física a las gestantes								
USO DE MAQUINAS:	Computador, Equipos médicos (tensiómetro, fonendoscopio, bascula)								
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office								
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO									
EDAD DESDE:	30	**HASTA:**	45	**SEXO:**	Masculino o femenino				
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali								
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Médico con especialización en Ginecobstetricia								
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office y equipos médicos								
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales								
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente y atención al cliente.								

<table>
<tr><td colspan="2">EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:</td><td colspan="4">Con experiencia mínima de 7 años en su profesión</td></tr>
<tr><td colspan="2">APTITUDES PERSONALES:</td><td colspan="4">Lealtad, compromiso, servicio al cliente, responsable, cuidado y entendimiento de la gestante</td></tr>
<tr><td colspan="6">CONTRATACIÓN PREVISTA</td></tr>
<tr><td colspan="2">MODALIDAD:</td><td colspan="3">Contrato a término fijo inferior a un año</td><td>TIEMPO: Indefinido</td></tr>
<tr><td colspan="2">DIAS DE TRABAJO:</td><td colspan="2">Lunes a Sábado</td><td>HORARIO:</td><td>Martes – Jueves
7 a.m. – 1 p.m.</td></tr>
<tr><td colspan="2">SALARIO:</td><td>$ 1.649.440</td><td>COMISIONES:</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="6">COMENTARIOS ADICIONALES</td></tr>
<tr><td colspan="6">Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.</td></tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 35 Descripción Puesto de Trabajo Contador

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Contador							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Financiero							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**			**RECIBE SUPERVISIÓN:**	Sí			
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable directo de los titulo valores, del manejo de la información contable y financiera, del aporte al administrador y director en toma de decisiones y de mantenerlos informados acerca del estado financiero del SPA.							
TAREAS HABITUALES:	✓ Alimentar el software de la facturación ✓ Realizar las transacciones contables ✓ Manejo de pago de impuestos ✓ Revisión de libros contables y fiscales							
TAREAS OCASIONALES:	✓ Brindar asesorías al departamento financiero y administrativo ✓ Revisión de los contratos ✓ Revisión de nómina ✓ Asesorías en financiamientos.							
USO DE MAQUINAS:	Computador, scanner, fotocopiadora, telefax							
USO DE HERRAMIENTAS:	Software de la empresa, paquete office, manejo CG-UNO, manejo de SAP							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	30	**HASTA:**	45	**SEXO:**	Masculino o femenino			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Profesional en Contaduría Pública							
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Certificaciones de cursos de manejo de CG-UNO, SAP							
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento específico en todos los sistemas de facturación y de gestión contable y experiencia general.							

OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente.			
EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 7 años en su profesión y 2 años en el manejo de empresas prestadoras de servicios de salud.			
APTITUDES PERSONALES:	Leal, transparente, fiel con los objetivos de la empresa, discreto, responsable.			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** Indeterminado
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Miércoles y Viernes 7 a.m. – 5 p.m.
SALARIO:	$ 1.340.170	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y excelentes habilidades para relacionarse.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 36 Descripción Puesto de Trabajo Fisioterapeuta

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Fisioterapeuta							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Operativo							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**		**RECIBE SUPERVISIÓN:**	Sí				
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable de la preparación física de las Gestantes para el buen desarrollo del embarazo y el parto.							
TAREAS HABITUALES:	✓ Realizar ejercicios de estimulación fetal, relación de músculos ✓ Ejercicios de respiración ✓ Talleres de capacitación en temas de cuidados en el embarazo y preparación del parto ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta							
TAREAS OCASIONALES:								
USO DE MAQUINAS:	Computador, Equipos médicos (tensiómetro, fonendoscopio, bascula)							
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	23	**HASTA:**	30	**SEXO:**	Femenino			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Fisioterapia							
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office y equipos médicos.							
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales.							
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la							

<table>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="4">legislación vigente y atención al cliente.</td></tr>
<tr><td colspan="2">EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:</td><td colspan="4">Con experiencia mínima de 5 años en su profesión.</td></tr>
<tr><td colspan="2">APTITUDES PERSONALES:</td><td colspan="4">Lealtad, compromiso, servicio al cliente, responsable, cuidado y entendimiento de la gestante.</td></tr>
<tr><td colspan="6">CONTRATACIÓN PREVISTA</td></tr>
<tr><td>MODALIDAD:</td><td colspan="3">Contrato a término fijo inferior a un año.</td><td colspan="2">TIEMPO:
Indefinido</td></tr>
<tr><td>DIAS DE TRABAJO:</td><td colspan="2">Lunes a Sábado.</td><td>HORARIO:</td><td colspan="2">Lunes 7 a.m. – 5 p.m.</td></tr>
<tr><td>SALARIO:</td><td>$ 1.010.282</td><td>COMISIONES:</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td colspan="6">COMENTARIOS ADICIONALES</td></tr>
<tr><td colspan="6">Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.</td></tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 37 Descripción Puesto de Trabajo Psicóloga

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Psicóloga							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Operativo							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**				**RECIBE SUPERVISIÓN:**		Sí	
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable de la preparación Psicológica de las Gestantes para el buen desarrollo del embarazo y el parto.							
TAREAS HABITUALES:	✓ Realizar talleres de enfrentamiento de miedos. ✓ Realizar consultas individuales para el manejo de la depresión en el embarazo. ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta. ✓ Realizar talleres grupales con la pareja.							
TAREAS OCASIONALES:								
USO DE MAQUINAS:	Computador, Equipos médicos (tensiómetro, fonendoscopio, báscula).							
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office.							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	23	**HASTA:**	30	**SEXO:**	Masculino o femenino			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Psicología							
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office y equipos médicos.							
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales.							
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente y atención al cliente.							

EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 5 años en su profesión.			
APTITUDES PERSONALES:	Lealtad, compromiso, servicio al cliente, responsable, cuidado y entendimiento de la gestante.			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** Indefinido
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Viernes 7 a.m. – 5 p.m.
SALARIO:	$ 1.010.282	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 38 Descripción Puesto de Trabajo Nutricionista

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO									
DENOMINACIÓN:	Nutricionista								
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1								
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**			
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Operativo								
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**				**RECIBE SUPERVISIÓN:**	Sí			
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable de la preparación Nutricional de las Gestantes para el buen desarrollo del embarazo y el parto.								
TAREAS HABITUALES:	✓ Entregar plan alimenticio de acuerdo a la evolución médica de cada gestante. ✓ Enseñar la importancia de los buenos hábitos alimenticios durante el embarazo. ✓ Controles nutricionales para evaluar factores como el peso. ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta.								
TAREAS OCASIONALES:									
USO DE MAQUINAS:	Computador, Equipos médicos (tensiómetro, fonendoscopio, bascula)								
USO DE HERRAMIENTAS:	Paquete office								
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO									
EDAD DESDE:	30	**HASTA:**	40	**SEXO:**	Masculino o femenino				
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali								
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Nutricionista, Dietista								
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office y equipos médicos								
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales								

OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente y atención al cliente.			
EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 7 años en su profesión			
APTITUDES PERSONALES:	Lealtad, compromiso, servicio al cliente, responsable, cuidado y entendimiento de la gestante			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** Indefinido
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Miercoles 7 a.m. – 5 p.m.
SALARIO:	$ 1.010.282	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 39 Descripción Puesto de Trabajo Estilista

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Estilista							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Operativo							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**			**RECIBE SUPERVISIÓN:**	Sí			
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable del área de peluquería, encargada del buen funcionamiento del servicio.							
TAREAS HABITUALES:	✓ Realizar por medio de citas los siguientes servicios ✓ Blowers ✓ Shampoo Color ✓ Corte de pelo ✓ Manicure y Pedicure ✓ Maquillaje natural							
TAREAS OCASIONALES:								
USO DE MAQUINAS:	No aplica							
USO DE HERRAMIENTAS:	No aplica							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	24	**HASTA:**	30	**SEXO:**	Mujer			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:								
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office							
CONOCIMIENTOS CONTABLES:								
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación vigente y atención al cliente							

EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 3 años en su profesión			
APTITUDES PERSONALES:	Lealtad, compromiso, manejo del trabajo bajo presión, servicio al cliente, responsable			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** Indefinido
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm
SALARIO:	$ 896.883	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 40 Descripción Puesto de Trabajo Esteticista

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO									
DENOMINACIÓN:	Esteticista								
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1								
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**			
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Operativo								
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**				**RECIBE SUPERVISIÓN:**		Sí		
FUNCIONES DEL PUESTO:	✓ Responsable del área de masajes, encargada del buen funcionamiento del servicio.								
TAREAS HABITUALES:	✓ Realizar por medio de citas los masajes requeridos por las pacientes e indicados por el médico ✓ Brindar asesorías de imagen de acuerdo a cada personalidad ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta								
TAREAS OCASIONALES:									
USO DE MAQUINAS:	No aplica								
USO DE HERRAMIENTAS:	No aplica								
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO									
EDAD DESDE:	24	**HASTA:**	30	**SEXO:**	Mujer				
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali								
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:									
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	Manejo complejo y avanzado de Office								
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	Conocimiento de términos generales								
OTROS CONOCIMIENTOS:	Conocimiento en servicios de salud de acuerdo a la legislación								

	vigente y atención al cliente			
EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 3 años en su profesión			
APTITUDES PERSONALES:	Lealtad, compromiso, manejo del trabajo bajo presión, servicio al cliente, responsable			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** Indefinido
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábado 8:00 am - 5:00 pm
SALARIO:	$ 896.883	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 41 Descripción Puesto de Trabajo Servicios Generales

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO								
DENOMINACIÓN:	Servicios Generales							
No. PERSONAS REQUERIDAS:	1							
TIPO DE PUESTO:	**X**	**Nuevo**		**Reemplazo**		**Transitorio**		
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE:	Operativo							
PERSONAL A CARGO:	**CANTIDAD:**			**RECIBE SUPERVISIÓN:**	Sí			
FUNCIONES DEL PUESTO:	Encargarse del total orden y aseo en las instalaciones del SPA Materno.							
TAREAS HABITUALES:	✓ Barrido ✓ Trapeado ✓ Aseo de baños ✓ Limpieza de herramientas ✓ Elaborar tintos, aromáticas, te							
TAREAS OCASIONALES:	✓ Pago de recibos varios							
USO DE MAQUINAS:	No aplica							
USO DE HERRAMIENTAS:	No aplica							
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CANDIDATO								
EDAD DESDE:	25	**HASTA:**	40	**SEXO:**	Mujer			
ZONA DE RESIDENCIA:	Residente de Cali							
ESTUDIOS FORMALES COMPLETOS:	Bachiller							
CONOCIMIENTOS EN SISTEMAS:	No aplica							
CONOCIMIENTOS CONTABLES:	No aplica							
OTROS CONOCIMIENTOS:	No aplica							

EXPERIENCIA EN FUNCIÓN:	Con experiencia mínima de 3 años			
APTITUDES PERSONALES:	Lealtad, compromiso, manejo del trabajo bajo presión, servicio al cliente, responsable			
CONTRATACIÓN PREVISTA				
MODALIDAD:	Contrato a término fijo inferior a un año			**TIEMPO:** 6 meses
DIAS DE TRABAJO:	Lunes a Sábado		**HORARIO:**	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm
SALARIO:	$ 635.034	**COMISIONES:**		
COMENTARIOS ADICIONALES				
Persona con disponibilidad inmediata, manejo de confiabilidad de la información, trabajo en equipo y servicio al cliente.				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

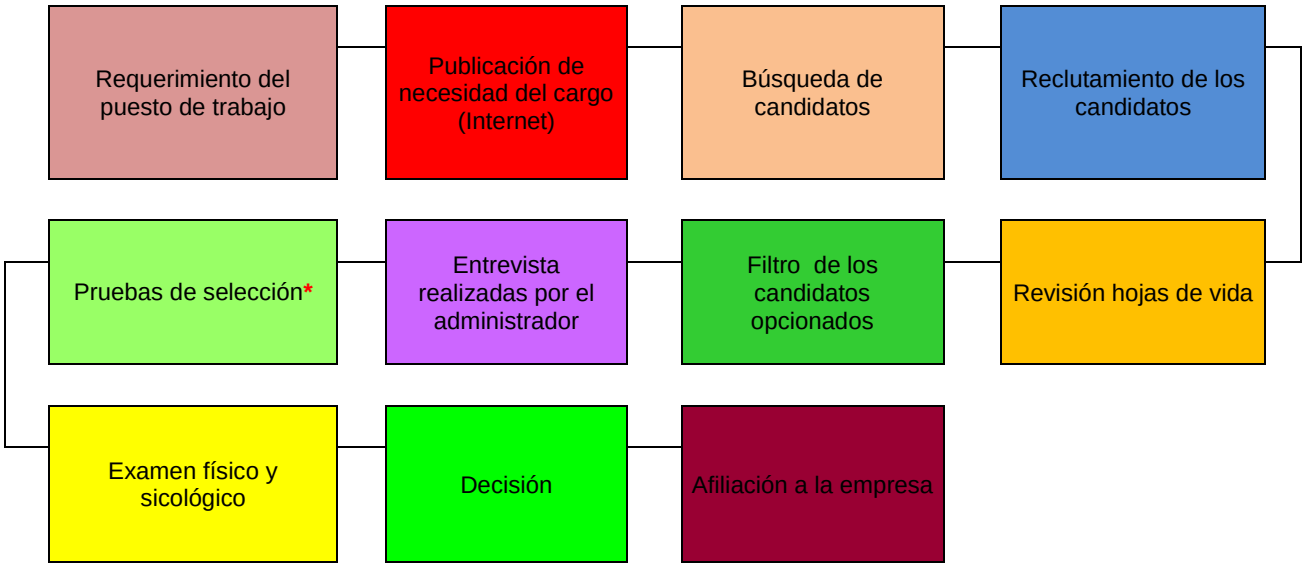
Tabla 42 Resumen de los cargos.

C.P.	CARGO	FUNCIONES	SALARIO	HORARIOS
1	Director	Diseñar estrategias para el buen funcionamiento de la empresa	$ 1.649.440	Lun - Vie 7:00 am – 7 pm Sábados 8:00 am - 6:00 pm
1	Administrador	Responsable del manejo de todo el personal del Spa y de los recursos con que se cuenta en la empresa	$ 1.340.170	Lun - Vie 7:00 am – 7 pm Sábados 8:00 am - 6:00 pm
1	Medico Ginecobstetra	Responsable de los controles prenatales y de la evolución de los pacientes	$ 1.649.440	Martes – Jueves de 7am a 1pm
1	Contador	Es el responsable del manejo de la información contable y financiera.	$ 1.340.170	Miércoles y Viernes de 7am a 5pm
1	Fisioterapeuta	Responsable de la preparación física de las gestantes.	$ 1.010.282	Lunes de 7am- 5pm
1	Psicóloga	Responsable de la preparación psicológica de las gestantes.	$ 1.010.282	Viernes 7 am-5pm
1	Nutricionista	Responsable de la preparación nutricional de las gestantes	$ 1.010.282	Miercoles7 am-5pm
1	Asistente Administrativo	Responsable de dar la mejor imagen del Spa	$ 635.034	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm
1	Estilista	Responsable del área de peluquería.	$ 896.883	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm
1	Esteticista	Responsable del área de masajes	$ 896.883	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm
1	Servicios Generales	Responsable del aseo y orden de las instalaciones del SPA	$ 635.034	Lun - Vie 8:00 am – 6 pm Sábados 8:00 am - 5:00 pm

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

Ilustración 13 Modelo de reclutamiento SPA Materno



* Se aplicaran pruebas técnicas relacionadas con cada uno de los puestos de trabajo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

4.4.1 Solicitud de empleo

Para la solicitud de empleo se tendrá en cuenta el siguiente formato: Se toma este tipo de formato porque se observa que de una manera muy clara y concisa se logra conocer quién es la persona que está solicitando el empleo. Con este tipo de formato se logra tener una ventaja competitiva puesto que son datos claves para entrar al proceso de selección del personal.

SOLICITUD DE EMPLEO – SPA MATERNO

FECHA DE SOLICITUD: _____

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre: _____
Apellidos: _____
Domicilio: _____

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

Número de Teléfono Fijo: _____
Número de teléfono Celular: _____
E-mail: _____

¿Cómo se enteró de esta oferta de empleo?
_____

Salario esperado: _____ ¿Esta Empleado Actualmente? _____

FORMACIÓN PROFESIONAL

	Nombre y Ciudad	TITULO
Escuela Superior		
Colegio o Universidad		
Cursos especializados, etc		
Otros		

Por favor escriba sus habilidades u otros elementos que puedan contribuir a la empresa

_____

_____

_____

_____

_____

EXPERIENCIA

Comience la lista desde experiencia más reciente

Fechas de Empleo	Nombre de Empresa	Ubicación	Titulo/Posición

Observaciones: tareas realizadas y el motivo del cese:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Fechas de Empleo	Nombre de Empresa	Ubicación	Titulo/Posición

Observaciones: tareas realizadas y el motivo del cese:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Fechas de Empleo	Nombre de Empresa	Ubicación	Titulo/Posición

Observaciones: tareas realizadas y el motivo del cese:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

4.4.2 Entrevista

Después de diligenciado el formato de solicitud de empleo los aspirantes deberán asistir a una entrevista la cual será realizada por el Director del spa materno, esta entrevista se realizara de manera informal con el fin de trasmitir tranquilidad, confianza; y de esta manera conocer al candidato, no solo desde el punto de vista laboral, sino también desde el punto de vista personal.

Es importante conocer las reacciones que los candidatos tomen frente a preguntas como son:

- Explíqueme algo sobre usted
- ¿Por qué quiere cambiar de trabajo?
- ¿Por qué quiere trabajar con nosotros?
- ¿Está en otros procesos de selección?
- ¿Le gusta trabajar en equipo?
- ¿Le han echado de algún puesto de trabajo?

- ¿Qué expectativas económicas tiene?
- ¿Está casado/a?

Estas preguntas permiten analizar cómo reaccionan ante algo inesperado y de esta manera lograr interiorizar en las actitudes de las personas, como ya se mencionaba en el anterior párrafo la persona encargada de hacer esta entrevista es el Director de la empresa puesto que tiene la capacidad y el conocimiento para que lo pueda realizar.

4.4.3 Exámenes

El pasó a seguir después de superadas los procesos anteriores, consiste en realizar los exámenes pertinentes de ingreso como son:

- Examen médico general
- Exámenes de sangre
- Audiometría
- Visiometría
- Sicológico

Con el fin de determinar el estado de salud en se encuentran los próximos empleados y tener la seguridad de tener vinculado personal completamente sano, sin ninguna restricción laboral.

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

Después de haber realizado el proceso de selección del personal requerido y una vez encontrado el candidato indicado para el cargo postulado, se procede a aplicar las pruebas psicotécnicas y el test de personalidad las cuales brindan un soporte a la empresa para tener un conocimiento de las capacidades y del actuar de la o las personas.

PRUEBAS PSICOTÉCNICAS Y DE PERSONALIDAD A EVALUAR**:**

✓ Wartegg: “es un método de evaluación psicológica. Fue desarrollada alrededor de 1930 por el psicólogo alemán Ehrig Wartegg (1897-1983)”. Es una prueba de tipo proyectivo usada en el campo de la selección de personal y la psicoterapia. Consiste en completar una serie de ocho cuadros con dibujos a mano alzada, partiendo de unos estímulos que inducen ciertas reacciones en el sujeto, reacciones que se verán reflejadas en distintos aspectos de la serie de gráficos, por ejemplo el tipo de trazo, la forma de las líneas, el uso del espacio, todas indicando una característica de la personalidad.

✓ Test de personalidad de 16 factores: Una de las pruebas más utilizadas en la evaluación de la personalidad es el Inventario de personalidad de 16 factores de Cattell (16PF).

Ya evaluadas los test por la Psicóloga, se procede a realizar el proceso de contratación de acuerdo a las normas vigentes, por medio del contrato que es el vínculo laboral, que establece las condiciones entre ambas partes (empleado-empleador).

ASPECTOS LEGALES DE LA CONTRATACIÓN

✓ **Contrato de trabajo:** es el medio por el cual existirá un pacto entre las voluntades (empleador-empleado), en el cual se indicara todos los términos en los cuales se prestara el servicio o trabajo.

✓ **Formulación del contrato:** La celebración del contrato será por escrito de acuerdo a las disposiciones establecidas por la ley.

✓ **Periodo de prueba:** El periodo de prueba que establece el SPA Materno es de tres meses, en el cual se le brindará al empleado los mismos derechos que tienen los demás funcionarios dentro de la empresa; el objetivo de este periodo es

conocer durante este tiempo el desempeño de sus obligaciones de acuerdo a las capacidades, conocimientos y relaciones laborales.

✓ **Duración del contrato:** Después de haberse culminado y aprobado el periodo de prueba, el contrato de trabajo pasa a ser un contrato a término fijo inferior a un año, el cual fue escogido por que al firmar este tipo de contrato, el Spa Materno tiene la opción de renovar o no el contrato. Si al finalizar este contrato a término fijo, la empresa decide no renovarlo por considerar que el empleado no cumple con los resultados esperados o porque la empresa presente dificultades económicas, todo lo que debe hacer es avisar al trabajador con una anticipación de 30 días su decisión de no renovar el contrato de trabajo.

✓ **Remuneración:** El salario es el reconocimiento obligatorio, fijo, pagado en dinero y por períodos iguales. En el presente proyecto se estiman pagos mensuales los cinco primeros días de cada mes.

El Spa Materno también manejará la contratación del personal a término fijo inferior a un año. Una vez firmado el contrato, se solicitará realizar un acuerdo de voluntades entre el empleado y el empleador, por medio de un documento donde se especifica el compromiso del empleado en cuanto a la confiabilidad de la información de la empresa durante su periodo en la empresa y aun estando por fuera de ella.

El paso a seguir para continuar con el proceso de contratación, es realizar las afiliaciones a EPS, CAJA DE COMPENSACIÓN, ARP Y AL FONDO DE PENSIONES Y CESANTÍAS para tener la documentación al día al momento de que el nuevo empleado empiece sus funciones y así tener un respaldado.

4.5.1 Inducción de personal

Para el SPA Materno el proceso de inducción del personal es de gran importancia, pues depende de este momento el buen desempeño del empleado, el conocimiento apropiado del funcionamiento de la empresa y del cargo.

La inducción del personal comienza por la presentación del funcionamiento de la empresa, de los funcionarios de la empresa y sus funciones, el recorrido por las instalaciones del SPA, por último y más detallado la entrega del cargo a desempeñar con las debidas funciones, obligaciones y responsabilidades.

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL

4.6.1 Capacitación

El Administrador del SPA Materno será la persona encargada de mantener actualizadas las hojas de vida de los funcionarios en cuanto a capacitaciones, al ser una institución prestadora de servicios de salud es de vital importancia capacitar constantemente al personal en los siguientes temas:

- Avances tecnológicos médicos
- Patologías de las gestantes
- Manejo de pacientes embarazadas
- Actualización de técnicas de masajes, y peluquería
- Trabajo en equipo
- Servicio al cliente

La continua actualización del personal beneficia en gran medida a la institución, pues permite brindar a los clientes un mejor servicio, ubicándolo en una posición competitiva en el mercado; además permite desarrollar altamente las capacidades y conocimientos del personal, lo cual sirve de motivación para lograr el desempeño esperado.

El entrenamiento se llevará a cabo por fuera de la institución, por medio de seminarios ofrecidos ya sea por la caja de compensación familiar o particulares. La determinación de las necesidades futuras en capacitación de personal se establece por medio de las condiciones y situaciones que se vayan presentando; además de ser conscientes que el mundo de la medicina es de constante actualización y por lo tanto es tomado como una obligación para poder permanecer en el mercado.

4.7 FUNDAMENTACIÓN CARGOS Y FUNCIONES ESTRATÉGICAS

4.7.1 Descripción de áreas

Área Administrativa: Planear, organizar, coordinar, dirigir y controlar las actividades necesarias para la ejecución del servicio, del mismo modo realizar la comercialización de los servicios. Promueve el cumplimiento de las normas de seguridad industrial, salud ocupacional y ambiente y crea las condiciones laborales con las cuales los empleados obtengan un desarrollo integral, fortaleciendo sus competencias y su productividad laboral, en conformidad con las normas legales vigentes, los intereses y requerimientos para el desarrollo sostenible de los colaboradores dando de este modo cumplimiento con la planeación estratégica de la empresa. Actualmente está conformada por el director, administrador, asistente administrativo y el contador.

Área Operaciones: Planificar, coordinar y ejecutar los servicios del SPA, desde el punto de vista médico y operacional garantizando la oportunidad, calidad y rentabilidad en términos de actividades, tiempo y recursos utilizados. El proceso inicia con la generación de orden de compra o servicio por parte del cliente y termina con la prestación del servicio. Actualmente está conformada por servicios generales, ginecobstetra, fisioterapeuta, psicóloga, nutricionista, esteticista y estilista profesional.

4.7.2 Fundamentación del cargo

Tabla 43 Fundamentación del cargo Director

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
DIRECTOR	✓ Este cargo debe tener el conocimiento y la experticia en el sector salud y belleza, para que pueda aportarle al SPA procesos con los cuales se logre consolidar y cumplir la meta. ✓ Debe tener las habilidades necesarias para interactuar con el personal, los usuarios y los proveedores entre otros; logrando así involucrarse en el proceso creado y conocer el funcionamiento de cada una de las áreas, para poder enfrentar situaciones problema que se presenten y resolverlas con ideas innovadoras.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 44 Fundamentación del cargo Administrador

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
ADMINISTRADOR	✓ Debe tener habilidades para negociar, observar y detallar todos los documentos y situaciones que se presenten en la empresa. ✓ Debe tener capacidad de toma de decisión ✓ Administración del talento humano, formulación de estrategias. ✓ Capacidades de buen manejo del dinero (Gastos e Ingresos). ✓ Conocimientos en Principios administrativos, Leyes, normas y reglamentos que rigen los procesos administrativos, Sistemas operativos, Paquetes de gráficos, Hoja de cálculo. ✓ Habilidades para Analizar leyes y reglamentos que rigen los procesos administrativos, Comprender información de diversa índole, Mantener relaciones personales, Expresarse en forma oral y escrita de manera clara y precisa, Organizar el trabajo en una unidad de administración, Realizar cálculos numéricos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 45 Fundamentación del cargo Contador

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
CONTADOR	✓ Debe poseer habilidades de visión, pues es el encargado de realizar las proyecciones de ventas, gastos e ingreso. ✓ Habilidades de cooperación para poder brindar apoyo a cualquier área de la empresa. ✓ Conocimientos en Principios y prácticas de contabilidad ✓ Aplicación y desarrollo de sistemas contables, Leyes, reglamentos y decretos con el área de contabilidad. ✓ Clasificación y análisis de la información contable, Sistemas operativos, Hoja de cálculo. ✓ Habilidades para: Aplicar métodos y procedimientos contables, Preparar informes técnicos, Analizar la información contable, Tratar en forma cortés al público en general, Realizar cálculos numéricos con precisión y rapidez.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 46 Fundamentación del cargo Asistente Administrativo

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	✓ Debe tener habilidades de vocación del servicio al cliente, será la primera imagen de la empresa por lo tanto debe brindar la mejor atención. ✓ Habilidades de comunicación con todo el personal ✓ Conocimientos administración, el manejo de equipo común de oficina (computadora, fax, fotocopiadora, máquina de escribir electrónica y otros). Métodos y procedimientos de oficina. Técnicas de archivo, ortografía, redacción y mecanografía. Computación básica, Relaciones humanas. ✓ Habilidades para Relacionarse con público en general, Expresarse claramente en forma verbal y escrita.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 47 Fundamentación del cargo Ginecobstetra

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
GINECOBSTETRA	✓ Debe tener habilidades de vocación del servicio al cliente. ✓ Conocimientos especializados en mujeres embarazadas ✓ Actualizaciones constantes sobre las patologías y su tratamiento en las Gestantes. ✓ Manejo de pacientes en estado de depresión

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 48 Fundamentación del cargo Fisioterapeuta

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
FISIOTERAPEUTA	✓ Debe tener habilidades de vocación del servicio al cliente. ✓ Conocimientos especializados en mujeres embarazadas ✓ Actualizaciones constantes sobre las patologías y su tratamiento en las Gestantes. ✓ Manejo de pacientes en estado de depresión

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 49 Fundamentación del cargo Psicóloga

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
PSICÓLOGA	✓ Debe tener habilidades de vocación del servicio al cliente. ✓ Conocimientos especializados en mujeres embarazadas ✓ Actualizaciones constantes sobre las patologías y su tratamiento en las Gestantes. ✓ Manejo de pacientes en estado de depresión

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 50 Fundamentación del cargo Nutricionista

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
NUTRICIONISTA	✓ Debe tener habilidades para servicio al cliente ✓ Conocimientos especializados en mujeres embarazadas ✓ Actualizaciones constantes sobre las patologías y su tratamiento en las Gestantes

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 51 Fundamentación del cargo Esteticista

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
ESTETICISTA	✓ Debe tener habilidades para servicio al cliente ✓ Conocimientos de servicios en mujeres embarazadas ✓ Conocimientos de técnicas especiales en masajes a embarazadas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 52 Fundamentación del cargo Estilista Profesional

CARGO	FUNDAMENTACIÓN
ESTILISTA PROFESIONAL	✓ Debe tener habilidades para servicio al cliente ✓ Conocimientos de servicios en mujeres embarazadas ✓ Conocimientos de técnicas de peluquería a embarazadas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

4.7.3 Identificación y naturaleza del cargo

Tabla 53 Identificación y Naturaleza del Cargo Director

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
DIRECTOR	✓ Responsable de diseñar el proceso que se implementará en el SPA para lograr su funcionamiento. ✓ El cargo requiere disponibilidad de tiempo completo ✓ Buena disposición para recibir cualquier situación que se presente en el SPA.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 54 Identificación y Naturaleza del Cargo Administrador

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
ADMINISTRADOR	✓ Responsable del manejo de todo el personal del SPA y de los recursos económicos con los que se cuenta. ✓ El cargo requiere disponibilidad de tiempo completa y supervisión permanente del funcionamiento de cada área. ✓ Creación de estrategias para la solución de conflictos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 55 Identificación y Naturaleza del Cargo Contador

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
CONTADOR	✓ Responsable directo de los titulo valores, del manejo de la información contable y financiera, del aporte al administrador y director en toma de decisiones y de mantenerlos informados acerca del estado financiero del SPA.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 56 Identificación y Naturaleza del Cargo Asistente Administrativo

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	✓ Responsable de dar la mejor imagen del SPA ✓ Responsable directo del manejo de los equipos y materiales de fácil uso y de la caja menor.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 57 Identificación y Naturaleza del Cargo Ginecobstetra

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
GINECOBSTETRA	✓ Responsable de los controles prenatales y de la evolución de las pacientes. ✓ Supervisión constante en los procesos que llevan las gestantes en el SPA. ✓ Debe tener buena disposición para escuchar y entender a las pacientes.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 58 Identificación y Naturaleza del Cargo Fisioterapeuta

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
FISIOTERAPEUTA	✓ Responsable de la preparación física de las gestantes para el buen desarrollo del embarazo y el parto.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 59 Identificación y Naturaleza del Cargo Psicóloga

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
PSICÓLOGA	✓ Responsable de la preparación psicológica de las gestantes para el buen desarrollo del embarazo y el parto.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 60 Identificación y Naturaleza del Cargo Nutricionista

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
NUTRICIONISTA	✓ Responsable de la preparación nutricional de las gestantes para el buen desarrollo del embarazo y el parto.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 61 Identificación y Naturaleza del Cargo Esteticista

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
ESTETICISTA	✓ Responsable del área de masajes, encargada del buen funcionamiento del servicio.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 62 Identificación y Naturaleza del Cargo Estilista Profesional

CARGO	IDENTIFICACIÓN Y NATURALEZA
ESTILISTA PROFESIONAL	✓ Responsable del área de peluquería, encargada del buen funcionamiento del servicio.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

4.7.4 Perfil de cargo

Tabla 63 Perfil de cargo Director

CARGO	PERFIL
DIRECTOR	✓ Profesional en carreras administrativas con cinco años de experiencia en el manejo de la empresa en general, con capacidades y habilidades para la toma de decisiones que beneficien el funcionamiento y rentabilidad del SPA. ✓ Buena capacidad para el análisis y síntesis de cifras y así generar informes. Debe poseer espíritu emprendedor para incursionar en el medio de la innovación, tener tendencias hacia el cambio organizacional y así poder alcanzar un nivel competitivo más alto. ✓ Debe tener la capacidad de lograr una comunicación interactiva en la cual logre entender y hacerse entender; mostrar habilidades de liderazgo para mostrar un buen ejemplo y ser el modelo a seguir. ✓ Debe tener integridad moral y ética pues será la personal de confianza quien tendrá el conocimiento total del SPA.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 64 Perfil de cargo Administrador

CARGO	PERFIL
ADMINISTRADOR	✓ Profesional en Administración de empresas con tres años de experiencia en el manejo y supervisión integral de la empresa, con habilidades técnicas, utilizando conocimientos, métodos, y equipos necesarios para la realización de las tareas especificas a través de sus instrucción, experiencia y educación. ✓ Con habilidades humanas para lograr una efectiva comunicación con el personal. ✓ Debe ser integro, leal con la empresa y la información que se maneja.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 65 Perfil de cargo Contador

CARGO	PERFIL
CONTADOR	✓ Profesional en Contaduría Pública con tres años de experiencia preferiblemente en empresas relacionadas con el sector salud, capacidades de análisis y síntesis, agilidad de pensamiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 66 Perfil de cargo Asistente Administrativo

CARGO	PERFIL
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	✓ Tecnólogo o profesional con estudios en administración de empresas con experiencia mínima de tres años en su profesión, conocimientos generales en contabilidad, buena presentación personal, debe ser una persona confiable, dinámica, proactiva con buena redacción y ortografía.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 67 Perfil de cargo Ginecobstetra

CARGO	PERFIL
GINECOBSTETRA	✓ Médico especialista en Ginecobstetricia con siete años de experiencia en manejo de Gestantes, con actualizaciones constantes en avances médicos tecnológicos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 68 Perfil de cargo Fisioterapeuta

CARGO	PERFIL
FISIOTERAPEUTA	✓ Profesional en Fisioterapia con cinco años de experiencia en preparación de Gestantes, con actualizaciones constantes en avances médicos tecnológicos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 69 Perfil de cargo Psicóloga

CARGO	PERFIL
PSICÓLOGA	✓ Profesional en Psicología con cinco años de experiencia en preparación de Gestantes, con actualizaciones constantes en avances médicos tecnológicos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 70 Perfil de cargo Nutricionista

CARGO	PERFIL
NUTRICIONISTA	✓ Profesional en Nutrición con cinco años de experiencia en preparación de Gestantes, con actualizaciones constantes en avances médicos tecnológicos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 71 Perfil de cargo Esteticista

CARGO	PERFIL
ESTETICISTA	✓ Profesional en Estética con cinco años de experiencia general y dos años en atención a embarazadas, con habilidades para la realización de masajes suaves, relajantes de acuerdo a las indicaciones del médico para cada Gestante.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 72 Perfil de cargo Estilista Profesional

CARGO	PERFIL
ESTILISTA PROFESIONAL	✓ Profesional en peluquería con cinco años de experiencia , con habilidades para prestar servicios de embellecimiento facial y capilar a las Gestantes

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

4.7.5 Funciones estratégicas del cargo

Tabla 73 Funciones estratégicas del cargo Director

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
DIRECTOR	✓ El Director hará las veces de representante legal y fija las políticas operativas y administrativas ✓ Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la Empresa ✓ Dirigir, coordinar, supervisar y dictar reglas para el eficiente desarrollo de las actividades del SPA ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos ✓ Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 74 Funciones estratégicas del cargo Administrador

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
ADMINISTRADOR	✓ Administrar los recursos humanos, materiales y financieros del SPA Materno ✓ Proponer estrategias para el mejor manejo de los recursos existentes ✓ Realizar visitas periódicas a todas las instalaciones del SPA para verificar su estado y detectar fallas ✓ ✓ Presentar informe ✓ Realizar los procesos de selección, contratación e inducción del personal ✓ Realizar las Nóminas ✓ Verificar los ingresos y egresos del recurso económico ✓ Velar por el cumplimiento del reglamento interno y fomentar el trabajo en equipo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 75 Funciones estratégicas del cargo Contador

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
CONTADOR	✓ Alimentar el software de la facturación ✓ Realizar las transacciones contables ✓ Manejo de pago de impuestos ✓ Revisión de libros contables y fiscales

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 76 Funciones estratégicas del cargo Asistente Administrativo

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	✓ Redactar correspondencia, oficios, actas, memorandos, anuncios y otros documentos. ✓ Recibir y enviar correspondencia ✓ Manejo de la agenda ✓ Brindar apoyo logístico en cuanto a eventos ✓ Manejo de caja menor ✓ Distribución de pedidos ✓ Consolidación de informes

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 77 Funciones estratégicas del cargo Ginecobstetra

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
GINECOBSTETRA	✓ Realizar la consulta de valoración inicial ✓ Realizar los controles prenatales mensualmente ✓ Direccionamiento del paciente de acuerdo a su historia clínica ✓ Supervisión De las actividades que se realizan en la institución a la usuaria

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 78 Funciones estratégicas del cargo Fisioterapeuta

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
FISIOTERAPEUTA	✓ Realizar ejercicios de estimulación fetal, relación de músculos ✓ Ejercicios de respiración ✓ Talleres de capacitación en temas de cuidados en el embarazo y preparación del parto ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 79 Funciones estratégicas del cargo Psicóloga

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
PSICÓLOGA	✓ Realizar talleres de enfrentamiento de miedos ✓ Realizar consultas individuales para el manejo de la depresión en el embarazo ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta ✓ Realizar talleres grupales con la pareja

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 80 Funciones estratégicas del cargo Nutricionista

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
NUTRICIONISTA	✓ Entregar plan alimenticio de acuerdo a la evolución médica de cada gestante. ✓ Enseñar la importancia de los buenos hábitos alimenticios durante el embarazo. ✓ Controles nutricionales para evaluar factores como el peso ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 81 Funciones estratégicas del cargo Esteticista

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
ESTETICISTA	✓ Realizar por medio de citas los masajes requeridos por las pacientes e indicados por el médico ✓ Brindar asesorías de imagen de acuerdo a cada personalidad ✓ Evolucionar las historias clínicas en cada consulta

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 82 Funciones estratégicas del cargo Estilista Profesional

CARGO	FUNCIONES ESTRATÉGICAS
ESTILISTA PROFESIONAL	✓ Realizar por medio de citas los siguientes servicios ✓ Blowers ✓ Shampoo Color ✓ Corte de pelo ✓ Manicure y Pedicure ✓ Maquillaje natural

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

4.8 MARCO LEGAL

Estructura Jurídica y tipo de sociedad: CONSIÉNTETE MAMA SPA MATERNO se constituirá como una Sociedad por acciones simplificada (SAS). Se piensa en esta estructura jurídica puesto que ella permite que los socios den sus aportes de constitución en partes iguales.

Pasos para constituir una SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS).

- ✓ Se crea mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado.
- ✓ Se constituyen por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

- ✓ Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.
- ✓ Es una sociedad de capitales
- ✓ Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- ✓ Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.
- ✓ Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.
- ✓ El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.
- ✓ "Cuando lo activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes". (Cámara de Comercio de Medellín, 2013)

Cuáles son los requisitos para constituir una S.A.S de conformidad con la ley 1258 de 2008:

- ✓ Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- ✓ Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.
- ✓ El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- ✓ El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

- ✓ Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- ✓ El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- ✓ La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

BENEFICIOS DE UNA SOCIEDAD S.A.S

- ✓ Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.
- ✓ La creación de la empresa es más fácil. Una S.A.S se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.
- ✓ Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las S.A.S no pueden negociarse en bolsa.
- ✓ No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

- ✓ El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la S.A.S, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tienen la capacidad para desarrollar determinada transacción.
- ✓ El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.
- ✓ Por regla general no exige revisor fiscal. La S.A.S solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.
- ✓ Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.
- ✓ Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. La S.A.S no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.
- ✓ El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

5 ESTUDIO FINANCIERO

A continuación se presenta la proyección financiera estimada para la puesta en marcha del proyecto, en la cual se define la inversión inicial, depreciación, balances iniciales sin y con financiación, amortización, leasing, parámetros generales como es el índice de precios del consumidor IPC, incremento porcentual precios, incremento porcentual costos, incremento unidades, IVA, ICA (tarifa x mil), impuesto de renta, impuesto de renta para la equidad, reserva legal, al igual que los parámetros del gasto y costo, proyección de ventas, flujos de caja sin y con financiación, estados de resultados sin y con financiación y balances generales sin y con financiación.

Teniendo en cuenta la anterior descripción, el presente capítulo tiene como objetivo general mostrar desde el punto de vista financiero la importancia del manejo de los diferentes indicadores y razones financieras e interpretación, sistematización y análisis de los resultados y de la situación económica del proyecto. En cuanto al objetivo específico de este proyecto, se busca evaluar la viabilidad económica y financiera de este.

5.1 INVERSIÓN EN PESOS

Se describe los montos y cantidades requeridas para la ejecución del proyecto donde se plantea un musculo financiero para sostener la empresa por dos meses donde se pueda cubrir el primer inventario, los gastos administrativos y de ventas al igual que las nomina administrativas y de producción con todas sus prestaciones sociales.

Tabla 83 Inversión Inicial en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA			
CUADRO 1 INVERSIÓN INICIAL EN PESOS			
ACTIVOS FIJOS	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio Wengue Amazona Mica	5	157.900	789.500
Cajonera Pretta 3 Cajones WengueMica	5	269.900	1.349.500
Sofá Rafaela 2 puestos chocolate Mica	2	599.900	1.199.800
Silla Escritorio C Brazos Colo IMPORTADO	5	399.900	1.999.500
Punto Ecológico Estructura Metálica / Plástica	1	223.000	223.000
Sillas para peluquería Royal	3	500.000	1.500.000
Espejo Luciana Home Interiors	3	169.000	507.000
Asientos para manicure Generico	4	500.000	2.000.000
Camillas (Portables con bases en madera) Best Massage	1	489.000	489.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**10.057.300**
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Minicomponente 550w Rms - SC-AKX38PN PANASONIC	1	389.700	389.700
COMPUTADOR DE ESCRITORIO (Intel Core i7, 4 GB de memoria RAM, Disco Duro de 1 Terabyte, Board Intel, Monitor LED de 19", Quemador de DVD, Mouse, Pad Mouse, Teclado, Regulador de Voltaje) Hewlett Packard	5	1.125.000	5.625.000
COMPUTADOR PORTATIL (Procesador Intel Core i7, 4 GB de memoria RAM, Disco Duro de 500 GB, Pantalla LED de 15,5" a una resolución de 1.366 x 768 pixeles, Quemador de DVD, Bluetooth, Wi-Fi, Puerto Ethernet, 4 Puertos USB 2.0 y salida HDMI) Toshiba	2	1.350.000	2.700.000
Multifuncional LaserJet Pro M127fn HP	1	449.000	449.000
Conmutador Panasonic Kx-t7730	1	189.000	189.000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			**9.352.700**
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Aire acondicionado (24.000 btu - 220 v) Samsung	2	1.349.000	2.698.000
Tensiometro Omron Series 5 o 10	2	100.000	200.000
Fonendoscopio Littman	2	169.000	338.000
Electroestimulacion Analoga (8 electrodos) Easy	1	849.999	849.999
Ventilador con difusor de aromas Bionaire	1	196.900	196.900
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			**4.282.899**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**23.692.899**
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Registro cámara de comercio	1	281.358	281.358
Escritura publica	1	122.709	122.709
Bomberos	1	55.000	55.000
Uso de Suelos	1	16.000	16.000
Sayco Acimpro	1	0	0
Registro de Invima	1	0	0
Higiene y Sanidad	1	70.000	70.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			**545.067**
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Colchonetas	15	35.000	525.000
Bascula (Digital de peso, grasa y agua corporal) Tezzio	4	74.900	299.600
Secadores Oster	5	99.895	499.475
Pelotas de Fitball (Balón medicinal)	10	26.990	269.900
Plancha para el cabello Remington digital	5	79.990	399.950
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			**1.993.925**
ACTIVOS INTANGIBLES			
Pagina WEB	1	950.000	950.000
Licencia de Windows 7 Professional 32 Y 64 Bits	7	120.000	840.000
Licencia plan de Office 365	7	357.000	2.499.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**4.289.000**
PUBLICIDAD PRE OPERATIVA			
Papelería Preoperativa	1	555.000	555.000
TOTAL PUBLICIDAD PRE OPERATIVA			**555.000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**7.382.992**
CAPITAL DE TRABAJO			
Nominas	2	17.377.632	34.755.264
Gastos de administración	2	766.402	1.532.804
Gastos de ventas	2	529.523	1.059.046
Inventario	2	3.172.976	6.345.952
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			**43.693.066**
TOTAL INVERSION			**74.768.957**
% DE INVERSION A FINANCIAR			30,00%
INVERSION A FINANCIAR			**22.430.687**
MESES A DIFERIR			12
VALOR DIFERIDO			**615.249**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles			

5.2 DEPRECIACIÓN EN PESOS

Se aplica el mecanismo de depreciación en línea recta, se evalúa y se provisiona para el reemplazo de estos equipos en una proyección de cinco años para los muebles y enseres, la maquinaria e equipo y los equipos de comunicación y computo.

Tabla 84 Depreciación en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA							
CUADRO 2 DEPRECIACIÓN EN PESOS							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	279.369	3.352.433	3.352.433	3.352.433		
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	259.797	3.117.567	3.117.567	3.117.567		
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	71.382	856.580	856.580	856.580	856.580	856.580
TOTAL		**610.548**	**7.326.580**	**7.326.580**	**7.326.580**	**856.580**	**856.580**
MESES AÑO	12						
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles							

5.3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

El balance Inicial sin financiación refleja la situación patrimonial de la empresa en el momento en que está inicia labores, muestra los activos y pasivos, es decir, se muestra la situación patrimonial y financiera de la empresa. Para este proyecto requiere de un capital de $74.768.957, en este caso los socios aportan un 100 % en la Inversión Total. Ver cuadro 3 pagina 174.

5.4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS

Para este caso el proyecto cuenta un capital de $52.338.270 más una financiación del 30 % que equivale a $22.430.687. Ver cuadro 4 pagina 175.

Tabla 85 Balance Inicial sin Financiación en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
Activos Corrientes	
CAJAS BANCOS	43.693.066
CXC	0
INVENTARIO	0
Total Activos Corrientes	**43.693.066**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899
Depreciación acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**
Activos Diferidos	
Diferidos	7.382.992
Total Activos Diferidos	**7.382.992**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**
PASIVOS	
Pasivos Corrientes	
CXP	0
Cesantías x Pagar	0
Intereses de Cesantías	0
IVA x Pagar	0
INC x Pagar	0
Ica x Pagar	0
Impuesto de Renta x Pagar	0
Impuesto de Renta para la Equidad	0
Total Pasivos Corrientes	**0**
Pasivos No Corrientes	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**
PATRIMONIO	
Capital Social (Aportes)	74.768.957
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0
TOTAL PATRIMONIO	**74.768.957**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 86 Balance Inicial con Financiación en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
Activos Corrientes	
CAJAS BANCOS	43.693.066
CXC	0
INVENTARIO	0
Total Activos Corrientes	**43.693.066**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899
Depreciación acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**
Activos Diferidos	
Diferidos	7.382.992
Total Activos Diferidos	**7.382.992**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**
PASIVOS	
Pasivos Corrientes	
CXP	0
Cesantías x P	0
Intereses de Cesantías	0
IVA x Pagar	0
INC x Pagar	0
Ica x Pagar	0
Impuesto de Renta x Pagar	0
Impuesto de Renta para la Equidad x Pagar	0
Total Pasivos Corrientes	**0**
Pasivos No Corrientes	
Obligaciones Financieras	22.430.687
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**22.430.687**
TOTAL PASIVOS	**22.430.687**
PATRIMONIO	
Capital Social (Aportes)	52.338.270
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0
TOTAL PATRIMONIO	**52.338.270**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.5 PRÉSTAMO – FINANCIACIÓN EN PESOS

En el presente proyecto se accede a un crédito de cartera ordinaria PYME Bancolombia para financiar la puesta en marcha, con una tasa mes vencido del 1,99% por valor de $ 22.430.687.

Tabla 87 Amortización

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 5 TABLA DE AMORTIZACION EN PESOS	
VALOR PRESTAMO	22.430.687
TASA EFECTIVA ANUAL (TEA)	26,70%
TASA NOMINAL MENSUAL	23,90%
TASA MENSUAL	1,99%
Numero de periodos	12
Numero de cuotas	36

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
Interés	4.753.505	3.206.876	1.247.298	**9.207.679**
Amortización	5.792.617	7.339.246	9.298.824	**22.430.687**
TOTAL	**10.546.122**	**10.546.122**	**10.546.122**	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

No de cuota	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0				22.430.687
1	878.844	446.746	432.097	21.998.590
2	878.844	438.140	440.703	21.557.886
3	878.844	429.363	449.481	21.108.405
4	878.844	420.411	458.433	20.649.973
5	878.844	411.280	467.563	20.182.409
6	878.844	401.968	476.876	19.705.533
7	878.844	392.470	486.374	19.219.160
8	878.844	382.783	496.061	18.723.099
9	878.844	372.903	505.941	18.217.159
10	878.844	362.826	516.017	17.701.141
11	878.844	352.549	526.295	17.174.847
12	878.844	342.067	536.777	16.638.070
13	878.844	331.376	547.467	16.090.603
14	878.844	320.472	558.371	15.532.231
15	878.844	309.351	569.492	14.962.739
16	878.844	298.009	580.835	14.381.905
17	878.844	286.441	592.403	13.789.502
18	878.844	274.642	604.202	13.185.300
19	878.844	262.608	616.235	12.569.065
20	878.844	250.335	628.509	11.940.556
21	878.844	237.817	641.027	11.299.529
22	878.844	225.050	653.794	10.645.736
23	878.844	212.028	666.815	9.978.920
24	878.844	198.748	680.096	9.298.824
25	878.844	185.202	693.641	8.605.183
26	878.844	171.387	707.456	7.897.727
27	878.844	157.297	721.547	7.176.180
28	878.844	142.926	735.917	6.440.263
29	878.844	128.269	750.574	5.689.688
30	878.844	113.320	765.523	4.924.165
31	878.844	98.073	780.770	4.143.395
32	878.844	82.523	796.321	3.347.074
33	878.844	66.663	812.181	2.534.893
34	878.844	50.487	828.357	1.706.536
35	878.844	33.989	844.855	861.682
36	878.844	17.162	861.682	0
		9.207.679	**22.430.687**	

5.6 LEASING FINANCIERO EN PESOS

El leasing investigado para el proyecto se planteó hacia la compra de los equipos de cómputo, en el cual se solicitó para estudio a Leasing Bancolombia por valor de $8.325.000 con una opción de compra del 10% al final de las 36 cuotas proyectadas, el DTF (E.A.) se encuentra en 4.75%, el SPREAD en 10%, arrojando una tasa E.A. de 15.23%.

Tabla 88 Leasing Financiero en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 6 LEASING FINANCIERO EN PESOS	
VALOR ACTIVO	8.325.000
PORCENTAJE OPCION COMPRA	10,00%
VALOR OPCION	832.500
DTF (EA)	4,75%
SPREAD (EA)	10,00%
TASA EFECTIVA ANUAL (TEA)	15,23%
TASA NOMINAL MENSUAL	14,26%
TASA MENSUAL VENCIDA	1,19%
Numero de periodos	12
Numero de cuotas	36
VALOR PRESENTE OPCION FUTURA	544.182
VALOR PARA CALCULO ANUALIDADES	7.780.818

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
Interés	1.049.705	721.902	344.190	**2.115.797**
Amortización	2.153.061	2.480.864	2.858.576	**7.492.500**
TOTAL	**3.202.766**	**3.202.766**	**3.202.766**	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

No de cuota	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0				8.325.000
1	266.897	98.899	167.998	8.157.002
2	266.897	96.903	169.994	7.987.007
3	266.897	94.883	172.014	7.814.994
4	266.897	92.840	174.057	7.640.936
5	266.897	90.772	176.125	7.464.812
6	266.897	88.680	178.217	7.286.594
7	266.897	86.563	180.334	7.106.260
8	266.897	84.420	182.477	6.923.783
9	266.897	82.253	184.645	6.739.139
10	266.897	80.059	186.838	6.552.301
11	266.897	77.840	189.058	6.363.243
12	266.897	75.594	191.304	6.171.939
13	266.897	73.321	193.576	5.978.363
14	266.897	71.021	195.876	5.782.487
15	266.897	68.694	198.203	5.584.285
16	266.897	66.340	200.557	5.383.727
17	266.897	63.957	202.940	5.180.787
18	266.897	61.546	205.351	4.975.437
19	266.897	59.107	207.790	4.767.646
20	266.897	56.638	210.259	4.557.387
21	266.897	54.140	212.757	4.344.631
22	266.897	51.613	215.284	4.129.347
23	266.897	49.055	217.842	3.911.505
24	266.897	46.468	220.430	3.691.076
25	266.897	43.849	223.048	3.468.027
26	266.897	41.199	225.698	3.242.329
27	266.897	38.518	228.379	3.013.950
28	266.897	35.805	231.092	2.782.858
29	266.897	33.060	233.838	2.549.020
30	266.897	30.282	236.615	2.312.405
31	266.897	27.471	239.426	2.072.979
32	266.897	24.626	242.271	1.830.708
33	266.897	21.748	245.149	1.585.559
34	266.897	18.836	248.061	1.337.498
35	266.897	15.889	251.008	1.086.490
36	266.897	12.907	253.990	832.500
		2.115.797	**7.492.500**	

5.7 PARÁMETROS GENERALES

5.7.1 Parámetros económicos

A continuación se describen los parámetros económicos que se tuvieron en cuenta para las proyecciones financieras. Según las proyecciones macroeconómicas de Bancolombia (2013) El Índice de precios del consumidor IPC inicia en “3,09%” para el primer año proyectándose los siguientes porcentajes para los cinco año “2,95%” segundo año, “2,82%” tercer año, “2,70%” cuarto año y “2,70%” quinto año. (p.4)

El DANE (2014) determinó que el “comportamiento por grupos de la variación anual en el año 2013 para los servicios asociados a la salud presentaban un incremento porcentual precios de “4,44%” estimando un crecimiento de “4,47%” del mismo modo determinaba que el incremento porcentual costos es de “3,31%” estimando un crecimiento de “3,35%”. Respecto al crecimiento en unidades se encontró una “variación anual de las compras por componentes en Cali a junio 2013 del “7,8%” con una proyección de crecimiento de “8,20” para el segundo año, “8,40” para el tercer año al quinto.

Así mismo se encontró que el proyecto debe tributar los siguientes impuestos:
Impuesto al valor agregado IVA tarifa del “16%” (DIAN, 2014).
Impuesto de Industria y Comercio ICA 305-06 8515 Actividades de apoyo terapéutico tarifa del “6.6” por mil. (Alcaldía de Santiago de Cali, 2014).
Impuesto de renta tarifa del “25%”(DIAN, 2014).
Impuesto de renta para la equidad “8%” (DIAN, 2014).
Reserva legal “10%” (Ministerio de Hacienda, 2014).

Tabla 89 Parámetros económicos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA					
CUADRO 7 PARAMETROS ECONOMICOS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INDICE DE PRECIOS DEL CONSUMIDOR IPC	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%	2,70%
TRM($/US$)	1.814	1.710	1.626	1.590	1.590
INCREMENTO PORCENTUAL PRECIOS	4,44%	4,47%	4,47%	4,47%	4,47%
INCREMENTO PORCENTUAL COSTOS	3,31%	3,35%	3,35%	3,35%	3,35%
INCREMENTO UNIDADES	7,80%	8,20%	8,40%	8,40%	8,40%
IVA	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
IMPUESTO NACIONAL AL CONSUMO (INC)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ICA (TARIFA X MIL)	0,0066	0,0066	0,0066	0,0066	0,0066
IMPUESTO DE RENTA	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
IMPUESTO DE RENTA PARA LA EQUIDAD	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles					

5.7.2 Parámetros Laborales

Se describe los porcentajes de acuerdo a la ley vigente según parámetros laborales de Colombia. Para el caso del SMLV y el auxilio de transporte se incrementa con el IPC del 3,09% para realizar la proyección del primer año y sucesivamente se realiza el incremento en la proyección de nómina del personal, según corresponda el año.

Tabla 90 Parámetros laborales

CUADRO 8 PARAMETROS LABORALES	
SALARIO MINIMO LEGAL VIGENTE	635.034
AUXILIO DE TRANSPORTE	74.225
CESANTIAS	8,33%
INTERESES A LAS CESANTIAS	1,00%
PRIMAS	8,33%
VACACIONES	4,16%
SALUD	0,00%
PENSIONES	12,00%
ARL	1,0440%
CAJA DE COMPENSACION	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.7.3 Cargos y Salarios en pesos

Se calcula la necesidad del proyecto en cuanto a recurso humano y de esta manera se determina el salario de los colaboradores de acuerdo a sus profesiones y oferta del mercado, más las prestaciones sociales estipuladas por ley.

Tabla 91 Cargos y Salarios

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 9 CARGOS	
NOMBRE CARGO	**SALARIO**
Director	1.649.440
Administrador	1.340.170
Asistente Administrativo	635.034
Servicios generales	635.034
Contador	1.340.170
Ginecobstetra	1.649.440
Fisioterapeuta	1.010.282
Psicóloga	1.010.282
Nutricionista	1.010.282
Esteticista	896.883
Estilista profesional	896.883

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Personas con Auxilio de Transporte Administración	2
Personas con Auxilio de Transporte Producción	5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.7.4 Recaudo en pesos

La empresa tendrá como modalidad el pago de contado por la prestación de los servicios ofrecidos.

Tabla 92 Recaudo en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 10 RECAUDOS	
CONTADO	100%
CREDITO	0%
PLAZO (días)	0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.7.5 Pago en pesos

Dentro de la investigación realizada se determinó que los insumos requeridos son de un costo asequible, por tal razón no se solicitó crédito a los proveedores y el pago se realizara 100% de contado.

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA	
CUADRO 11 PAGOS	
CONTADO	100%
CREDITO	0%
PLAZO (días)	0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.8 PARÁMETROS DEL GASTO EN PESOS

Se determinó todos los gastos que intervienen en el desarrollo del servicio en el área administrativa y de ventas, los cuales se presentan en la proyección a cinco años.

Tabla 93 Parámetros del gasto en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA			
PARAMETROS DEL GASTO EN PESOS			
GASTOS DE ADMINISTRACION			
Arrendamiento	1	309.270	309.270
Vigilancia	1	154.635	154.635
Mantenimiento equipos de computo	1	61.854	61.854
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			**525.759**
ASEO			
Ph Suave Gold Triple Hoja - U SUAVE	1	14.330	14.330
Desinfectante Wc Repuesto BLANCOX	1	11.257	11.257
Detergente flores 900gr - B RINDEX	1	6.082	6.082
Limpiapiso Antibacterial Lavand VAIS MARCA EXCLUSIVA	1	2.051	2.051
Esponjas Salva Uñas BON BRIL	1	5.093	5.093
Jabón Liq Manos Murumuru CAUTIVIA	1	5.515	5.515
Baldes medianos	3	6.701	20.103
Guantes (paquete de 12 unidades)	2	6.443	12.886
Ambientador	2	8.402	16.804
Escoba	1	6.185	6.185
Trapero	1	9.278	9.278
Recogedor	1	5.155	5.155
TOTAL ASEO			**114.739**
IMPLEMENTOS DE CAFETERIA			
Jabón Lavaplatos Natural ECOFLORA	1	8.649	8.649
Café Excelso Pomona	1	8.237	8.237
Azúcar IN CAUCA	1	1.742	1.742
Aromática De Fruta FRUTALIA	1	5.701	5.701
Te En Polvo Sabor A Naranja NESTEA	1	5.443	5.443
Instacrem vainilla x 175 gramo INSTACREM	1	5.948	5.948
Desechables (vasos, mezcladores)	20	1.495	29.896
Servilletas (paquete de 50 unidades)	3	3.454	10.361

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA			
PARAMETROS DEL GASTO EN PESOS			
GASTOS DE ADMINISTRACION			
TOTAL IMPLEMENTOS DE CAFETERIA			**75.977**
PAPELERIA			
Resma de Papel Digijet Carta	1	7.732	7.732
C.D. RW Regrabable IMATION	1	10.309	10.309
Bisturí L-100 (STAEDLER)	1	5.155	5.155
Corrector Botella Liquida PAPER MATE	1	2.062	2.062
Grapa Standar 26/6 (Caja x 5000) Triton	1	2.783	2.783
Minas 0.7 HB (tubito x 10)	1	1.237	1.237
Portaminas Refresh 0.7	1	1.649	1.649
Borrador de Nata Paquete (x2)	1	1.237	1.237
Lapiceros (caja x 4)	1	2.186	2.186
Sobres Aéreo Tamaño Oficio (x 20)	1	2.062	2.062
Pegante Barra 40 GRS PEGA-STIC TESA	1	2.577	2.577
Carpetas Colgantes (paq. X 20)	1	5.155	5.155
Folder Tamaño Oficio (paq. X 20)	1	3.093	3.093
Gancho Legajador (Caja x10)	1	1.722	1.722
Clips Oinstitucional Triton (Caja x 100)	1	969	969
TOTAL PAPELERIA			**49.926**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			**766.402**
GASTO DE VENTAS			
Teléfono e Internet	1	298.961	298.961
Teléfono Celular	3	61.854	185.562
Volantes	100	450	45.000
TOTAL GASTOS DE VENTAS			**529.523**
TOTAL GASTOS			**1.295.925**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 94 Proyección del gasto en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 14 GASTOS EN PESOS																	
GASTOS ADMINISTRACION	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO1**	**AÑO2**	**AÑO3**	**AÑO4**	**AÑO5**
Arrendamiento	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	309.270	3.711.240	3.820.722	3.928.466	4.034.535	4.143.467
Vigilancia	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	154.635	1.855.620	1.910.361	1.964.233	2.017.267	2.071.733
Mantenimiento equipos de computo	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	61.854	742.248	764.144	785.693	806.907	828.693
ASEO	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	114.739	1.376.870	1.417.488	1.457.461	1.496.812	1.537.226
IMPLEMENTOS DE CAFETERIA	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	75.977	911.728	938.624	965.093	991.151	1.017.912
PAPELERIA	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	49.926	599.118	616.792	634.185	651.308	668.894
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**766.402**	**9.196.824**	**9.468.130**	**9.735.131**	**9.997.980**	**10.267.925**
GASTOS VENTAS																	
Telefono e Internet	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	298.961	3.587.532	3.693.364	3.797.517	3.900.050	4.005.351
Telefono Celular	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	185.562	2.226.744	2.292.433	2.357.080	2.420.721	2.486.080
Volantes	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	540.000	555.930	571.607	587.041	602.891
TOTALGASTOS DE VENTAS	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**529.523**	**540.000**	**555.930**	**571.607**	**587.041**	**602.891**
GASTOS DEPRECIACION	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	7.326.580	7.326.580	7.326.580	856.580	856.580
GASTOS DIFERIDOS	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	7.382.992	0	0	0	0
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**2.521.723**	**24.446.396**	**17.350.640**	**17.633.318**	**11.441.600**	**11.727.396**
GASTOS AL FLUJODE CAJA	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**1.295.925**	**9.736.824**	**10.024.060**	**10.306.739**	**10.585.021**	**10.870.816**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.9 PARÁMETROS DEL COSTO EN PESOS

A continuación se describe la asignación de los costos indirectos de fabricación y mano de obra en las que se incurre para la prestación del servicio ofrecido. Del mismo modo se realiza la estimación de los insumos para el desarrollo del servicio a comercializar mensual.

Tabla 95 Porcentaje CIF

	% ASIGNACIÓN DEL COSTO
Administración	15%
Producción	85%

		CIF	
Agua y energía	1	412.360	412.360
Arrendamiento	1	1.752.530	1.752.530
TOTAL CIF			**2.164.890**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 96 Asignación CIF en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA

ASIGNACIÓN CIF EN PESOS					
PRODUCTO	**SERVICIO**	**VALOR MENSUAL**	**VALOR POR MINUTO**	**DURACIÓN DEL SERVICIO MINUTOS**	**VALOR TOTAL**
Paquete 1	Valoración inicial por Ginecobstetricia	180.408	13	20	251
	Curso Psicoprofiláctico (4 sesiones)	180.408	13	240	3.007
	Control Prenatal (Cantidad 5)	180.408	13	100	1.253
	Masaje Relajante (Cantidad 1)	180.408	13	20	251
TOTAL PAQUETE 1					**4.761**
Paquete 2	Manicure y Pedicure (Cantidad 3)	180.408	13	180	2.255
	Drenajes Linfáticos (Cantidad 3)	180.408	13	180	2.255
	Shampoo Color (Cantidad 1)	180.408	13	30	376
	Masaje Relajante (Cantidad 5)	180.408	13	60	752
TOTAL PAQUETE 2					**5.638**
Paquete 3	Hidroterapia y Aromaterapia (Cantidad 1)	180.408	13	30	376
	Chocolaterapía (Cantidad 1)	180.408	13	30	376
TOTAL PAQUETE 3					**752**
Paquete 4	Manicure y Pedicure (Cantidad 1)	180.408	13	60	752
	Shampoo Color (Cantidad 1)	180.408	13	30	376
TOTAL PAQUETE 4					**1.128**
# Servicios	12				

Tabla 97 Asignación de la Mano de Obra en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA									
ASIGNACIÓN MANO DE OBRA EN PESOS									
PRODUCTO	**SERVICIO**	**MANO DE OBRA**	**VALOR MENSUAL**	**AUXILIO DE TRANSPORTE**	**SEGURIDAD SOCIAL**	**VALOR NOMINA**	**VALOR POR MINUTO**	**DURACIÓN DEL SERVICIO MINUTOS**	**VALOR TOTAL**
Paquete 1	Valoración inicial por Ginecobstetricia	Médico especialista en Ginecobstetricia	1.649.440	0	641.038	2.290.478	795	20	15.906
	Curso Psicoprofiláctico (4 sesiones)	Fisioterapeuta	1.010.282	74.225	392.636	1.477.143	769	80	61.548
		Psicóloga	1.010.282	74.225	392.636	1.477.143	769	80	61.548
		Nutricionista	1.010.282	74.225	392.636	1.477.143	769	80	61.548
	Control Prenatal (Cantidad 5)	Médico especialista en Ginecobstetricia	1.649.440	0	641.038	2.290.478	795	100	79.530
	Masaje Relajante (Cantidad 1)	Esteticista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	60	5.499
TOTAL PAQUETE 1									**285.578**
Paquete 2	Manicure y Pedicure (Cantidad 3)	Estilista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	180	16.496
	Drenajes Linfáticos (Cantidad 3)	Esteticista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	180	16.496
	Shampoo Color (Cantidad 1)	Estilista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	30	2.749
	Masaje Relajante (Cantidad 5)	Esteticista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	300	27.493
TOTAL PAQUETE 2									**63.234**
Paquete 3	Hidroterapia y Aromaterapia (Cantidad 1)	Esteticista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	30	2.749
	Chocolaterapía (Cantidad 1)	Esteticista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	60	5.499
TOTAL PAQUETE 3									**8.248**
Paquete 4	Manicure y Pedicure (Cantidad 1)	Estilista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	60	5.499
	Shampoo Color (Cantidad 1)	Estilista	896.883	74.225	348.565	1.319.672	92	30	2.749
TOTAL PAQUETE 4									**8.248**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
COSTO MATERIAS PRIMAS UNITARIO EN PESOS						
Paquete 1						
SERVICIO	**MATERIA PRIMA**	**PRESENTACION**	**PRECIO POR UNIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**CANTIDAD A UTILIZAR**	**VALOR TOTAL**
Valoración inicial por Ginecobstetricia	Caja de Guantes	100	15.000	150	1	150
	Paquete de tapaboca	25	8.000	320	1	320
	Caja de Baja lenguas	100	10.000	100	1	100
Curso Psicoprofiláctico (4 sesiones)	Caja de Guantes	100	15.000	150	12	1.800
Control Prenatal (Cantidad 5)	Caja de Guantes	100	15.000	150	5	750
	Paquete de tapaboca	25	8.000	320	5	1.600
	Caja de Baja lenguas	100	10.000	100	5	500
Masaje Relajante (Cantidad 1)	Caja de Guantes	100	15.000	150	1	150
	Gasas	1	400	400	4	1.600
	Aceite de naranja (ml)	500	15.000	30	30	900
	Cremas (ml)	1000	25.000	25	30	750
	Esencias (ml)	400	18.000	45	30	1.350
TOTAL						**9.970**
Paquete 2						
SERVICIO	**MATERIA PRIMA**	**PRESENTACION**	**PRECIO POR UNIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**CANTIDAD A UTILIZAR**	**VALOR TOTAL**
Manicure y Pedicure (Cantidad 3)	Caja de Guantes	100	15.000	150	3	450
	Bolsa de algodón	50	4.000	80	6	480
	Galón de removedor	4000	62.400	16	30	468
	Lima	1	140	140	3	420
	Galón Removedor de cutícula	2000	29.100	15	6	87
	Corta Cutícula	1	346	346	3	1.038
	Bloque de tres usos	1	170	170	3	510

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
COSTO MATERIAS PRIMAS UNITARIO EN PESOS						
	Frasco de Exfoliante	200	15.000	75	30	2.250
	Frasco de Base (Esmalte)	13,5	4.320	320	3	960
	Frasco de Esmalte color 1	13,5	4.320	320	3	960
	Frasco de Esmalte color 2	13,5	4.320	320	3	960
	Frasco de Brillo	13,5	4.320	320	3	960
	Crema (ml)	1000	25.000	25	30	750
Drenajes Linfáticos (Cantidad 3)	Aceite de naranja (ml)	500	15.000	30	150	4.500
	Cremas (ml)	1000	25.000	25	90	2.250
	Caja de Guantes	100	15.000	150	12	1.800
Shampoo Color (Cantidad 1)	Tubo de Shampoo Color	60	450.000	7.500	1	7.500
	Galón de Shampoo	5000	52.000	10	100	1.040
	Frasco de Acondicionador	2000	28.000	14	30	420
Masaje Relajante (Cantidad 5)	Caja de Guantes	100	15.000	150	5	750
	Gasas	1	400	400	5	2.000
	Aceite de naranja (ml)	500	15.000	30	150	4.500
	Cremas (ml)	1000	25.000	25	150	3.750
	Esencias (ml)	400	18.000	45	150	6.750
TOTAL						**45.553**
Paquete 3						
SERVICIO	**MATERIA PRIMA**	**PRESENTACION**	**PRECIO POR UNIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**CANTIDAD A UTILIZAR**	**VALOR TOTAL**
Hidroterapia y Aromaterapia (Cantidad 1)	Caja de Guantes	100	15.000	150	1	150
	Velas	1	500	500	1	500
	Esencias (ml)	400	18.000	45	50	2.250
	Aceites (ml)	500	15.000	30	50	1.500
	Crema hidratante (ml)	1000	25.000	25	50	1.250

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
COSTO MATERIAS PRIMAS UNITARIO EN PESOS						
	Bolsa de Pétalos de Rosas	100	2.000	20	20	400
Chocolaterapía (Cantidad 1)	Caja de Guantes	100	15.000	150	1	150
	Gasas	1	400	400	1	400
	Frasco de Cacao (ml)	1000	35.000	35	1	35
	Crema hidratante (ml)	1000	25.000	25	50	1.250
	Frasco de Exfoliante (ml)	200	15.000	75	50	3.750
TOTAL						**11.635**
Paquete 4						
SERVICIO	**MATERIA PRIMA**	**PRESENTACION**	**PRECIO POR UNIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**CANTIDAD A UTILIZAR**	**VALOR TOTAL**
Manicure y Pedicure (Cantidad 1)	Caja de Guantes	100	15.000	150	1	150
	Bolsa de Algodón	50	4.000	80	2	160
	Galón de Removedor	4000	62.400	16	10	156
	Lima (Und)	1	140	140	1	140
	Galón de Removedor de cutícula	2000	29.100	15	2	29
	Corta Cutícula (und)	1	346	346	1	346
	Bloque de tres usos (und)	1	170	170	1	170
	Frasco de Exfoliante	200	15.000	75	10	750
	Frasco de Base (Esmalte)	13,5	4.320	320	1	320
	Frasco de Esmalte color 1	13,5	4.320	320	1	320
	Frasco de Esmalte color 2	13,5	4.320	320	1	320
	Frasco de Brillo	13,5	4.320	320	1	320
	Crema (und)	1000	25.000	25	1	25
Shampoo Color (Cantidad 1)	Tubo de Shampoo Color	60	450.000	7.500	1	7.500
	Galón de Shampoo	5000	52.000	10	100	1.040
	Frasco de Acondicionador	2000	28.000	14	30	420
TOTAL						**12.166**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Resumen de los costos de servicios por unidad de paquete a vender

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA

COSTO DE SERVICIO EN PESOS	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	**VALOR UNITARIO**
Paquete 1	300.309
Paquete 2	114.425
Paquete 3	20.635
Paquete 4	21.542

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.10 MÁRGENES BRUTOS

El MB permite analizar y evaluar las ganancias que se obtendrá por la venta de los servicios, donde este Indica el porcentaje excedente sobre las ventas después que la empresa cubre sus costos.

Tabla 98 Margen bruto en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA			
CUADRO 12 MARGENES BRUTOS EN PESOS			
PRODUCTO	**COSTO**	**MARGEN**	**PRECIO DE VENTA**
Paquete 1	300.309	68,76%	506.801
Paquete 2	114.425	107,99%	237.993
Paquete 3	20.635	91,32%	39.477
Paquete 4	21.542	169,00%	57.947

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.11 INVENTARIO EN PESOS

Dentro de la investigación realizada para el presente proyecto se plantea un inventario inicial basado en la demanda esperada del servicio.

Tabla 99 Inventario en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA			
CUADRO 13 INVENTARIO EN PESOS			
PRODUCTO	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
Paquete 1	40	9.970	398.800
Paquete 2	40	45.553	1.822.132
Paquete 3	40	11.635	465.400
Paquete 4	40	12.166	486.644
TOTAL INVENTARIO			**3.172.976**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.12 PROYECCIÓN NOMINA DE ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN EN PESOS

Se realiza la proyección a cinco años de las nominas administrativas y de producción en el cual se tiene en cuenta el auxilio de transporte, los aportes de seguridad social, parafiscales, prestaciones sociales como la prima, cesantías e intereses de cesantías de todo el personal. Ver páginas 195 y 196.

Tabla 100 Nomina de Administración en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 15 NOMINA DE ADMINISTRACION EN PESOS																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Director	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	19.793.280	20.377.182	20.951.818	21.517.517	22.098.490
Administrador	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	16.082.040	16.556.460	17.023.352	17.482.983	17.955.023
Asistente Administrativo	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	7.620.413	7.845.215	8.066.450	8.284.244	8.507.919
Servicios generales	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	635.034	7.620.413	7.845.215	8.066.450	8.284.244	8.507.919
Contador	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	1.340.170	16.082.040	16.556.460	17.023.352	17.482.983	17.955.023
TOTAL	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	67.198.186	69.180.532	71.131.423	73.051.972	75.024.375
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS CON AUXILIOS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
SALARIOS	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	67.198.186	69.180.532	71.131.423	73.051.972	75.024.375
AUXILIO DE TRANSPORTE	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	1.781.395	1.833.946	1.885.664	1.936.577	1.988.864
CESANTIAS	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	5.745.999	5.915.506	6.082.323	6.246.546	6.415.203
INTERESES A LAS CESANTIAS	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	57.483	689.796	710.145	730.171	749.885	770.132
PRIMAS	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	478.833	5.745.999	5.915.506	6.082.323	6.246.546	6.415.203
VACACIONES	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	232.954	2.795.445	2.877.910	2.959.067	3.038.962	3.121.014
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	8.063.782	8.301.664	8.535.771	8.766.237	9.002.925
ARL	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	701.549	722.245	742.612	762.663	783.254
CAJA DE COMPENSACION	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	2.687.927	2.767.221	2.845.257	2.922.079	3.000.975
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	95.410.078	98.224.675	100.994.611	103.721.466	106.521.945
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	5.599.849	67.198.186	69.180.532	71.131.423	73.051.972	75.024.375
AUXILIO DE TRANSPORTE	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	148.450	1.781.395	1.833.946	1.885.664	1.936.577	1.988.864
CESANTIAS													0	5.745.999	5.915.506	6.082.323	6.246.546
INTERESES A LAS CESANTIAS													0	689.796	710.145	730.171	749.885
PRIMAS						2.873.000						2.873.000	5.745.999	5.915.506	6.082.323	6.246.546	6.415.203
VACACIONES												2.795.445	2.795.445	2.877.910	2.959.067	3.038.962	3.121.014
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	671.982	8.063.782	8.301.664	8.535.771	8.766.237	9.002.925
ARL	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	58.462	701.549	722.245	742.612	762.663	783.254
CAJA DE COMPENSACION	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	223.994	2.687.927	2.767.221	2.845.257	2.922.079	3.000.975
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	9.575.736	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	12.371.181	88.974.283	98.034.819	100.807.768	103.537.528	106.333.042

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 101 Nomina de producción en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 16 NOMINA DE PRODUCCIÓN EN PESOS																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Ginecobstetra	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	1.649.440	19.793.280	20.377.182	20.951.818	21.517.517	22.098.490
Fisioterapeuta	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	12.123.384	12.481.024	12.832.989	13.179.479	13.535.325
Psicóloga	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	12.123.384	12.481.024	12.832.989	13.179.479	13.535.325
Nutricionista	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	1.010.282	12.123.384	12.481.024	12.832.989	13.179.479	13.535.325
Esteticista	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	10.762.596	11.080.093	11.392.551	11.700.150	12.016.054
Estilista profesional	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	896.883	10.762.596	11.080.093	11.392.551	11.700.150	12.016.054
TOTAL	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	77.688.624	79.980.438	82.235.887	84.456.256	86.736.575
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS CON AUXILIOS	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5					
SALARIOS	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	77.688.624	79.980.438	82.235.887	84.456.256	86.736.575
AUXILIO DE TRANSPORTE	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	4.453.488	4.584.866	4.714.159	4.841.441	4.972.160
CESANTIAS	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	6.842.438	7.044.290	7.242.939	7.438.498	7.639.338
INTERESES A LAS CESANTIAS	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	68.452	821.421	845.653	869.500	892.977	917.087
PRIMAS	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	570.203	6.842.438	7.044.290	7.242.939	7.438.498	7.639.338
VACACIONES	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	269.321	3.231.847	3.327.186	3.421.013	3.513.380	3.608.242
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	9.322.635	9.597.653	9.868.306	10.134.751	10.408.389
ARL	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	811.069	834.996	858.543	881.723	905.530
CAJA DE COMPENSACION	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	3.107.545	3.199.218	3.289.435	3.378.250	3.469.463
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	9.426.792	113.121.505	116.458.589	119.742.721	122.975.775	126.296.121
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	6.474.052	77.688.624	79.980.438	82.235.887	84.456.256	86.736.575
AUXILIO DE TRANSPORTE	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	371.124	4.453.488	4.584.866	4.714.159	4.841.441	4.972.160
CESANTIAS													0	6.842.438	7.044.290	7.242.939	7.438.498
INTERESES A LAS CESANTIAS													0	821.421	845.653	869.500	892.977
PRIMAS						3.421.219						3.421.219	6.842.438	7.044.290	7.242.939	7.438.498	7.639.338
VACACIONES												3.231.847	3.231.847	3.327.186	3.421.013	3.513.380	3.608.242
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	776.886	9.322.635	9.597.653	9.868.306	10.134.751	10.408.389
ARL	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	67.589	811.069	834.996	858.543	881.723	905.530
CAJA DE COMPENSACION	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	258.962	3.107.545	3.199.218	3.289.435	3.378.250	3.469.463
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	7.948.613	7.948.613	7.948.613	7.948.613	7.948.613	11.369.832	7.948.613	7.948.613	7.948.613	7.948.613	7.948.613	14.601.679	105.457.646	116.232.505	119.520.225	122.756.739	126.071.171

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.13 PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS EN PESOS

El presente proyecto tiene como mercado objetivo las mujeres gestantes de estratos alto y medio de la ciudad de Cali el cual equivale a 10.851.

Demanda Potencial

Q= demanda potencial
n= número de compradores posibles
p= precio promedio del producto en el mercado
q= cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado.
Q = npq

n	10.851	
p	46.688	
q	1,40	unidades Mensuales

Q	**709.248.487**	**Demanda Potencial**

Del mismo modo se determina la capacidad instalada basada en el numero de servicios que se atienden contemplando 10 minutos para cambio de pacientes lo que equivale a una capacidad de producción de 240 servicios mensuales que en pesos sería de $11.205.000 según precio promedio del mercado. Según las preferencias de los clientes por servicio sería del paquete 1 doce servicios mensuales, paquete 2 cincuenta, paquete 3 ochenta y cuatro y paquete 4 noventa y cuatro. Ver cuadro 17 pagina 198.

Tabla 102 Proyección de Ventas y Costos en Pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 17 VENTAS Y COSTOS EN PESOS																	
UNIDADES																	
UNIDADES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Paquete 1	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	156	169	183	198
Paquete 2	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	605	654	709	769	834
Paquete 3	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	1.008	1.091	1.182	1.282	1.389
Paquete 4	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	1.123	1.215	1.317	1.428	1.548
TOTAL	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**240**	**2.880**	**3.116**	**3.378**	**3.662**	**3.969**
PRECIO DE VENTA																	
Paquete 1	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	506.801	529.455	553.122	577.846	603.676
Paquete 2	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	237.993	248.632	259.745	271.356	283.486
Paquete 3	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	39.477	41.242	43.085	45.011	47.023
Paquete 4	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	57.947	60.537	63.243	66.070	69.023
COSTO UNITARIO																	
Paquete 1	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	300.309	310.369	320.767	331.512	342.618
Paquete 2	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	114.425	118.259	122.220	126.315	130.546
Paquete 3	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	20.635	21.326	22.040	22.779	23.542
Paquete 4	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	21.542	22.263	23.009	23.780	24.576
COSTO UNITARIO SIN CIF Y MO																	
Paquete 1	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	9.970	10.304	10.649	11.006	11.375
Paquete 2	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	45.553	47.079	48.656	50.286	51.971
Paquete 3	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	11.635	12.025	12.428	12.844	13.274
Paquete 4	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.166	12.574	12.995	13.430	13.880
VENTAS TOTALES																	
Paquete 1	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	6.081.614	72.979.372	82.493.357	93.419.998	105.793.925	119.806.838
Paquete 2	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	11.994.860	143.938.323	162.702.900	184.253.680	208.658.965	236.296.846
Paquete 3	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	3.316.083	39.792.999	44.980.629	50.938.529	57.685.582	65.326.314
Paquete 4	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	5.423.828	65.085.937	73.570.891	83.315.708	94.351.274	106.848.553
TOTAL	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**321.796.630**	**363.747.777**	**411.927.916**	**466.489.746**	**528.278.552**
COSTOS TOTALES																	
Paquete 1	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	3.603.706	43.244.472	48.358.002	54.176.146	60.694.295	67.996.668
Paquete 2	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	5.767.037	69.204.444	77.387.662	86.698.481	97.129.522	108.815.563
Paquete 3	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	1.733.311	20.799.728	23.259.233	26.057.644	29.192.744	32.705.040
Paquete 4	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	2.016.294	24.195.524	27.056.573	30.311.857	33.958.798	38.044.517
TOTAL	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**13.120.347**	**157.444.169**	**176.061.469**	**197.244.129**	**220.975.359**	**247.561.788**
COSTOS TOTALES SIN CIF Y MO																	
Paquete 1	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	119.640	1.435.680	1.605.445	1.798.602	2.014.999	2.257.432
Paquete 2	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	2.295.886	27.550.636	30.808.416	34.515.100	38.667.749	43.320.021
Paquete 3	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	977.340	11.728.080	13.114.890	14.692.795	16.460.544	18.440.978
Paquete 4	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	1.138.747	13.664.964	15.280.804	17.119.299	19.178.991	21.486.492
TOTAL	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**54.379.359**	**60.809.555**	**68.125.796**	**76.322.283**	**85.504.923**
Precio Promedio	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	210.555	219.966	229.799	240.071	250.802
Costo Pomedio	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	114.228	118.054	122.009	126.096	130.321
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

5.14 IVA EN PESOS

Se realiza la proyección a cinco años del impuesto al valor agregado IVA que sería aplicado según lo establecido por la ley al proyecto, con una tarifa del 16%. Se muestra el IVA cobrado, pagado y causado. Ver el cuadro 18 ver página 200.

5.15 PROYECCIÓN RECAUDO EN PESOS

Se plantea la proyección de los recaudos, según los porcentajes arrojados por el margen de contribución, donde las ventas del servicio son pagados contra entrega de la prestación del servicio. Ver el cuadro 19 ver página 200.

5.16 PROYECCIÓN PAGO EN PESOS

Como antes se menciono, los pedidos de insumos serán cancelados contra entrega. Ver el cuadro 20 ver página 200.

5.17 ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

La proyección de los ER pretende reflejar la utilidad o pérdida obtenida por el ejercicio de la actividad económica de la empresa, el cual se fundamenta en las cuentas nominales, transitorias o de resultados. En la proyección se evidencio un crecimiento promedio en la utilidad neta de $58.594.537 en los cinco años. Ver el cuadro 21 ver página 201.

Tabla 103 IVA en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 18 IVA EN PESOS																	
DETALLE	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
IVA COBRADO	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	51.487.461	58.199.644	65.908.467	74.638.359	84.524.568
IVA PAGADO	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	8.700.697	9.729.529	10.900.127	12.211.565	13.680.788
IVA CAUSADO	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**3.565.564**	**42.786.763**	**48.470.115**	**55.008.339**	**62.426.794**	**70.843.781**
IVA AL FLUJO DE CAJA					14.262.254				14.262.254				28.524.509	32.313.410	36.672.226	41.617.863	47.229.187
IVA AÑO SIGUIENTE													0	14.262.254	16.156.705	18.336.113	20.808.931
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	**0**	**0**	**0**	**0**	**14.262.254**	**0**	**0**	**0**	**14.262.254**	**0**	**0**	**0**	**28.524.509**	**46.575.665**	**52.828.931**	**59.953.976**	**68.038.118**
MESES AÑO	12																
MESES PAGADO POR AÑO	8																
MESES POR PAGAR	4																
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

Tabla 104 Proyección recaudo en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 19 RECAUDO EN PESOS																	
DETALLE	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
CONTADO	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	321.796.630	363.747.777	411.927.916	466.489.746	528.278.552
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL RECAUDO	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**26.816.386**	**321.796.630**	**363.747.777**	**411.927.916**	**466.489.746**	**528.278.552**
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDO	11																
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

Tabla 105 Proyección Pagos en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 20 PAGO EN PESOS																	
DETALLE	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
CONTADO	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	4.531.613	54.379.359	60.809.555	68.125.796	76.322.283	85.504.923
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGOS	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**4.531.613**	**54.379.359**	**60.809.555**	**68.125.796**	**76.322.283**	**85.504.923**
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDO	11																
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

Tabla 106 Estado de Resultados sin Financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 21 ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																	
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
VENTAS	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	321.796.630	363.747.777	411.927.916	466.489.746	528.278.552
CMV	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	157.444.169	176.061.469	197.244.129	220.975.359	247.561.788
UTILIDAD BRUTA	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**164.352.462**	**187.686.308**	**214.683.787**	**245.514.387**	**280.716.763**
EGRESOS																	
Nomina	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	95.410.078	98.224.675	100.994.611	103.721.466	106.521.945
Gastos de administracion	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	9.196.824	9.468.130	9.735.131	9.997.980	10.267.925
Gastos de ventas	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	6.354.276	555.930	571.607	587.041	602.891
Gastos depreciacion	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	7.326.580	7.326.580	7.326.580	856.580	856.580
Gastos diferidos	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	7.382.992	0	0	0	0
ICA	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	2.123.858	2.400.735	2.718.724	3.078.832	3.486.638
TOTAL EGRESOS	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**127.794.608**	**117.976.051**	**121.346.654**	**118.241.898**	**121.735.980**
UTILIDAD OPERACIONAL	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**36.557.854**	**69.710.257**	**93.337.133**	**127.272.488**	**158.980.784**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Financieros Préstamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Financieros Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL OTROS INGRESOS	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**36.557.854**	**69.710.257**	**93.337.133**	**127.272.488**	**158.980.784**
Impuesto de Renta	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	761.622	9.139.463	17.427.564	23.334.283	31.818.122	39.745.196
CREE	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	243.719	2.924.628	5.576.821	7.466.971	10.181.799	12.718.463
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**2.041.147**	**24.493.762**	**46.705.872**	**62.535.879**	**85.272.567**	**106.517.125**
Reserva Legal	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	204.115	2.449.376	4.670.587	6.253.588	8.527.257	10.651.713
UTILIDAD NETA	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**1.837.032**	**22.044.386**	**42.035.285**	**56.282.291**	**76.745.310**	**95.865.413**
UTILIDAD ACUMULADA													22.044.386	64.079.671	120.361.962	197.107.273	292.972.685
RESERVA LEGAL ACUMULADA													2.449.376	7.119.963	13.373.551	21.900.808	32.552.521
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

5.18 ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS

En el ER con financiación se accedió a un préstamo bancario por valor de $22.430.687 los cuales son proyectados para pago en 36 cuotas mensuales, es por esta razón que el crecimiento de la utilidad crece en un promedio menor equivalente a $57.484.091. Ver el cuadro 22 ver página 203.

5.19 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

Se realiza la proyección de los ingresos y egresos de efectivo del proyecto, los cuales constituyen las actividades ejecutoras, donde se muestra la cantidad de dinero disponible de un periodo de cinco años.

Análisis.

Según el proyecto el valor presente neto (VPN) muestra un crecimiento en la proyección a 5 años y cada valor futuro del flujo de caja traídos a hoy permiten recobrar la inversión y se obtiene un excedente de $ 209.381.531, cuantía positiva para la evaluación de rentabilidad del proyecto. La DTF del mercado es del 4,75% EA demostrando que si el capital se invierte en un CDT obtendrá una rentabilidad menor, en consecuencia la tasa interna de retorno (T.I.R) es igual a 98,92% confirmando la rentabilidad de la inversión inicial y el costo beneficio arrojado por cada peso que invierte la empresa recibe $ 3,80. Ver cuadro 23 en la página 204.

Tabla 107 Estado de resultado con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 22 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
VENTAS	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	321.796.630	363.747.777	411.927.916	466.489.746	528.278.552
CMV	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	157.444.169	176.061.469	197.244.129	220.975.359	247.561.788
UTILIDAD BRUTA	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**13.696.038**	**164.352.462**	**187.686.308**	**214.683.787**	**245.514.387**	**280.716.763**
EGRESOS																	
Nomina	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	7.950.840	95.410.078	98.224.675	100.994.611	103.721.466	106.521.945
Gastos de administracion	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	9.196.824	9.468.130	9.735.131	9.997.980	10.267.925
Gastos de ventas	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	6.354.276	555.930	571.607	587.041	602.891
Gastos depreciacion	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	610.548	7.326.580	7.326.580	7.326.580	856.580	856.580
Gastos diferidos	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	615.249	7.382.992	0	0	0	0
ICA	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	176.988	2.123.858	2.400.735	2.718.724	3.078.832	3.486.638
TOTAL EGRESOS	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**10.649.551**	**127.794.608**	**117.976.051**	**121.346.654**	**118.241.898**	**121.735.980**
UTILIDAD OPERACIONAL	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**3.046.488**	**36.557.854**	**69.710.257**	**93.337.133**	**127.272.488**	**158.980.784**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Financieros Préstamo	446.746	438.140	429.363	420.411	411.280	401.968	392.470	382.783	372.903	362.826	352.549	342.067	4.753.505	3.206.876	1.247.298	0	0
Gastos Financieros Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL OTROS INGRESOS	**446.746**	**438.140**	**429.363**	**420.411**	**411.280**	**401.968**	**392.470**	**382.783**	**372.903**	**362.826**	**352.549**	**342.067**	**4.753.505**	**3.206.876**	**1.247.298**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**2.599.742**	**2.608.348**	**2.617.125**	**2.626.077**	**2.635.208**	**2.644.520**	**2.654.018**	**2.663.705**	**2.673.585**	**2.683.662**	**2.693.939**	**2.704.421**	**31.804.349**	**66.503.381**	**92.089.836**	**127.272.488**	**158.980.784**
Impuesto de Renta	649.935	652.087	654.281	656.519	658.802	661.130	663.504	665.926	668.396	670.915	673.485	676.105	7.951.087	16.625.845	23.022.459	31.818.122	39.745.196
CREE	207.979	208.668	209.370	210.086	210.817	211.562	212.321	213.096	213.887	214.693	215.515	216.354	2.544.348	5.320.270	7.367.187	10.181.799	12.718.463
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO	**1.741.827**	**1.747.593**	**1.753.474**	**1.759.472**	**1.765.589**	**1.771.828**	**1.778.192**	**1.784.682**	**1.791.302**	**1.798.053**	**1.804.939**	**1.811.962**	**21.308.914**	**44.557.265**	**61.700.190**	**85.272.567**	**106.517.125**
Reserva Legal	174.183	174.759	175.347	175.947	176.559	177.183	177.819	178.468	179.130	179.805	180.494	181.196	2.130.891	4.455.727	6.170.019	8.527.257	10.651.713
UTILIDAD NETA	**1.567.644**	**1.572.834**	**1.578.126**	**1.583.525**	**1.589.030**	**1.594.646**	**1.600.373**	**1.606.214**	**1.612.172**	**1.618.248**	**1.624.445**	**1.630.766**	**19.178.022**	**40.101.539**	**55.530.171**	**76.745.310**	**95.865.413**
UTILIDAD ACUMULADA													19.178.022	59.279.561	114.809.732	191.555.042	287.420.455
RESERVA LEGAL ACUMULADA													2.130.891	6.586.618	12.756.637	21.283.894	31.935.606

Tabla 108 Flujo de Caja sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 23 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Recaudos	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	321.796.630	363.747.777	411.927.916	466.489.746	528.278.552
IVA cobrado	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	51.487.461	58.199.644	65.908.467	74.638.359	84.524.568
TOTAL INGRESOS	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**373.284.091**	**421.947.421**	**477.836.383**	**541.128.105**	**612.803.120**
EGRESOS																	
Nomina	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	9.575.736	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	12.371.181	88.974.283	98.034.819	100.807.768	103.537.528	106.333.042
gastos de administración	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	9.196.824	9.468.130	9.735.131	9.997.980	10.267.925
gastos de ventas	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	6.354.276	555.930	571.607	587.041	602.891
IVA Pagado	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	8.700.697	9.729.529	10.900.127	12.211.565	13.680.788
IVA Total al Flujo de Caja	0	0	0	0	14.262.254	0	0	0	14.262.254	0	0	0	28.524.509	46.575.665	52.828.931	59.953.976	68.038.118
Impuesto de Renta													0	9.139.463	17.427.564	23.334.283	31.818.122
CREE													0	2.924.628	5.576.821	7.466.971	10.181.799
ICA													0	2.123.858	2.400.735	2.718.724	3.078.832
Pagos	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	157.444.169	176.061.469	197.244.129	220.975.359	247.561.788
TOTAL EGRESOS	**21.844.067**	**21.844.067**	**21.844.067**	**21.844.067**	**36.106.322**	**24.717.067**	**21.844.067**	**21.844.067**	**36.106.322**	**21.844.067**	**21.844.067**	**27.512.511**	**299.194.758**	**354.613.492**	**397.492.814**	**440.783.427**	**491.563.306**
FLUJO OPERACIONAL	**9.262.940**	**9.262.940**	**9.262.940**	**9.262.940**	**(4.999.314)**	**6.389.941**	**9.262.940**	**9.262.940**	**(4.999.314)**	**9.262.940**	**9.262.940**	**3.594.496**	**74.089.333**	**67.333.929**	**80.343.568**	**100.344.678**	**121.239.814**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financiero prestamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización prestamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos financiero leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizacion leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
FLUJO DE CAJA NETO	**9.262.940**	**9.262.940**	**9.262.940**	**9.262.940**	**(4.999.314)**	**6.389.941**	**9.262.940**	**9.262.940**	**(4.999.314)**	**9.262.940**	**9.262.940**	**3.594.496**	**74.089.333**	**67.333.929**	**80.343.568**	**100.344.678**	**121.239.814**
SALDO INICIAL DE CAJA	43.693.066	52.956.006	62.218.947	71.481.887	80.744.828	75.745.514	82.135.455	91.398.395	100.661.336	95.662.022	104.924.962	114.187.903	43.693.066	117.782.399	185.116.328	265.459.897	365.804.575
SALDO FINAL DE CAJA	**52.956.006**	**62.218.947**	**71.481.887**	**80.744.828**	**75.745.514**	**82.135.455**	**91.398.395**	**100.661.336**	**95.662.022**	**104.924.962**	**114.187.903**	**117.782.399**	**117.782.399**	**185.116.328**	**265.459.897**	**365.804.575**	**487.044.389**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	(74.768.957)					
INGRESOS		373.284.091	421.947.421	477.836.383	541.128.105	612.803.120
EGRESOS		299.194.758	354.613.492	397.492.814	440.783.427	491.563.306
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		74.089.333	67.333.929	80.343.568	100.344.678	121.239.814
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	(74.768.957)	74.089.333	67.333.929	80.343.568	100.344.678	121.239.814

DTF(%)	4,75%
SPREAD (%)	10,00%
COSTO DE OPORTUNIDAD (%)	15,23%
VPN (%)	209.381.531
TIR(%)	98,92%
B/C(veces)	3,80

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

5.20 FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS

En el cuadro se proyecta los ingresos y egresos de dinero de la empresa apalancándose con un préstamo por valor $ 22.430.687.

Análisis.

Según el proyecto el valor presente neto (VPN) muestra un crecimiento en la proyección a 5 años y cada valor futuro del flujo de caja traídos a hoy permiten recobrar la inversión y se obtiene un excedente de $ 209.929.378, cuantía positiva para la evaluación de rentabilidad del proyecto. La DTF del mercado es del 4,75% EA demostrando que si el capital se invierte en un CDT obtendrá una rentabilidad menor, en consecuencia la tasa interna de retorno (T.I.R) es igual a 124,27% confirmando la rentabilidad de la inversión inicial y el costo beneficio arrojado por cada peso que invierte la empresa recibe $ 5,01. Ver cuadro 24 en la página 206.

5.21 BALANCE GENERAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

El balance general es un estado financiero de gran utilidad para los empresarios pues en este se recopila toda la información como son las obligaciones y la disponibilidad de dinero, en el presente caso los activos de inicio de la empresa son por valor de $74.768.957 que en la proyección de los cinco años logran incrementar en un promedio de $289.836.677. En cuanto el pasivo este se inicia con cero $0 incrementando en un promedio de $60.275.281 en la proyección de los cinco años los cuales constituyen las cuentas por pagar, cesantías por pagar, intereses a las cesantías por pagar, IVA por pagar, ICA por pagar, impuesto de renta e Impuesto de Renta para la Equidad CREE, del mismo modo el patrimonio inicia en $ 74.768.957 incrementando en un promedio de $ 229.561.397 a lo largo de la proyección de los cinco año. Apreciable en el cuadro 25 ver página 207.

Tabla 109 Flujo de Caja con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 24 FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Recaudos	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	26.816.386	321.796.630	363.747.777	411.927.916	466.489.746	528.278.552
IVA cobrado	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	4.290.622	51.487.461	58.199.644	65.908.467	74.638.359	84.524.568
TOTAL INGRESOS	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**31.107.008**	**373.284.091**	**421.947.421**	**477.836.383**	**541.128.105**	**612.803.120**
EGRESOS																	
Nomina	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	9.575.736	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	6.702.737	12.371.181	88.974.283	98.034.819	100.807.768	103.537.528	106.333.042
Gastos de Administración	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	766.402	9.196.824	9.468.130	9.735.131	9.997.980	10.267.925
Gastos de Ventas	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	529.523	6.354.276	555.930	571.607	587.041	602.891
IVA Pagado	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	725.058	8.700.697	9.729.529	10.900.127	12.211.565	13.680.788
IVA total Al Flujo de Caja	0	0	0	0	14.262.254	0	0	0	14.262.254	0	0	0	28.524.509	46.575.665	52.828.931	59.953.976	68.038.118
Impuesto de Renta													0	7.951.087	16.625.845	23.022.459	31.818.122
CREE													0	2.544.348	5.320.270	7.367.187	10.181.799
ICA													0	2.123.858	2.400.735	2.718.724	3.078.832
Pagos	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	13.120.347	157.444.169	176.061.469	197.244.129	220.975.359	247.561.788
TOTAL EGRESOS	**21.844.067**	**21.844.067**	**21.844.067**	**21.844.067**	**36.106.322**	**24.717.067**	**21.844.067**	**21.844.067**	**36.106.322**	**21.844.067**	**21.844.067**	**27.512.511**	**299.194.758**	**353.044.835**	**396.434.545**	**440.371.819**	**491.563.306**
FLUJO OPERACIONAL	**9.262.940**	**9.262.940**	**9.262.940**	**9.262.940**	**(4.999.314)**	**6.389.941**	**9.262.940**	**9.262.940**	**(4.999.314)**	**9.262.940**	**9.262.940**	**3.594.496**	**74.089.333**	**68.902.586**	**81.401.838**	**100.756.286**	**121.239.814**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financiero prestamo	446.746	438.140	429.363	420.411	411.280	401.968	392.470	382.783	372.903	362.826	352.549	342.067	4.753.505	3.206.876	1.247.298	0	0
Amortización prestamo	432.097	440.703	449.481	458.433	467.563	476.876	486.374	496.061	505.941	516.017	526.295	536.777	5.792.617	7.339.246	9.298.824	0	0
Gastos financiero leasing													0				
Amortizacion leasing													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**878.844**	**10.546.122**	**10.546.122**	**10.546.122**	**0**	**0**
FLUJO DE CAJA NETO	**8.384.097**	**8.384.097**	**8.384.097**	**8.384.097**	**(5.878.157)**	**5.511.097**	**8.384.097**	**8.384.097**	**(5.878.157)**	**8.384.097**	**8.384.097**	**2.715.653**	**63.543.211**	**58.356.464**	**70.855.716**	**100.756.286**	**121.239.814**
SALDO INICIAL DE CAJA	43.693.066	52.077.163	60.461.260	68.845.357	77.229.454	71.351.296	76.862.394	85.246.491	93.630.588	87.752.430	96.136.527	104.520.624	43.693.066	107.236.277	165.592.741	236.448.456	337.204.742
SALDO FINAL DE CAJA	**52.077.163**	**60.461.260**	**68.845.357**	**77.229.454**	**71.351.296**	**76.862.394**	**85.246.491**	**93.630.588**	**87.752.430**	**96.136.527**	**104.520.624**	**107.236.277**	**107.236.277**	**165.592.741**	**236.448.456**	**337.204.742**	**458.444.557**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	(52.338.270)					
INGRESOS		373.284.091	421.947.421	477.836.383	541.128.105	612.803.120
EGRESOS		299.194.758	353.044.835	396.434.545	440.371.819	491.563.306
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		74.089.333	68.902.586	81.401.838	100.756.286	121.239.814
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		10.546.122	10.546.122	10.546.122	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	(52.338.270)	63.543.211	58.356.464	70.855.716	100.756.286	121.239.814
DTF(%)	4,75%					
SPREAD (%)	10,00%					
COSTO DE OPORTUNIDAD (%)	15,23%					
VPN (%)	209.929.378					
TIR(%)	124,27%					
B/C(veces)	5,01					
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles						

Tabla 110 Balance general sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
CUADRO 25 BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
ACTIVOS	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Activos Corrientes						
CAJAS BANCOS	43.693.066	117.782.399	185.116.328	265.459.897	365.804.575	487.044.389
CXC		0	0	0	0	0
INVENTARIO		0	0	0	0	0
Total Activos Corrientes	**43.693.066**	**117.782.399**	**185.116.328**	**265.459.897**	**365.804.575**	**487.044.389**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300	10.057.300	10.057.300	10.057.300	10.057.300	10.057.300
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700	9.352.700	9.352.700	9.352.700	9.352.700	9.352.700
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899	4.282.899	4.282.899	4.282.899	4.282.899	4.282.899
Depreaciacion acumulada	0	7.326.580	14.653.160	21.979.739	22.836.319	23.692.899
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**	**16.366.319**	**9.039.739**	**1.713.160**	**856.580**	**0**
Activos Diferidos						
Diferidos	7.382.992	0	0	0	0	0
Total Activos Diferidos	**7.382.992**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**	**16.366.319**	**9.039.739**	**1.713.160**	**856.580**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**	**134.148.718**	**194.156.068**	**267.173.056**	**366.661.154**	**487.044.389**
PASIVOS						
Pasivos Corrientes						
CXP	0	0	0	0	0	0
Cesantias xP	0	5.745.999	5.915.506	6.082.323	6.246.546	6.415.203
Intereses de Cesantias	0	689.796	710.145	730.171	749.885	770.132
IVA x Pagar	0	14.262.254	16.156.705	18.336.113	20.808.931	23.614.594
INC x Pagar	0	0	0	0	0	0
Ica x Pagar	0	2.123.858	2.400.735	2.718.724	3.078.832	3.486.638
Impuesto de Renta x Pagar	0	9.139.463	17.427.564	23.334.283	31.818.122	39.745.196
Impuesto de Renta para la Equidad	0	2.924.628	5.576.821	7.466.971	10.181.799	12.718.463
Total Pasivos Corrientes	**0**	**34.885.999**	**48.187.476**	**58.668.585**	**72.884.116**	**86.750.226**
Pasivos No Corrientes						
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**	**34.885.999**	**48.187.476**	**58.668.585**	**72.884.116**	**86.750.226**
PATRIMONIO						
Capital Social (Aportes)	74.768.957	74.768.957	74.768.957	74.768.957	74.768.957	74.768.957
Utilidad Acumulada	0	22.044.386	64.079.671	120.361.962	197.107.273	292.972.685
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0	2.449.376	7.119.963	13.373.551	21.900.808	32.552.521
TOTAL PATRIMONIO	**74.768.957**	**99.262.719**	**145.968.592**	**208.504.471**	**293.777.038**	**400.294.163**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**	**134.148.718**	**194.156.068**	**267.173.056**	**366.661.154**	**487.044.389**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles						
		0	**0**	**0**	**0**	**0**

5.22 BALANCE GENERAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS

El presente refleja el valor financiado del proyecto que corresponde a $22.430.687 donde los activos de inicio de la empresa son por valor de $74.768.957 que en la proyección de los cinco años logran incrementar en un promedio de $266.580.514. En cuanto el pasivo este se inicia con cero $0 incrementando en un promedio de $64.854.953 en la proyección de los cinco años los cuales constituyen las cuentas por pagar, cesantías por pagar, intereses a las cesantías por pagar, IVA por pagar, ICA por pagar, impuesto de renta, Impuesto de Renta para la Equidad CREE y las obligaciones financieras del mismo modo el patrimonio inicia en $52.338.270 incrementando en un promedio de $201.725.562 a lo largo de la proyección de los cinco año. Apreciable en el cuadro 26 ver página 210.

5.23 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

Este análisis permite revisar la liquidez en cuanto a temas de cartera y la anticipación para toma de decisiones que favorezcan a la empresa.

En el caso estudiado las cuentas más representativas en el balance general son:

Activos Corrientes la Caja o Banco pues esta representa un promedio de 96,45% dentro de la proyección de los cinco años del total de los activos.

Activos Fijos los Muebles y Enseres representan un promedio de 4,25% del total de los activos fijos, del mismo modo los Equipos de Cómputo y comunicaciones representa un promedio de 3,95% dentro de la proyección de los cinco años del total de los activos.

Para el año 1 los activos corrientes representan el 87,80% del total de los activos incrementando en la proyección de los cinco años en un promedio del 96,45% del total de los activos. En cuanto a los activos fijos estos representan 12,20% del total de los activos para el primer año pero debido a la depreciación durante los cinco años estos pierden su vida útil reduciéndose en un promedio 6,47% en la proyección de los cinco años.

Para el año 1 los pasivos corrientes representan el 26,01% del total de los pasivos incrementando en la proyección de los cinco años en un promedio del 22,09% del total de los pasivos. En cuanto a los Pasivos fijos estos representan 0,00% del total de los pasivos para la proyección de los cinco años.
Así mismo se evidencio que los pasivos corrientes las cuentas más representativas es el IVA por pagar representando un promedio de 7,27% dentro de la proyección de los cinco años del total de los pasivos.
Los Pasivos No corrientes representan el 0,00% dentro de la proyección de los cinco años del total de los pasivos.

Respecto al patrimonio este representa el 73,99% para el primer año incrementando un promedio de 77,91% del total del patrimonio en la proyección de los cinco años.

Dentro de las cuentas más representativas del patrimonio se encuentra el capital social iniciando 55,74% para el primer año e incrementando en un promedio de 31,59% del total del patrimonio en la proyección de los cinco años. Cabe aclarar que en año 5 se puede reinvertir en la empresa o realizar inversiones con el dinero acumulado de las ganancias. Ver cuadro 27 página 211.

Tabla 111 Balance general con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA						
CUADRO 26 BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS						
ACTIVOS	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Activos Corrientes						
CAJAS BANCOS	43.693.066	107.236.277	165.592.741	236.448.456	337.204.742	458.444.557
CXC		0	0	0	0	0
INVENTARIO		0	0	0	0	0
Total Activos Corrientes	**43.693.066**	**107.236.277**	**165.592.741**	**236.448.456**	**337.204.742**	**458.444.557**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300	10.057.300	10.057.300	10.057.300	10.057.300	10.057.300
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700	9.352.700	9.352.700	9.352.700	9.352.700	9.352.700
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899	4.282.899	4.282.899	4.282.899	4.282.899	4.282.899
Depreaciacion acumulada	0	7.326.580	14.653.160	21.979.739	22.836.319	23.692.899
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**	**16.366.319**	**9.039.739**	**1.713.160**	**856.580**	**0**
Activos Diferidos						
Diferidos	7.382.992	0	0	0	0	0
Total Activos Diferidos	**7.382.992**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**	**16.366.319**	**9.039.739**	**1.713.160**	**856.580**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**	**123.602.596**	**174.632.480**	**238.161.616**	**338.061.322**	**458.444.557**
PASIVOS						
Pasivos Corrientes						
CXP	0	0	0	0	0	0
Cesantias xP	0	5.745.999	5.915.506	6.082.323	6.246.546	6.415.203
Intereses de Cesantias	0	689.796	710.145	730.171	749.885	770.132
IVA x Pagar	0	14.262.254	16.156.705	18.336.113	20.808.931	23.614.594
INC x Pagar	0	0	0	0	0	0
Ica x Pagar	0	2.123.858	2.400.735	2.718.724	3.078.832	3.486.638
Impuesto de Renta x Pagar	0	7.951.087	16.625.845	23.022.459	31.818.122	39.745.196
Impuesto de Renta para la Equidad	0	2.544.348	5.320.270	7.367.187	10.181.799	12.718.463
Total Pasivos Corrientes	**0**	**33.317.342**	**47.129.207**	**58.256.977**	**72.884.116**	**86.750.226**
Pasivos No Corrientes						
Obligaciones Financieras	22.430.687	16.638.070	9.298.824	(0)	0	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**22.430.687**	**16.638.070**	**9.298.824**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**22.430.687**	**49.955.412**	**56.428.031**	**58.256.977**	**72.884.116**	**86.750.226**
PATRIMONIO						
Capital Social (Aportes)	52.338.270	52.338.270	52.338.270	52.338.270	52.338.270	52.338.270
Utilidad Acumulada	0	19.178.022	59.279.561	114.809.732	191.555.042	287.420.455
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0	2.130.891	6.586.618	12.756.637	21.283.894	31.935.606
TOTAL PATRIMONIO	**52.338.270**	**73.647.184**	**118.204.449**	**179.904.639**	**265.177.206**	**371.694.331**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**	**123.602.596**	**174.632.480**	**238.161.616**	**338.061.322**	**458.444.557**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles						
		0	**0**	**0**	**0**	**0**

Tabla 112 Análisis vertical balance general sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA												
CUADRO 27 ANALISIS VERTICAL BALANCE PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS												
ACTIVOS	AÑO 0	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
Activos Corrientes												
CAJAS BANCOS	43.693.066	58,44%	117.782.399	87,80%	185.116.328	95,34%	265.459.897	99,36%	365.804.575	99,77%	487.044.389	100,00%
CXC	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
INVENTARIO	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total Activos Corrientes	**43.693.066**	**58,44%**	**117.782.399**	**87,80%**	**185.116.328**	**95,34%**	**265.459.897**	**99,36%**	**365.804.575**	**99,77%**	**487.044.389**	**100,00%**
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300	13,45%	10.057.300	7,50%	10.057.300	5,18%	10.057.300	3,76%	10.057.300	2,74%	10.057.300	2,06%
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700	12,51%	9.352.700	6,97%	9.352.700	4,82%	9.352.700	3,50%	9.352.700	2,55%	9.352.700	1,92%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899	5,73%	4.282.899	3,19%	4.282.899	2,21%	4.282.899	1,60%	4.282.899	1,17%	4.282.899	0,88%
Depreaciacion acumulada	0	0,00%	7.326.580	5,46%	14.653.160	7,55%	21.979.739	8,23%	22.836.319	6,23%	23.692.899	4,86%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**	**31,69%**	**16.366.319**	**12,20%**	**9.039.739**	**4,66%**	**1.713.160**	**0,64%**	**856.580**	**0,23%**	**0**	**0,00%**
Activos Diferidos												
Diferidos	7.382.992	9,87%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total Activos Diferidos	**7.382.992**	**9,87%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**	**41,56%**	**16.366.319**	**12,20%**	**9.039.739**	**4,66%**	**1.713.160**	**0,64%**	**856.580**	**0,23%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**		**134.148.718**		**194.156.068**		**267.173.056**		**366.661.154**		**487.044.389**	
PASIVOS												
Pasivos Corrientes												
CXP	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantias xP	0	0,00%	5.745.999	4,28%	5.915.506	3,05%	6.082.323	2,28%	6.246.546	1,70%	6.415.203	1,32%
Intereses de Cesantias	0	0,00%	689.796	0,51%	710.145	0,37%	730.171	0,27%	749.885	0,20%	770.132	0,16%
IVA x Pagar	0	0,00%	14.262.254	10,63%	16.156.705	8,32%	18.336.113	6,86%	20.808.931	5,68%	23.614.594	4,85%
INC x Pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ica x Pagar	0	0,00%	2.123.858	1,58%	2.400.735	1,24%	2.718.724	1,02%	3.078.832	0,84%	3.486.638	0,72%
Impuesto de Renta x Pagar	0	0,00%	9.139.463	6,81%	17.427.564	8,98%	23.334.283	8,73%	31.818.122	8,68%	39.745.196	8,16%
Impuesto de Renta para la Equidad	0	0,00%	2.924.628	2,18%	5.576.821	2,87%	7.466.971	2,79%	10.181.799	2,78%	12.718.463	2,61%
Total Pasivos Corrientes	**0**	**0,00%**	**34.885.999**	**26,01%**	**48.187.476**	**24,82%**	**58.668.585**	**21,96%**	**72.884.116**	**19,88%**	**86.750.226**	**17,81%**
Pasivos No Corrientes												
Obligaciones Financieras	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**0**	**0,00%**	**34.885.999**	**26,01%**	**48.187.476**	**24,82%**	**58.668.585**	**21,96%**	**72.884.116**	**19,88%**	**86.750.226**	**17,81%**
PATRIMONIO												
Capital Social (Aportes)	74.768.957	100,00%	74.768.957	55,74%	74.768.957	38,51%	74.768.957	27,99%	74.768.957	20,39%	74.768.957	15,35%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	22.044.386	16,43%	64.079.671	33,00%	120.361.962	45,05%	197.107.273	53,76%	292.972.685	60,15%
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0	0,00%	2.449.376	1,83%	7.119.963	3,67%	13.373.551	5,01%	21.900.808	5,97%	32.552.521	6,68%
TOTAL PATRIMONIO	**74.768.957**	**100,00%**	**99.262.719**	**73,99%**	**145.968.592**	**75,18%**	**208.504.471**	**78,04%**	**293.777.038**	**80,12%**	**400.294.163**	**82,19%**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**		**134.148.718**		**194.156.068**		**267.173.056**		**366.661.154**		**487.044.389**	
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles												
			0		**0**		**0**		**0**		**0**	

5.24 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS

En el caso estudiado las cuentas más representativas en el balance general son:

Activos Corrientes la Caja o Banco pues esta representa un promedio de 96,12% dentro de la proyección de los cinco años del total de los activos.

Activos Fijos los Muebles y Enseres representan un promedio de 4,66% del total de los activos fijos, del mismo modo los Equipos de Cómputo y comunicaciones representa un promedio de 4,33% dentro de la proyección de los cinco años del total de los activos.

Para el año 1 los activos corrientes representan el 86,77% del total de los activos incrementando en la proyección de los cinco años en un promedio del 96,12% del total de los activos. En cuanto a los activos fijos estos representan 13,24% del total de los activos para el primer año pero debido a la depreciación durante los cinco años estos pierden su vida útil reduciéndose en un promedio 7,09% en la proyección de los cinco años.

Para el año 1 los pasivos corrientes representan el 26,96% del total de los pasivos incrementando en la proyección de los cinco años en un promedio del 23,78% del total de los pasivos. En cuanto a los Pasivos fijos estos representan el 13,46% para el primer año del total de los pasivos e incrementándose en un promedio de 3,76% para la proyección de los cinco años.

Así mismo se evidencio que los pasivos corrientes las cuentas más representativas es el IVA por pagar representando un promedio de 7,96% dentro de la proyección de los cinco años del total de los pasivos.

Respecto al patrimonio este representa el 59,58% para el primer año incrementando un promedio de 72,47% del total del patrimonio en la proyección de los cinco años.

Dentro de las cuentas más representativas del patrimonio se encuentra el capital social iniciando 42,34% para el primer año e incrementando en un promedio de 24,24% del total del patrimonio en la proyección de los cinco años. Ver cuadro 28 página 215.

5.25 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

Del mismo modo que se analiza el balance general, se puede analizar estado de resultado, con el fin de determinar cuánto representa un determinado rubro (Costo de venta, Gastos operacionales, Gastos no operacionales, Impuestos, Utilidad neta, etc.) respecto a la totalidad de las ventas.

Para el caso investigado en la proyección de los cinco años se representa de la siguiente manera los márgenes:

La utilidad bruta para el primer año es del 51,07% respecto a las ventas totales llegando hasta 53,14% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 53,46%.

La utilidad Operacional para el primer año es del 3,74% respecto a las ventas totales llegando hasta 28,06% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 18,11%.

La utilidad Neta Antes de Impuesto para el primer año es del 11,36% respecto a las ventas totales llegando hasta 30,09% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 30,00%.

La utilidad Neta después de Impuestos para el primer año es del 7,61% respecto a las ventas totales llegando hasta 20,16% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 14,82%.

La utilidad Neta para el primer año es del 6,85% respecto a las ventas totales llegando hasta 18,15% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 13,33%. Ver cuadro 29 página 216.

Tabla 113 Análisis vertical balance general con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA												
CUADRO 28 ANALISIS VERTICAL BALANCE PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS												
ACTIVOS	**AÑO 0**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 1**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 4**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 5**	**ANALISIS VERTICAL**
Activos Corrientes												
CAJAS BANCOS	43.693.066	58,44%	107.236.277	86,76%	165.592.741	94,82%	236.448.456	99,28%	337.204.742	99,75%	458.444.557	100,00%
CXC		0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
INVENTARIO		0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total Activos Corrientes	**43.693.066**	**58,44%**	**107.236.277**	**86,76%**	**165.592.741**	**94,82%**	**236.448.456**	**99,28%**	**337.204.742**	**99,75%**	**458.444.557**	**100,00%**
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300	13,45%	10.057.300	8,14%	10.057.300	5,76%	10.057.300	4,22%	10.057.300	2,97%	10.057.300	2,19%
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700	12,51%	9.352.700	7,57%	9.352.700	5,36%	9.352.700	3,93%	9.352.700	2,77%	9.352.700	2,04%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899	5,73%	4.282.899	3,47%	4.282.899	2,45%	4.282.899	1,80%	4.282.899	1,27%	4.282.899	0,93%
Depreaciacion acumulada	0	0,00%	7.326.580	5,93%	14.653.160	8,39%	21.979.739	9,23%	22.836.319	6,76%	23.692.899	5,17%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**	**31,69%**	**16.366.319**	**13,24%**	**9.039.739**	**5,18%**	**1.713.160**	**0,72%**	**856.580**	**0,25%**	**0**	**0,00%**
Activos Diferidos												
Diferidos	7.382.992	9,87%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total Activos Diferidos	**7.382.992**	**9,87%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**	**41,56%**	**16.366.319**	**13,24%**	**9.039.739**	**5,18%**	**1.713.160**	**0,72%**	**856.580**	**0,25%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**		**123.602.596**		**174.632.480**		**238.161.616**		**338.061.322**		**458.444.557**	
PASIVOS												
Pasivos Corrientes												
CXP	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantias xP	0	0,00%	5.745.999	4,65%	5.915.506	3,39%	6.082.323	2,55%	6.246.546	1,85%	6.415.203	1,40%
Intereses de Cesantias	0	0,00%	689.796	0,56%	710.145	0,41%	730.171	0,31%	749.885	0,22%	770.132	0,17%
IVA x Pagar	0	0,00%	14.262.254	11,54%	16.156.705	9,25%	18.336.113	7,70%	20.808.931	6,16%	23.614.594	5,15%
INC x Pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ica x Pagar	0	0,00%	2.123.858	1,72%	2.400.735	1,37%	2.718.724	1,14%	3.078.832	0,91%	3.486.638	0,76%
Impuesto de Renta x Pagar	0	0,00%	7.951.087	6,43%	16.625.845	9,52%	23.022.459	9,67%	31.818.122	9,41%	39.745.196	8,67%
Impuesto de Renta para la Equidad	0	0,00%	2.544.348	2,06%	5.320.270	3,05%	7.367.187	3,09%	10.181.799	3,01%	12.718.463	2,77%
Total Pasivos Corrientes	**0**	**0,00%**	**33.317.342**	**26,96%**	**47.129.207**	**26,99%**	**58.256.977**	**24,46%**	**72.884.116**	**21,56%**	**86.750.226**	**18,92%**
Pasivos No Corrientes												
Obligaciones Financieras	22.430.687	30,00%	16.638.070	13,46%	9.298.824	5,32%	(0)	(0,00%)	0	0,00%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**22.430.687**	**30,00%**	**16.638.070**	**13,46%**	**9.298.824**	**5,32%**	**0**	**(0,00%)**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**22.430.687**	**30,00%**	**49.955.412**	**40,42%**	**56.428.031**	**32,31%**	**58.256.977**	**24,46%**	**72.884.116**	**21,56%**	**86.750.226**	**18,92%**
PATRIMONIO												
Capital Social (Aportes)	52.338.270	70,00%	52.338.270	42,34%	52.338.270	29,97%	52.338.270	21,98%	52.338.270	15,48%	52.338.270	11,42%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	19.178.022	15,52%	59.279.561	33,95%	114.809.732	48,21%	191.555.042	56,66%	287.420.455	62,69%
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0	0,00%	2.130.891	1,72%	6.586.618	3,77%	12.756.637	5,36%	21.283.894	6,30%	31.935.606	6,97%
TOTAL PATRIMONIO	**52.338.270**	**70,00%**	**73.647.184**	**59,58%**	**118.204.449**	**67,69%**	**179.904.639**	**75,54%**	**265.177.206**	**78,44%**	**371.694.331**	**81,08%**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**		**123.602.596**		**174.632.480**		**238.161.616**		**338.061.322**		**458.444.557**	
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles												
			0		**0**		**0**		**0**		**0**	

Tabla 114 Análisis vertical estado de resultado sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA										
CUADRO 29 ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS										
INGRESOS	**AÑO 1**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 4**	**ANALISIS VERTICAL**	**AÑO 5**	**ANALISIS VERTICAL**
VENTAS	321.796.630	100,00%	363.747.777	100,00%	411.927.916	100,00%	466.489.746	100,00%	528.278.552	100,00%
CMV	157.444.169	48,93%	176.061.469	48,40%	197.244.129	47,88%	220.975.359	47,37%	247.561.788	46,86%
UTILIDAD BRUTA	**164.352.462**	**51,07%**	**187.686.308**	**58,32%**	**214.683.787**	**52,12%**	**245.514.387**	**52,63%**	**280.716.763**	**53,14%**
EGRESOS										
Nomina	95.410.078	29,65%	98.224.675	27,00%	100.994.611	24,52%	103.721.466	22,23%	106.521.945	20,16%
Gastos de administracion	9.196.824	2,86%	9.468.130	2,60%	9.735.131	2,36%	9.997.980	2,14%	10.267.925	1,94%
Gastos de ventas	6.354.276	1,97%	555.930	0,15%	571.607	0,14%	587.041	0,13%	602.891	0,11%
Gastos depreciacion	7.326.580	2,28%	7.326.580	2,01%	7.326.580	1,78%	856.580	0,18%	856.580	0,16%
Gastos diferidos	7.382.992	2,29%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	2.123.858	0,66%	2.400.735	0,66%	2.718.724	0,66%	3.078.832	0,66%	3.486.638	0,66%
TOTAL EGRESOS	**127.794.608**	**39,71%**	**117.976.051**	**32,43%**	**121.346.654**	**29,46%**	**118.241.898**	**25,35%**	**121.735.980**	**23,04%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**36.557.854**	**11,36%**	**69.710.257**	**19,16%**	**93.337.133**	**22,66%**	**127.272.488**	**27,28%**	**158.980.784**	**30,09%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Gastos Financieros Préstamo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Gastos Financieros Leasing	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**36.557.854**	**11,36%**	**69.710.257**	**19,16%**	**93.337.133**	**22,66%**	**127.272.488**	**27,28%**	**158.980.784**	**30,09%**
Impuesto de Renta	9.139.463	2,84%	17.427.564	4,79%	23.334.283	5,66%	31.818.122	6,82%	39.745.196	7,52%
CREE	2.924.628	0,91%	5.576.821	1,53%	7.466.971	1,81%	10.181.799	2,18%	12.718.463	2,41%
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO	**24.493.762**	**7,61%**	**46.705.872**	**12,84%**	**62.535.879**	**15,18%**	**85.272.567**	**18,28%**	**106.517.125**	**20,16%**
Reserva Legal	2.449.376	0,76%	4.670.587	1,28%	6.253.588	1,52%	8.527.257	1,83%	10.651.713	2,02%
UTILIDAD NETA	**22.044.386**	**6,85%**	**42.035.285**	**11,56%**	**56.282.291**	**13,66%**	**76.745.310**	**16,45%**	**95.865.413**	**18,15%**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles										

5.26 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS

Para el caso investigado en la proyección de los cinco años con financiación se representa de la siguiente manera los márgenes:

La utilidad bruta para el primer año es del 51,07% respecto a las ventas totales llegando hasta 53,14% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 53,46%.

La utilidad Operacional para el primer año es del 11,36% respecto a las ventas totales llegando hasta 30,09% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 22,11%.

La utilidad Neta Antes de Impuesto para el primer año es del 9,88% respecto a las ventas totales llegando hasta 30.09% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 21,58%.

La utilidad Neta después de Impuestos para el primer año es del 6,62% respecto a las ventas totales llegando hasta 20,16% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 14,46%.

La utilidad Neta para el primer año es del 5,96% respecto a las ventas totales llegando hasta 18,15% en la proyección de los cinco años, lo que representa un promedio anual de 13,01%. Ver cuadro 30 página 218.

Tabla 115 Análisis vertical estado de resultado con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA										
CUADRO 30 ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS										
INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
VENTAS	321.796.630	100,00%	363.747.777	100,00%	411.927.916	100,00%	466.489.746	100,00%	528.278.552	100,00%
CMV	157.444.169	48,93%	176.061.469	48,40%	197.244.129	47,88%	220.975.359	47,37%	247.561.788	46,86%
UTILIDAD BRUTA	**164.352.462**	**51,07%**	**187.686.308**	**58,32%**	**214.683.787**	**52,12%**	**245.514.387**	**52,63%**	**280.716.763**	**53,14%**
EGRESOS										
Nomina	95.410.078	29,65%	98.224.675	27,00%	100.994.611	24,52%	103.721.466	22,23%	106.521.945	20,16%
Gastos de administracion	9.196.824	2,86%	9.468.130	2,60%	9.735.131	2,36%	9.997.980	2,14%	10.267.925	1,94%
Gastos de ventas	6.354.276	1,97%	555.930	0,15%	571.607	0,14%	587.041	0,13%	602.891	0,11%
Gastos depreciacion	7.326.580	2,28%	7.326.580	2,01%	7.326.580	1,78%	856.580	0,18%	856.580	0,16%
Gastos diferidos	7.382.992	2,29%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	2.123.858	0,66%	2.400.735	0,66%	2.718.724	0,66%	3.078.832	0,66%	3.486.638	0,66%
TOTAL EGRESOS	**127.794.608**	**39,71%**	**117.976.051**	**32,43%**	**121.346.654**	**29,46%**	**118.241.898**	**25,35%**	**121.735.980**	**23,04%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**36.557.854**	**11,36%**	**69.710.257**	**19,16%**	**93.337.133**	**22,66%**	**127.272.488**	**27,28%**	**158.980.784**	**30,09%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Gastos Financieros Préstamo	4.753.505	1,48%	3.206.876	0,88%	1.247.298	0,30%	0	0,00%	0	0,00%
Gastos Financieros Leasing	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS	**4.753.505**	**1,48%**	**3.206.876**	**0,88%**	**1.247.298**	**0,30%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**31.804.349**	**9,88%**	**66.503.381**	**18,28%**	**92.089.836**	**22,36%**	**127.272.488**	**27,28%**	**158.980.784**	**30,09%**
Impuesto de Renta	7.951.087	2,47%	16.625.845	4,57%	23.022.459	5,59%	31.818.122	6,82%	39.745.196	7,52%
CREE	2.544.348	0,79%	5.320.270	1,46%	7.367.187	1,79%	10.181.799	2,18%	12.718.463	2,41%
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO	**21.308.914**	**6,62%**	**44.557.265**	**12,25%**	**61.700.190**	**14,98%**	**85.272.567**	**18,28%**	**106.517.125**	**20,16%**
Reserva Legal	2.130.891	0,66%	4.455.727	1,22%	6.170.019	1,50%	8.527.257	1,83%	10.651.713	2,02%
UTILIDAD NETA	**19.178.022**	**5,96%**	**40.101.539**	**11,02%**	**55.530.171**	**13,48%**	**76.745.310**	**16,45%**	**95.865.413**	**18,15%**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles										

5.27 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

Este análisis busca determinar la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada partida del balance general en un periodo respecto al otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Este análisis permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes consecutivos, es decir, que deben ser comparativos, lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.

Para el caso investigado en la proyección de los cinco años sin financiación se representa de la siguiente manera:

La variación absoluta respecto del año 0 al 1 para las partidas de los activos totales es de $ 59.379.761 equivalente a una variación relativa del 79,42%, que en el transcurso de los cinco años presenta una variación absoluta promedio de $82.455.086 y una variación relativa promedio del 46,37%. Dentro del total de los activos se encuentran los activos corrientes con una variación absoluta promedio de $88.670.265 y un promedio de variación relativa del 68,22% en la proyección de los cinco años. El pasivo inicia con una variación absoluta de $34.885.999 del año 0 al año 1 y una variación relativa del 0,00%, a lo largo de la proyección se evidencia un promedio de $17.350.645 de la variación absoluta y un promedio de 20,63% de la variación relativa. Dentro del Pasivo corriente se encuentran los impuestos de renta y el IVA como significativos donde variación absoluta promedio de $7.949.039 del año 0 al año 5 y una variación relativa del 37,17% para los impuestos de renta y para él IVA se evidencia un promedio de $4.722.919 de la variación absoluta y un promedio de de la variación relativa 10,75% en la

proyección de los cinco años. El patrimonio inicia con una variación absoluta de $24.493.762 del año 0 al año 1 y una variación relativa del 32,76%, manteniendo un promedio de la variación absoluta de $65.105.041 del año 0 al año 5 y una variación relativa del 39,96% del año 0 al año 5 respectivamente. Apreciar el cuadro 32 ver página 221.

5.28 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN

Para el caso investigado en la proyección de los cinco años sin financiación se representa de la siguiente manera:

La variación absoluta respecto del año 0 al 1 para las partidas de los activos totales es de $ 48.833.639 equivalente a una variación relativa del 65,31%, que en el transcurso de los cinco años presenta una variación absoluta promedio de $76.735.120 y una variación relativa promedio del 44,11%. Dentro del total de los activos se encuentran los activos corrientes con una variación absoluta promedio de $82.950.298 y un promedio de variación relativa del 64,24% en la proyección de los cinco años. El pasivo inicia con una variación absoluta de $ 27.524.725 del año 0 al año 1 y una variación relativa del 122,71%, a lo largo de la proyección se evidencia un promedio de $12.863.908 de la variación absoluta y un promedio de 183,94% de la variación relativa. Dentro del Pasivo corriente se encuentran los impuestos de renta y el IVA como significativos donde variación absoluta promedio de $7.949.039 del año 0 al año 5 y una variación relativa del 37,17% para los impuestos de renta y para él IVA se evidencia un promedio de $4.722.919 de la variación absoluta y un promedio de de la variación relativa 10,75% en la proyección de los cinco años. El patrimonio inicia con una variación absoluta de $ 21.308.914 del año 0 al año 1 y una variación relativa del 40,71%, manteniendo un promedio de la variación absoluta de $63.871.212 del año 0 al año 5 y una variación relativa del 48,20% del año 0 al año 5 respectivamente. Apreciar el cuadro 33 ver página 222.

Tabla 116 Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																
CUADRO 31 ANALISIS HORIZONTAL BALANCE PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS																
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Activos Corrientes																
CAJAS BANCOS	43.693.066	117.782.399	74.089.333	169,57%	185.116.328	67.333.929	57,17%	265.459.897	80.343.568	43,40%	365.804.575	100.344.678	37,80%	487.044.389	121.239.814	33,14%
CXC		0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
INVENTARIO		0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Total Activos Corrientes	**43.693.066**	**117.782.399**	**74.089.333**	**169,57%**	**185.116.328**	**67.333.929**	**57,17%**	**265.459.897**	**80.343.568**	**43,40%**	**365.804.575**	**100.344.678**	**37,80%**	**487.044.389**	**121.239.814**	**33,14%**
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%
Depreaciacion acumulada	0	7.326.580	7.326.580	0,00%	14.653.160	7.326.580	100,00%	21.979.739	7.326.580	50,00%	22.836.319	856.580	3,90%	23.692.899	856.580	3,75%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**	**16.366.319**	**(7.326.580)**	**(30,92%)**	**9.039.739**	**(7.326.580)**	**(44,77%)**	**1.713.160**	**(7.326.580)**	**(81,05%)**	**856.580**	**(856.580)**	**(50,00%)**	**0**	**(856.580)**	**(100,00%)**
Activos Diferidos																
Diferidos	7.382.992	0	(7.382.992)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Total Activos Diferidos	**7.382.992**	**0**	**(7.382.992)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**	**16.366.319**	**(14.709.572)**	**(47,33%)**	**9.039.739**	**(7.326.580)**	**(44,77%)**	**1.713.160**	**(7.326.580)**	**(81,05%)**	**856.580**	**(856.580)**	**(50,00%)**	**0**	**(856.580)**	**(100,00%)**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**	**134.148.718**	**59.379.761**	**79,42%**	**194.156.068**	**60.007.349**	**44,73%**	**267.173.056**	**73.016.989**	**37,61%**	**366.661.154**	**99.488.098**	**37,24%**	**487.044.389**	**120.383.235**	**32,83%**
PASIVOS																
Pasivos Corrientes																
CXP	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Cesantias xP	0	5.745.999	5.745.999	0,00%	5.915.506	169.507	2,95%	6.082.323	166.817	2,82%	6.246.546	164.223	2,70%	6.415.203	168.657	2,70%
Intereses de Cesantias	0	689.796	689.796	0,00%	710.145	20.349	2,95%	730.171	20.026	2,82%	749.885	19.715	2,70%	770.132	20.247	2,70%
IVA x Pagar	0	14.262.254	14.262.254	0,00%	16.156.705	1.894.451	13,28%	18.336.113	2.179.408	13,49%	20.808.931	2.472.818	13,49%	23.614.594	2.805.662	13,48%
INC x Pagar	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Ica x Pagar	0	2.123.858	2.123.858	0,00%	2.400.735	276.878	13,04%	2.718.724	317.989	13,25%	3.078.832	360.108	13,25%	3.486.638	407.806	13,25%
Impuesto de Renta x Pagar	0	9.139.463	9.139.463	0,00%	17.427.564	8.288.101	90,68%	23.334.283	5.906.719	33,89%	31.818.122	8.483.839	36,36%	39.745.196	7.927.074	24,91%
Impsto de Renta para la Equidad	0	2.924.628	2.924.628	0,00%	5.576.821	2.652.192	90,68%	7.466.971	1.890.150	33,89%	10.181.799	2.714.828	36,36%	12.718.463	2.536.664	24,91%
Total Pasivos Corrientes	**0**	**34.885.999**	**34.885.999**	**0,00%**	**48.187.476**	**13.301.477**	**38,13%**	**58.668.585**	**10.481.109**	**21,75%**	**72.884.116**	**14.215.531**	**24,23%**	**86.750.226**	**13.866.109**	**19,02%**
Pasivos No Corrientes																
Obligaciones Financieras	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**0**	**34.885.999**	**34.885.999**	**0,00%**	**48.187.476**	**13.301.477**	**38,13%**	**58.668.585**	**10.481.109**	**21,75%**	**72.884.116**	**14.215.531**	**24,23%**	**86.750.226**	**13.866.109**	**19,02%**
PATRIMONIO																
Capital Social (Aportes)	74.768.957	74.768.957	0	0,00%	74.768.957	0	0,00%	74.768.957	0	0,00%	74.768.957	0	0,00%	74.768.957	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	22.044.386	22.044.386	0,00%	64.079.671	42.035.285	190,68%	120.361.962	56.282.291	87,83%	197.107.273	76.745.310	63,76%	292.972.685	95.865.413	48,64%
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0	2.449.376	2.449.376	0,00%	7.119.963	4.670.587	0,00%	13.373.551	6.253.588	0,00%	21.900.808	8.527.257	0,00%	32.552.521	10.651.713	0,00%
TOTAL PATRIMONIO	**74.768.957**	**99.262.719**	**24.493.762**	**32,76%**	**145.968.592**	**46.705.872**	**47,05%**	**208.504.471**	**62.535.879**	**42,84%**	**293.777.038**	**85.272.567**	**40,90%**	**400.294.163**	**106.517.125**	**36,26%**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**	**134.148.718**	**59.379.761**	**79,42%**	**194.156.068**	**60.007.349**	**44,73%**	**267.173.056**	**73.016.989**	**37,61%**	**366.661.154**	**99.488.098**	**37,24%**	**487.044.389**	**120.383.235**	**32,83%**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																
		0			**0**			**0**			**0**			**0**		**0**

Tabla 117 Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																
CUADRO 32 ANALISIS HORIZONTAL BALANCE PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS																
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Activos Corrientes																
CAJAS BANCOS	43.693.066	107.236.277	63.543.211	145,43%	165.592.741	58.356.464	54,42%	236.448.456	70.855.716	42,79%	337.204.742	100.756.286	42,61%	458.444.557	121.239.814	35,95%
CXC		0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
INVENTARIO		0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Total Activos Corrientes	**43.693.066**	**107.236.277**	**63.543.211**	**145,43%**	**165.592.741**	**58.356.464**	**54,42%**	**236.448.456**	**70.855.716**	**42,79%**	**337.204.742**	**100.756.286**	**42,61%**	**458.444.557**	**121.239.814**	**35,95%**
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	10.057.300	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%	10.057.300	0	0,00%
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	9.352.700	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%	9.352.700	0	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.282.899	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%	4.282.899	0	0,00%
Depreaciacion acumulada	0	7.326.580	7.326.580	0,00%	14.653.160	7.326.580	100,00%	21.979.739	7.326.580	50,00%	22.836.319	856.580	3,90%	23.692.899	856.580	3,75%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**23.692.899**	**16.366.319**	**(7.326.580)**	**(30,92%)**	**9.039.739**	**(7.326.580)**	**(44,77%)**	**1.713.160**	**-7.326.580**	**(81,05%)**	**856.580**	**-856.580**	**(50,00%)**	**0**	**(856.580)**	**(100,00%)**
Activos Diferidos																
Diferidos	7.382.992	0	(7.382.992)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Total Activos Diferidos	**7.382.992**	**0**	**(7.382.992)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**31.075.891**	**16.366.319**	**(14.709.572)**	**(47,33%)**	**9.039.739**	**(7.326.580)**	**(44,77%)**	**1.713.160**	**(7.326.580)**	**(81,05%)**	**856.580**	**(856.580)**	**(50,00%)**	**0**	**(856.580)**	**(100,00%)**
TOTAL ACTIVOS	**74.768.957**	**123.602.596**	**48.833.639**	**65,31%**	**174.632.480**	**51.029.884**	**41,29%**	**238.161.616**	**63.529.136**	**36,38%**	**338.061.322**	**99.899.706**	**41,95%**	**458.444.557**	**120.383.235**	**35,61%**
PASIVOS																
Pasivos Corrientes																
CXP	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Cesantias xP	0	5.745.999	5.745.999	0,00%	5.915.506	169.507	2,95%	6.082.323	166.817	2,82%	6.246.546	164.223	2,70%	6.415.203	168.657	2,70%
Intereses de Cesantias	0	689.796	689.796	0,00%	710.145	20.349	2,95%	730.171	20.026	2,82%	749.885	19.715	2,70%	770.132	20.247	2,70%
IVA x Pagar	0	14.262.254	14.262.254	0,00%	16.156.705	1.894.451	0,00%	18.336.113	2.179.408	0,00%	20.808.931	2.472.818	0,00%	23.614.594	2.805.662	0,00%
INC x Pagar	0	0	0	0,00%	0	0	100,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Ica x Pagar	0	2.123.858	2.123.858	0,00%	2.400.735	276.878	13,04%	2.718.724	317.989	13,25%	3.078.832	360.108	13,25%	3.486.638	407.806	13,25%
Impuesto de Renta x Pagar	0	7.951.087	7.951.087	0,00%	16.625.845	8.674.758	0,00%	23.022.459	6.396.614	0,00%	31.818.122	8.795.663	0,00%	39.745.196	7.927.074	0,00%
Impsto de Renta para la Equidad	0	2.544.348	2.544.348	0,00%	5.320.270	2.775.923	0,00%	7.367.187	2.046.916	0,00%	10.181.799	2.814.612	0,00%	12.718.463	2.536.664	0,00%
Total Pasivos Corrientes	**0**	**33.317.342**	**33.317.342**	**0,00%**	**47.129.207**	**13.811.865**	**41,46%**	**58.256.977**	**11.127.770**	**23,61%**	**72.884.116**	**14.627.139**	**25,11%**	**86.750.226**	**13.866.109**	**19,02%**
Pasivos No Corrientes																
Obligaciones Financieras	22.430.687	16.638.070	(5.792.617)	(25,82%)	9.298.824	(7.339.246)	(44,11%)	(0)	(9.298.824)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTES	**22.430.687**	**16.638.070**	**(5.792.617)**	**(25,82%)**	**9.298.824**	**(7.339.246)**	**0,00%**	**0**	**(9.298.824)**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**22.430.687**	**49.955.412**	**27.524.725**	**122,71%**	**56.428.031**	**6.472.619**	**12,96%**	**58.256.977**	**1.828.946**	**3,24%**	**72.884.116**	**14.627.139**	**25,11%**	**86.750.226**	**13.866.109**	**19,02%**
PATRIMONIO																
Capital Social (Aportes)	52.338.270	52.338.270	0	0,00%	52.338.270	0	0,00%	52.338.270	0	0,00%	52.338.270	0	0,00%	52.338.270	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	19.178.022	19.178.022	0,00%	59.279.561	40.101.539	209,10%	114.809.732	55.530.171	93,68%	191.555.042	76.745.310	66,85%	287.420.455	95.865.413	50,05%
Reserva Legal Acumulada 10% de la utilidad Neta	0	2.130.891	2.130.891	0,00%	6.586.618	4.455.727	0,00%	12.756.637	6.170.019	0,00%	21.283.894	8.527.257	0,00%	31.935.606	10.651.713	0,00%
TOTAL PATRIMONIO	**52.338.270**	**73.647.184**	**21.308.914**	**40,71%**	**118.204.449**	**44.557.265**	**60,50%**	**179.904.639**	**61.700.190**	**52,20%**	**265.177.206**	**85.272.567**	**47,40%**	**371.694.331**	**106.517.125**	**40,17%**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**74.768.957**	**123.602.596**	**48.833.639**	**65,31%**	**174.632.480**	**51.029.884**	**41,29%**	**238.161.616**	**63.529.136**	**36,38%**	**338.061.322**	**99.899.706**	**41,95%**	**458.444.557**	**120.383.235**	**35,61%**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																
		0			**0**			**0**			**0**			**0**		

5.29 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

Este análisis permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo. Para que de este modo se realicen los controles en las cuentas del gasto y se optimicen los recursos.

Para el caso las partidas han tenido el siguiente comportamiento:
La utilidad bruta inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 23.333.846 y una variación relativa de 14,20% lo que representa un promedio de la variación absoluta de $29.091.075 y una variación relativa promedio del 14,32% en la proyección de los cinco años.

La utilidad operacional inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 33.152.403 y una variación relativa de 90,68%, representando un promedio de la variación absoluta de $30.605.732 y una variación relativa promedio del 46,46% en la proyección de los cinco años.

La utilidad neta antes de impuesto inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 33.152.403 y una variación relativa de 90,68%, representando un promedio de la variación absoluta de $30.605.732 y una variación relativa promedio del 46,46% en la proyección de los cinco años.

La utilidad neta después de impuesto inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 22.212.110 y una variación relativa de 90,68%, representando un promedio de la variación absoluta de $20.505.841 y una variación relativa promedio del 46,46% en la proyección de los cinco años.

La utilidad neta inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 19.990.899 y una variación relativa de 90,68%, representando un promedio de la variación absoluta de $18.455.257 y una variación relativa promedio del 46,46% en la proyección de los cinco años. Ver cuadro 33 pagina 224.

Tabla 118 Análisis horizontal estado de resultado sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA													
CUADRO 33 ANALISI HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTAS	321.796.630	363.747.777	41.951.146	13,04%	411.927.916	48.180.139	13,25%	466.489.746	54.561.830	13,25%	528.278.552	61.788.806	13,25%
CMV	157.444.169	176.061.469	18.617.301	11,82%	197.244.129	21.182.660	12,03%	220.975.359	23.731.230	12,03%	247.561.788	26.586.429	12,03%
UTILIDAD BRUTA	**164.352.462**	**187.686.308**	**23.333.846**	**14,20%**	**214.683.787**	**26.997.479**	**14,38%**	**245.514.387**	**30.830.600**	**14,36%**	**280.716.763**	**35.202.377**	**14,34%**
EGRESOS													
Nomina	95.410.078	98.224.675	2.814.597	2,95%	100.994.611	2.769.936	2,82%	103.721.466	2.726.855	2,70%	106.521.945	2.800.480	2,70%
Gastos de administracion	9.196.824	9.468.130	271.306	2,95%	9.735.131	267.001	2,82%	9.997.980	262.849	2,70%	10.267.925	269.945	2,70%
Gastos de ventas	6.354.276	555.930	(5.798.346)	(91,25%)	571.607	15.677	2,82%	587.041	15.433	2,70%	602.891	15.850	2,70%
Gastos depreciacion	7.326.580	7.326.580	0	0,00%	7.326.580	0	0,00%	856.580	(6.470.000)	(88,31%)	856.580	0	0,00%
Gastos diferidos	7.382.992	0	(7.382.992)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
ICA	2.123.858	2.400.735	276.878	13,04%	2.718.724	317.989	13,25%	3.078.832	360.108	13,25%	3.486.638	407.806	13,25%
TOTAL EGRESOS	**127.794.608**	**117.976.051**	**(9.818.557)**	**(7,68%)**	**121.346.654**	**3.370.603**	**2,86%**	**118.241.898**	**(3.104.755)**	**(2,56%)**	**121.735.980**	**3.494.081**	**2,96%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**36.557.854**	**69.710.257**	**33.152.403**	**90,68%**	**93.337.133**	**23.626.876**	**33,89%**	**127.272.488**	**33.935.355**	**36,36%**	**158.980.784**	**31.708.295**	**24,91%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Gastos Financieros Préstamo	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Gastos Financieros Leasing	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS	**0**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**36.557.854**	**69.710.257**	**33.152.403**	**90,68%**	**93.337.133**	**23.626.876**	**33,89%**	**127.272.488**	**33.935.355**	**36,36%**	**158.980.784**	**31.708.295**	**24,91%**
Impuesto de Renta	9.139.463	17.427.564	8.288.101	90,68%	23.334.283	5.906.719	33,89%	31.818.122	8.483.839	36,36%	39.745.196	7.927.074	24,91%
CREE	2.924.628	5.576.821	2.652.192	90,68%	7.466.971	1.890.150	33,89%	10.181.799	2.714.828	36,36%	12.718.463	2.536.664	24,91%
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO	**24.493.762**	**46.705.872**	**22.212.110**	**90,68%**	**62.535.879**	**15.830.007**	**33,89%**	**85.272.567**	**22.736.688**	**36,36%**	**106.517.125**	**21.244.558**	**24,91%**
Reserva Legal	2.449.376	4.670.587	2.221.211	90,68%	6.253.588	1.583.001	33,89%	8.527.257	2.273.669	36,36%	10.651.713	2.124.456	24,91%
UTILIDAD NETA	**22.044.386**	**42.035.285**	**19.990.899**	**90,68%**	**56.282.291**	**14.247.006**	**33,89%**	**76.745.310**	**20.463.019**	**36,36%**	**95.865.413**	**19.120.102**	**24,91%**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles													

5.30 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS

Para el caso las partidas han tenido el siguiente comportamiento:

La utilidad bruta inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 23.333.846 y una variación relativa de 14,20% lo que representa un promedio de la variación absoluta de $29.091.075 y una variación relativa promedio del 14,32% en la proyección de los cinco años.

La utilidad operacional inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $33.152.403 y una variación relativa de 90,68%, representando un promedio de la variación absoluta de $30.605.732 y una variación relativa promedio del 46,46% en la proyección de los cinco años.

La utilidad neta antes de impuesto inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 34.699.032 y una variación relativa de 109,10%, representando un promedio de la variación absoluta de $31.794.109 y una variación relativa promedio del 52,67% en la proyección de los cinco años.

La utilidad neta después de impuesto inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 23.248.351 y una variación relativa de 109,10%, representando un promedio de la variación absoluta de $21.302.053 y una variación relativa promedio del 52,67% en la proyección de los cinco años.

La utilidad neta inicia con una variación absoluta del año 1 al 2 de $ 20.923.516 y una variación relativa de 109,10%, representando un promedio de la variación absoluta de $19.171.848 y una variación relativa promedio del 52,67% en la proyección de los cinco años. Ver cuadro 34 pagina 226.

Tabla 119 Análisis horizontal estado de resultado con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA													
CUADRO 34 ANALISI HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTAS	321.796.630	363.747.777	41.951.146	13,04%	411.927.916	48.180.139	13,25%	466.489.746	54.561.830	13,25%	528.278.552	61.788.806	13,25%
CMV	157.444.169	176.061.469	18.617.301	11,82%	197.244.129	21.182.660	12,03%	220.975.359	23.731.230	12,03%	247.561.788	26.586.429	12,03%
UTILIDAD BRUTA	**164.352.462**	**187.686.308**	**23.333.846**	**14,20%**	**214.683.787**	**26.997.479**	**14,38%**	**245.514.387**	**30.830.600**	**14,36%**	**280.716.763**	**35.202.377**	**14,34%**
EGRESOS													
Nomina	95.410.078	98.224.675	2.814.597	2,95%	100.994.611	2.769.936	2,82%	103.721.466	2.726.855	2,70%	106.521.945	2.800.480	2,70%
Gastos de administracion	9.196.824	9.468.130	271.306	2,95%	9.735.131	267.001	2,82%	9.997.980	262.849	2,70%	10.267.925	269.945	2,70%
Gastos de ventas	6.354.276	555.930	(5.798.346)	(91,25%)	571.607	15.677	2,82%	587.041	15.433	2,70%	602.891	15.850	2,70%
Gastos depreciacion	7.326.580	7.326.580	0	0,00%	7.326.580	0	0,00%	856.580	(6.470.000)	(88,31%)	856.580	0	0,00%
Gastos diferidos	7.382.992	0	(7.382.992)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
ICA	2.123.858	2.400.735	276.878	13,04%	2.718.724	317.989	13,25%	3.078.832	360.108	13,25%	3.486.638	407.806	13,25%
TOTAL EGRESOS	**127.794.608**	**117.976.051**	**(9.818.557)**	**(7,68%)**	**121.346.654**	**3.370.603**	**2,86%**	**118.241.898**	**(3.104.755)**	**(2,56%)**	**121.735.980**	**3.494.081**	**2,96%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**36.557.854**	**69.710.257**	**33.152.403**	**90,68%**	**93.337.133**	**23.626.876**	**33,89%**	**127.272.488**	**33.935.355**	**36,36%**	**158.980.784**	**31.708.295**	**24,91%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Gastos Financieros Préstamo	4.753.505	3.206.876	(1.546.629)	(32,54%)	1.247.298	(1.959.579)	(61,11%)	0	(1.247.298)	0,00%	0	0	0,00%
Gastos Financieros Leasing	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS	**4.753.505**	**3.206.876**	**(1.546.629)**	**0,00%**	**1.247.298**	**(1.959.579)**	**0,00%**	**0**	**(1.247.298)**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**31.804.349**	**66.503.381**	**34.699.032**	**109,10%**	**92.089.836**	**25.586.455**	**38,47%**	**127.272.488**	**35.182.653**	**38,20%**	**158.980.784**	**31.708.295**	**24,91%**
Impuesto de Renta	7.951.087	16.625.845	8.674.758	0,00%	23.022.459	6.396.614	38,47%	31.818.122	8.795.663	38,20%	39.745.196	7.927.074	24,91%
CREE	2.544.348	5.320.270	2.775.923	0,00%	7.367.187	2.046.916	38,47%	10.181.799	2.814.612	38,20%	12.718.463	2.536.664	24,91%
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO	**21.308.914**	**44.557.265**	**23.248.351**	**109,10%**	**61.700.190**	**17.142.925**	**38,47%**	**85.272.567**	**23.572.377**	**38,20%**	**106.517.125**	**21.244.558**	**24,91%**
Reserva Legal	2.130.891	4.455.727	2.324.835	0,00%	6.170.019	1.714.292	38,47%	8.527.257	2.357.238	38,20%	10.651.713	2.124.456	24,91%
UTILIDAD NETA	**19.178.022**	**40.101.539**	**20.923.516**	**109,10%**	**55.530.171**	**15.428.632**	**38,47%**	**76.745.310**	**21.215.140**	**38,20%**	**95.865.413**	**19.120.102**	**24,91%**
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles													

5.31 PUNTO DE EQUILIBRIO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

En el caso investigado este punto de equilibrio corresponde a 1.299 unidades para el primer año incrementando en la proyección de los cinco años a 1.439 unidades anuales. Lo que quiere decir que, para que la empresa se conserve sin obtener ni perdidas ni ganancias deberá comercializar este número de unidades, pero si desea obtener una maximización de su inversión deberá comercializar servicios por encima de esta cifra. Ver cuadro 35 pagina 228.

5.32 PUNTO DE EQUILIBRIO CON FINANCIACIÓN EN PESOS

En el caso investigado este punto de equilibrio corresponde a 1.283 unidades para el primer año incrementando en la proyección de los cinco años a 1.439 unidades anuales. Lo que quiere decir que, para que la empresa se conserve sin obtener ni perdidas ni ganancias deberá comercializar este número de unidades, pero si desea obtener una maximización de su inversión deberá comercializar servicios por encima de esta cifra. Ver cuadro 36 pagina 228.

Tabla 120 Punto de equilibrio sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 35 PUNTO DE EQUILIBRIO SIN FINANCIACIÒN EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de Equilibrio Unidades	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	1.299	1.311	1.344	1.398	1.439
Punto de Equilibrio Precio Promedio	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	22.796.241	273.554.890	288.477.368	308.746.862	335.721.902	360.842.079
Punto de Equilibrio Costo Promedio	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	12.367.147	148.405.762	154.823.512	163.925.534	176.336.662	187.499.020
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

Tabla 121 Punto de equilibrio con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA																	
CUADRO 36 PUNTO DE EQUILIBRIO CON FINANCIACIÒN EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de Equilibrio	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	1.283	1.301	1.340	1.398	1.439
Punto de Equilibrio Precio Promedio	22.473.992	22.480.200	22.486.531	22.492.988	22.499.575	22.506.292	22.513.143	22.520.130	22.527.257	22.534.525	22.541.939	22.549.500	270.126.071	286.193.208	307.869.348	335.721.902	360.842.079
Punto de Equilibrio Costo Promedio	12.192.324	12.195.692	12.199.127	12.202.630	12.206.203	12.209.847	12.213.564	12.217.355	12.221.221	12.225.164	12.229.186	12.233.288	146.545.600	153.597.622	163.459.628	176.336.662	187.499.020
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles																	

5.33 RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN

CAPITAL DE TRABAJO: Es la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo, en el caso investigado este valor inicia en $ 82.896.400 ascendiendo hasta $ 400.294.163 en la proyección de los cinco años, lo que quiere decir que está crece en un promedio de $223.966.237.

RAZON CORRIENTE: Este es un indicador de liquidez, que tiene como objeto verificar la posibilidad de la organización para afrontar los compromisos financieros en el corto plazo, en el caso investigado este valor inicia en $3,38 ascendiendo hasta $5,61 en la proyección de los cinco años. Lo que significa que por cada peso que adeuda ellos tiene para responder $3,38 para el primer año y $5,61 para el quinto año, que sería un promedio de $4,48 para la proyección de los cinco años.

PRUEBA ÁCIDA: Este indicador de liquidez se utiliza para determinar la capacidad de la organización para cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con el inventario, solamente con los saldos de efectivo como son las cuentas por cobrar y la caja o banco. En el caso investigado este valor inicia en $ 3,38 ascendiendo hasta $ 5,61 en la proyección de los cinco años. Lo que significa que por cada peso que adeuda ellos tiene para responder $3,38 para el primer año y $5,61 para el quinto año.

DÍAS DE CARTERA: Es un indicador simple y preciso para calcular el tiempo de retorno de las cuentas por cobrar, proporciona de manera progresiva la reacción del tiempo real de recuperación de la Cobranza. En el caso investigado la empresa retorna las cuentas por pagar en 0 días a lo largo de la proyección de los cinco años debido a que el servicio se cancela contra prestación.

ROTACIÓN DE CARTERA: La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que la empresa tarda en cobrar la cartera a sus clientes. Debido a que el pago del servicio es contra prestación del servicio esta rotación es de 0 días.

ENDEUDAMIENTO: Este indicador tiene como objetivo evaluar el grado de participación de los acreedores de la empresa en su provisión monetaria, precisando los riesgos en los cuales incurren tales acreedores y los empresarios. Para el caso investigado el endeudamiento inicia con 26,01% del total de activos que posee la empresa, lo que quiere decir que no pertenecen a la misma este porcentaje, es decir que hacen parte de terceras personas como bancos, proveedores, obligaciones con los trabajadores y el estado, Etc, disminuyendo hasta 17,81% en la proyección de los cinco años.

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS: Determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos totales que dispone la organización, por lo tanto entre más altos sean los rendimiento sobre la inversión es más eficiente la organización, es decir da una idea sobre el rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión. Para el caso investigado por cada $1 invertido en el año 1 en los activos produjo ese año un rendimiento de 16,43% sobre la inversión, incrementando año a año hasta llegar a 19,68% al quinto año.

RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO: Es la tasa de rendimiento que obtienen los inversionistas de la empresa, respecto de su depósito representada en el patrimonio, lo que quiere decir que es la capacidad de la empresa para generar utilidades con base en los recursos invertidos, en el caso investigado la inversión hecha por los socios, en el año 1 la empresa genera un rendimiento del 22,21% sobre el patrimonio incrementando año a año hasta llegar a 23,95% al quinto año.

MARGEN BRUTO: Este indicador muestra las ganancias en relación con las ventas, deduciendo los costos de producción de los bienes vendidos. Indica también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuán grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo los servicios que presta. Queriendo decir que por cada $1 de venta, esta genero un 51,07% de utilidad en el año 1 aumentando hasta el año 5 a 53,14%.

MARGEN OPERACIONAL: Expresa la utilidad obtenida por la organización por cada $1 de ventas, permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento, indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo. Es decir que por cada $1 vendido en la organización se ha obtenido como utilidad el 11,36% en el año 1 aumentando hasta el año 5 a 30,09%.

MARGEN NETO: Este indicador relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada $1 de ventas que queda después de la deducción de todos los gastos, incluyendo los impuestos, lo que quiere decir que en el año 1 por cada $1 que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 6,85% en el año 1 aumentando hasta el año 5 a 18,15%.

Ver cuadro 37 página 232.

Tabla 122 Razones financieras estado de resultado sin financiación

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA					
CUADRO 37 RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACION EN PESOS					
RAZON FINANCIERA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	82.896.400	136.928.852	206.791.311	292.920.458	400.294.163
RAZON CORRIENTE	3,38	3,84	4,52	5,02	5,61
PRUEBA ÁCIDA	3,38	3,84	4,52	5,02	5,61
DÍAS DE CARTERA	0	0	0	0	0
ROTACIÓN DE CARTERA	0	0	0	0	0
ENDEUDAMIENTO	26,01%	24,82%	21,96%	19,88%	17,81%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	16,43%	21,65%	21,07%	20,93%	19,68%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	22,21%	28,80%	26,99%	26,12%	23,95%
MARGEN BRUTO	51,07%	51,60%	52,12%	52,63%	53,14%
MARGEN OPERACIONAL	11,36%	19,16%	22,66%	27,28%	30,09%
MARGEN NETO	6,85%	11,56%	13,66%	16,45%	18,15%
Días del Año	360				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles					

5.34 RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN

CAPITAL DE TRABAJO: Es la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo, en el caso investigado este valor inicia en $ 73.918.935 ascendiendo hasta $ 371.694.331 en la proyección de los cinco años, lo que quiere decir que está crece en un promedio de $201.317.781.

RAZON CORRIENTE: Este es un indicador de liquidez, que tiene como objeto verificar la posibilidad de la organización para afrontar los compromisos financieros en el corto plazo, en el caso investigado este valor inicia en $3,22 ascendiendo hasta $5,28 en la proyección de los cinco años. Lo que significa que por cada peso que adeuda ellos tiene para responder $3,22 para el primer año y $5,28 para el quinto año, que sería un promedio de $4,14 para la proyección de los cinco años.

PRUEBA ÁCIDA: Este indicador de liquidez se utiliza para determinar la capacidad de la organización para cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con el inventario, solamente con los saldos de efectivo como son las cuentas por cobrar y la caja o banco. En el caso investigado este valor inicia en $ 3,22 ascendiendo hasta $ 5,28 en la proyección de los cinco años. Lo que significa que por cada peso que adeuda ellos tiene para responder $3,22 para el primer año y $5,28 para el quinto año.

DÍAS DE CARTERA: Es un indicador simple y preciso para calcular el tiempo de retorno de las cuentas por cobrar, proporciona de manera progresiva la reacción del tiempo real de recuperación de la Cobranza. En el caso investigado la empresa retorna las cuentas por pagar en 0 días a lo largo de la proyección de los cinco años debido a que el servicio se cancela contra prestación.

ROTACIÓN DE CARTERA: La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que la empresa tarda en cobrar la cartera a sus clientes. Debido a que el pago del servicio es contra prestación del servicio esta rotación es de 0 días.

ENDEUDAMIENTO: Este indicador tiene como objetivo evaluar el grado de participación de los acreedores de la empresa en su provisión monetaria, precisando los riesgos en los cuales incurren tales acreedores y los empresarios. Para el caso investigado el endeudamiento inicia con 40,42% del total de activos que posee la empresa, lo que quiere decir que no pertenecen a la misma este porcentaje, es decir que hacen parte de terceras personas como bancos, proveedores, obligaciones con los trabajadores y el estado, Etc, disminuyendo hasta 18,92% en la proyección de los cinco años.

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS: Determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos totales que dispone la organización, por lo tanto entre más altos sean los rendimiento sobre la inversión es más eficiente la organización, es decir da una idea sobre el rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión. Para el caso investigado por cada $1 invertido en el año 1 en los activos produjo ese año un rendimiento de 15,52% sobre la inversión, incrementando año a año hasta llegar a 20,91% al quinto año.

RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO: Es la tasa de rendimiento que obtienen los inversionistas de la empresa, respecto de su depósito representada en el patrimonio, lo que quiere decir que es la capacidad de la empresa para generar utilidades con base en los recursos invertidos, en el caso investigado la inversión hecha por los socios, en el año 1 la empresa genera un rendimiento del 19,32% sobre el patrimonio incrementando año a año hasta llegar a 23,95% al quinto año.

MARGEN BRUTO: Este indicador muestra las ganancias en relación con las ventas, deduciendo los costos de producción de los bienes vendidos. Indica también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuán grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo los servicios que presta. Queriendo decir que por cada $1 de venta, esta genero un 51,07% de utilidad en el año 1 aumentando hasta el año 5 a 53,14%.

MARGEN OPERACIONAL: Expresa la utilidad obtenida por la organización por cada $1 de ventas, permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento, indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo. Es decir que por cada $1 vendido en la organización se ha obtenido como utilidad el 11,36% en el año 1 aumentando hasta el año 5 a 30,09%.

MARGEN NETO: Este indicador relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada $1 de ventas que queda después de la deducción de todos los gastos, incluyendo los impuestos, lo que quiere decir que en el año 1 por cada $1 que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 5,96% en el año 1 aumentando hasta el año 5 a 18,15%.

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA					
CUADRO 38 RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACION EN PESOS					
RAZON FINANCIERA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	73.918.935	118.463.534	178.191.479	264.320.626	371.694.331
RAZON CORRIENTE	3,22	3,51	4,06	4,63	5,28
PRUEBA ÁCIDA	3,22	3,51	4,06	4,63	5,28
DÍAS DE CARTERA	0	0	0	0	0
ROTACIÓN DE CARTERA	0	0	0	0	0
ENDEUDAMIENTO	40,42%	32,31%	24,46%	21,56%	18,92%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	15,52%	22,96%	23,32%	22,70%	20,91%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	19,32%	27,47%	26,63%	26,12%	23,95%
MARGEN BRUTO	51,07%	51,60%	52,12%	52,63%	53,14%
MARGEN OPERACIONAL	11,36%	19,16%	22,66%	27,28%	30,09%
MARGEN NETO	5,96%	11,02%	13,48%	16,45%	18,15%
Días del Año	360				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles					

5.35 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es un término financiero, utilizado en las empresas a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja disminuyendo los porcentajes de factores internos y externos que pueden afectar la empresa.

En el caso del proyecto, se disminuyó los márgenes brutos en un porcentaje del 30%. Lo que muestra poca sensibilidad, pues de ocurrir estas variaciones la empresa puede cubrir sus obligaciones y no obtendría una perdida, esté fenómeno

se da porque los márgenes brutos manejados superan el 109,27% en promedio para los cuatro paquetes de servicios a prestar. Lo que quiere decir que pueden manejar descuentos entre el 1% y el 30% sin afectar sus ingresos.

Tabla 123 Análisis de sensibilidad sin financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA

CUADRO 39 ANALISIS SENSIBILIDAD SIN FINANCIACIÓN EN PESOS			
DISMINUCIÓN MÁRGEN BRUTO 30%			
VALORES ORIGINALES		VALORES MODIFICADOS	
VPN	209.381.531	**VPN**	52.209.472
TIR(%)	98,92%	**TIR(%)**	36,83%
B/C(%)	3,80	**B/C(%)**	1,70

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

Tabla 124 Análisis de sensibilidad con financiación en pesos

SPA MATERNO CONSIÉNTETE MAMA

CUADRO 40 ANALISIS SENSIBILIDAD CON FINANCIACIÓN EN PESOS			
DISMINUCIÓN MÁRGEN BRUTO 30%			
VALORES ORIGINALES		VALORES MODIFICADOS	
VPN	209.929.378	**VPN**	51.575.817
TIR(%)	124,27%	**TIR(%)**	41,16%
B/C(%)	5,01	**B/C(%)**	1,99

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles

6 CONCLUSIONES

- Con el estudio de mercado que se le realizo al Spa Materno, se puede concluir que según la demanda que refleja el tamaño de la muestra hecha a través de una encuesta y cuyo resultado fue de un 80% de aceptación por parte de nuestras clientes potenciales, se refleja que la idea de negocio tiene una buena aceptación, puesto que es un idea innovadora que integra tanto los servicios prestados que requieren las mujeres en estado de embarazo, como las comodidades y el confort que ellas se merecen.

- Teniendo en cuenta la importancia y la clase del servicio que se va a prestar en el Spa Materno, se puede concluir que todos los servicios y tratamientos que se van a prestar dentro del establecimiento, deben ser enfocados y determinados a través de la alta calidad con que se quiera trabajar, llevando todo esto a las metas propuestas como lo es la fidelización de los clientes, la idea se hace pensando en la necesidad, el bienestar, la satisfacción y confort de todas las mujeres que por su estado de embarazo acuden al Spa para que su ciclo de gestación sea más confortable.

- El ofrecer un servicio de calidad requiere de muchos aspectos que se eslabonan y se integran, y entre ellos está el recurso humano y las áreas funcionales para que toda la esencia del negocio se vea reflejado en una sola palabra “Servicio”. Es por esto que es muy importante tener en cuenta que el personal que se contrate para direccionar y ejecutar todos los programas, tratamientos que se van a prestar dentro del establecimiento, sean personas profesionales, capacitadas e idóneas en todos los campos que el Spa requiera, es por esto que debe haber un lineamiento jerárquico para que todos los procesos y áreas puedan funcionar con calidad.

- En el caso investigado el valor presente neto (VPN) muestra que esta crece según la proyección a 5 años y cada valor futuro del flujo de caja sin financiación traídos a hoy permiten recobrar la inversión y se obtiene un excedente de $ 209.381.531, cantidad positiva para la evaluación del proyecto, evidenciando una maximización de la inversión. La DTF del mercado es del 4.75% EA demostrando que si el capital se invierte en un CDT obtendrá una rentabilidad menor, en consecuencia la tasa interna de retorno (T.I.R) es igual a 98,92% confirmando la rentabilidad de la inversión inicial y el costo beneficio arrojado por cada peso que invierte la empresa recibe $3,80, en cuanto al flujo de caja con financiación el valor presente neto (VPN) muestra que esta crece según la proyección a 5 años y cada valor futuro del flujo de caja traídos a hoy permiten recobrar la inversión y se obtiene un excedente de $ 209.929.378, cantidad positiva para la evaluación del proyecto, evidenciando una maximización de la inversión. La DTF del mercado es del 4.75% EA demostrando que si el capital se invierte en un CDT obtendrá una rentabilidad menor, en consecuencia la tasa interna de retorno (T.I.R) es igual a 124,27% confirmando la rentabilidad de la inversión inicial y el costo beneficio arrojado por cada peso que invierte la empresa recibe $5,01.

- Para este caso el análisis de sensibilidad sin financiación realizando las disminuciones de 30% al margen de bruto el VPN es de $52.209.472 mostrando una disminución significativa, pero esta no afecta el sostenimiento de la empresa, del mismo modo se disminuyeron los otros indicadores la T.I.R. se halla en 36,83% y el costo beneficio en $1,70. Expresando un flujo de caja favorable para las contrataciones con futuros clientes. En cuanto al análisis con financiación este es alentador puesto que al reducir el 30% al margen de bruto el VPN es de 51.575.817, la T.I.R. se halla en 41,16% y el costo beneficio en $1,99.

- Partiendo del anterior análisis de los estados financieros con y sin financiación se determino que los socios utilizaran el método de inversión del proyecto sin financiación debido a que no es conveniente que el 30% de los pasivos de la empresa se encuentren en manos de los bancos, los cuales representan el 1,48 de los gastos mensuales.

7 GLOSARIO

Curso Psicoprofiláctico: “Es una preparación para el parto, y su propósito no es evitar el dolor, sino reducirlo mediante la aplicación de técnicas de relajación que contribuyen a menguar o eliminar el estrés y/o el temor que algunas mujeres sienten ante el parto, especialmente si son primerizas”. (Jaramillo, 2013).

Controles Prenatales: “Control prenatal es el conjunto de acciones y procedimientos sistemáticos y periódicos, destinados a la prevención, diagnóstico y tratamiento de los factores que puedan condicionar morbimortalidad materna y perinatal. Mediante el control prenatal, podemos vigilar la evolución del embarazo y preparar a la madre para el parto y la crianza de su hijo. De esa forma, se podrá controlar el momento de mayor morbimortalidad en la vida del ser humano, como es el período perinatal y la principal causa de muerte de la mujer joven como es la mortalidad materna”. (Pérez, 1992).

Estrés: El término estrés proviene de la física y la arquitectura y se refiere a la fuerza que se aplica a un objeto, que puede deformarlo o romperlo. “En la Psicología, estrés suele hacer referencia a ciertos acontecimientos en los cuáles nos encontramos con situaciones que implican demandas fuertes para el individuo, que pueden agotar sus recursos de afrontamiento”. (Cano, 2013)

Feto: “(Del latín fetare, producir, engendrar). Nombre dado al producto de la concepción después del tercer mes de la vida intrauterina, es decir, hacia la época en la cual empiezan a presentarse los caracteres distintivos de la especie humana”. (Lasa, 2013)

Gestación (Embarazo): “proceso de crecimiento y desarrollo fetal intrauterino; abarca desde el momento de la concepción (unión del óvulo y el espermatozoide) hasta el nacimiento. El embarazo tiene una duración de 280 días,

aproximadamente, 40 semanas, 10 meses lunares o nueve meses y un tercio calendario". (Montero, 2011)

Ginecobstetricia: "La Obstetricia y Ginecología es la especialidad de la Medicina que tiene el propósito de atender las necesidades de salud integral de la mujer a lo largo de su vida. La Obstetricia (del latín obstare estar a la espera) se ocupa de la mujer en todo su periodo fértil (embarazo, parto y puerperio) y la Ginecología (del griego gynaika "ciencia de la mujer") es la subespecialidad médica y quirúrgica que trata las enfermedades del sistema reproductor femenino (útero, vagina y ovarios)". (Oses, 2013).

Hidroterapia: Es la utilización del agua como agente terapéutico, en cualquier forma, estado o temperatura ya que es la consecuencia del uso de agentes físicos como la temperatura y la presión. Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles.

Mercado: "El mercado es el conjunto de 1) compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad y/o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y 2) vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades y/o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta. Ambos, la oferta y la demanda son las principales fuerzas que mueven el mercado". (Thompson, 2011)

PQR: El Sistema de Quejas, Reclamos y Sugerencias es una herramienta gerencial para el control y mejoramiento continuo de los productos y/o servicios organizacionales. "El sistema PQR permite obtener información de lo que sucede, cuáles son las inquietudes, quejas, sugerencias y felicitaciones que tienen los usuarios de los servicios que se relacionan con el cumplimiento de los objetivos misionales. Éste sistema facilita a la organización tener alertas tempranas para dar

respuesta a inquietudes y establecer acciones para enfrentar las debilidades o amenazas para la institución". (Gómez, 2013).

Presupuesto: "Un presupuesto es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios." (Emprende Pyme, 2013).

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". (Spatermal, 2009)

Trabajo de Parto: "El trabajo de parto consiste en una serie de contracciones continuas y progresivas del útero que ayudan a que el cuello uterino se abra (dilatación) y adelgazamiento (se borre), para permitir que el feto pase por el canal de parto. El trabajo de parto suele comenzar dos semanas antes o después de la fecha probable de parto". (Tapia, 2011)

Viabilidad: Se entiende por "viabilidad empresarial la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones actuales y para generar los recursos que permitan realizar las inversiones que se necesitan para garantizar un nivel adecuado de servicio a los usuarios finales, al mismo tiempo que se genera la rentabilidad adecuada para remunerar las inversiones realizadas". (Gecelca, 2013).

8 REFERENCIAS

Alcaldía de Santiago de Cali. (2014). Industria y Comercio, Tarifas ICA. Santiago de Cali. Recuperado 19 de agosto de 2014 a partir de http://www.cali.gov.co/loader.php?lServicio=FAQ&lFuncion=viewPreguntas&id=26

Alonso, J. C. (2003). Nuevas evidencias de la crisis caleña. *Estudios Gerenciales*, *89* (Octubre - Diciembre), 10. Recuperado 19 de agosto de 2014 a partir de http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/rt/printerFriendly/123/html

Álvarez, C. E. M. (2008). *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales* (10.ª ed.). Bogotá: Limusa.

Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. ANDI. (2013). *Balance 2013 y perspectivas 2014.pdf* (p. 2). Bogotá. Recuperado 19 de agosto de 2014 a partir de http://www.andi.com.co/Archivos/file/ANDI%20-%20Balance%202013%20y%20perspectivas%202014.pdf

Ávila, B. H. L. (1999). *Introducción a la metodología de la investigación* (EUMED.). Juan Carlos Martínez Coll.

Bancolombia. (2013). Informe de proyecciones Macroeconómicas. Capítulo 9. Bogotá. Recuperado 19 de agosto de 2014 a partir de https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CCsQFjAC&url=http%3A%2F%2Finvestigaciones.bancolombia.com%2FinvEconomicas%2Finformes%2FPDF.aspx%3FIdDoc%3D24026&ei=mRxHVKK_C4nMggTLgYLIBg&usg=AFQjCNFD24foxLphPiDdvGbZkEY-K5P3RA

Banco de la República. (2014). Sectores económicos. Recuperado 10 de Agosto de 2014, a partir de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo53.htm

Bencardino, C. M., & Ciro, M. B. (1997). Estadística y muestreo. Ecoe Ediciones.

Blanchard, K. (2004). a la Carga (Gung Ho). Grupo Editorial Norma.

Bruna Quintas Fernando. (1997). El plan de empresa: cómo planificar la creación de una empresa. Marcombo.

Cámara de Comercio de Cali. (2014). Panorama Económico Valle del Cauca. Cámara de Comercio de Cali. Recuperado 19 de agosto de 2014, a partir de www.ccc.org.co/wp-content/uploads/2013/08/CCCPORTAFOLIO.ppt

Cámara de Comercio de Medellín. (2013). Registro de la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada - S.A.S. Recuperado a partir de http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=119&PortalId=0&TabId=515

Cámara de Comercio. (2014). Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas

Cano, V. A. (2013). La naturaleza del estrés. Sociedad Española para el Estudio de la Ansiedad y el Estrés. Recuperado 8 de diciembre de 2014, a partir de http://pendientedemigracion.ucm.es/info/seas/estres_lab/el_estres.htm

Castañeda, C. J. Mi manual del bebe. Recuperado 30 de enero de 2015, a partir de http://www.mimanualdelbebe.com/

Chambers, C. R., & Sharpe, R. V. (2012). *Black Female Undergraduates on Campus: Successes and Challenges*. Emerald Group Publishing.

Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGraw-Hill/Interamericana.

Cobra, M. (2001). Marketing de Servicios. McGraw Hill.

Congreso de la República. (1979). Ley 9 de 1979. Recuperado 13 de noviembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1177

Congreso de la República. (1995). Ley 232 de 1995. Recuperado 1 de noviembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=316

Congreso de la República. (2001). Ley 711 de 2001. Recuperado 1 de noviembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14756

Congreso de la República. (2001). Ley 715 de 2001. Recuperado 1 de noviembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4452

Congreso de la Republica. (2003). Ley 797 de 2003. Recuperado 1 de septiembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=7223

Congreso de la Republica. Ley 1258 de 2008. Recuperado 30 de enero de 2015, a partir de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html

Covey, S. R. (2009). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva: La revolución ética en la vida cotidiana y en la empresa. Editorial Paidós.

Cueva, R. A., Ramírez, J. L. R., & Méndez, J (2000). Marketing: enfoque América Latina. McGraw-Hill.

David, F. R. (2003). Conceptos de administración estratégica. Pearson Educación.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. DIAN. (2014). Tarifas de IVA Recuperado 8 de septiembre de 2014, a partir de http://www.dian.gov.co/

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. DIAN. (20014). Recuperado 8 de mayo de 2014, a partir de http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/micrositioCREE.html

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE (2013) Nacimientos - Preliminar. Estadísticas vitales. Recuperado 12 de diciembre de 2013, a partir de http://www.dane.gov.co/index.php/es/poblacion-y-

demografia/nacimientos-y-defunciones/118-demograficas/estadisticas-vitales/2864-nacimientos-2012-preliminar

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE. (2014). Informe Cuentas Trimestrales – Colombia Producto Interno Bruto (PIB) Cuarto Trimestre de 2013 y Total Anual.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE. (2014). Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas. Recuperado 19 de agosto de 2014, a partir de http://uploadgerencie.com/medios/codigos-ciiu.pdf

Etzioni, A. (1991). Organizaciones modernas. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.

Federación Nacional de Comerciantes. FENALCO. (2014). Informe comportamiento del comercio en la ciudad de Cali. Departamento Económico. Recuperado 1 de agosto de 2014, a partir de http://fenalcovalle.com/3826/no-vigente/comportamiento-del-comercio-en-cali-primer-semestre-del-2013/

Gómez, M. M. (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Editorial Brujas.

Gómez, O. (2013). Sistemas PQR. Sistema integrado de gestión para la calidad de la universidad de la Guajira. Recuperado 8 de diciembre de 2013, a partir de http://sigug.uniguajira.edu.co/sigug/pqrInformacion.php

Hamel, G. (2008). El Futuro de la Administración. Editorial Norma.

Hernández, A. H., Villalobos, A. H., & Suárez, A. H. (2005). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Thomson.

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

Jaramillo, N. (2013). Curso psicoprofiláctico. *Embarazo*. Recuperado 9 de diciembre de 2013, a partir de http://www.contusalud.com/website/folder/sepa_embarazo_curso_psicoprofilactico.html

Kim. C. & Mauborgne. R. (2005). La Estrategia del Oceano Azul. Editorial Norma.

Kinnear, T. C & Taylor, J. R. (1998). *Investigación de mercados: un enfoque aplicado*. Santafé de Bogotá.

Kotler, P. & Armstrong, G. Cámara, D. & Cruz, I. (2004). Marketing. Décima Edición. Prentice Hall.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentos de marketing. Pearson Educación.

Lasa, A. M. (2013). Diccionario médico. Recuperado 9 de diciembre de 2013, a partir de http://www.portalesmedicos.com/diccionario_medico/index.php/Feto

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2014). Reserva Legal. Recuperado 8 de septiembre de 2014, a partir de http://www.minhacienda.gov.co/portal/page/portal/HomeMinhacienda/presupuestogeneraldelanacion/FAQPresupuesto/AdminApropiaciones/ejepresup.htm

Ministerio de Protección Social. (2004). Resolución 2263 de 2004. Recuperado 13 de septiembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=21035

Ministerio de Protección Social. (2006). Resolución 1043 de 2006. Recuperado 13 de septiembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=20268

Ministerio de Protección Social. (2006). Resolución 2827 de 2006. Recuperado 1 de noviembre de 2014, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=21034

Ministerio de Protección Social. (2010). Resolución 2117 de 2010. Recuperado 1 de noviembre de 2014, a partir de http://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/RESOLUCI%C3%93N%202117%20DE%202010.pdf

Ministerio de Salud y Protección Social. (2013). Resolución 1441 de 2013. Recuperado 30 de enero de 2015, a partir de http://www.minsalud.gov.co/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%201441%20de%202013.PDF

Ministerio del Trabajo. Código Sustantivo de Trabajo. Recuperado 30 de enero de 2015, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=33104

Misión PYME (2008). Una 'belleza' de negocio. Misiónpyme - Sectores. Recuperado 9 de diciembre de 2013, a partir de http://www.misionpyme.com/cms/content/view/48/72/

Montero, L. (2011). Diccionario médico. Recuperado 9 de diciembre de 2013, a partir de http://www.portalesmedicos.com/diccionario_medico/index.php/Gestacion

Organización Mundial de la Salud. OMS. (2014). Estilo de Vida Saludable. Recuperado 9 de mayo de 2014, a partir de http://www.who.int/topics/es/

Oses, P. (2013). Servicio clínico médico - Especialidades. Recuperado 8 de diciembre de 2013, a partir de http://www.redclinica.cl/HospitalClinicoWebNeo/index.aspx?channel=6328

Osterwalder. A, & Pigneur. Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Grupo Planeta Spain.

Planeta Sano. (2013). *Manejo de residuos sólidos y líquidos*. Recuperado 12 de diciembre de 2013, a partir de http://plansac.com/servicios.html

Pérez, S. A. & Siña E. (1992). Control prenatal. Recuperado 9 de diciembre de 2013, a partir de http://escuela.med.puc.cl/paginas/departamentos/obstetricia/altoriesgo/control_prenatal.html

Planeta Sano. (2013). Manejo de residuos sólidos y líquidos. Recuperado 12 de diciembre de 2013, a partir de http://plansac.com/servicios.html

Presidencia de la Republica de Colombia.. Decreto 1879 de 2008. Recuperado 30 de enero de 2015, a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=30524

Rendón, Ó. H. P. (2002). *Modelo de plan de negocios para la micro y pequeña empresa*. Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Rivas, J. A. & Esteban, I. G. (2010). *Comportamiento del consumidor. Decisiones y estrategia de marketing*. ESIC Editorial.

Robbins, S. P. & Cenzo, D. A. D. (2009). Fundamentos de administración: conceptos esenciales y aplicaciones. Pearson Educación.

Rodríguez, R. E. A. (2006). El emprendedor de éxito. McGraw-Hill/Interamericana.

Ryckman, R. (2012). Theories of Personality. Cengage Learning.

Sampieri, R. H. Collado, C. F. & Lucio, P. B. (2006). Metodología de la investigación. MacGraw-Hill/Interamericana.

Spatermal. (2009). Concepto SPA. Comunicación de spatermal. Recuperado 12 de diciembre de 2013, a partir de http://www.balneariosurbanos.es/comunicacion/?p=665

Serna, G. H. (2003). Gerencia estratégica: teoría, metodología, alineamiento, implementación y mapas estratégicos índices de gestión. 3R Editores.

Súper Intendencia de Sociedades. (2013). Informe Comportamiento de las 1000 empresas más grandes del sector real. Grupo de Estudios Económicos y Financieros

Tapia, Q. (2011). El Parto. Recuperado 12 de diciembre de 2013, a partir de http://enferlic.com/2011/08/el-parto-definicion-el-trabajo-de-parto.html

Tamayo, M. T. (2004). El proceso de la investigación científica. Editorial Limusa.

Vadillo, P. M. T. (2010). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo* (Sexta.). ESIC Editorial.