

**PROPUESTA ECONÓMICA, FINANCIERA Y GERENCIAL PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CRECIMIENTO PERSONAL MALOKA
KILLAMAMA EN EL MUNICIPIO DE TANGUA**

**MARIANA SOFÍA GUERRERO NARVÁEZ
CLAUDIA CECILA SOLARTE ARTEAGA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA
SAN JUAN DE PASTO
2012**

**PROPUESTA ECONÓMICA, FINANCIERA Y GERENCIAL PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CRECIMIENTO PERSONAL MALOKA
KILLAMAMA EN EL MUNICIPIO DE TANGUA**

**MARIANA SOFÍA GUERRERO NARVÁEZ
CLAUDIA CECILA SOLARTE ARTEAGA**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Especialista en Alta Gerencia**

**Asesor
ARTURO FIDEL DÍAZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA
SAN JUAN DE PASTO
2012**

Las ideas y conceptos expresados en el siguiente trabajo son de responsabilidad del autor.

Artículo 1 del acuerdo número 324 de octubre 11 de 1966 emanado del honorable consejo directivo de la Universidad de Nariño.

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del presidente de jurado

Firma de jurado

Firma de jurado

San Juan de Pasto, Febrero de 2012

A Dios, por acompañarme todos los días.

A mi padre que partió cuando iniciaba la especialización quiero dedicarle este proyecto, pues con su apoyo permanentemente me alentó a seguir adelante, contribuyendo a lograr mis metas y objetivos propuestos, con su ejemplo me enseñó a ser constante y me dio la fuerza para seguir más allá y aunque está ausente y lo extraño con toda mi alma, la calidad del tiempo que pasamos juntos y todos los momentos compartidos me impulsan a continuar con mis metas.

A mi madre, por ser mi amiga, mi aliada, con su modelo de vida, su valor me ha enseñado a perseverar.

A mis hermanas, que me han acompañado a lo largo del camino, gracias a su ánimo y apoyo incondicional, a sus consejos y orientaciones.

A mi hermosa hijita Juliana, porque eres mi vida, mi alegría, mi inspiración y mi fortaleza. No hay palabras suficientes para agradecerte toda la luz que me has aportado y lo que me has hecho crecer como persona.
Mariana Sofia

Esta tesis es una parte de mi vida y comienzo de otras etapas. Se la dedico profundamente a Dios, quien iluminó mi sendero en este camino hacia la formación y continúa irradiando su luz en el transcurso de mi existencia.

A mi querida hija Alejita, el mejor maestro de aprendizaje en mi vida, por representarme una gran fuente de motivación desde que llego a este mundo, lo cual me impulsa constantemente en la consecución de mis sueños.

A mi misma por no dejarme vencer, ya que en ocasiones el principal obstáculo se encuentra dentro de uno....

Claudia Cecilia

AGRADECIMIENTOS

Nuestros sinceros agradecimientos a la Universidad de Nariño, a la especialización en Alta Gerencia por su formación integral.

A los docentes, con quienes tuvimos la oportunidad de coincidir en esta vida, por su calidad humana, humildad, conocimiento y amistad.

A todas las personas y entidades que hicieron posible la realización exitosa de esta investigación.

Un profundo agradecimiento a todas las personas que creyeron en nuestro proyecto y que representan una fuente de inspiración para nosotros a través de la constancia, de su amor y sabiduría.

Gracias a la vida por permitirnos realizar un sueño mas.....

RESUMEN

No se puede negar que dentro del desarrollo social y humano el esparcimiento, la recreación y la sanación espiritual son importantes ya que es el medio en el cual se desarrolla las facultades físicas y psicológicas y por ende la salud mental. Desde esta perspectiva se desea realizar para el bienestar de los habitantes, del municipio de Pasto el departamento de Nariño y a nivel nacional., un estudio de factibilidad que posibilite la creación de una maloca denominada Killamama, donde se pretende brindar la sanación espiritual a partir de un acto chamánico curativo, ordenador e integrador. Tanto al interior del ser humano como hacia su núcleo familiar, social y su entorno, comprendiendo la naturaleza y el universo necesario para el bienestar individual y familiar

ABSTRACT

There is no denying that within the social and human recreation, recreation and spiritual healing are important because it is the medium in which it develops the physical and psychological health and therefore mental. From this perspective, we want to make to the welfare of the inhabitants, the city of Pasto, Nariño and nationally., A feasibility study that enables the creation of a longhouse called Killamama, which aims to provide spiritual healing from an act shamanic healing, and integrating computer. Both within the human being to his family, social and environment, understanding the nature and the universe necessary for individual and family welfare

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN.....	16
1. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	17
1.1 TÍTULO.....	17
1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	17
1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.3 OBJETIVOS.....	19
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	19
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	19
1.5 MARCO DE REFERENCIA.....	21
1.5.1 MARCO TEÓRICO.....	21
1.6 ESTUDIO DE MERCADO.....	21
1.7 ESTUDIO TÉCNICO.....	24
1.7.1 ANTECEDENTES.....	29
1.7.2 MARCO CONTEXTUAL.....	31
1.7.3 MARCO LEGAL.....	33
1.8 METODOLOGÍA.....	34
1.8.1 TIPO DE ESTUDIO.....	34
1.8.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	34
1.8.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACI. ...	34
1.8.4 TRATAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	34
1.8.5 MUESTRA POBLACIONAL.....	34
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	36
2.1 EL CONSUMIDOR.....	36

2.2 EL PRODUCTO	40
2.3 VALOR DE LOS SERVICIOS	45
2.4 LA DEMANDA.....	47
2.4.1 CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.	51
2.4.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.	54
2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	58
2.5.2. PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	59
3. TAMAÑO DEL PROYECTO.....	62
4. INVERSIONES	65
4.1. INVERSIÓN INICIAL.....	65
4.2. COSTOS OPERACIONALES	67
4.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS.	69
4.4. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	70
5. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS.....	74
5.1 FLUJO DE CAJA	75
6. ESTUDIO DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	77
6.1 ESTUDIO DE INVERSIONES.....	77
6.1.1 CLASES DE INVERSIONES	78
6.1.2 DESCRIPCIÓN DEL TIPO DE INVERSIONES	78
6.2 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES.....	79
6.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	80
6.3.1 FINANCIAMIENTO INTERNO O CON APOORTE PROPIO.....	80
7. ORGANIZACIÓN	81
7.1 MODALIDAD DE LA EMPRESA.....	81
7.2 ORGANIGRAMA.....	85
7.3 MANUAL DE FUNCIONES.....	86
8. EVALUACIÓN.....	95
CONCLUSIONES	99
RECOMENDACIONES.....	100
BIBLIOGRAFÍA.....	102

NETGRAFÍA103
ANEXOS.....104

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Nivel socioeconómico de la población encuestada	37
Gráfica 2. Rango de edad de las personas encuestadas	38
Gráfica 3. Género	39
Gráfica 4. Usted asiste a una Maloca para:	44
Gráfica 5. Usted en qué tipo de ritual ha participado:	48
Gráfica 6. ¿Cree usted en la medicina ancestral y asistiría a la Maloca Killamama?	49
Gráfica 7. ¿Con qué frecuencia Asiste a las prácticas de medicina ancestral?	50

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Nivel socioeconómico	36
Tabla 2. Rango de edad de las personas encuestadas	36
Tabla 3. Género	38
Tabla 4. Usted asiste a una Maloka para:	43
Tabla 5. Lista de precios	44
Tabla 6. Costos adicionales	45
Tabla 7. Rituales en los que ha participado	46
Tabla 8. Creencias de la medicina ancestral y asistencia a la Maloka	47
Tabla 9. Frecuencia de asistencia a la Maloka	48
Tabla 10. Asistencia a las prácticas de medicina ancestral	51
Tabla 11. Proyección de la población de Pasto 2011 – 2016	55
Tabla 12. Proyecciones de Población y la Demanda 2011 – 2016	
Tabla 13. Asistencia a la Maloka	57
Tabla 14. Asistencia y visitas a la Maloka	62
Tabla 15. Proyecciones de ingresos	63
Tabla 16. Inversión inicial	65
Tabla 17. Costos operacionales	66
Tabla 18. Gastos administrativos	67
Tabla 19. Programa de costos operacionales	68
Tabla 20. Cálculo del Punto de equilibrio	70
Tabla 21. Proyección de ingresos anuales	73
Tabla 22. Inversiones fijas (Valores en pesos año 2011)	77
Tabla 23. Depreciaciones activos intangibles	78
Tabla 24. Rentabilidad	87

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Gráficos de la Maloca Killamama	97
Anexo B. Portafolio de Servicios	109
Anexo C. Fotografías de Tangua	115
Anexo D. Formato de encuesta	118

INTRODUCCIÓN

Su organización se regirá por los aspectos legales de conformación que le permitirán tener un manejo y funcionamiento para lograr los objetivos propuestos. Así mismo se espera que dicho estudio tenga no solo un objetivo académico, sino práctico, de igual manera se constituya en un aporte importante desde el punto de vista recreativo y una satisfacción personal, al participar en el fomento del bienestar social del municipio del departamento de Nariño.

En este sentido el proyecto busca proporcionar a la comunidad del departamento y sus alrededores, sano esparcimiento, recreación, zonas donde se practiquen encuentros espirituales que permitan beneficiarse de las bondades que origina la creación de ésta Empresa, que además mejore la calidad de vida de los que habitan en los diferentes barrios y alrededores del Municipio.

Es importante resaltar que para lograr el éxito de éste proyecto, se debe poner a disposición los recursos humanos, técnicos y económicos necesarios para la recolección de datos que permitan conocer las condiciones del mercado y que de tal manera se logre la creación de la Maloca Killamama en el municipio de Tangua, en un periodo de tiempo corto, buscando con esto el beneplácito de la comunidad, con calidad en la prestación de los servicios.

Para llevar a cabo éste estudio se implementarán diferentes instrumentos que permitan la recolección e información que se requieren para tener un manejo en el proceso de la investigación.

1. ASPECTOS METODOLÓGICOS.

1.1 TÍTULO

Propuesta económica, financiera y gerencial para la implementación de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua.

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 Planteamiento del problema. Las demandas de los seres humanos y pueblos del planeta por un reconocimiento cultural propio y civilizatorio serán cada vez más fuertes y exigentes, ninguna organización política, Económica, social, estado u órgano multilateral podrá declararse ausente de esta responsabilidad. La cultura ha sido y será, esencia de lo vital como expresión intrínseca de todo ser humano y dimensión de la sociedad desde la cual se garantiza su expresión y participación plena, para lograr que los aportes singulares permanezcan en contribución a la construcción de vida¹.

Desde hace tres años el Departamento de Nariño ha sido testigo del impacto tan grande que el encuentro de las Culturas Andinas ha causado en Pasto, Nariño, Colombia y el Continente, esta clase de eventos permite darse cuenta que hacen falta espacios adecuados para la realización y el óptimo desarrollo de todas las actividades, como lo son: talleres, exposiciones, debates, rituales, ceremonias, sanaciones, practicas chamánicas y medicina ancestral, entre otras.

Con el ánimo de crear espacios inteligentes para llevar a cabo todas las actividades que se realizan en una Maloca, se ha pensado en la implementación de un lugar que cuente con todo lo necesario para facilitar el desarrollo de dichas actividades brindando comodidad y bienestar tanto para los oferentes, como a los participantes, realizando eventos de manera permanente, que contribuyan al fortalecimiento del turismo del departamento de Nariño, nuevas fuentes de trabajo y generación de ingresos, además de promover la protección del patrimonio cultural y de la biodiversidad lo que repercutirá en la calidad de vida de los habitantes de la región y el enriquecimiento cultural y aprendizaje.

En el departamento de Nariño existen tres lugares donde se realizan las actividades inherentes a la Maloca, uno está localizado en Chachagüí y las otras

¹MEMORIAS II Encuentro Internacional de Culturas Andinas, Impresión MADOS PRINT Pasto, Nariño Mayo de 2011. P 12.

dos en La Cocha y Mocondino, sitios utilizados únicamente cuando se presentan los encuentros de Culturas Andinas, por lo tanto se hace necesario que estas prácticas ancestrales se realicen en forma continua, porque muchas personas necesitan cambiar las alternativas médicas para mejorar su salud y bienestar personal.

La afirmación de la identidad cultural contribuye, por ello, a la valoración de los pueblos. La comunidad andina prosperará culturalmente en forma apropiada si respeta su diversidad y procura su unidad por medio de lazos sólidos de humanismo solidario que comparta plenamente sus saberes ancestrales, acepte sus visiones del mundo, fortalezca sus expresiones, re signifique sus anhelos comunes y salvaguarde sus patrimonios culturales²

Por lo tanto se presenta como alternativa de solución la implementación de una Maloca en el municipio de Tangua, para satisfacer la demanda de las personas que acceden a estos servicios.

1.2.2 Formulación del problema.

¿Es factible económica financiera y gerencialmente implementar el Centro de Crecimiento personal Maloca Quillamama en el municipio de Tangua?

1.2.3 Sistematización del Problema.

¿Cuáles son las condiciones actuales del mercado de servicios que ofrece la Maloca Quillamama?

¿Qué estrategias debe contener un plan de mercado que permita posicionar servicios que ofrece La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua?

¿Cuál debería ser la estructura organizacional, administrativa y operativa para el mejor funcionamiento de la Maloca Quillamama y determinar así el valor de la nómina de la empresa?

¿Es factible financiera y económicamente implementar La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua?

¿Es factible financieramente operar una empresa dedicada al crecimiento personal en un período de dos años?

² Ibídem p 12.

¿Cuál sería la mejor opción para financiar el proyecto?

¿Es factible operar técnicamente La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua con proyección a vender los servicios que ofrecen en todo el departamento de Nariño?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general. Diseñar una propuesta económica, financiera y gerencial para la implementación de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar estudio de mercado que permita recopilar información acerca de la opinión del cliente, datos demográficos, competencia, análisis de costos, precios y ubicación, que determinen la viabilidad en la implementación de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua.
- Elaborar un estudio técnico que describa los requerimientos físicos del negocio, su funcionamiento y planificación de las operaciones.
- Describir la organización del negocio y la relación entre sí con las diferentes unidades orgánicas que lo conforman.
- Realizar un estudio financiero que permita evaluar la rentabilidad y factibilidad de la propuesta.

1.4 JUSTIFICACIÓN

La maloca QUILLAMAMA, que en lengua quechua significa MADRE LUNA, será un centro de crecimiento personal, curación y aplicación de la medicina tradicional indígena complementando estas prácticas curativas indígenas con especialidades modernas como son la Psicoterapia a manera de soporte, para ser dirigido a la atención de personas que buscan un crecimiento personal, un desarrollo espiritual y para aquellos quienes viven bajo estrés, ansiedad, depresión, o quienes conviven con enfermedades físicas y otras dolencias emocionales del mundo moderno, que compartan un trasfondo depresivo.

Esta singular propuesta no solo permitirá experimentar estados de profunda meditación, introspección y recogimiento armonizado con el entorno natural en la búsqueda de un equilibrio interno; sino que además, permitirá al participante una lectura diferente y comprensión de los procesos emocionales que vivenciará antes, durante y después del proceso curativo con las plantas “Maestras”, teniendo en cuenta las características de personalidad, pluriculturalidad e idiosincrasia moderna de los participantes, recogiendo la experiencia de profesionales psicólogos, psiquiatras, sociólogos y antropólogos y aquellas personas que durante largos años de profundo entrenamiento, han adquirido el conocimiento transgeneracional de viejos y viejas curanderas indígenas.

Además de los beneficios curativos, terapéuticos y espirituales que ofrece la maloca, se estaría generando diversas actividades a su alrededor como el rescate y recopilación de conocimientos ancestrales para comprender y valorar la riqueza del patrimonio cultural de nuestras comunidades; también promoverá el turismo ya que muchos extranjeros que gustan de estas prácticas que hoy en día están involucradas en nuestro diario vivir, buscan lugares donde alojarse y que presten los servicios integrales que una maloca tiene.

Este tipo de empresa no tiene actualmente competencia significativa para sus servicios, ellos están especializados en otra clase de servicio, que se aplican en forma independiente, la naciente empresa se dedica a ofrecer el servicio de crecimiento personal para personas que buscan un equilibrio interno, además se facilitaría la gestión en cuanto a contratación porque se utilizaría para su implementación materiales del medio y personal de la región para su atención, además de ser una fuente de ingresos provenientes del turismo que ello genera, porque hay que tener en cuenta que a los que más les gusta esta clase de prácticas son extranjeros.

Una empresa legalmente constituida presta un servicio eficaz y eficiente de manera formal, brindando seguridad y total confianza a todos los clientes que requieran de los servicios que la Maloca ofrece, para que su labor empresarial sea exitosa, es por ende, que el presente estudio nos da las pautas para determinar la viabilidad de crear este tipo de negocio.

Lo anterior permite plantear una propuesta económica, financiera y gerencial para la implementación de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua, que se ajuste a las necesidades contextuales en atención y servicio al cliente.

1.5 MARCO DE REFERENCIA

1.5.1 Marco teórico. Dentro del marco teórico se hace referencia a los contenidos de las propuestas económica, financiera y gerencial con el fin de conocer la viabilidad y factibilidad del proyecto de investigación.

1.6 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial.

Realizar un estudio de mercado para obtener y analizar información procedente del entorno y, de ese modo, comprobar en gran medida la factibilidad del proyecto, y aprovechar dicha información para diseñar una oferta de servicios que se prestarán en la Maloca Quillamama.

Por otro lado, la parte o sección del estudio de mercado, permitirá mostrar al lector la información o los resultados más importantes obtenidos al realizar el estudio de mercado, demostrar la factibilidad del negocio, y señalar las estrategias que se realizarán para aprovechar dicha información.

Son cuatro los aspectos que deben estudiarse:

- El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Caracterización del producto del proyecto
- Los proveedores y la disponibilidad y precio de los insumos actuales y proyectados³

La parte del estudio de mercado debería contener los siguientes elementos:

Análisis del sector: donde se describe el sector en el que se va a trabajar.

Al estudiar las variables externas que son, en la generalidad de los casos, incontrolables por una empresa, deben reconocerse cuatro factores que, si se

³ SAPAG CHAIN, Nassi y SAPAC CHAIN, Reinaldo. Preparación y evaluación de proyectos. Tercera edición. Santafé de Bogotá: Mc Graw Hill, 1995. p. 20-21

evalúan bien, permitirán detectar las amenazas, oportunidades y liados del medio. Estos son los factores económicos, socioculturales, tecnológicos y político-legales.

El comportamiento que los distintos agentes económicos del mercado sigan en un momento dado dependerá de la composición de estos factores. La evolución independiente de cada uno de ellos hace muy compleja la tarea de pronosticar su comportamiento y sus efectos sobre una determinada estrategia del proyecto, de los competidores, consumidores, proveedores e intermediarios⁴.

Análisis de la demanda: consiste en analizar el público objetivo al cual nos vamos a dirigir, se realiza la segmentación de mercado; en nuestro mercado objetivo se analiza y señala la demanda y las características más importantes del usuario.

“El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto. La demanda se asocia a distintos niveles de precio y condiciones de venta, entre otros factores, y se proyecta en el tiempo, independizando claramente la demanda deseada de la esperada⁵”

Pronóstico de la demanda: también llamado pronóstico de ventas, se obtiene a través del análisis de la demanda, consiste en pronosticar cuanto sería la demanda o las ventas del negocio para un periodo de tiempo determinado, se procura descifrar las intenciones de compra del nuevo servicio por parte de los usuarios.

Análisis de oferta: conocida también como análisis de la competencia, consiste en realizar un estudio a las empresas que competirán con el negocio, competencia directa e indirecta, con el fin de saber si realmente podemos competir con ellos .

“El termino oferta puede definirse como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores. Un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida”⁶.

El conocimiento de la oferta y su comportamiento en relación con el bien o servicio que el proyecto desea producir constituyen elementos de análisis imperativos en el proceso de evaluación de proyectos de inversión”

También resulta necesario que se estudie la oferta de los bienes, para poder comprobar los efectos que podrían tener los precios sobre la cantidad ofrecida. El

⁴ Ibíd., p. 21

⁵ Ibíd., p. 21

⁶ Ibíd., p. 39

valor de los insumos, el desarrollo de la tecnología, las variaciones climáticas y el valor de los bienes relacionados pueden producir cambios en la oferta de los bienes y servicios.

El análisis de los costos es también un instrumento que el evaluador debe tener presente al efectuar el estudio del mercado, de la demanda y de la oferta, después que los gastos implícitos hayan sido cubiertos por el proyecto, cualquier beneficio remanente indicara la ganancia adicional que esta actividad significa con respecto a otras alternativas⁷.

Análisis de la comercialización: se debe señalar los principales aspectos y estrategias relacionadas con los cuatro elementos que conforman la mezcla de Marketing (producto, precio, plaza y promoción).

“El análisis de la comercialización del proyecto es quizás uno de los más difíciles de precisar, por cuanto la simulación de sus estrategias se enfrenta al problema de estimar reacciones y variaciones del medio durante la operación del proyecto”⁸.

El mercado objetivo de la empresa serán los servicios que ofrece la Maloca Quillamama en el municipio de Tangua, la futura demanda estará conformada por todas las personas que soliciten los servicios, teniendo en cuenta que en la actualidad no existe una empresa legalmente constituida que preste este tipo de servicio. Para implementar este nuevo formato de servicio se trabajará con las siguientes estrategias de Marketing:

La publicidad desempeñará un papel importante en la etapa de inicio, para dar a conocer este nuevo formato de servicio, a través de los diferentes medios de comunicación local y regional, como también de forma escrita con volantes u otras modalidades.

Hacer especial énfasis en servicio al cliente, manteniendo una estrecha relación con éste, brindando calidad y mejoramiento continuo.

Entregar portafolio donde se incluye los servicios que ofrece a los diferentes usuarios, además de su información corporativa, lista de precios, forma de pago, etc.

Los consumidores de los servicios serán las personas que necesitan cambiar la mentalidad de la medicina tradicional con la medicina ancestral, los cuales recibirán los servicios de manera integral en transporte, alimentación, alojamiento, talleres, exposiciones, rituales, ceremonias, sanaciones, prácticas chamánicas, entre otras, caracterizándose por ofrecer un buen servicio.

⁷ Ibíd., p. 41-42

⁸ Ibíd., p. 22

Luego se pasa a un análisis del pronóstico de la demanda que consiste en analizar nuestra demanda, (un pronóstico de ventas) para un periodo determinado, proyección que queremos tener usualmente de 1 – 3 años.

Una vez pronosticada la demanda, se pasa a elaborar el presupuesto o proyección de ventas, que se obtiene multiplicando el pronóstico de ventas por el precio que le pondremos a nuestros servicios.

El presupuesto de ventas será el presupuesto base a partir de este, se construirán los demás.

La competencia son todas aquellas personas naturales que prestan un similar servicio, las tarifas depende del servicio que el cliente requiera. En cuanto a publicidad, hay que hacer un gran despliegue para dar a conocer los servicios que la Maloca ofrece.

Una vez puesto en marcha el proyecto se desarrollarán estrategias de mercadeo que apoyen a cada uno de los servicios que se ofrecen en un inicio a los clientes, garantizándoles total confianza, que sientan plena seguridad que los servicios que se ofrecen satisficieran sus expectativas en las mejores condiciones.

Para brindar un mejor servicio se realizarán estrategias tales como:

Garantizar que los servicios sean los óptimos, brindados por personal capacitado por la empresa y también por personal contratado experimentado en las artes de la medicina ancestral.

Para satisfacer las necesidades del mercado objetivo es necesario fundamentarse en las herramientas del marketing donde se tiene muy en cuenta las características del servicio y los precios ofrecidos a los usuarios. La plaza se toma como referencia que se va a operar en el municipio de Tangua y sus alrededores, en cuanto a promoción se realiza por los diferentes medios para dar a conocer esta nueva modalidad de servicio en la ciudad.

1.7 ESTUDIO TÉCNICO.

El objetivo de la parte del estudio técnico es el de mostrar cómo serán las operaciones del negocio, y comprender si se han planificado bien dichas operaciones.

“En el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene como objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Técnicamente pueden existir

diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de lo que pudiera realizarse en función de su grado de perfección financiera“.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles y la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto⁹.

La Maloca Quillamama presta servicios de transporte, alimentación y alojamiento a los diferentes usuarios de la ciudad de Pasto, tanto nacionales como extranjeros.

El servicio de Transporte consiste en trasladar a los usuarios desde la ciudad de Pasto al municipio de Tangua, cumpliendo con las condiciones específicas que se ajustan a las necesidades del cliente.

Los servicios complementarios de alimentación y alojamiento se prestarán de acuerdo a las necesidades de los usuarios, ya sea de manera temporal o por un período de tiempo determinado, dependiendo del servicio solicitado por el beneficiario, es decir en cuanto a curación, taller, práctica chamánica.

La organización. El objetivo de la parte organizacional es mostrar al lector que el negocio que se realizará será un negocio bien organizado que contará con una buena coordinación entre sus diferentes áreas.

La parte de la organización debería contener los siguientes elementos:

Estructura jurídica. En este punto se señala la estructura o forma jurídica del futuro negocio, si será constituido bajo la forma de persona natural o jurídica, si será una empresa individual o una sociedad.

Además, hay que tener en cuenta el tipo de empresa bajo la cual se constituirá el negocio, si será una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, si será una Sociedad Colectiva, una Sociedad Anónima, etc.

Estructura orgánica. En este punto hacemos una descripción de la estructura orgánica del negocio, es decir, una descripción de cómo se dividirán o dispondrán las áreas de la empresa, y cómo se coordinarán las actividades que se realicen en éstas, todo esto reflejado en el organigrama.

Cargos y funciones. Los puestos o cargos que conformarán cada área, departamento o unidad orgánica del negocio, así como las funciones generales que tendrá cada uno, además de las funciones específicas o tareas de cada

⁹ Ibíd., p. 19 y 34

puesto, sus obligaciones y responsabilidades, estarán referenciadas en este punto.

Gastos de personal. En este aspecto se señala los salarios y beneficios que serán asignados a cada puesto de trabajo, también debemos elaborar un cuadro con la proyección del total de los gastos que se incurrirán en el personal, teniendo en cuenta el periodo de tiempo proyectado.

Sistemas de información. Se describe los sistemas de información con que contará el proyecto, es decir se elaborará una base de datos en donde se recopila información acerca de los posibles usuarios en donde se registre nombre, dirección y teléfono, para poderlos contactar cuando se programen actividades.

Estudio de la inversión y financiamiento. Hace referencia al capital requerido para el funcionamiento del proyecto, los aportes de las socias y las inversiones que se harán para el buen funcionamiento de la Maloca.

“El estudio de factibilidad financiera no solo consiste en determinar si el proyecto es o no rentable: debe servir para discernir entre alternativas de acción para poder estar en condiciones de recomendar la aprobación o rechazo del proyecto en virtud de una operación en el grado óptimo de su potencialidad real”¹⁰.

La parte del estudio de la inversión y financiamiento debería contener los siguientes elementos:

INVERSIÓN FIJA. Se realiza una lista de todos los activos fijos (elementos tangibles necesarios para el funcionamiento de la empresa que no están para la venta), que serán lo necesarios para la implementación de la Maloca, describiendo el valor de cada uno de ellos.

Estos activos fijos se dividen en:

Muebles y enseres: comprende el mobiliario y equipos diversos tales como mesas, sillas, escritorios, estantes, computadoras, impresoras, teléfonos, registradoras, calculadoras, extintores, etc.

Terrenos y edificios: En este ítem se contempla la construcción de la Maloca, así como la inversión requerida para la implementación del local (instalaciones, pintura, acabados, acondicionamiento, decoración, entre otras.)

Activos intangibles. Se hace una lista de todos los activos intangibles que vamos a requerir, y el valor de cada uno de ellos.

Los activos intangibles se pueden dividir en:

¹⁰Ibíd., p. 26

Investigación y desarrollo: estudio del proyecto, investigación de mercados, estudio de factibilidad.

Gastos de constitución y legalización: constitución legal de la empresa, obtención de licencias, permisos, registros.

Gastos de puesta en marcha: selección y capacitación de personal, marketing de apertura, promoción y publicidad.

Imprevistos: monto destinado en caso de emergencia.

CAPITAL DEL TRABAJO. El capital de trabajo es el dinero necesario para poner en funcionamiento el negocio durante el primer ciclo productivo, que es el tiempo transcurrido desde que se inician las operaciones del negocio hasta que se obtiene el dinero en cantidades suficientes como para seguir operando normalmente sin requerir de mayor inversión.

En este punto se hace una lista de todos los elementos que conformarán el capital de trabajo, y el valor de cada uno de ellos.

Disponibles: dinero requerido para pagar diversos servicios después de que éstos hayan sido utilizados, por ejemplo, pago de servicios básicos (agua, electricidad, teléfono, Internet), remuneraciones (sueldos y salarios), mantenimiento.

Exigibles: desembolsos que se realizan por anticipado; se denominan exigibles, porque uno gasta o invierte en ellos, y luego exige el derecho a su uso; son exigibles, por ejemplo, el adelanto a proveedores, al alquiler del local, los seguros, etc.

INVERSIÓN TOTAL. La inversión total del proyecto la obtenemos de la suma de la inversión fija, los activos intangibles y el capital de trabajo.

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO. Se hace referencia a que si el proyecto será financiado en su totalidad con capital propio, o se requerirá de algún tipo de financiamiento externo.

En caso de hacer uso de financiamiento externo, en este punto debemos señalar qué porcentaje del total de la inversión cubrirá el financiamiento con capital propio, y qué porcentaje cubrirá el financiamiento con capital externo; por ejemplo, podríamos financiar el proyecto en un 40% con capital propio, y en un 60% con financiamiento externo.

Fuentes financieras. En caso de hacer uso de financiamiento externo, y conocer de antemano la fuente que otorgará el crédito.

Estudio de ingresos y egresos. En esta etapa desarrollamos las proyecciones de los ingresos y egresos que obtendrá el negocio, una vez puesto en marcha (Flujo de Caja Proyectado y Cuenta de Resultados Proyectado).

Para ello nos basamos en el pronóstico de ventas (el cual hemos realizado en la etapa de estudio de mercado) y en el pronóstico de egresos (el cual hemos realizado en la etapa de estudio de la inversión).

En el caso de hacer uso de financiamiento externo, haremos primero la proyección del pago de la deuda, y luego la incluiremos en las proyecciones de ingresos y egresos.

Los ingresos del negocio están básicamente conformados por las ventas de los servicios ofrecidos, mientras que los egresos incluyen:

Egresos desembolsables: costos directos, costos indirectos, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros.

Egresos no desembolsables: depreciación, amortización de intangibles.

ESTUDIO FINANCIERO O EVALUACIÓN DEL PROYECTO. El objetivo de la parte de la evaluación del proyecto es el de mostrar al lector que el proyecto es rentable, en cuánto tiempo se recuperará la inversión, y cuánto es lo que espera obtener por ella.

La parte de la evaluación del proyecto debe contener los siguientes elementos:

Periodo de recuperación de la inversión. El periodo de recuperación de la inversión señala el periodo de tiempo que va a tomar recuperar el capital invertido.

Para hallarlo, tomamos en cuenta la inversión del proyecto (estudio de la inversión y financiamiento) y los resultados del flujo de caja proyectado (estudio de los ingresos y egresos).

VPN y TIR:

El VPN y TIR son otros índices financieros utilizados al momento de evaluar un proyecto.

El Valor Presente Neto (VPN) mide la ganancia del proyecto, al restar la inversión al total de los futuros flujos de dinero (los cuales son actualizados a través de una determinada tasa de descuento).

Mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para ser considerado rentable.

En caso de que el proyecto incluya además del capital propio, la adquisición de un crédito financiero, para una mejor evaluación se suele dividir el VPN y el TIR en VPN y TIR económico (para el cual se toma en cuenta el flujo de caja económico), y en VPN y TIR financiero (para el cual se toma en cuenta el flujo de caja financiero).

PROPUESTA GERENCIAL. Comprende los siguientes aspectos:

En lo que respecta al manejo de personal, hay que ser cuidadosos al momento de contratar personal, exigiendo los requerimientos académicos y personales de acuerdo al perfil del cargo a desempeñar en la Maloca. Al momento de hacer la selección tener en cuenta la experiencia, los estudios realizados y sobre todo la gran capacidad de trabajo.

En el aspecto financiero, es importante tener conocimiento de las herramientas útiles para la toma de decisiones, para poder asignar los recursos presupuéstales que permitan lograr los objetivos, metas y misiones de la empresa.

En materia gerencial es fundamental considerar que los estudios de factibilidad y los correspondientes planes de financiación, son una herramienta gerencial y fundamental para el emprendimiento de todo proyecto.

Una correcta cuantificación de los niveles de remuneración exige que se caractericen los cargos. Solo así se podrá definir el monto por el cual se podrá garantizar la consecución del personal más adecuado para los requerimientos de la nueva empresa.

Una forma de facilitar la identificación del recurso humano que se deberá considerar en la formulación del proyecto consiste en hacer una simulación aproximada de los manuales de organización y procedimientos que podría adoptar la empresa. Con ellos se podría estimar las diferentes tareas que deberán desarrollar todos los cargos de la estructura organizativa, y asociar, por lo tanto, una remuneración acorde con las responsabilidades correspondientes a cada una¹¹.

1.7.1 Antecedentes. Una vez revisado el material bibliográfico, encontramos que existe un programa educativo denominado Maloca, que está ubicado en Bogotá, donde se trabaja en salas interactivas.

¹¹SAPAGG CHAIN, Nassir. Criterios de evaluación de proyectos. Primera Edición. Madrid: Mc Graw Hill, 1993. p. 63

En Colombia, Maloca es un Programa de cobertura nacional¹², con proyección internacional, que aporta a una mejor calidad de vida a través de múltiples estrategias para la educación democratizada y permanente, la apropiación social del conocimiento, la recuperación de los valores éticos y el compromiso con Colombia. Una de las estrategias de mayor impacto es el Centro interactivo que cuenta con exhibiciones sobre ciencia y tecnología que ocupan cerca de 10.000 mt². Alrededor de las exhibiciones interactivas se desarrollan actividades que apoyan la enseñanza de la ciencia y la tecnología de manera transversal al currículo, lo que las convierte en herramientas pedagógicas tanto para la comunidad escolarizada como para el público en general.

Maloca es una corporación privada sin ánimo de lucro, con aportes de las entidades del Gobierno Nacional y del Distrito de Bogotá, de empresas privadas y de personas naturales. Maloca se auto sostiene gracias a su operación, la generación de tecnología y por la gestión permanente ante entidades públicas y privadas.

El proyecto fue creado por iniciativa de la Asociación Colombiana para el Avance de la Ciencia, A.C.A.C., como una estrategia para contribuir a la apropiación social de la ciencia y la tecnología y al cambio hacia una cultura basada en el conocimiento. El proyecto permite incorporar la tecnología a nuestra cotidianidad y a los procesos productivos, dentro de un marco de desarrollo sostenible. Maloca además de ser uno de los centros interactivos de ciencia y tecnología más importantes de América del Sur, se ha convertido en el más dinámico polo de desarrollo turístico, social, cultural y educativo de Bogotá.

A primera vista Maloca es un escenario para experimentar. El Centro cuenta con 12 salas de exposiciones que se consolidan en un gran museo vivo, en el que la ciencia y la tecnología se aprenden tocando y jugando. El espacio del Centro se ha ido construyendo también como un escenario de encuentros e intercambios para niños y adultos. A través de estas estrategias se propicia una visión crítica de la ciencia y temas afines, a través de la discusión entre diferentes públicos sobre aspectos relativos a la democracia y a las políticas sobre educación, cultura, ciencia y tecnología.

La experiencia pedagógica de Maloca, sin embargo, supera este versátil escenario de las exhibiciones. Durante sus 5 años de vida, Maloca ha dado respuesta a muchas de las carencias que existen en el sector educativo frente a la educación en ciencia y tecnología. Ha ofrecido continuamente capacitación docente en temas de actualización científica, ha generado espacios de socialización para que los maestros puedan discutir inquietudes alrededor de su experiencia educativa con expertos en el tema, ha generado clubes de ciencia y tecnología que fomentan el

¹² IDEASS COLOMBIA. Innovación para el desarrollo y la cooperación sur-sur. Maloca, espacio de encuentro con la ciencia y la tecnología. Documento PDF, p. 1

interés por estos temas en niños de distintas edades a través de una filosofía de aprender a aprender, aprender a hacer y aprender a emprender.

Avalada por instituciones públicas de Bogotá y la empresa privada, Maloca se ha volcado hacia zonas marginales de la ciudad, para promover la autogestión del ambiente por parte de las comunidades locales, ha generado desarrollos tecnológicos apropiados para distintos sectores tanto públicos como privados en campos como la robótica y los simuladores, ha hecho presencia significativa en los medios de comunicación, generando opinión sobre su quehacer y fomentando investigación a través de programas de radio y televisión especializados. Ha desarrollado un paquete de programas externos, que han permitido descentralizar el museo y hacer presencia en escenarios locales, nacionales e internacionales.

En el departamento de Nariño se han identificado cuatro malocas, ubicadas en Chachagui, La cocha, Mocondino y en la cabecera del departamento en la casona de Taminango. Sin embargo se observa que ninguna cuenta con servicios integrales completos, como prestar alojamiento, alimentación, seminarios, talleres, terapias y tratamientos. En algunas ocasiones las personas que dirigen las actividades no tienen una preparación adecuada y no llenan las expectativas de los participantes. Los tratamientos generalmente no tienen un seguimiento; por lo que en muchos casos el participante requiere un proceso continuo con el respectivo asesoramiento por parte del equipo interdisciplinario, ante esta situación evidenciamos que en la mayoría de estos centros simplemente se limitan a ofrecer una actividad.

1.7.2 Marco contextual. El contexto donde se desarrolla la investigación es el departamento de Nariño, municipio de Tangua. Sitio estratégico por su ubicación, clima, accesibilidad y disponibilidad de transporte. Además su cercanía con la capital del departamento facilita el desplazamiento.

El Municipio de Tangua, es una propuesta de trabajo enraizada en la PACHA MAMA. Tangua semilla de raíces de indígenas, tierra de mayores, tierra grande en Lengua Quechua, pensamiento y sentir de un Líder inolado, "HERMES HERNANDO ANDRADE MEJIA", quién promovió una filosofía de vida sustentada en la reciprocidad, la cual propicia un encuentro del Dar y Recibir, del Ayer y del Presente para constituir CIUDADANÍA COMPROMETIDA con los CAMBIOS SOCIALES acordes con nuestro cosmovisión en un mundo CAMBIANTE Y GLOBALIZADO.

Fotografía 1. Panorámica de Tangua



Fuente: Alcaldía de Tangua

La cabecera del Municipio lleva el mismo nombre, ésta población tiene dos fundaciones la indígena y la que bien pudiéramos llamar oficial, la primera fue hecha por Francisco Puchana, alias GRANIZO, en la época Colonial pero sin sujetarse a ningún orden sino obedeciendo a necesidades de la tribu por instinto de conservación y defensa se consagró formando un caserío pajizo ya que en este lugar debían estacionarse según sus costumbres. La oficial y que tomamos por positiva fundación data del año 1840 en la que ya se habla del área de población, sus fundadores señores Juan Dorado, Laureano José María y Alvaro Guerrero, como también Lorenzo Puchana quienes se interesaron por que la población tenga sus calles conforme a las demás poblaciones del país. A estos hombres entusiastas se debe el verdadero origen de nuestro pueblo que el transcurso de pocos años, ha ido tomando su influjo; a ellos miremos con gratitud y reverencia la celebración de nuestro centenario y ese recuerdo que permanezca perennemente en el recuerdo de cada uno de los corazones tanguesños.

Creación del municipio. Desde la fundación hasta el año 1864 Tangua fue un corregimiento anexo al antiquísimo pueblo de Yacuanquer, y durante aquel tiempo permaneció estancado en su progreso por cuanto las autoridades de la capital no se interesaban por su pueblo, menos lo iban a hacer por un corregimiento que poco valía, según ellos. Entonces fue cuando salieron a la palestra los fundadores, hasta que consiguieron la fundación de Tangua por medio de la Ordenanza 103 emanada de la Asamblea del Cauca. Desde entonces comenzó el Municipio a gozar de las ventajas de una soberanía distrital, bajo la autoridad del primer alcalde, señor Mariano Muñoz, alias el Catiro. Presidente de los cinco miembros

del Concejo, Don Antonio Delgado Guerrero; el juez parroquial, Don Laureano Guerrero; Procurador Don Manuel Burbano, y el Cural Párroco el Padre Aux.

Posición Astronómica. Lat N 01°05'50''. Long O 77°23'53''

Límites. El Municipio de Tangua limita con otros municipios de Nariño, en la siguiente forma:

Norte: Consacá y Pasto

Oriente: Pasto

Sur: Funes

Occidente: Yacuanquer

Clima. Tangua se encuentra sobre las montañas de los Andes a una altitud de 2.403 msnm. En general el clima del Municipio de Tangua es frío, siendo su temperatura media de 16°C. La parte norte y oriental corresponde a la parte más fría, promediando los 12°C, mientras que la parte sur cuenta con un clima templado, que puede llegar a promediar los 22°C. La parte urbana, que corresponde a la población de Tangua, está en los 18°C.

Población. Población Censo 2005, 10.672 habitantes¹³

1.7.3 Marco legal. Para el desarrollo de la propuesta de investigación tomaremos como bases legales los requerimientos necesarios para la creación de una empresa.

Trámites ante Cámara de Comercio de Pasto, inscripción de la empresa, registro mercantil de esta manera se cumple con los deberes de comerciante, se hace pública la labor profesional en el comercio, se obtiene protección comercial y certificación de Matrícula en cámara de comercio.

Trámites ante alcaldía municipal, Industria y Comercio, Avisos y Letreros, Uso de Suelo, en sus respectivas dependencias.

Registro Único Tributario: La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, a través del Sistema de Información Aduanero y Tributario, SIAT, ha desarrollado el módulo Registro Único Tributario, RUT, el cual contiene la identificación, ubicación y descripción de los contribuyentes.

La identificación permite conocer los apellidos y nombres, o razón social y el número de identificación tributario, NIT; la ubicación y la descripción del tipo de

¹³<http://www.tangua-narino.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=mfx1-&m=f>. Consultado Octubre de 2011

contribuyente, la actividad económica, responsabilidades, información inherente a su modalidad.

1.8 METODOLOGÍA

1.8.1 Tipo de estudio. Es descriptivo, porque se propone identificar elementos y características del mercado de los servicios que ofrece la Maloca Quillamama en el municipio de Tangua, financiero, económico y gerencial, con el fin de determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto.

1.8.2 Método de investigación. El estudio se realizará por medio del método de análisis y deductivo, desarrollándolo mediante la recopilación y análisis de información, para contextualizarla en el área de intervención.

1.8.3 Fuentes y técnicas para la recolección de la información. Para la recolección de la información se utiliza la encuesta que se aplicará a la población que asistió al Tercer Encuentro Internacional de Culturas Andinas que se realizó en San Juan de Pasto del 13 al 21 de agosto de 2011, evento programado por la Gobernación del Departamento de Nariño, donde se obtiene información básica para el desarrollo de la propuesta.

1.8.4 Tratamiento y presentación de la información. La información obtenida se clasifica y codifica para posteriormente consignarla en gráficas y tablas, sometiéndola a técnicas matemáticas de tipo estadístico y financiero, utilizando las herramientas que para tal fin ofrece Excel. El estudio será presentado mediante un documento escrito apoyado en tablas comparativas, datos y gráficas.

1.8.5 Muestra poblacional. Los participantes que asistieron activamente al encuentro en su totalidad fueron 315 personas, según datos suministrados por la Oficina de Turismo de Nariño. Estas personas asisten a la totalidad de eventos programados en el encuentro.

Para el tamaño de la muestra y ante la imposibilidad de conseguir la totalidad de la población, se recurre a la utilización de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

- n = Tamaño de la muestra.
- N = Población total
- Z = Valor de la tabla normal estándar correspondiente al área bajo la curva, para un 1.96 de confiabilidad.
- p = probabilidad que un suceso ocurra, generalmente un 0,5
- q = probabilidad que un suceso no ocurra, generalmente un 0,5
- e = error permisible 5%

Reemplazando:

$$n = \frac{315 * (1.96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0.05)^2 * (315 - 1) + (1.96)^2 * 0,5 * 0,5} = 173.32$$

De acuerdo a la fórmula el tamaño de la muestra será de 173 personas que se encuestarán.

Los datos secundarios se consiguieron mediante libros, tesis, revistas, artículos periodísticos, publicaciones en Internet.

2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado busca obtener información histórica y actual acerca del comportamiento de los consumidores, proveedores, competidores, precios y comercialización del producto del proyecto, para la construcción del flujo de caja proyectado.

La finalidad del estudio de mercado es determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha del proyecto de inversión en un espacio de tiempo. Los resultados deben dar como producto proyecciones realizadas sobre datos confiables para asegurar que los futuros inversionistas estén dispuestos a apoyar el proyecto, con base en la existencia de un mercado potencial que hará factible la venta de los servicios ofrecidos y obtener un flujo de que les permitirá recuperar la inversión y obtener beneficios.

Uno de los factores más críticos en el estudio del proyecto es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos. El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial.

2.1 EL CONSUMIDOR

El desarrollo de la sociedad moderna occidental, posterior a la comunidad tradicional, propició el individualismo como valor fundamental, valor que exacerbado lo ha llevado a convertirse en enfermedad: el espíritu competitivo y la ambición de dominio y/o el egoísmo defensivo, vividos en el clima de permanente incertidumbre económica y política de la sociedad actual devienen en ansiedad, frustración, angustia, soledad enfermedades típicas de nuestro tiempo.

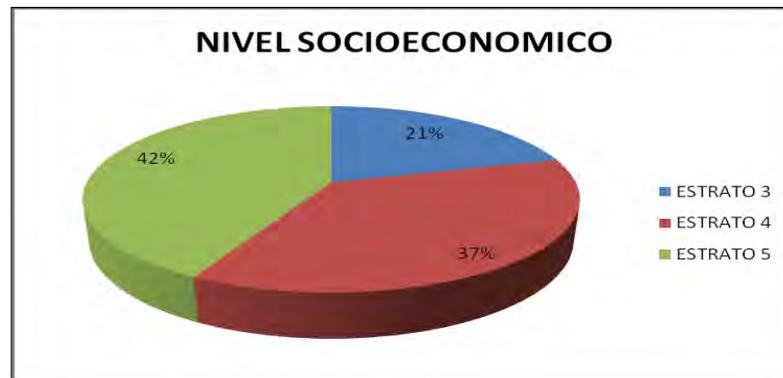
La medicina indígena proporciona un aporte importante a la salud de los individuos en la sociedad moderna, una especie de reconexión con valores profundos de fe en la vida, de trascendencia y hallazgo de recursos propios de autosanación. Cada vez se practican y visibilizan más aplicaciones combinadas de la medicina occidental con medicinas tradicionales. Aquí es bueno reconocer que dicha combinatoria ha sido por lo general impuesta por los pacientes mismos que buscan alternativas eficaces de mejoramiento, independiente de validaciones dadas por la "cientificidad" o cualquier otro argumento de autoridad que pretenda sobreponer valores de superioridad o hegemonía de unas terapéuticas sobre otras. Y reconocer también que se está frente a pacientes más informados y dispuestos a ejercer su albedrío sobre las opciones de salud que adoptan.

La difusión de la medicina tradicional indígena en el medio urbano, así como de otras “medicinas y terapéuticas alternativas” ha significado un valor renovador para la medicina occidental, que pone en cuestión aquellas ideas de superioridad de la ciencia occidental que mira a los demás saberes como “pre científicos” o “prelógicos”, cuando no calificándolos como supersticiones.

Estos aspectos antes mencionados, hacen parte de las principales características de los consumidores que La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua tendría; además estos consumidores según la encuesta aplicada a una muestra representativa sacada de la base de datos brindada por la Oficina Departamental de Turismo de Nariño quien estuvo coordinando los rituales que se realizaron dentro del III Encuentro Internacional de Culturas Andinas pertenecen a estratos 3, 4 y 5 (gráfica 1), entre un rango de edad, comprendido entre los 31 a 40 años (gráfica 2); la asistencia de hombres y mujeres de acuerdo a la gráfica 3 se puede afirmar que hay diferencia de mínima de un punto en el porcentaje a favor de las mujeres, también se puede afirmar todas estas personas conocen las ventajas que ofrece la medicina ancestral.

La gráfica muestra claramente que la población que accederá a los servicios de a Maloca Quillamama Centro de Crecimiento Personal, es gente que pueden pagar los servicios que se ofrecen, ya que el 42% de la población encuestada pertenece al estrato socioeconómico 3, un 37% al estrato 4 y el 21% al estrato 5, donde los ingresos se consideran estables; este aspecto asegura el éxito de la propuesta.

Gráfica 1. Nivel socioeconómico de la población encuestada



NIVEL SOCIOECONOMICO	Nº ENCUESTAS	%
ESTRATO 3	36	21
ESTRATO 4	64	37
ESTRATO 5	73	42
TOTAL	173	100

Es bueno analizar que la población ubicada en estos estratos socioeconómicos generalmente tiene un comportamiento individual y grupo familiar definido favoreciendo esto que la utilización de los diferentes servicios que se ofrecerán en la maloca no sea ocasional, sino de una forma más seguida.

Gráfica 2. Rango de edad de las personas encuestadas



RANGO DE EDAD	Nº ENCUESTAS	%
20 A 30	49	28
31 A 40	64	37
41 A 50	36	21
MAS DE 50	24	14
TOTAL	173	100

Es importante tener en cuenta que las personas que asistirán a la Maloca Quillamama Centro de Crecimiento Personal son individuos maduros, con una personalidad definida y que buscan por medio de estas prácticas aliviar alguna dolencia física o espiritual. Como lo muestra la gráfica, el 37% de las personas encuestadas están en el rango de edad entre 31 a 40 años, el 28% está representado entre los 20 y 30 años de edad, el 21% entre 41 a 50 años de edad y el 14% más de cincuenta años de edad.

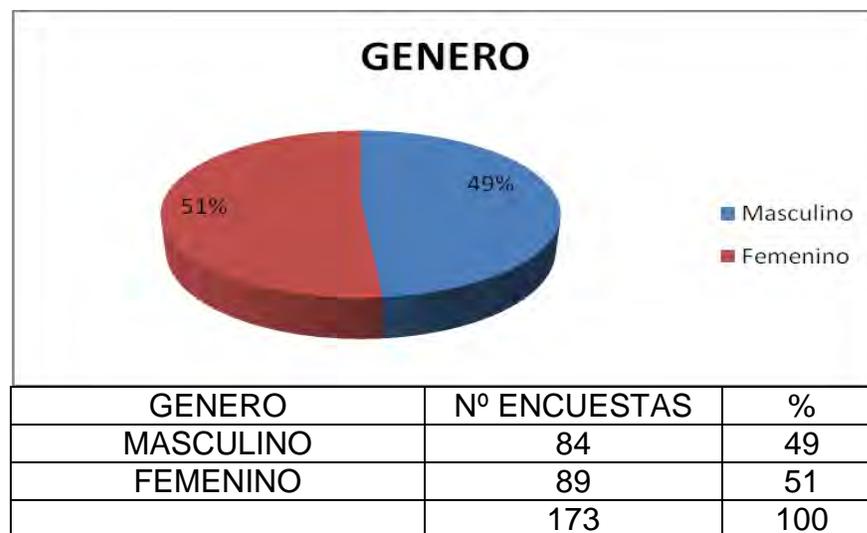
Mirando la composición de los grupos de edad que normalmente asistirán a la Maloca Quillamama Centro de Crecimiento Personal se puede decir también que son gente que conoce la historia de las plantas medicinales y ha estado ligada a los pueblos que las utilizan y a los sistemas de conocimiento médico tradicional que no sólo son una tradición de saberes y prácticas relativas a la curación de las enfermedades, sino que fundamentalmente están ligadas a una cosmovisión propia, a una visión de mundo que sustenta prácticas como el cultivo, el manejo

del territorio, la espiritualidad, los rituales que hacen parte de las diferentes culturas que tiene una profunda relación con la naturaleza y una concepción integral donde el ser humano hace parte de ella.

El ser humano no solo tiene un cuerpo físico sino que consta también de un cuerpo espiritual que está en profunda relación con el entorno, lo que implica prácticas de manejo y uso del territorio asociado a los rituales, a la alimentación, a las dietas, a la abstinencia sexual, a los tabús, al uso de plantas medicinales entre otros, que no se pueden enmarcar en un único sistema de conocimientos ya que son tan diversos como los distintos pueblos que los soportan.

El conocimiento tradicional sobre las plantas medicinales ha sido parte fundamental para el cuidado de la salud y normalmente las mujeres en las familias son encargadas y conocen las bondades de la plantas debido a que en el hogar el agua de remedio de la abuela nunca pasara de moda, por lo tanto el género tiene una vital importancia dentro de las practicas ancestrales. La Organización Mundial de la Salud lo reconoce, en la actualidad más del 80% de la población de la tierra sigue utilizando la medicina tradicional como principal recurso para el cuidado de la salud y dentro de la medicina tradicional las plantas son el principal elemento empleado.

Gráfica 3. GENERO



El 49% de los encuestados corresponde al sexo masculino y el 51% al sexo femenino, lo cual demuestra que tanto hombres como mujeres buscan los servicios que ofrece el Centro de Crecimiento Personal, por lo tanto porcentaje muy significativo lo cual indica que las personas más interesadas en obtener los beneficios que ofrecerá la Maloca Quillamama son mujeres, la diferencia es muy

pequeña, corroborando con ello que el caso del cuidado de la salud corporal como espiritual no es importante el género; este aspecto mirándolo desde lado empresarial y como calificativo para el consumidor, puede decirse que la propuesta encaja fácilmente en cualquier núcleo familiar.

Entonces en lo que se refiere al perfil del consumidor o al cliente potencial de la Maloca Quillamama se puede agregar también que Colombia es un país con una riqueza natural y cultural reconocida a nivel mundial, en su territorio se encuentra una gran variedad de plantas ligadas a los pueblos, a sus usos, su conocimiento ancestral y a una cosmovisión propia, ritual como espiritual de íntima relación con la naturaleza.

2.2 EL PRODUCTO

A partir de un comunicado de la Organización Mundial de la Salud ha dicho que se usa la medicina tradicional y las plantas medicinales para mantener la salud y por ende, se debe salvar las plantas para salvar vidas, se propone una inquietud a los consumidores posibles de la Maloca Quillamama relacionada con que si es posible que la ciencia médica moderna pueda lograr el cuidado de la salud solo con el aislamiento de los componentes activos de las plantas, desechando su entorno y la cultura que la rodea. La respuesta a este interrogante es que la medicina moderna fracasó pues la eficiencia del poder curativo de las plantas depende directamente de su entorno y del uso que emana del conocimiento tradicional. Lo óptimo es articular los sistemas existentes del sector salud con el conocimiento ancestral y acepta que es un reto, porque en verdad hay enfermedades en el mundo indígena por las cuales necesitan de otras medicinas, y de otra atención al igual que ellos pueden compartir sus saberes, pues la medicina ancestral se guía por los síntomas y por el espíritu, el cual también presenta síntomas.

La ruptura de la unidad hombre-cosmos se da como parte de la evolución histórica y redonda en las relaciones entre los seres humanos entre sí, entre los seres humanos y la naturaleza, y sobre todo respecto a la integridad del mismo ser humano, que ya no se reconoce unitario sino como una adición de partes.

La Maloca Quillamama; va a ofrecer entonces bienes y servicios altamente diferenciados. A medida que aumenta el grado de diferenciación del producto se incrementa la importancia del análisis del consumidor en las decisiones del proyecto. En una primera etapa, para identificar específicamente las características de la demanda potencial y su efecto sobre el diseño del producto. Luego, para identificar concretamente su ubicación geográfica (estructura de distribución), características socioeconómicas (niveles de ingreso, composición demográfica, etc.).

Por otra parte a partir del análisis de mercado se pueden definir claramente las características del producto, su estrategia de comercialización (publicidad, etc.)

Entonces la Maloca Quillamama, ofrece al consumidor el acto chamánico curativo, ordenador e integrador. Tanto al interior del ser humano como hacia su núcleo familiar, social y su entorno, comprendiendo la naturaleza y el universo. Cada acto tiene sentido y razón, y es profundamente congruente con lo más avanzado de la ciencia moderna, cuyos descubrimientos muestran que el conocimiento ancestral es cierto y vigente principalmente en:

- CURACIONES.

El proceso se inicia precisamente en la voluntad de cambiar y confiar en el poder curativo de las plantas medicinales durante los rituales y sesiones curativas que el chamán o curandero dirige, estableciendo una sinergia de voluntades con el participante. Una vez que las plantas medicinales han sido ingeridas por el participante, la exploración interna empieza bajo la atenta mirada del Curandero, quien posee también formación empírica en Psicología. Durante este proceso de curación especial, el curandero se convierte en su interlocutor, quien en un estado ampliado de conciencia guía la sesión con antiguas melodías y sus propios cantos, llamados “icaros”; que invitan a la relajación e introspección, alcanzando un estado no ordinario de conciencia, generando bienestar interior y la posibilidad de conectarse con su propio ser, observarse interiormente, conectándose con sus emociones.

A través de los rituales que se propiciaran en este espacio, se lograra una aproximación a una identificación de los bloqueos, traumas y angustias almacenados en el inconsciente, permitiéndoles una oportunidad de explorarlos, confrontarlos y superarlos. Ayudando de esta manera a restaurar el tan olvidado y anhelado balance interno.

Ingerir plantas medicinales con fines estrictamente curativos implica cumplir ciertos requisitos, como son las purgas vegetales, la dieta alimenticia y las abstinencias, indispensables para purificar el cuerpo, alinear la energía y descongestionar la mente del participante, preparándolo así para un trabajo personal con resultados visibles a corto plazo y mucho más efectivos a mediano y largo plazo, si dicha práctica se convierte en algo constante.

La seriedad y la efectividad de los tratamientos que plantea el Centro QUILLAMAMA se ven reflejados en la transparencia de sus actos, en el respeto del conocimiento chamánico y en el cumplimiento estricto de ciertos requisitos por parte del equipo de trabajo.

La Psicoterapia durante este proceso permite facilitar al participante un espacio de soporte emocional que complemente su comprensión e integración personal; basándose en técnicas, procedimiento y metodología de corte científico.

Después de la experiencia se reevalúa el estado emocional en que el participante termina su seminario o tratamiento y deja las instalaciones del centro QUILLAMAMA con las respectivas recomendaciones y el correspondiente seguimiento terapéutico para cada situación personal y con la posibilidad abierta de continuar la comunicación con el Centro y sus especialistas, en el momento que así lo requieran.

- **DESARROLLO ESPIRITUAL.**

Actualmente, el individuo necesita “re aprender” las manifestaciones de su ser consciente y no consciente, recuperar la sensibilidad hacia sí mismo, hacia su entorno y la conciencia de su condición humana; es decir recuperar sus otros sentidos vinculados a las emociones, como son la intuición y la espiritualidad, tan carentes en los últimos tiempos. Es por estas razones que el centro QUILLAMAMA también promoverá el desarrollo espiritual, tomando como punto de partida, que en el mundo Indígena la ingestión de plantas medicinales permite una aproximación a la dimensión espiritual que todo ser vivo posee, desarrolla sus percepciones y mejora su convivencia con el entorno natural y social, generando comunicación y un equilibrio entre lo racional e intuitivo.

Algunas de estas plantas medicinales maestras son consideradas “visionarias” porque mientras “limpian” el cuerpo y “curan” el alma, revelan nuestra esencia instintiva e intuitiva tan dejada de lado por el mundo material. También son consideradas “sagradas” porque representan la sabiduría de diferentes pueblos indígenas y porque a través de este conocer sus médicos tradicionales poseen el “don de curar”.

- **TALLERES DE CRECIMIENTO PERSONAL.**

Los talleres tendrán la finalidad de acercar responsablemente a los participantes en el uso terapéutico de la Medicina Tradicional y hacer un trabajo de autoexploración. El taller está dirigido a personas que tienen el profundo deseo de crecer interiormente. En el Taller de Crecimiento Espiritual aprenderá a entender su ser y la relación que tiene con el universo

El taller integra conocimientos que le ayudarán a los participantes a tener armonía mental - física - emocional y espiritual. Las terapias tienen el fin de armonizar el cuerpo, el espíritu, la mente y las emociones; le ayudarán a centrarse y podrá conectarse con la Madre Tierra o “Pachamama”.

- RETIROS.

Los retiros que brinda el centro de crecimiento personal QUILLAMAMA le permitirán al participante, grupo o familia disfrutar de manera sana y responsable de un lugar fuera de la ciudad, con el propósito de reflexionar, aprender, crear y crecer, además es un espacio propicio para la relajación, el descanso o simplemente para cambiar de rutina. Durante este periodo no hay ingesta de ningún tipo de plantas medicinales, sino que se propone un espacio para el crecimiento personal a través del encuentro consigo mismo, con el otro y con la naturaleza, que tal vez no haya descubierto o disfrutado todavía.

- TERAPIAS.

Después de un día estresante, con demandas tanto a nivel físico como emocional y habiendo finalizado todas sus actividades, tendrá la oportunidad de beneficiarse de uno de los servicios en lo que respecta a terapias de relajación naturales, con profesionalidad, responsabilidad y ética, en un ambiente terapéutico cálido, armonizado y donde se prioriza lo humano.

Las terapias de relajación naturales con una valiosa herramienta de la medicina ancestral para la prevención de diversos malestares físicos y emocionales, como el estrés laboral, que tanto nos perjudica en estos días. Asimismo estas terapias permiten la genuina conexión interna a nivel de las emociones, las mismas que se liberan apropiadamente y fluyen de forma positiva para lograr un mejor bienestar y armonía física, emocional y espiritual.

- SEMINARIOS.

Ofrecidos en medio de la naturaleza con un programa que consiste en purgas de vegetales, ceremonias tradicionales, dietas con plantas medicinales y otras terapias alternativas y complementarias dirigidas personalmente por el equipo de trabajo.

- ALOJAMIENTO ECOLÓGICO.

El Centro de Crecimiento Personal QUILLAMAMA contará con 195 m² de terreno para brindar sus servicios y está rodeado de hermosos paisajes naturales, que atraen la atención de todos los turistas y participantes. El centro está ubicado en una zona de fácil acceso, con total confiabilidad para la seguridad. Todas las actividades que ofrecerá la maloca Quillamama tendrán como base fundamental los rituales tradicionales, los rituales inducidos y reflexiones profundas que llevarán a los asistentes a un estado de conciencia que lograra conectar con el mundo material con el mundo espiritual.

En el mundo indígena la territorialidad se entiende como una red de relaciones de alianza y reciprocidad entre los seres humanos y demás seres vivos, que negocian entre sí el flujo de energías vitales. Una conciencia cíclica y espiral del tiempo, dinámica no lineal, lleva a asumir responsabilidad con los seres del pasado y del futuro. Identificamos entonces, cuatro elementos fundamentales que caracterizan el conocimiento tradicional:

- Biodiversidad y conocimiento tradicional son conceptos inherentes al Territorio.
- Integralidad y espiritualidad.
- Legado ancestral.
- Principios reciprocidad, redistribución, no acumulación.

Gráfica 4. Usted asiste a una Maloca para:



PORTAFOLIO DE SERVICIOS	Nº ENCUESTAS	%
Curaciones	45	26
Desarrollo Espiritual	35	20
Talleres de Crecimiento Personal	32	18
Retiros.	18	10
Terapias	21	12
Seminarios	9	5
Alojamiento Ecológico	13	8
TOTAL	173	100

Si observamos la gráfica y el cuadro adjunto donde se indaga a los encuestados sobre sus preferencias del portafolio de servicio, notamos que las opiniones están parejas, ya que muchas personas asisten a una Maloca con el fin de buscar sanación a cualquier tipo de enfermedad o dolencia, búsqueda espiritual, y en menor porcentaje están interesadas en los seminarios, con el fin de conocer la tradición y los diferentes métodos utilizados para las sanaciones y comprobar que

ninguna medicina es mejor que la otra, simplemente hay medicinas apropiadas para personas en momentos específicos. El yoga trabaja a través de posturas y respiración para conectarnos con el espíritu. El Reiki trabaja con la utilización de la energía universal.

En las prácticas de meditación y oración nos reconectamos con el universo. En las prácticas chamánicas como el Inipi por ejemplo llevamos nuestro cuerpo a extremos para que a través de esos contrastes entre el frío y el calor redescubramos los cristales de nuestro corazón.

Con las plantas de poder como en las tomas de Ayahuasca o de Peyote, por ejemplo, las plantas rompen los paradigmas, limpian los campos emocionales y aumentan nuestra energía. Yo quiero recalcar que ningún método es mejor que otro y que como dicen los chinos “Cada uno está enfermo a su manera, el sabio no puede dejar de tener esto en cuenta” (Huangdi Nei Jing).

El camino espiritual es absolutamente individual, el mejor indicador de que estamos yendo en una buena dirección es el bienestar y la alegría interior que sentimos, alegría a veces aún a pesar del sufrimiento. El Yagé sana al menos de 5 formas; esta gran variedad de concepciones ancestrales se convierten en una gran ventaja ya que asisten muchas personas ya sean extranjeras, del resto del país o propias de la región. Por lo tanto se puede concluir que hay demanda asegurada porque el servicio que ofrecerá la Maloca Quillamama se adapta para todos los gustos.

2.3 VALOR DE LOS SERVICIOS

El valor de los servicios ofrecidos por el Centro de Crecimiento Personal, están al alcance de la población objetivo, ya que pertenecen a estratos de población donde el nivel económico permite acceder a los servicios que ofrece la Maloca. Para determinar el precio, se tomó como referencia los establecidos en los eventos que ofreció el Encuentro de Culturas Andinas y de los datos obtenidos de la encuesta aplicada a los potenciales consumidores.

También se tuvo en cuenta los precios que tienen establecidos las diferentes malocas que ofrecen algunos servicios que la Maloca Quillamama, ofrecerá a para satisfacer la creciente demanda existente a los rituales y a la medicina tradicional.

Es bueno conocer que los servicios que aparecen en la lista de precios no todos estarán disponibles sino que se irán implementando de acuerdo al comportamiento de la demanda.

Cuadro 6. Lista de precios

SERVICIO	VALOR
Consulta Médica	85.000,00
Consulta Psicológica	30.000,00
Toma de Yagé	35.000,00
Temazcal	35.000,00
Inipi	35.000,00
Peyote	30.000,00
San Pedro	30.000,00
Yopo	30.000,00
Lowampi	70.000,00
Purgas naturales	20.000,00
Reflexología	20.000,00
Frutoterapia	20.000,00
Aromoterapia	20.000,00
Danza con los Espíritus	30.000,00
Talleres de Crecimiento Personal	50.000,00
Talleres de Meditación	50.000,00
Rituales de Curación	50.000,00
Rituales de Limpieza	50.000,00
Conferencias	30.000,00
Seminarios	70.000,00
Retiros Espirituales	150.000,00

Fuente: esta investigación

Examinando la anterior aseveración y la lista de precios donde se relacionan las diferentes actividades chamánicas, se puede decir que cada una de ellas tendrá su respectiva demanda, con el fin de facilitar el análisis tomaremos el valor de la atención por persona como un promedio entre el valor más alto que corresponde a los retiros espirituales y el valor más bajo que en el caso le toca a las purgas naturales.

Las diferentes tradiciones espirituales coinciden en puntos principales y que al analizar la enfermedad, se puede llegar a algunas conclusiones. La enfermedad no es ni buena ni mala. La enfermedad es una maestra que ayuda a encontrar qué parte del ser humano no está fluyendo armónicamente con el universo. La enfermedad es una ilusión porque la única verdad existente es la verdad del amor. La enfermedad es la falta de amor, es el no ver los elementos amorosos que existen dentro de nosotros¹⁴.

¹⁴RINCÓN HINESTROSA, Javier. La Magia de la Autosanación. Memorias Del II Encuentro Internacional de Culturas Andinas, San Juan de Pasto, Agosto De 2011.p. 73.

Como se dijo anteriormente, para facilitar el análisis, teniendo en cuenta que los rituales no todos se pueden hacer al mismo tiempo y como lo que se va ofrecer no es un producto tangible, sino, intangible y que no está estandarizado se ha tomado por lo tanto el valor promedio por persona que asista y requiera cualquier tipo de atención en la Maloca Quillamama asciende a la suma de OCHENTA Y SEIS MIL PESOS (\$86.000).

Un costo adicional se podrá obtener en cuanto se refiere al servicio de restaurante y cafetería, que se relacionan en el siguiente cuadro que utilizando el mismo concepto anterior el promedio será de VEITICINCO MIL PESOS (\$25.000).

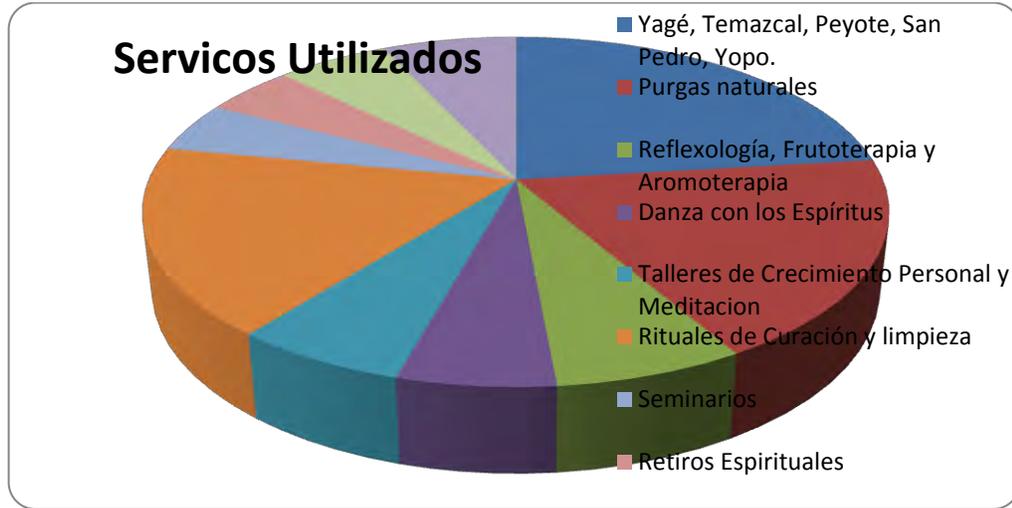
SERVICIO	VALOR
Desayuno natural	4.000,00
Almuerzo	7.000,00
Cena	6.000,00
Refrigerio	3.000,00
Alojamiento por persona	30.000,00

Para determinar los precios de la alimentación se tuvo en cuenta los costos fijos de los insumos a utilizar, la mano de obra y la atención.

2.4 LA DEMANDA

La demanda está relacionada con los datos obtenidos de la encuesta aplicada a las personas que asistirían La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal. En primer lugar hay que tener en cuenta la participación en los diferentes servicios que prestará, entre los cuales se encuentra, toma de yagé, inipi, lowampi, relajación, meditación, radiestesia, acupuntura, reiki, Aromoterapia, rituales de limpieza. Además de estos servicios que son los esenciales también se cuenta con restaurante, hospedaje, venta de artesanías y se dictan talleres de crecimiento personal, de relajación y terapias personalizadas.

Gráfica 5. Usted en qué tipo de ritual ha participado:



En la grafica se puede observar que una gran parte de los encuestados prefieren los rituales con Yage, esto nos indica claramente que la maloca Quillamama, estará centrando su atención en el trabajo de diferenciar y agregarle algunos atributos al ritual antes mencionado.

SERVICIO	Nº ENCUESTAS	%
Yagé, Temazcal, Peyote, San Pedro, Yopo.	40	23
Purgas naturales	32	18
Reflexología, Frutoterapia y Aromoterapia	12	7
Danza con los Espíritus	10	6
Talleres de Crecimiento Personal y Meditación	11	6
Rituales de Curación y limpieza	30	17
Seminarios	8	5
Retiros Espirituales	8	5
Alojamiento	10	6
Servicio de Restaurante	12	7
TOTAL	173	100

Las respuestas tabuladas en el cuadro y representadas en la tabla y graficas anteriores, permitió determinar el porcentaje de personas que asisten a cada una de las actividades programadas en una Maloca, estas personas son las que realmente interesan en un mercado objetivo. Se puede ver que los encuestados

conocían a fondo cada una de las actividades mencionadas, mostrando interés en hablar y participar en ellas, además nos permitió conocer las preferencias de los participantes a la hora de elegir entre varias alternativas de los rituales; teniendo un mas alto porcentaje el ítem que ofrece los rituales de Yagé, Temazcal, Peyote, San Pedro, Yopo, etc. Con un 23% de asistencia, seguido con 18% el gusto por las purgas naturales y con 17% los rituales de curación y limpieza, los demás servicios se podría decir que su grado de preferencia es homogéneo.

¿Cree usted en la medicina ancestral y asistiría a la Maloca Quillamama? Esta pregunta es muy importante, ya que permite determinar el número de personas que efectivamente acuden a este tipo de eventos, son estas personas las que nos interesan para este estudio, así se determino que de las 173 personas que se encuestaron, el 82% respondieron afirmativamente y un 18% de los encuestados dudaron o respondieron que no. El mayor porcentaje ratifica la gran acogida que tiene la práctica de la medicina ancestral en el departamento de Nariño

Gráfica 6. ¿Cree usted en la medicina ancestral y asistiría a la Maloca Quillamama?

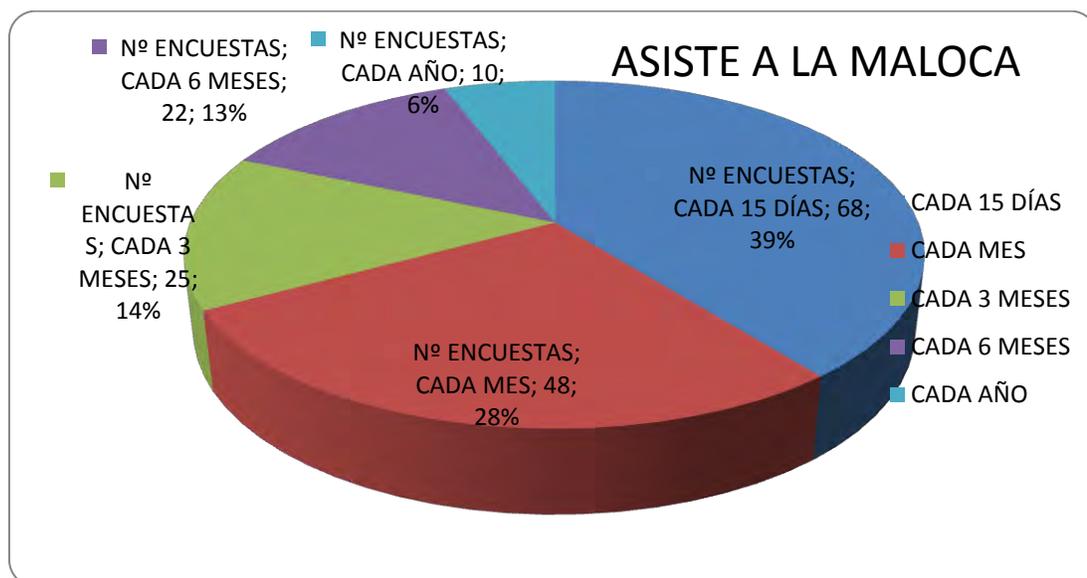


ASISTIRIA A LA MALOCA	Nº ENCUESTAS	%
SI	142	82
NO	31	18
TOTAL	173	100

Es evidente que la medicina ancestral no ha tenido por parte del estado, el respaldo necesario para su desarrollo, como si lo ha hecho sobre la medicina occidental; carecemos en la actualidad de políticas que estimulen la creación de centros de medicina ancestral, hay una ausencia de certificación oficial que faculte a nuestros médicos tradicionales para ejercer la medicina en los hospitales y centros de salud, la medicina ancestral en el momento se practica de forma individual y aislada, privando a las grandes masas de enfermos de la prestación de un servicio que podría ser la diferencia entre su enfermedad y la salud, por eso

que hay que buscar la posibilidad legal de que la medicina ancestral sea aceptado dentro del Plan Obligatorio de Salud.

Gráfica 7. ¿Con qué frecuencia Asiste a las prácticas de medicina ancestral?



De la gráfica y cuadro adjunto se puede deducir que la mayoría de personas el 39% recurren a esta clase de prácticas chamánicas cada quince días; un 28% recurren cada mes, el 14% cada tres meses; un 13% cada 6 meses y con un 6% cada año, lo cual indica que las personas recurren a esta clase de prácticas con cierta frecuencia, demostrando un marcado interesante y con bastante movimiento por esta clase de actividades

ASISTE A LA MALOCA	Nº ENCUESTAS	%
Cada 15 Días	68	39
Cada Mes	48	28
Cada 3 Meses	25	14
Cada 6 Meses	22	13
Cada Año	10	6
TOTAL	173	100

Se logro determinar con esta encuesta que existe en el consumidor, una necesidad no satisfecha de los encuestados, por cuanto los cupos son limitados y la carencia de instalaciones e insuficientes para el desarrollo de estas actividades programadas; además se pudo constatar que la demanda es alta y la urgencia de servicios es notoria, además hay que tener en cuenta que la mayoría de usuarios se financian su propias terapias, tratamientos o simplemente necesitan un

descanso que los aleje de la rutina del trabajo, además los precios son bastante asequibles para las personas encuestadas.

El mercado objetivo de la Maloca Quillamama, recibirá visitantes nacionales e internacionales que gusten de los servicios que ofrece el centro, con preferencia por el descanso, la tranquilidad, la belleza del paisaje y sobre todo la sanación, la relajación y porque no decirlo la curación de sus dolencias físicas y espirituales.

El cliente que se espera, además de encontrarse en estrato social medio alto, debe estar interesado en los eventos y talleres que ofrece el centro de crecimiento personal, además hay que tener en cuenta que existen rituales en donde la persona tiene que prepararse con anticipación para poder asistir a estos eventos y es así donde solicitará los servicios de hospedaje del centro.

Las nuevas generaciones de taitas, chamanes o médicos ancestrales, lugares donde se trasmite el conocimiento y las bondades de estas prácticas deben incentivarse que de otra forma está destinado a desaparecer con la muerte de los médicos actuales, por un lado por el desoblio y el descuido de la sociedad y por otro por la penetración y occidentalización de nuestros jóvenes que ven en lo moderno y la moda, la única forma de sobresalir, abandonan los conocimientos tradicionales aún desde las mismas etnias, vemos el grave problema del alcoholismo, tabaquismo y drogadicción que azota a las comunidades, y lo que es peor la occidentalización de la misma comida, donde se empieza a perder las costumbres de una sabia y sana alimentación remplazada por una alimentación industrializada que no solo genera enfermedad sino desarraigo de nuestras costumbres, es el momento de revisar nuestro horizonte y reconocer que tenemos un enorme potencial dentro de nuestros saberes pero que debemos cambiar de adentro hacia afuera para que seamos valorados primero por nosotros mismos y luego por el resto del mundo.

Estos aspectos unidos a una adecuada promoción y continuo mejoramiento de los servicios permitirá que La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal que se pretende construir en el Municipio de Tangua tendría asegurado un mercado en constante crecimiento.

2.4.1 Cuantificación de la Demanda. Actualmente, las sociedades modernas demuestran un alto interés por la protección del conocimiento tradicional y de los derechos de las comunidades que lo poseen, esto se da principalmente porque representan una oportunidad para el desarrollo y el crecimiento económico a partir de productos farmacéuticos, alimenticios, cosméticos que hacen parte de la medicina tradicional, este aspecto es una gran oportunidad y ventaja que debería aprovechar La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal.

Como se ha venido analizando los diferentes aspectos que nos ayuden a determinar la factibilidad de que la propuesta sea rentable; el cálculo y proyección

de la demandad es necesaria ya que de ella depende básicamente el consumo que tendría la idea y para ello partiremos de los datos que nos obtenidos de las respuestas de 173 personas encuestadas que son una muestra representativa de una base de datos obtenida de los asistentes a las diferentes actividades y rituales del III Encuentro Internacional de Culturas Andinas que se realizó en la ciudad de San Juan de Pasto en agosto del año 2011;

De la población encuestada el 82%, es decir 142 personas están dispuestas a asistir y consumir los diferentes servicios y rituales que se ofrecerán en La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal (Ver tabla)

El tamaño de la muestra fue de 173 personas pertenecientes a la ciudad de Pasto y de los diferentes lugares que asistieron al III Encuentro Internacional de Culturas Andinas que se realizó en la ciudad de San Juan de Pasto en agosto del año 2011, una experiencia que sobrepasó los ciento diez mil asistentes a las diferentes programaciones; específicamente a los rituales, curaciones y sanaciones en las diferentes malocas y espacios acondicionados para estas labores se estima que la asistencia sobrepasa las 10.000 personas.¹⁵

K= Proporción de la muestra

N= Universo poblacional

n= Tamaño de la muestra

$$K = \frac{N}{n} = \frac{10.000}{173} = 57.80$$

Mediante la anterior formula se determina la proporción de la muestra; por lo tanto se puede afirmar que cada persona encuestada representa 57.80, es decir aproximadamente 58 personas pertenecientes al universo poblacional.

Para analizar la demanda anual lo que interesa, es proyectar los consumos y quincenales a mensuales de las 142 personas que están dispuestas a asistir y hacer uso de los servicios, curaciones, terapias y rituales que La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, está dispuesto a brindar

Este cálculo permite conocer la cantidad de los diferentes servicios, terapias y rituales que estarían dispuestas a comprar en un determinado tiempo en La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua. Para realizar este cálculo hemos complementado la tabla correspondiente a la Gráfica 7. ¿Con qué frecuencia Asiste a las prácticas de medicina ancestral?, y nos queda de la siguiente manera:

¹⁵www.narino.gov.co/index.php?encuentro-internacional-de-culturas

ASISTE A LA MALOCA	Nº ENCUESTAS	%	CANTIDAD
CADA 15 DÍAS	68	39	136,00
CADA MES	48	28	48,00
CADA 3 MESES	25	14	8,33
CADA 6 MESES	22	13	3,67
CADA AÑO	10	6	0,83
TOTAL	173	100	196,83

En esta nueva tabla hemos determinado la cantidad de veces que visitaran La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua, en un periodo de 30 días y asciende a las 196.83; aproximándolo serian de 196.83 visitas.

DM Visitas a la Maloca = 196.83 demanda al mes, esto siempre y cuando todas las personas encuestadas hubieran respondido que si asistirían; pero como únicamente respondieron afirmativamente el 82% que representan a 142 personas, para obtener las personas que verdaderamente asistirían tenemos que:

$$\begin{array}{r} 196.83 \\ X \end{array} \quad \begin{array}{r} 100\% \\ 82\% \end{array}$$

$$X = \frac{196.83 \times 82}{100} = 161.4 \text{ personas que asistirán al mes.}$$

La proyección mensual de las personas que definitivamente asistirían y harían uso de los diferentes servicios que prestara visitaran La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua, es de 161.4 aproximando serian 161.4 personas; este es una cantidad muy significativa teniendo en cuenta que es una propuesta que nace para satisfacer la creciente demanda para este tipo de actividades ancestrales. Si este valor calculado lo cruzamos en total las personas están dispuestas a asistir es de 142 personas que representan 8.027 personas del total la muestra escogida de los asistentes al III Encuentro Internacional de Culturas Andinas.

DEMANDA ANUAL = Demanda mensual x Nº meses del año.

$$DA = 161.4 \times 12 = 1.936.8$$

Entonces según la encuesta realizada, se estima que habrá una demanda anual de 1.936.80; es decir asistirán a las diferentes actividades y rituales ancestrales programados en La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua.

2.4.2. Proyección de la demanda. El pronóstico de la demanda estima la cuantía de los bienes o servicios que ofrecerá el La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua, y que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a ciertos precios, durante el horizonte de planeamiento de la inversión.

El concepto de la demanda para el proyecto distingue entre el volumen total de transacciones y la demanda específica para la producción del proyecto. La primera representa el mercado global – cuyo conocimiento es necesario – aunque el propósito final es estimar la cantidad que podría absorber el mercado de los bienes y servicios ofrecidos por el proyecto.

Aunque la proyección sea tarea complicada, su dificultad no justifica ignorarla como se hace con frecuencia, hasta el punto de que el insuficiente fundamento de las ventas previstas es una de las limitaciones más frecuentes en la formulación de los proyectos de inversión.

Un factor condicionante es la cantidad y la calidad de la información disponible, ya que ciertas técnicas sólo son aplicables si se cuenta con abundancia de datos cuantitativos, como ocurre con los modelos econométricos. Finalmente incide el juicio del proyectista quien, evaluando los factores propios de cada situación, marca su impronta personal.

Para el Estudio de Factibilidad para el Montaje de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua, considerando que los factores que determinan la demanda difieren según la categoría del bien de que se trate, se sugiere efectuar las proyecciones empleando en cada caso, ciertas metodologías con preferencia a otras.

La resolución concreta de los problemas que plantea el pronóstico de la demanda se aborda con un fuerte pragmatismo, que estima los volúmenes utilizando distintas aproximaciones al fenómeno y aceptando las condiciones que impone la cantidad y la calidad de la información disponible.

El Estudio de Factibilidad para el Montaje La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, que se ubicara en el Municipio de Tangua, encaja en lo que comúnmente se denomina producción de bienes y servicios de consumo; que normalmente carecen de la información.

Un procedimiento más refinado para proyectar la demanda de bienes de consumo se apoya en el conocimiento de los coeficientes de elasticidad y en la posibilidad de pronosticar la evolución del ingreso per cápita de la población consumidora. Al emplear el método de la elasticidad-ingreso, se admite que el factor básico para explicar la demanda es la variación del ingreso; además, se supone que los otros

elementos que influyen se compensarán tal como lo hicieron en el pasado y, por lo tanto, su efecto neto será similar al que ejercieron históricamente.

La aplicación de métodos econométricos requiere usar el ingreso per cápita pero, por carencias de datos, en la práctica es habitual el empleo del PIB por habitante. Así definida la variable ingreso, se plantea la dificultad de pronosticar su evolución durante el horizonte de planeamiento. A falta de informaciones más afinadas, se puede proyectar el ingreso extrapolando su tendencia histórica o manteniendo hacia el futuro la tasa promedio de crecimiento acumulativo registrada en los últimos años.

Las variaciones en la distribución del ingreso pueden ejercer un impacto de significación en la cuantía de la demanda; en efecto, si se produjera una redistribución progresiva, se debería computar el mayor crecimiento del ingreso en los tramos inferiores y considerando las diferentes elasticidades-ingreso de cada segmento, se llegaría a una estimación más precisa.

En la práctica es muy poco probable contar con información tan detallada y su obtención para un proyecto específico acarrea costos considerables que, generalmente, obligan a descartar el intento.

Aunque los datos históricos sugieran una estrecha correlación entre dos fenómenos, ello no significa obligatoriamente que exista entre ambos una relación de causa a efecto. Su evolución paralela puede ser debida simplemente a la relación con un tercer elemento, que es el verdadero factor explicativo. Por lo tanto, nunca se debe estar conforme con un modelo porque es matemáticamente satisfactorio, sino que debe interrogarse siempre respecto a la significación económica o aún psicológica de las relaciones puestas de manifiesto.

La presentación de los métodos econométricos pone en evidencia que su uso requiere de una gran cantidad de datos cuantitativos. Exige un buen conocimiento de estadística y un sólido manejo de la teoría económica, así como una cierta familiaridad con el bien cuya demanda se estudia y con su sector de actividad.

El objetivo de los métodos econométricos consiste simultáneamente en expresar mediante una relación precisa y formal las vinculaciones existentes entre la demanda de un bien y otros fenómenos económicos y en establecer el grado de confianza que se puede tener respecto a dichas relaciones.

En el caso de los proyectos de inversión, el pronóstico se refiere a identificar la tendencia de la demanda en el mediano y largo plazo; por consiguiente, importa identificar y poner en juego variables que algunos autores llaman estructurales y que contribuyen a explicar la evolución esperada de la demanda para un horizonte no inferior a diez años.

La población, el ingreso por habitante, la variación de los precios, el progreso técnico que modifica las condiciones de producción, la evolución sociológica o psicológica que altera el comportamiento de los consumidores, constituyen algunas de las variables que se suele explorar para construir los modelos de pronóstico a largo plazo de la demanda.

La representación fiel de la realidad, asumiendo que las informaciones cuantitativas se encuentran disponibles, supondría construir un modelo con un número infinito de variables y de ecuaciones. Sin embargo, en la práctica todo modelo simplifica la realidad y sólo retiene sus aspectos fundamentales.

Las estructuras de los modelos establecen relaciones vinculando las variables explicativas con la demanda. Esta operación, así como la búsqueda de variables exógenas, exige un buen conocimiento del mercado y contemplar en forma simultánea aspectos estadísticos, económicos y sociológicos.

Para nuestro caso donde no conocemos todas las variables que inciden en la demanda; utilizaremos la proyección de demanda con tasas de crecimiento se puede calcular cuando a partir del conocimiento de la cantidad de personas existentes en el área que es consumidora, ya sea porque todas las personas son consumidoras, o se ha determinado claramente la proporción de dicha población que sería consumidora potencial.

Conocidas las personas que actualmente existen en un área geográfica, se ha determinado que su crecimiento es geométrico para lo cual se accede al DANE, que tiene proyectado el crecimiento de la población para los próximos años.

Tabla 1. Proyección de la población de Pasto 2011 – 2016

AÑO	I.C.POBLACION	POBLACION
2011	0	417.484
2012	1,33	423.037
2013	1,33	428.663
2014	1,33	434.364
2015	1,33	440.141
2016	1,33	445.995

Fuente: Elaboración propia a partir del perfil de la población del departamento de Nariño y del municipio de Pasto realizado departamento nacional de estadísticas DANE.

Se tendrá en cuenta la población del sector urbano y rural, que se proyectara teniendo en cuenta la tasa de crecimiento geométrico. Es decir utilizando la técnica que el DANE, aplica para realizar las diferentes proyecciones de tipo estadístico

La cual se calcula a partir de la siguiente formula

$$P_n = P_o (1 + r)^n$$

$$P_n = \text{Población para el año } n = 445.995$$

$$P_o = \text{Población inicial (año base, es conocida)} = 417.484$$

$$r = \text{Tasa de crecimiento poblacional} = X$$

$$n = \text{Numero de años transcurridos entre} = 5$$

Remplazando los datos anteriores en la formula:

$$445.995 = 417.484 (1 + r)^5$$

$$445.995 = \frac{(1 + r)^5}{417.484}$$

$$1,0687 = (1 + r)^5$$

$$\sqrt[5]{1,0687} = \sqrt[5]{(1+r)^5}$$

$$1.0133 = 1 + r$$

$$1.0133 = r$$

$$r = 1.33\%$$

Lo anterior indica que la población en la ciudad de Pasto, crecerá a una tasa de 1.33%, durante el 2011 a 2016. Estos datos permitirán proyectar en este estudio la demanda anual de servicios para los próximos cinco años, basándose en la proyección de la demanda. Suponiendo que se mantenga la tendencia del mercado, es decir que el número de visitas crezca de acuerdo al índice de la población, como se observa en el cuadro anterior la demanda posible para La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal para el año 2016 será de 2.076,76 de visitas. Proyecciones de Población y la Demanda 2011 – 2016 Sobre a los Rituales, Sanaciones y Demás Actividades programadas en la Maloca Quillamama. Elaboración propia a partir de la aplicación de la formulas.

AÑO	VISISTAS	I.C.POBILA	DEMANDA
2011	10.000,00	0	1. 936..8
2012	10.130,00	1,33	1.962,55
2013	10.261,69	1,33	1.988,05
2014	10.395,09	1,33	2.014.49
2015	10.530,23	1,33	2.041.28
2016	10.667,12	1,33	2.068,42

Esta demanda posible es bastante halagadora y asegura que el Estudio de Factibilidad para el Montaje de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, es un buen proyecto que se puede abordar con un alto grado de éxito.

2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta de un bien se define cuando un industrial desea vender un producto en un mercado, en un lapso dado, a un precio determinado. Se trata de una función de dos variables: el precio del bien y la cantidad ofrecida. Si sólo se toma en cuenta la relación entre la cantidad ofertada y el precio de la misma, se tiene que adoptar el supuesto de mantener constantes los otros factores a un nivel dado.

Podemos expresar esta relación de la oferta mediante la fórmula:

$Q = S(P_x, C)$ donde:

Q = cantidad ofertada

P_x = precio del bien x

C = variable que representa todos aquellos factores, que influyen sobre los costos de producción.

$Q = S(P_x)$

La oferta global de un bien registra el total de las cantidades, computadas por período, que todos los productores desearían colocar en el mercado, a los precios pertinentes.

2.5.1. Oferta regional

La oferta se la analizo teniendo en cuenta las diferentes Malocas que pueden representar competencia que actualmente las personas radicadas en San Juan de Pasto y de otros lugares del departamento de Nariño consumen. Para ello se realizaron encuestas a 173 asistentes al III Encuentro Internacional de Culturas Andinas, censo realizado entre las cerca de 10.000 personas que asistieron a los diferentes rituales que se realizaron dentro de la programación de este magno evento; se podría decir que son una muestra representativa de los diferentes sectores poblacionales.

En estas encuestas ejecutadas a las 173 personas que acostumbran regularmente asistir y conocen estas actividades, se conoció las cantidades de consultas, tomas y sanaciones realizadas en III Encuentro Internacional de Culturas Andinas y que están dispuestas a asistir a La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento

Personal, para satisfacer sus necesidades. Esta información la podemos ver en el cuadro adjunto.

ASISTIRIA A LA MALOCA	Nº ENCUESTAS	%
SI	142	82
NO	31	18
TOTAL	173	100

2.5.2. Proyección de la Oferta. Para la proyección de la oferta se han tomado como datos la investigación de campo realizada con los establecimientos que manejan las actividades, bienes y servicios de este proyecto; de tal manera se ha logrado establecer la misma y una proyección de acuerdo al crecimiento del sector.

Sabemos que la oferta de un producto, bien o servicio puede estar condicionada por:

- Los costes de producción
- La estructura del mercado de factores
- El precio de ese producto en el mercado
- El precio de otros productos parecidos (sustitutivos)
- El precio de otros productos relacionados con él (complementarios)
- La renta de los compradores
- Los gustos de los clientes
- El número de productores de ese bien o servicio
- La situación económica del país
- La moda. Etcétera

Como vemos, son muchas las variables que entran en juego. Intentar analizar las características más generales de la oferta teniendo todo esto en cuenta es muy complicado.

Por eso, supondremos que todas las variables permanecen constantes menos una, que es la relevante y la causante de los cambios en la oferta. Esto es lo que se conoce como análisis parcial.

Estudiaremos cómo cambia la oferta de un producto cuando varía su propio precio. El resto de variables (precios de otros bienes, renta, gustos, modas, etcétera) permanecerán constantes.

A lo largo de este análisis, supondremos que la cantidad ofertada de un producto cumple con la siguiente ecuación:

$$Q = S(P_x, C) \text{ donde:}$$

Q = cantidad ofertada

Px = precio del bien x

C = variable que representa todos aquellos factores, que influyen sobre los costos de producción.

Q = S(Px)

Si la recta tiene pendiente positiva. Esto quiere decir que el empresario estaría dispuesto a facilitar una mayor cantidad de personas que puedan asistir a las actividades que se programen en la Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, para satisfacer sus necesidades, si el precio fuese más alto.

En el estudio de factibilidad para el montaje La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, para satisfacer sus necesidades, en la aplicación de la encuesta a los 173 personas una de las preguntas dice: ¿Cree usted en la medicina ancestral y asistiría a la Maloca Quillamama? Gráfica 6. A esta pregunta el 82% de los encuestados respondió que definitivamente si estarían dispuestos a asistir y apenas el 8% dijo que definitivamente no; esto vislumbra un buen panorama para la creación de la Maloca Quillamama

Sabemos que el consumo anual de las personas encuestadas y que definitivamente asistiría La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal es de 1.944 Personas; por lo tanto podríamos decir que:

En la aplicación de la encuesta se encontró también que el consumo total de las personas que asisten a este tipo de actividades ancestrales, invierten en promedio por visita la suma de \$86.000, mensuales, lo multiplicamos por 12 para obtener el monto anual: Entonces: Las personas invierten al \$1.032.000; en la compra de bienes y servicios que se programen en la Maloca Quillamama.

Si \$1.032.000, es el valor anual que cada persona que asiste gasta en consumir las diferentes opciones ancestrales que ofrece la Maloca Quillamama, por lo tanto el consumo total de las 142 personas que asisten a 192.261.600, tenemos:

$$1.032.000 \times 142 = 146.544.000$$

\$146.544.000; es el monto que invierten al año las personas que asisten a la Maloca Quillamama.

Q= Cantidad a producir en el primer año de operación

P= Precio de Venta

Y= Q P

Y= 1.936.8 x 86.000 = .166.564.800

Y= \$166.564.800

Los ingresos provienen de la comercialización de los bienes y servicios ofrecidos por la Maloca Quillamama. Es así como la Maloca obtendrá unos ingresos por valor de \$166.564.800 en el primer año de operación.

Para realizar la proyección de los ingresos se tendrá en cuenta que la empresa producirá con el 100% de la capacidad instalada, en el primer año, el cual se incrementará en el 3% en los años siguientes. El precio tendrá un incremento promedio igual a la tasa de inflación 4.17% anual.

Con estos datos podemos aplicar la fórmula para determinar la oferta suponiendo que únicamente varían los precios.

$$Q = S(Px)$$

Remplazando tenemos:

$$1.936.8 = S \times 86.000$$

$$\frac{1.936.8}{86.000} = S$$

$$S = 0.0225$$

Después de haber remplazado los valores respectivos, obtendremos de la ecuación de la oferta de bienes y servicios de La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal, estaría dispuesto a brindar y que nos muestra la relación directa que existe entre el precio y la cantidad ofrecida por parte de la empresa generadora de este bien.

INTERPRETACION: Esta ecuación nos dice que por cada unidad monetaria que se incremente en el precio de los bienes y servicios que brindara, La Maloca Quillamama; Centro de Crecimiento Personal; ofertara 0.0225; unidades más aproximadamente del bien.

3. TAMAÑO DEL PROYECTO

En estos tiempos de grandes transformaciones sociales, los procesos complejos de la mundialización confrontan el reconocimiento de la diversidad cultural y la apertura de diálogos interculturales, con la imposición de valores derivados de la expansión del mercado mundial, que ponen en riesgo precisamente las expresiones culturales y por ende la identidad de los pueblos, modificando su memoria colectiva.

El reto entonces para La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal que se ubicara en el Municipio de Tangua es: ¿Cómo conciliar los procesos económicos con la reafirmación de las identidades preservando el patrimonio cultural inmaterial de nuestros pueblos, sin caer en el "folclorismo"?

Sabemos que, la identidad social y cultural se sostiene en la memoria que un grupo elabora sobre su pasado: prácticas, costumbres; cosmovisiones y representaciones son expresiones significantes de un grupo; "toda identidad retrotrae hacia un tiempo anterior; toda identidad es historia condensada"¹⁶.

Entonces la grandeza del pensamiento Andino y el Patrimonio, en este espacio geopolítico del sur tienen relevancia, no reside en un pasado distante diluido en el viento del tiempo, sino en la labor creativa del investigador que pone a circular tal pensamiento, descifrándolo e iluminando con él el presente, haciéndolo patrimonio vivo, riqueza cultural cuya misión es iluminar los pasos de los caminantes andinos de hoy; ese es el tamaño de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal que se ubicara en el Municipio de Tangua, que empieza a abrirse paso no solamente como una empresa privada, sino como una forma de ver y vivir en este nuevo milenio donde revitalizar los valores es lo más importante.

Para consolidar este sueño, es necesario poner el corazón y los pies sobre la Pacha Mama, tomar la energía del Tata Inti y el conocimiento que se ha adquirido en el transcurso del tiempo y empezar a darle valores y costos a todas las actividades que se desarrollaran, en este espacio que tiene tanta energía ancestral.

Como se ha venido desarrollando a lo largo de la propuesta de montaje de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal que se ubicara en el Municipio de Tangua, hemos determinado algunos parámetros económicos que surgieron de la aplicación de encuestas y formulas matemáticas y estadísticas que retomaremos, ahora para demostrar que cuando se trabaja con la verdad los

¹⁶URRUTIA CERUTI,Jaime. Perú. Memorias, Encuentro Internacional de Culturas Andinas Algunas Reflexiones Sobre el Patrimonio Cultural Inmaterial e Identidad, Impresión Mados Print Pasto 2011.p.117

propuestas producen utilidades y son susceptibles de cuantificar y planificar acciones.

Inicialmente diremos que tenemos ya determinado una demanda, una oferta y un precio para el consumidor.

AÑO	VISISTAS	I. CREC	DEMANDA
2011	1.936.8	0	1. 936.8
2012	1.962,55	4,17	1.962,55
2013	1.988,05	4,17	1.988,05
2014	2.014.49	4,17	2.014.49
2015	2.041.28	4,17	2.041.28
2016	2.068,42	4,17	2.068,42

En el cuadro adjunto podemos observar que la demanda que tendrá La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal que se ubicara en el Municipio de Tangua, para el año 2011 fue de 1.936.8 y vamos a suponer que el índice de crecimiento de la propuesta tiene el mismo comportamiento que la inflación es decir crece en promedio un 4.17% cada año, utilizando formulas de proyección se puede determinado la demanda para el año 2016; esta será de 2.068,42, aspecto que nos hace ver que la asistencia y consumo para el portafolio de servicios esta en continuo crecimiento, garantizando así un futuro halagüeño para cualquier tipo de actividad comercial.

Como tenemos proyectado las cantidades que el consumidor necesita, es conveniente también darle valor a estos consumos de los diferentes servicios que se ofrecerán en La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal que se ubicara en el Municipio de Tangua; entonces recurrimos nuevamente al estudio de mercado en la parte donde se determino los precios de los diferentes servicios y se saco un promedio, donde se incluyo el alojamiento y la alimentación y teníamos en promedio cada asistente, consume en promedio un valor de \$86.000.

Con los anteriores datos aplicando formulas matemáticas de proyección de valores hemos obtenido la siguiente tabla:

AÑO	CANTIDAD	V.UNIDAD	V.TOTAL
2011	1. 936..8	86.000	166.564.800.
2012	1.962,55	89.586	175.817.004
2013	1.988,05	93.322	185.528..802
2014	2.014.49	97.213	195.834.616
2015	2.041.28	101.267	206.711.263.8
2016	2.068,42	105.490	218.197.625,8

En la tabla anterior se puede determinar que suponiendo que los precios, crezcan en la misma proporción que sube el costo de vida se obtienen unos ingresos de \$166.564.800; es normal que el periodo de arranque el consumo sea un tanto bajo pero en los siguientes años realizando la suficiente mezcla promocional se espera que la cantidad de asistentes a La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal, aumente en forma constante en un 4.17% para cada año; entonces para el año 2016, que es el tiempo en que se ha proyectado la consolidación de la propuesta se obtendrán unos ingresos por venta de los servicios de \$218.197.625,8; es un crecimiento considerable, para lo cual se requiere unas inversiones que nos determinaran la factibilidad de la propuesta que quiere que contribuir que las expresiones culturales que reafirman la identidad de un grupo humano, reflejando elementos, conocimientos y tradiciones propios de la comunidad sean colectivas y dinámicas.

La modernidad crea al sujeto y lo responsabiliza de su propio destino para que pueda desplegarse junto al otro que no es igual, al menos frente a los derechos de una vida más allá de la pura individualidad; nadie construye sentido sino en el cara a cara con el otro, que diluye también la tragedia de ser sí mismo. O sea, se pregunta para sí y esto construye futuro o mundo posible. Rodolfo Llinás ha dicho “que el negocio de la vida no es el negocio, sino la vida misma”.

4. INVERSIONES

4.1. INVERSIÓN INICIAL

Si se habla del valor de la subjetividad, como alternativa en la búsqueda de salidas a los desbordes de la modernidad, conviene entonces tener en cuenta la responsabilidad del conocimiento tradicional que, como fuente expresiva de la interioridad humana, está en capacidad de potenciar los valores subjetivos más profundos de la existencia, y reafirmar con ello al sujeto, para dignificar lo humano, armonizar la sociedad y liberarla de sus conflictos y malestares.

Cualquier tipo de inversión genera efectos o impactos de naturaleza diversa, directos, indirectos, externos e intangibles. Estos últimos rebasan con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos resulta pernicioso por lo que representan en los estados de ánimo y definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada. La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal, está dispuesta a transformar la política para salvaguardar lo simbólico y para ello es conveniente dentro de la aplicabilidad de las nuevas metodologías y el acceso al pensamiento complejo, propiciar el accionar de las nuevas épistemes que llevan a erradicar las marginalidades del pensamiento, en tal sentido la interculturalidad no exige la inclusión en el proyecto occidental, sino que busca enriquecerlo a partir del reconocimiento y accionar de una pluralidad crítica

En la valoración económica pueden existir elementos perceptibles por una comunidad como perjuicio o beneficio, pero que al momento de su ponderación en unidades monetarias, sea imposible o altamente difícil materializarlo. En la economía contemporánea se hacen intentos, por llegar a aproximarse a métodos de medición que aborden los elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad.

No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la práctica la mejor recomendación para decidir, por lo que es conveniente intentar alguna metódica que inserte lo cualitativo en lo cuantitativo; es decir la inversión no solo son todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del proyecto en sí (instalación, equipos, herramientas, muebles y capital de trabajo), como se puede vislumbrar a lo largo del análisis de la propuesta; la inversión comprende: activos fijos, capital de trabajo y lo que es más importante los activos intangibles, aspecto que es difícil valorarlo económicamente, pero socialmente la misma comunidad a su debido tiempo lo reconocerá.

Pero como de lo que se trata es de que la propuesta tenga un plan de acción técnica económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros, empezaremos este análisis a través de los siguientes cuadros.

Cuadro 1. Inversión inicial

INVERSIONES EN OBRAS FISICAS Y ADECUACION DE ESPACIOS				
DESCRIPCION	VIDA UTIL	CANTIDAD	V. UNIDAD	V. TOTAL
Terrenos y Construcción de Edificaciones	20	380	679.920	258.370.000
SUBTOTAL				258.370.000
INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS				
Congelador	10	1	1.830.000	1.830.000
Cocina Industrial	10	1	1.100.000	1.100.000
Licuadaora	10	1	180.000	180.000
Horno Micronondas	10	1	200.000	200.000
Utensilios de Cocina y Restaurante	10	1	1.750.000	1.750.000
Mesas Plásticas para Restaurante	10	15	70.000	1.050.000
Manteles Mesas de Restaurante	5	30	32.000	960.000
Mesas Para Rituales en Madera	10	2	150.000	300.000
Amplificación Pequeña	5	1	1.850.000	1.850.000
Elementos Varios de Hospedaje	5	60	10.000	600.000
Colchonetas	5	50	120.000	6.000.000
Cobijas	5	60	25.000	1.500.000
Juegos de Sabanas	5	70	30.000	2.100.000
Esteras	5	50	15.000	750.000
SUBTOTAL				20.170.000
INVERSION EN EQUIPOS DE OFICINA				
Escritorio Ejecutivo de Gerencia	10	1	950.000	950.000
Escritorios Secretaria	10	2	450.000	900.000
Sillas Giratorias	10	6	70.000	420.000
Sillas Plásticas	10	100	15.000	1.500.000
Mesas Computadores	10	2	180.000	360.000
Computadores	5	2	1.385.000	2.770.000
SUBTOTAL				6.900.000
TOTAL INVERSIONES EN OBRAS FISICAS Y ADECUACION DE ESPACIOS				285.440.000

Fuente: esta investigación

Cuadro 2: especificaciones Terrenos y Construcción de Edificaciones

El cuadro alude a los costos de obra física y terreno

Descripción	Costo Unitario mts²	Costo Total
Terreno	53'870.000	53'870.000
Alcantarillado	3'000.000	3'000.000
Energía eléctrica	5'000.000	5'000.000
Acueducto	5'000.000	5'000.000
Zona administrativa	97.807	20'000.000
Zona restaurante	97.807	28'000.000
Maloca	97.807	12'000.000
Cabañas	340.512	75'000.000
Parqueadero	56.972	19'000.000
Zona de terapia	94.680	20'000.000
Lago-acuterapia	3.239, 04	10'000.000
Kioscos	3.472,3	500.000
Cerramiento	11.905	7'000.000
Total		258.370.000

Fuente. Esta investigación.

En el cuadro adjunto se desglosan de manera global las diferentes acciones técnicas y de adecuación de espacios utilizando las últimas técnicas de construcción en materiales artesanales como la guadua y la madera, que de hecho requieren de recursos económicos que se muestran en el presupuesto de inversión inicial que ascienden a la suma de \$258.370.000

Es bueno tener en cuenta que estos recursos económicos, como su nombre los indica son los mínimos para poder poner a funcionar la propuesta de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal; estos dineros por lo general son el capital que los inversionistas deben contar y estar dispuestos a invertir en la medida y el tiempo que la necesidad lo exija de acuerdo a un plan de inversión elaborado de antemano.

4.2. COSTOS OPERACIONALES

Son los costos en que incurre la empresa en la producción y comercialización; en estos se incluye los costos de producción, gastos de operación y gastos financieros. Para la proyección se tiene en cuenta el IPC que en este año está en el 5% índice que se tomara para la proyección cada año.

Cuadro 3. Costos operacionales

DESCRIPCION	TIEMPO	CANTIDAD	V. UNIDAD	V. TOTAL
65WCOSTOS OPERACIONALES				
COSTOS DE PRODUCCION				
COSTOS DIRECTOS				
Mano de obra directa				
Expertos Chamanes en Rituales	12	2	1.050.000	25.200.000
Ayudante Coordinador de Ritual	12	1	600.000	7.200.000
Materiales directos o indirectos				
Hierbas Ancestrales	12	1	80.000	960.000
Carbón y Leña	12	1	70.000	840.000
Esencias, Aceites y Bebidas Ancestrales	12	1	745.000	8.940.000
Depreciaciones de Muebles	12	1	900.000	10.800.000
SUB TOTAL				53.940.000
GASTOS GENERALES DE PRODUCCION				
Mano de obra indirecta				
Aseadora	12	1	670.000	8.040.000
Auxiliar de Cocina	12	1	660.000	7.920.000
Vigilante	12	1	700.000	8.400.000
Servicios públicos				
Agua	12	1	40.000	480.000
Luz	12	1	40.000	480.000
Gas	12	1	40.000	480.000
SUB TOTAL				25.800.000
TOTAL COSTOS OPERACIONALES				79.740.000

Fuente: esta investigación

En el cuadro se puede observar que los costos operacionales de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal; ascienden a la suma de \$79.740.000; este valor tiene su más alto porcentaje en lo que representa mano de obra directa e indirecta, esto se debe a que los insumos para prestar los servicios tienen que ver básicamente con los conocimientos ancestrales, rituales, curaciones, terapias, etc., y los recursos físicos que se necesitan son naturales o plantas medicinales que son fácil de conseguir en el mercado local o se transporta de los lugares de donde procedencia de los chamanes, ya que de acuerdo a la demanda se estarán invitando de diferentes regiones del país y del continente de acuerdo a las circunstancias y el crecimiento del mercado.

Esta parte de la propuesta es la más sensible y variable, ya que depende muchas veces de factores externos micro y macro económicos es decir el comportamiento del mercado Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos

4.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

Esta parte del proyecto, un rubro muy significativo es la inversión en publicidad, el cual debe hacerse de una manera clara y concreta con el fin de que el mensaje llegue de manera directa al consumidor. Las inversiones en publicidad son las más importantes porque son las encargadas de dar a conocer los servicios que prestara La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal.

DESCRIPCION	TIEMPO	CANTIDAD	V. UNIDAD	V. TOTAL
COSTOS ADMINISTRATIVOS				
Sueldos y Prestaciones	12	2	1.200.000	28.800.000
Otros Gastos de Administración	12	1	185.000	2.220.000
SUB TOTAL				31.020.000
GASTOS EN VENTAS				
Inversión Publicidad (Radio TV, Revistas)	12	5	200.000	12.000.000
Promoción (Agencia Turismo)	6	3	100.000	1.800.000
Página Web	12	1	60.000	720.000
SUB TOTAL				14.520.000
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS				45.540.000

Fuente: esta investigación

Como se puede observar en el cuadro anterior el monto total de los costos administrativos ascienden a la suma de \$45.540.000; de los cuales \$14.520.000, corresponden a la mezcla promocional, a las diferentes técnicas de mercadeo y medios que están a la vanguardia de la tecnología para dar a conocer los servicios que prestara La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal; tanto en el ámbito local, regional, nacional e internacional, lo cual es muy importante para lograr posesionarse en ese sector del mercado de las medicinas ancestrales y tradicionales que han tenido un auge notable en los últimos años.

Las prácticas chamanísticas dentro del contexto de las comunidades indígenas conducen a mirar la urdimbre y memoria de símbolos que guardan referentes en este proceso vivencial; se vislumbra la necesidad de reconocer en estas expresiones de conocimiento un diálogo de saberes (pintura, escritura, símbolo, pensamiento, medicina ancestral).

El contacto con este saber ha posibilitado un intersticio de conocimientos que conforman ahora una serie de relatos pictóricos y se articulan en el devenir del tiempo; los diversos periodos en los que se cuentan las experiencias nos acercan

a un panorama general de este territorio que insospechadamente invitan a descubrir sus enseñanzas y prácticas.

Cuadro Programa de costos operacionales

DESCRIPCION	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Costos de Producción	79.740.000	83.727.000	87.913.350	92.309.018	96.924.468	101.770.692
Gastos de Administración	31.020.000	32.571.000	34.199.550	35.909.528	37.705.004	39.590.254
Gastos en ventas	14.520.000	15.246.000	16.008.300	16.808.715	17.649.151	18.531.608
TOTAL	125.280.000	131.544.000	138.121.200	145.027.260	152.278.623	159.892.554

Fuente: esta investigación

4.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el número de unidades que debemos producir para estar en equilibrio, partimos de las siguientes ecuaciones:

$$\text{Ingreso Total} = \text{Cantidad (q)} \times \text{Precio (p)}$$

$$\text{Costo Total} = \text{Costo Fijo Total (CFT)} + \text{Costo Variable Total (CVT)}$$

Ahora bien, el costo variable total podríamos expresarlo en función del costo variable por unidad producida (CVU), dividiéndolo entre la cantidad total de bienes que esperamos producir en un período determinado (q):

$$\text{CVU} = \text{CVT}/q$$

Sustituyendo ahora en la ecuación de los costos totales tendríamos que:

$$\text{CT} = \text{CFT} + (\text{CVU} \times q)$$

Fíjense que si en esta expresión sustituimos q por el número de unidades que esperamos efectivamente producir, volveríamos a la ecuación original donde el costo total es igual a la suma de los costos fijos totales y los costos variables totales.

El siguiente paso es igualar nuestra función de ingreso total a la de costo total teniendo entonces que:

$$\text{IT} = \text{CT} = p \times q = \text{CFT} + (\text{CVU} \times q)$$

Despejamos el CFT quedándonos la ecuación de la siguiente manera

$$(p \times q) - (CVU \times q) = CFT$$

Si sacamos factor común q tenemos que:

$$q^* (p - CVU) = CFT$$

Y por último despejamos q y obtenemos que el punto de equilibrio sea aquel donde esta variable es igual al CFT dividido entre la diferencia del precio y el costo variable por unidad producida (CVU).

$$q^* = CFT / (p - CVU)$$

Este resultado es de suma utilidad ya que, como lo muestra el gráfico a continuación, nos permite demarcar la frontera entre los niveles de producción que generan pérdida (puntos a la izquierda del equilibrio) y los que generan ganancia (puntos a la derecha del equilibrio).

Conociendo el punto de equilibrio podemos determinar si, dada la capacidad utilizada, nuestra empresa o negocio puede producir los suficientes bienes y/o servicios para cubrir los costos y generar eventualmente un beneficio.

Aplicando las anteriores formulas al para el cálculo de los valores obtenidos en el proyecto del montaje de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal que para el primer año de operaciones estimamos costos fijos iguales a \$109.920.000, una producción de 1936.8 unidades a un precio de \$86.000 y costos variables totales (anexos costos variables) de \$32.710.302. Según estos datos calculamos primero el costo variable medio por unidad producida:

$$CVU = 32.710.302/86.000 = 380.3$$

Dado este resultado calculamos la cantidad de equilibrio.

$$q^* = CTF / (p - CVU) = 109.920.000 / (86.000 - 380.3) =$$

$$q^* = 109.920.000 / (85.821,4) = 1.283$$

El resultado obtenido indica que la estimación de bienes producidos $q = 1.936.8$ está por encima de la cantidad de equilibrio $q^* = 1.283$ razón por la cual se estaría no solo cubriendo los costos, sino que además se está generando beneficios con puesta en marcha de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal.

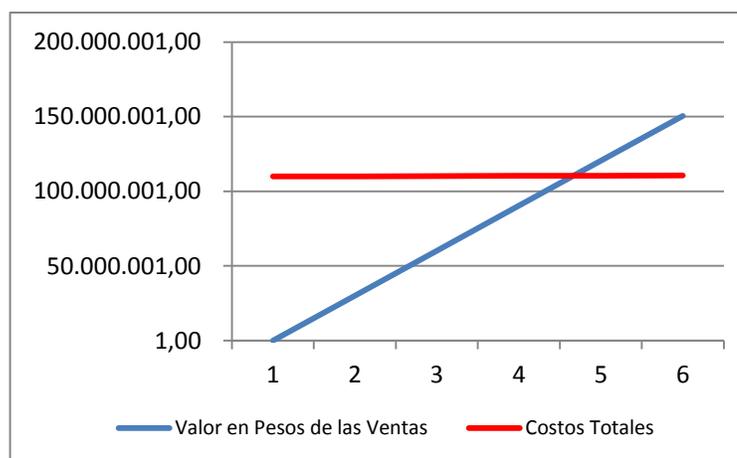
En el caso contrario, si la proyección de producto estuviese por debajo de las 1066,16 unidades se estaría incurriendo en pérdidas al no poder costear la operación.

Sin embargo el tipo de servicio que se oferta no es de una sola vez, es decir, el mismo puede ofertarse tantas veces como sea posible, en este caso, en el diseño del producto está previsto la realización, como máximo de 100 citas diarias con una duración de 40 minutos. En este caso, los costos de los elementos rituales no serían fijos sino variables pues estos se incrementarían conjuntamente con el aumento de la cantidad de citas o curaciones que se efectúen diariamente.

Cuadros Para Calcular el Punto de equilibrio

VALOR UNITARIO	86.000
COSTO VARIABLE UNITARIO	380
COSTOS FIJOS	109.920.000
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)	1.284

DETALLE						
Cantidades de Unidades vendidas	-	350	700	1.050	1.400	1.750
Valor en Pesos de las Ventas	-	30.100.000	60.200.000	90.300.000	120.400.000	150.500.000
Valor en Pesos del Costo Variable	-	133.000	266.000	399.000	532.000	665.000
Valor en Pesos de Costo Fijo	109.920.000	109.920.000	109.920.000	109.920.000	109.920.000	109.920.000
Costos Totales	109.920.000	110.053.000	110.186.000	110.319.000	110.452.000	110.585.000
Beneficio	(109.920.000)	(79.953.000)	(49.986.000)	(20.019.000)	9.948.000	39.915.000



En este caso, para la determinación del Punto de Equilibrio debemos tener presente dos variables, a saber, la cantidad de personas que pagan por las curaciones o servicios que ofrece; esto nos determina el valor en pesos de las ventas de La Maloca Quillamama Centro de Crecimiento Personal; y cruzar esta información con los costos totales para ello, se hizo uso de las facilidades que brinda el Sistema Excel en sus hojas de cálculo, lo cual permitió tabular la cantidad de curaciones necesarias, que es de 1.284; esta cantidad si la dividimos entre la cantidad mensual de ventas y nos determina que el empresario empieza a no incrementar gastos partir del noveno mes donde los costos totales frente a las ventas se equilibran a un tope del 1282

5. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS

La proyección de ingresos por ventas se realizó con base en el comportamiento de la demanda actual del servicio, observada durante los Tres Encuentros de Culturas Andinas, la asistencia normal que semanalmente se realiza en las malocas existentes en los diferentes sectores del municipio de Pasto y Chachagüí respectivamente, de quienes se encuesta una muestra de 173 personas que asisten a estos sitios y eventos de carácter ritual y de sanación a través de la aplicación del conocimiento indígena, tradicional o ancestral

Apoyar iniciativas para la recuperación de los conocimientos propios en medicina tradicional y las formas tradicionales de uso y tenencia de la tierra priorizando la producción de alimentos propios y la conservación ambiental. Así mismo, se vienen adelantando conversaciones entre el Ministerio, el SENA y algunas organizaciones indígenas tales como UNIPA (Nariño), CRIC (Cauca) y de la Chorrera (Amazonas) y con representantes de la Pastoral Social de Apartadó y Médicos del Mundo con sede en Chocó, para la definición de proyectos y planes de formación específicos¹⁷.

Estas anotaciones permiten vislumbrar un futuro muy prometedor para las actividades que se desarrollen con base en el conocimiento y desarrollo de la medicina tradicional, como es la labor que se quiere liderar con la puesta en marcha de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal.

En el cuadro adjunto podemos ver los ingresos anuales por el concepto de venta de los servicios de medicina tradicional que se ha estimado en un valor promedio unitario de \$86.000; valor que se saca de una lista de precios obtenida en el proceso de esta investigación, en ella se puede observar que una persona que asiste a La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal, invierte en el consumo de los diferentes servicios un promedio de \$86.000. Con base en este valor y aplicando las ayudas financieras se pudo determinar que el proyecto obtiene unos ingresos anuales de \$166.564.800

AÑO	CANTIDAD	V.UNIDAD	V.TOTAL
2011	1.936,8	86.000	166.564.800.
2012	1.962,55	89.586	175.817.004
2013	1.988,05	93.322	185.528.802
2014	2.014,49	97.213	195.834.616
2015	2.041,28	101.267	206.711.263,8
2016	2.068,42	105.490	218.197.625,8

¹⁷ASPECTOS BÁSICOS GRUPOS ÉTNICOS INDÍGENAS Departamento Nacional de Planeación Dirección de Desarrollo Territorial Sostenible Subdirección de Ordenamiento y Desarrollo Territorial Bogotá D.C. Febrero 2010 p. 45 – 48

Cuadro 4. Proyección de ingresos anuales

DESCRIPCION	AÑO 1
Total Ingresos	166.564.800.
Total Costos	410.720.000

Es importante anotar que el crecimiento que se muestra en esta calculado con base a los datos obtenidos por la encuesta más un incremento de promedio del costo de vida y de la población anual del 4.17%, que estaría dispuesta a acceder a los servicios que se prestan en La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal.

Es bueno aclara también en este punto que la inversión y la puesta en marcha de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal, es realizado por una empresa particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que se espera, son los resultados del valor de la venta de los bienes o servicios, que generará el proyecto

5.1 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado

A diferencia del estado de resultados, el flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de “caja”; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de un activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

Para elaborar un flujo de caja debemos contar con la información sobre los ingresos y egresos de efectivo que haya tenido la empresa. Ésta información la obtenemos de la contabilidad que hayamos realizado.

166.564.800.	175.817.004	185.528.802	195.834.616	206.711.263.8	218.197.625,8
2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016
410.720.000,0					

Se acostumbra representar los proyectos utilizando un diagrama de flujos como el anterior. Con la información acerca del monto de la inversión requerida y los flujos que genera el proyecto durante su vida útil se procede a calcular su rendimiento.

6. ESTUDIO DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

En esta parte del estudio se identifican y cuantifican las inversiones para la operación del proyecto, las fuentes de recursos para el funcionamiento y su financiamiento. Las inversiones del proyecto, son todos los gastos que se efectúan en unidad de tiempo para la adquisición de determinados factores o medios productivos, los cuales permiten implementar una unidad de producción que a través del tiempo genera flujo de beneficios.

En la práctica toda Inversión tanto del sector público como privado, es un mecanismo de financiamiento que consiste en la asignación de recursos reales y financieros a un conjunto de programas de inversión para la puesta en marcha de una o más actividades económicas, cuyos desembolsos se realizan en dos etapas conocido como: Inversión Fija y Capital de Trabajo.

6.1 Estudio de Inversiones

Antes de abordar el tema, se incluyen algunos conceptos como:

- **Horizonte de planeación:** Corresponde a la dimensión que el proyecto toma en el tiempo desde que se identifica hasta cuando se prevé su posible terminación
- **Periodo Pre operativo:** comprende aquel periodo de tiempo que transcurre desde la identificación hasta cuando el proyecto se considera implementado; en este tiempo se realizan todos los estudios correspondientes a la pre-factibilidad, factibilidad, desarrollo, investigación, toma de decisiones e inversiones convenientes a la implementación, finalmente terminara cuando se considera implementado, es decir la unidad productiva lista para su funcionamiento. Este periodo se le asigno un periodo de tiempo de 1 año.
- **Periodo Operativo:** Corresponde aquel lapso de tiempo durante el cual de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal, estará produciendo y comercializando los bienes y servicios; para esto se ha fijado un periodo de 5 años, dependiendo del éxito que tenga la empresa en el mercado.
- **Periodo de Liquidación:** Es un corte en el tiempo con el fin de realizar todos los estudios correspondientes hasta ese momento a fin de determinar los resultados y medir la conveniencia o no de su implementación, se ha fijado en un periodo de un año.

Precios en un proyecto: Con el fin de tener una valoración que represente los costos reales en cada uno de los componentes de inversiones y costos, se

seleccione la metodología de los precios corrientes para el 2011, año en el cual se realizaron los estudios de precios y la valoración financiera.

6.1.1 Clases de Inversiones. Las inversiones se Clasifican en:

- Inversiones Fijas: Representan la adquisición de activos necesarios para el funcionamiento de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal.
- Inversiones Diferidas: Representa todos los gastos por concepto de estudios, tramites, permisos y licencias, gastos financieros, intereses e imprevistos que serán realizados dentro del periodo pre operativo. 116
- Capital de trabajo: Es una previsión establecida en el periodo pre operativo, con el fin de garantizar el comienzo de la operación del proyecto, busca cubrir parte de los costos de producción y/o funcionamiento de La Maloca Quillamama, Centro de Crecimiento Personal; hasta que se generen ingresos por concepto de la venta de los bienes y servicios.

6.1.2 Descripción del tipo de inversiones. Fijas, para la operación del proyecto se requieren: una maloca, hierbas y bebidas tradicionales, un refrigerador, una cocina industrial, sillas, colchonetas. Estos elementos son necesarios para la producción de los bienes y servicios de una forma adecuada.

La Inversión Fija, es la asignación de recursos reales y financieros para obras físicas o servicios básicos del proyecto, cuyo monto por su naturaleza no tiene necesidad de ser transado en forma continua durante el horizonte de planeamiento, solo en el momento de su adquisición o transferencia a terceros. Estos recursos una vez adquiridos son reconocidos como patrimonio del proyecto, siendo incorporados a la nueva unidad de producción hasta su extinción por agotamiento, obsolescencia o liquidación final.

Los elementos que constituyen la estructura de la Inversión fija son clasificados de muchas formas, pero sin variar la presentación esquemática; solo puede variar cuando se trata de algunos proyectos especiales o en el caso de que la etapa de la ejecución del proyecto sea de larga duración, adecuándose en ambos casos de acuerdo a la necesidad del proyecto.

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros.

Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. La Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación.

Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de ella, sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones pro forma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos, etc. Los precios para los edificios, obras civiles e instalaciones se pueden obtener sobre la base de las cotizaciones de las Empresas constructoras.

Tabla Inversiones fijas (Valores en pesos año 2011)

DESCRIPCIÓN	VIDA UTIL	COSTO
TERRENOS Y EDIFICACIONES	20	258.3700.000
INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	20.170.000
INVERSION EN EQUIPOS DE OFICINA	5	6.900.000
TOTAL		285.440.000

El Centro de Crecimiento Personal Maloca Quillamama, será constituido bajo la forma de Sociedad Anónima Simple, mediante escritura pública suscrita entre los accionistas quienes responden hasta por el monto o aporte de capital respectivo que han suministrado para la sociedad.

Los tres accionistas son: Claudia Solarte, Mariana Guerrero y Pablo Andrés Guerrero quienes compraron el terreno ubicado en el Municipio de Tangua, donde se construirá El Centro de Crecimiento Personal Maloca Quillamama, los socios no recurrirán a ninguna clase de créditos ya que fruto de su trabajo y ahorros cuentan con el dinero en efectivo y están dispuestos a aportar el dinero que sea necesario para poner en marcha la idea y será denominado capital de trabajo que se irá descontando de los utilidades que produzca la venta de los servicios que prestara el centro.

Si el Financiamiento es con Capital propio, el interés no constituye un desembolso efectivo, por lo tanto no se incurre en el rubro de Inversión diferida. Los intereses cargados durante el periodo de pre-operación son parte componente de la Inversión diferida, en cambio los intereses generados después de la puesta en marcha del Proyecto, llamado periodo de funcionamiento u operación, forma parte del costo total

6.2 Depreciación de Activos Tangibles.

La depreciación constituye la pérdida progresiva de valor de una máquina, equipo o inmueble por cada año que envejece. Algunos autores señalan la depreciación

como un arrendamiento que la empresa se paga así misma por el uso y deterioro de sus instalaciones y equipos.

6.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

6.3.1 Financiamiento interno o con aporte propio. El Centro de Crecimiento Personal Maloca Quillamama, se financiara y creara con recurso y aportes propios o llamados también de fuente interna, está constituido por el aporte de los socios inversionistas o promotores del proyecto. Los recursos propios se destinaran tanto para la Inversión fija, diferida y/o capital de trabajo.

Este proceso de financiación y puesta en marcha de El Centro de Crecimiento Personal Maloca Quillamama; por lo tanto es de carácter privado y se registrá por

DESCRIPCIÓN	VIDA UTIL	COSTO	VALOR DE DEPRECIACIÓN					VALOR RESIDUAL
			AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
TERRENOS Y EDIFICACIONES	20	258.370.000	12.918.500	12.918.500	12.918.500	12.918.500	12.918.500	193.777.500
INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	20.170.000	2.017.000	2.017.000	2.017.000	2.017.000	2.017.000	10.085.000
INVERSION EN EQUIPOS DE OFICINA	5	6.900.000	1.380.000	1.380.000	1.380.000	1.380.000	1.380.000	0
TOTAL		285.440.000	16.315.500	16.315.500	16.315.500	16.315.500	16.315.500	203.862.500

las leyes y el Código de Comercio de Colombia.

7. ORGANIZACIÓN

7.1 MODALIDAD DE LA EMPRESA.

Con la expedición de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, se crea en Colombia las SAS – Sociedades por Acciones Simplificadas; Una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad, la nueva modalidad de creación de empresas que está tomando fuerza en el sistema societario colombiano, para promover la innovación tanto tecnológica como empresarial, reducir las barreras de acceso al sistema financiero para aquellas nuevas empresas, promover el desarrollo económico en el país y la posibilidad de que con un bajo presupuesto se pueda dar inicio a un proyecto de empresa.

Las características de esta forma de creación de empresas son las siguientes:

- Unipersonalidad.
- Constitución por documento privado.
- Término de duración indefinido.
- Objeto social indeterminado
- Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales.
- Voto múltiple.
- Libertad de organización.
- No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva
- Elimina límites sobre distribución de utilidades.



La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones

simplificada se registrará por las reglas aplicables a la sociedad anónima y se crea por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio; pero si para su constitución se involucran activos que requieren de transferencia mediante escritura pública entonces deberá hacerse por escritura pública.

La SAS 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.

Definición y constitución

El artículo 1 ya define que las SAS podrán ser constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas y ésta normativa, en concordancia con el inciso segundo del artículo 46, es la que le da permanencia en la legislación mercantil colombiana a las sociedades unipersonales pero bajo esta ley y no como fueron creadas en la ley de emprendimiento, artículo 22 de la Ley 1014 de 2.006. Esto es, que no se les aplicará la legislación vigente a las empresas unipersonales de donde deviene su nombre.

Lo anterior significa que una persona natural se podrá constituir en sociedad por acciones simplificada, con los beneficios de la ley de emprendimiento pero con las formalidades y efectos de las SAS, igual puede suceder con una persona jurídica; es decir ya no se les dará el tratamiento establecido en la Ley 222 de 1995 y por tanto se asimilarán a sociedades anónimas y no a limitadas. Así se puede inferir de la lectura de los artículos 1 y 2 de la nueva ley, puesto que el segundo es claro en señalar que para efectos tributarios se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas, pero igual dice que es una sociedad de capitales y ello implica que, no de personas ampliando su tratamiento del efecto tributario a todos los demás.

Responsabilidades

Para los propósitos perseguidos por las personas naturales al constituirse en empresas unipersonales (Ley 222 de 1995) ó sociedades unipersonales (Ley 1014 de 2006), pues será esta nueva norma una mejor opción para su operatividad y su limitación de responsabilidades, pues el mismo inciso segundo del artículo primero señala que “el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad”.

Si es documento privado o público no es inscrito en la Cámara de Comercio se entenderá, que si son varias personas las constituyentes, es una sociedad de hecho y, si es una persona se la asumirá como una persona natural y las

responsabilidades se asumirán como tal. Es decir no basta con la simple constitución sino que deberá registrarse en la Cámara de Comercio.

Requisitos para constituir y formalizar la empresa. Para su constitución se requerirá de:

Por ser una empresa comercial necesita:

- ✓ Escritura pública autenticada
- ✓ Registro mercantil expedido en la cámara de comercio.

En la parte Tributaria:

- ✓ Solicitar el registro único tributario
- ✓ Solicitar el NIT ante la DIAN
- ✓ Certificado de existencia y representación legal expedida en la cámara de comercio.

Para su funcionamiento

- ✓ Concepto uso de suelo
- ✓ Licencia ambiental
- ✓ Concepto de bomberos
- ✓ Concepto sanitario
- ✓ Derechos de autor (Sayco y Acimpro)

Campo de seguridad laboral

- ✓ Riesgos profesionales
- ✓ Sistema de salud y pensiones
- ✓ Fondo de cesantías
- ✓ Aportes patronales

Análisis administrativo: Las operaciones administrativas y organizacionales definen en forma específica el nivel de la entidad, el cual comprende el análisis del marco jurídico en el párrafo anterior mencionado en el que va a operar la empresa, la definición del tipo de empresa que se va a construir, la determinación de la estructura más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los sistemas, procedimientos y reglamentos que va a permitir orientar, regular las actividades en el periodo de funcionamiento.

Todas las actividades administrativas deben ser previstas adecuadamente desde las etapas iniciales, por ser la mejor manera de garantizar que los objetivos de la Maloca que parten desde la misión, visión etc.

MISION

El Centro de Crecimiento Personal Maloka Killamama tiene como prioridad la satisfacción de las necesidades de sus clientes y la excelencia en los servicios ofertados,, favoreciendo la afluencia del turismo cultural y ambiental, estimulando la participación activa de la comunidad y promoviendo el reconocimiento de los saberes ancestrales de las comunidades indígenas.

VISION

Posicionarnos como una empresa altamente calificada en la generación y dinamización de los procesos socioculturales a nivel local, nacional e internacional, con la capacidad de aportar al desarrollo individual y social de todos los sectores, satisfaciendo plenamente las necesidades y expectativas de sus clientes.

PRINCIPIOS CORPORATIVOS:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Compromiso
- Calidad
- Excelencia

OBJETIVO GENERAL

Ofrecer a la comunidad una nueva alternativa de ecoterapeutica a partir de la medicina tradicional y chamanaica que permita utilizar tiempo para el crecimiento personal de una forma sana y espiritual y contando con los más altos estándares de calidad en los equipos y la atención al cliente, y la mayor eficiencia en la prestación de los servicios.

PROCESO ADMINISTRATIVO: Para alcanzar el éxito de la Maloka Killamama se debe desde la parte gerencial realizar funciones administrativas como son: planeación, organización dirección y control. Los cuales deben encaminados al logro de los objetivos propuestos; por lo tanto para el presente proyecto se formula la siguiente forma:

Planeación. Conciernen los propósitos del gerente de la Maloka Killamama trazar metas, objetivos, que sean factibles para alcanzar los planes del proyecto. “La planeación implica actividades futuras, y concierne a las decisiones que se

proponen y a futuros resultados de las decisiones del proyecto; las soluciones a los problemas o a los planes de acción deben buscarse de acuerdo con los problemas del mañana y solución del mañana”¹⁸.

Se propone que la Maloka Killamama considere este criterio para el desarrollo de las acciones que se pueden presentar.

Organización. Considerada como el elemento constitutivo de toda empresa, que le dan vida y le hacen surgir en el mercado, organizar una empresa es proveerla de todo lo que es útil para su funcionamiento: materiales, herramientas, capital, y talento humano. Para la Maloka Killamama se planteó el siguiente esquema de organización.

Organigrama. Es un elemento esencial para la distribución de las funciones principales que se asignan a cada cargo, estableciendo su área de responsabilidad y acción, igualmente el grado de subordinación

7.2 ORGANIGRAMA



¹⁸ KOONTZ, Harold. Administración: Una perspectiva global. Santa Fe de Bogotá: Mc. Graw - Hill, 2002, p. 32.

7.3 MANUAL DE FUNCIONES

GERENTE GENERAL

El Gerente General del Centro de Crecimiento Personal Maloca Quillamama actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados.

Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, dirige y controla las actividades de la empresa.

Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales del centro.

Actúa como soporte de la organización a nivel general.

Es la imagen de la empresa en el ámbito externo e internacional, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional.

Su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base a los productos y servicios que ofrecemos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas. Sus principales funciones:

- Liderar el proceso de planeación estratégica del centro, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Desarrollar planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los empleados y grupos organizacionales.
- Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).

- Supervisar constantemente los principales indicadores de la actividad de la empresa con el fin de tomar decisiones adecuadas, encaminadas a lograr un mejor desempeño de la empresa.
- Mantener contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados.
- Se encarga de la contratación y despido de personal.
- Está autorizado a firmar los cheques de la compañía, sin límite de monto.
- Cualquier transacción financiera mayor como obtención de préstamos, cartas de crédito, asignación de créditos a clientes, etc. deben contar con su aprobación.

Jefe Inmediato: Reporta al Directorio de accionistas

Supervisa a: Gerente Financiero, Gerente de Operaciones.

Delegaciones: En caso de vacaciones, enfermedad, viaje o cualquier tipo de ausencia temporal, será reemplazado por las gerencias que el designe en áreas específicas de acción.

Delegaciones específicas se realizarán a través de memorándum.

ASISTENTE CONTABLE

Las responsabilidades principales son las siguientes:

- Manejo de clientes, nómina, bancos y viáticos.
- Coordinación de la entrega de información a la empresa que realiza la contabilidad.
- Manejo de cuentas personales de la Gerencia General.

Las actividades principales son:

- Recepción de facturas y comprobantes de retención.
- Mantener el archivo de proveedores.
- Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- Actividades bancarias.
- Custodia y emisión de cheque en coordinación con la Gerencia.
- Conciliaciones bancarias.
- Manejo del libro de bancos.
- Recepción diaria de cobranza causada por ventas de contado.
- Archivo de facturas secuenciales del cliente.
- Manejo de facturas y comprobantes de retención.
- Encargado del proceso de nómina que tiene que ver con el manejo de los ingresos, descuentos, bonos, seguros, asistencia médica, descuentos del IPS y retenciones de impuestos de los empleados.

- Creación de carpetas de empleados para registro de cédulas, documentos del IPS, contratos de trabajo y cualquier otro documento relacionado con el empleado.
- Elaboración de memos de permisos.
- Lleva el control de vacaciones y permisos, así como de días adicionales de trabajo.
- Manejo de facturas y viáticos.
- Actualización continua de los archivos.
- Se encarga de hacer que las facturas sean autorizadas por las gerencias cuando se debe realizar una compra.
- Realización de pagos de gastos personales.
- Conciliaciones bancarias.
- Custodia de las chequeras.
- Realización de informes
- Elaboración de reporte de ingresos y egresos.
- Manejo de caja menor y ventas de contado cuando no se encuentra la recepcionista.
- Cobranza.
- Realizará cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato.

RECEPCIONISTA O SECRETARIA

- Recibir llamadas amablemente, dar información puntual y tomar el respectivo mensaje para quien se encuentre ausente
- Dar información clara y exacta.
- Pedir datos a cualquier visitante y dar prioridad a quien esté interesado en determinado servicio o producto.
- Conocer en detalle los precios y horarios de cada una de las actividades del centro de crecimiento personal Maloca Quillamama y saber presentarlos atractivamente.
- Hacer llamadas indicadas para promoción de cursos, seminarios, talleres, rituales.
- Mantener el área de la recepción agradable a los visitantes, limpio y ordenado
- Cumplir estrictamente los horarios y en caso de no poder asistir, avisar oportunamente y presentar excusa por escrito.
- Actualizar base de datos sea al final del día o cuando se le solicite.
- Cualquier ingreso por venta, debe quedar facturado y con copia en el cuaderno contable.
- Al final del día debe entregar los ingresos en tesorería y reportar el cuaderno ordenadamente al contador.

CHAMANES

- Dirigir y coordinar las sesiones, rituales de sanación y medicina tradicional.

- Conseguir y preparar los diferentes remedios que se vayan a repartir en las diferentes sesiones chamánicas.
- Investigar y propiciar nuevos espacios para la divulgación del conocimiento ancestral.
- Aportar a la consolidación de un movimiento de medicina tradicional en el departamento.
- Sugerir talleres y rituales en sitios diferentes a la Maloca Quillamama, que aporten a su posicionamiento dentro de los usuarios y consumidores de este tipo de bienes y servicios.
- Enlazar en esta minga de sabiduría y convivencia con los conocimientos, experiencias, investigaciones, creatividad y lúdica con el fin de ir sistematizando y obtener memorias que contribuyan a consolidar el conocimiento ancestral.
- Fortalecer los lazos de hermandad y democracia entre nuestros pueblos, su autonomía cultural y una educación conforme con sus modos propios de vivir y ver el mundo.

AYUDANTE DE RITUALES

- Ayudar a coordinar las sesiones, rituales de sanación y medicina tradicional.
- Conseguir y preparar los diferentes remedios que se vayan a repartir en las diferentes sesiones chamánicas.
- Contribuir en los procesos Investigativos y propiciar nuevos espacios para la divulgación del conocimiento ancestral.
- Propiciar a la consolidación de un movimiento de medicina tradicional en el departamento.
- Sugerir talleres y rituales en sitios diferentes a la Maloca Quillamama, que aporten a su posicionamiento dentro de los usuarios y consumidores de este tipo de bienes y servicios

PROCEDIMIENTO 1

FLUJOGRAMA DE SELECCION DE PERSONAL:

OBJETIVO: Seleccionar al personal idóneo para ocupar el cargo asignado.

INICIA: Con la Solicitud de la hoja de vida.

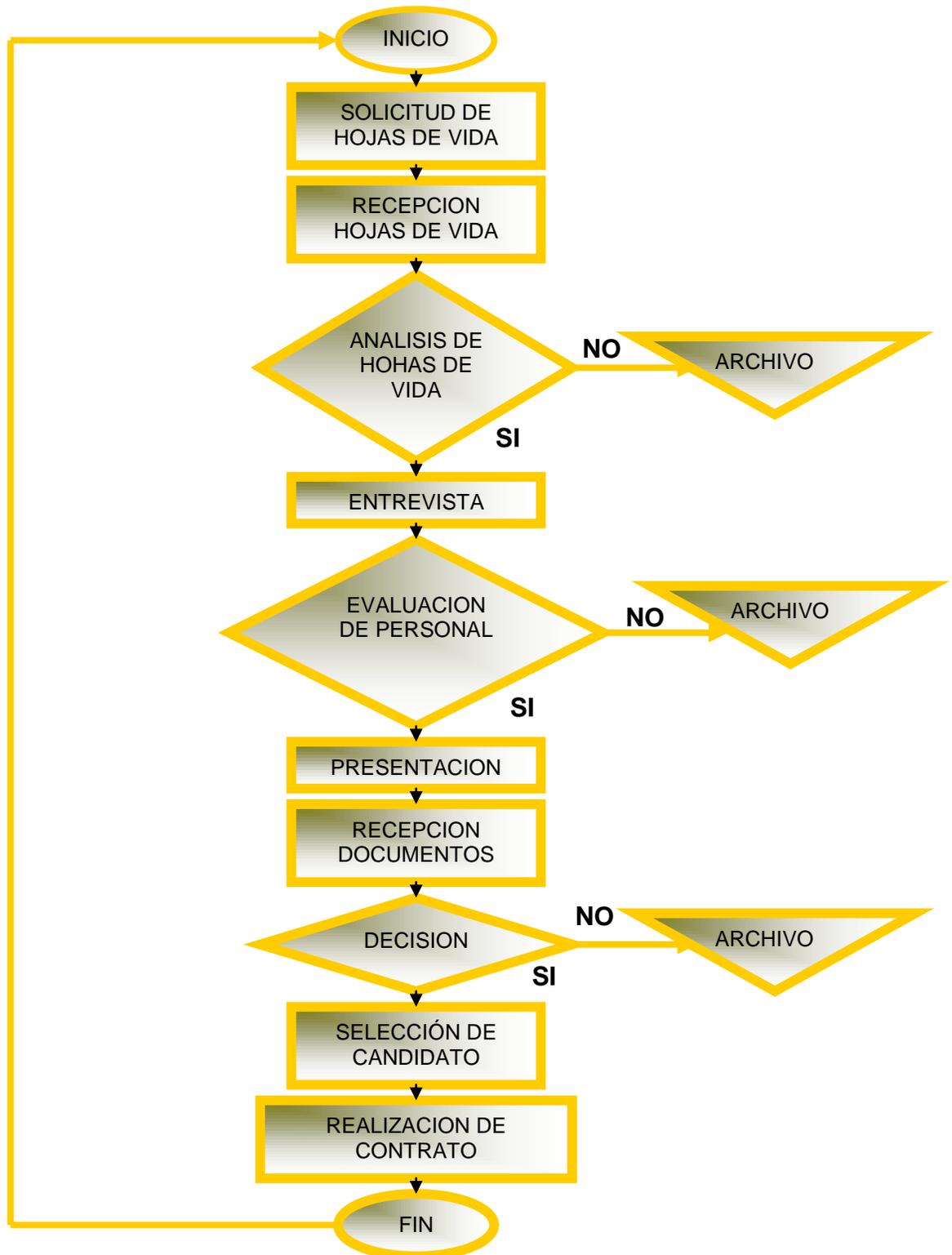
TERMINA: Con la realización y firma del contrato de trabajo.

DESCRIPCION DEL PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL

- Todo aspirante a un cargo en la entidad debe presentar su hoja de vida diligenciada.

- La empresa se encarga de recibir la hoja de vida hasta un periodo determinado.
- Previo estudio se selecciona la hoja de vida más apropiada para el vacante.
- Las personas seleccionadas se someten a una prueba de aptitudes establecidas en la entidad.
- La entidad hace una preselección del personal que pasa la prueba, las cuales presentan exámenes de laboratorio y certificado médico.
- Recepción de documento.
- Se selecciona al personal requerido.
- Se elabora el contrato de trabajo en original y copia el cual será firmado por el gerente y el trabajador.

Flujo grama de Selección de Personal



Fuente la presente investigación 2012

PROCEDIMIENTO 2:

FLUJOGRAMA DE PAGO DE NOMINA

OBJETIVO: Hacer los pagos correspondientes a los empleados de la lavandería.

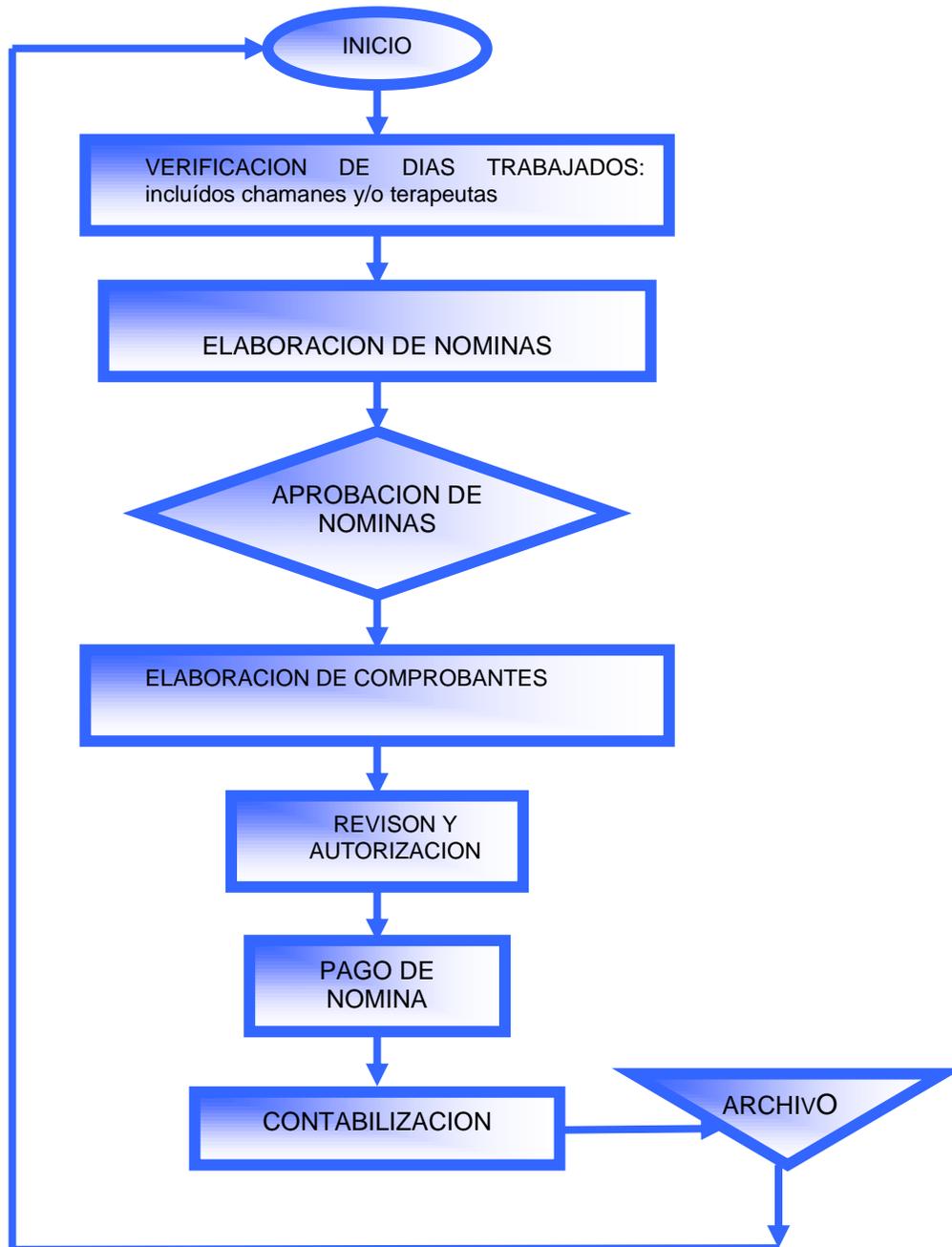
INICIA: Verificación de los días trabajados.

TERMINA: Archivo de los pagos efectuados.

DESCRIPCION DEL PROCEDIMIENTO CONTABLE

- Se debe verificar los días trabajados.
- Elaboración de nomina.
- Aprobación de nomina.
- Elaboración de comprobantes.
- Revisión y autorización.
- Pago de empleados.
- Contabilización
- Archivo.

Flujo grama de Pago de Nomina



Fuente la presente investigación 2012

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO. El reglamento de trabajo es el conjunto de normas que determinan las condiciones a que deben sujetarse al gerente de la maloca y sus trabajadores permanentes como los chamanes o terapeutas que se contratan de acuerdo a la demanda

REGLAMENTO DE SALUD OCUPACIONAL. La Maloca Quillamama domiciliado en el Municipio de Tangua (N) el cual desarrollara una actividad económica consistente en la prestación de sus servicios de tipo terapéutico pero de esencia espiritual.

La seguridad de la maloca supone una suma de esfuerzos, instrumentos y medios competentes para la protección y la defensa del la empresa Quillamama lo que implica un grupo de personas organizadas e idóneas aplicando acciones que prevean, obstaculicen o impidan agresiones contra las actividades propias de la terapia espiritual devenida de rituales en la maloca y contra sus intereses.

Es clara entonces, la importancia de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las acciones que conduzcan al amparo y salvaguarda de la Maloca Quillamama en sus personas, clientes bienes e intereses, lo que vale decir, garantizar en lo posible la seguridad integral de la demanda en todos sus niveles, utilizando para ella instrumentos capaces de normatizar las condiciones de seguridad y actividades necesarias para asegurar que esta meta se cumpla.

Es evidente que el instrumento más adecuado no puede ser otro que un reglamento de seguridad industrial, soportado con una estructura de prevención, seguimiento y supervisión que auspicien el logro de las metas que se tracen en materia de seguridad industrial y que se comprometan, como debe ser, a todos los empleados de la Maloca Quillamama en la tarea de velar por la preservación de los recursos con que cuenta la maloca, lo que han hecho posible adquirir la importancia que en este momento tiene la Maloca Quillamama.

8. EVALUACIÓN

Los estudios de Mercado y Técnico, permiten identificar los recursos físicos y humanos que se van a utilizar en la puesta en marcha de la Maloca Quillamama. En esta parte del proyecto se pretende convertir esos elementos cualitativos en valores monetarios con el objeto de establecer el monto de los recursos financieros que serán necesarios para compararlos con los ingresos y al mismo tiempo pronosticar los resultados que LA Maloca Quillamama puedan arrojar.

Se calculará el valor de la inversión fija del proyecto, el capital de trabajo para el funcionamiento de LA MALOCA en un periodo de tiempo, los ingresos que genera la prestación del servicio, calcular el costo de los valores operacionales para cada periodo, y elaborar el flujo neto de fondos del proyecto.

Inversión Fija. Representados por los activos necesarios que corresponde a las obras físicas; terrenos, edificaciones, equipos, muebles y enseres.

✓ **Terrenos y Construcciones.** Las inversiones en construcción y edificación ascienden a \$ 258.370 en las obras civiles representativas.

✓ **Maquinaria y equipo.** La inversión en maquinaria y equipo indispensable para la puesta en marcha del proyecto, se ha calculado en \$ 20.170.000, está distribuida en los diferentes componentes de la maloca.

✓ **Equipo de Oficina.** La inversión en equipo de oficina para la adecuación de la parte administrativa y sillas, colchonetas etc., \$ 6.900.000

Tabla Inversiones fijas (Valores en pesos año 2011)

DESCRIPCIÓN	VIDA UTIL	COSTO
TERRENOS Y EDIFICACIONES	20	258.3700.000
INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	20.170.000
INVERSION EN EQUIPOS DE OFICINA	5	6.900.000
TOTAL		285.440.000

El flujo de caja refleja que el proyecto en su total inversión será de 410.720.000 el primer año que se espera supera la inversión inicial a corto plazo, además de cubrir los gastos y costos del mismo, observando notablemente los incrementos positivos que este arroja en los primeros cinco años de proyección.

CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO (VPN.).

Es un criterio financiero para el análisis del proyecto de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se espera en el transcurso de la inversión.

Se trabaja con la Tasa de Oportunidad (TO), con relación a la DTF del 7.25% que es la Tasa Promedio de Captación que pagan las entidades financieras por CDT a 90 días más 7.75 puntos.

- Formula del Valor Presente Neto(VPN.)

$$VPN(TO) = -I + \frac{FNE1}{(1+i)} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

Donde:

TO = Tasa de Oportunidad (15%)

FNE= Flujo Neto de Efectivo

I = Inversión Total

$$VPN(15\%) = -410.720.000 + \frac{166.564.800}{(1.15)} + \frac{175.817.004}{(1.15)^2} + \frac{185.528.802}{(1.15)^3} + \frac{195.834.616}{(1.15)^4} + \frac{206.711.263.8}{(1.15)^5} + \frac{218.197.625,80}{(1.15)^6}$$

$$VAN(15\%) = 104.853.607,07$$

Significa que la inversión es recuperada en el transcurso de 6 años y obteniendo ganancia de \$104.853.607,07

VPN > =0 lo cual quiere decir que la Maloca Quillamama ES un proyecto es económicamente aceptable

Par este efecto es necesario anotar que la rentabilidad del proyecto se basa en la integración de servicios como conferencias, seminarios, retiros espirituales, ya que son servicios complementarios que se ofrecen con un alto grado de calidad.

El demostrar que la implementación conjunta de estos servicios finalmente retribuyen económicamente beneficios altos, si se aprovecha las condiciones del sector en cuanto a cercanía con la capital del departamento y no solamente aprovechar la temporada de los encuentros de culturas andinas sino que el servicio sea prestado todo el año.

La rentabilidad del centro no es fácil de evaluar tangiblemente, puesto que el éxito en realidad se basa en el posicionamiento que poco a poco alcance en el mercado por ser una alternativa diferente para aliviar las dolencias.

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

$$TIR = i \vee + (i \wedge - i \vee) \left\{ \frac{VPN}{VPNi \vee - VPNi \wedge} \right\}$$

$$TIR = 28\%$$

Los 410.720.000, de inversión total rinden en un 28% en este proyecto, siendo más favorable que la tasa de oportunidad que maneja el mercado financiero. Se deduce entonces que económicamente el proyecto es rentable, dado que la tasa de oportunidad es menor que la T.I.R.

$$TIR > TO$$

28.% > 15% es económicamente aceptable

AÑO	CANTIDAD	V.UNIDAD	V.TOTAL
0	-		(410.720.000)
2011	1963.8	86.000	166.564.800
2012	1.962,55	89.586	175.817.004
2013	1.988,05	93.322	185.528..802
2014	2.014.49	97.213	195.834.616
2015	2.041.28	101.267	206.711.263.8
2016	2.068,42	105.490	218.197.867

TIR 28%

VAN 15% = \$ 104.853.607,07

ANÁLISIS DE RIESGOS

Dentro del mercado al cual se quiere llegar es necesario tener en cuenta que la posición geográfica del centro, exige el respaldo de convenios o acuerdos para ampliar su cobertura y tener afluencia de turistas sin contratiempos.

El futuro, otro riesgo en el mercado es la entrada de competidores con similares servicios, en este caso el centro, contará con la innovación en el servicio, además de la experiencia acumulada en el desarrollo de esta actividad, posicionándolo en un alto grado de aceptación por parte de los consumidores.

IMPACTO DEL PROYECTO

Impacto económico y social. Este proyecto hace parte de la cadena productiva del turismo, contribuyendo a la promoción y difusión de la riqueza cultural, histórica y paisajística de Nariño, propiciando convenios con agencias de viajes para la promoción de los servicios que se ofrece como alternativa de sanación, relajación o simplemente de descanso.

Esta clase de proyectos cuando se establecen en un lugar nuevo, por lo general son una ventana para que muchos otros negocios de estas localidades surjan vendiendo servicios o productos de la zona.

Empleos directos. Las personas que tendrán prioridad para ser contratadas serán habitantes de la zona y de todo del municipio de Pasto. Estas personas recibirán capacitación para que desarrollen destrezas específicas y necesarias para trabajar en el centro.

La calidad y cantidad de mano de obra que se va a contratar, serán los parámetros más importantes a tomar en cuenta para ofrecer un servicio con calidad y tendiente a posicionarse significativamente en el mercado en poco tiempo.

Impacto ambiental. La realidad ecológica y ambiental mundial obliga a repensar en el efecto que cada una de las regiones recibe por cuenta de proyectos financieros y productivos que poco o nada tienen en cuenta este aspecto, hoy en día es obligación de los formuladores de proyectos preocuparse por el impacto ambiental.

El manejo de residuos sólidos, separación y reciclaje de basuras que se generen en el centro, tendrá un estricto control, contando también con la colaboración de los planes de atención a este hecho por parte de la administración municipal.

CONCLUSIONES

La Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua, como institución privada, está comprometida con el desarrollo regional bajo los principios de justicia social, desarrollo humano sostenible, equidad de género, reconocimiento y protección de la diversidad; en minga permanente para la construcción colectiva y creativa de condiciones y opciones de vida, dignidad, crecimiento económico, sostenibilidad fundamentado en las potencialidades endógenas de un departamento cohesionado, integrado al país y con estrechos lazos de hermandad y amistad con los pueblos del mundo.

Para fortalecer al desarrollo empresarial, ampliar la cobertura y elevar la cantidad y calidad de los servicios que presta a la comunidad, La Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua; como se pudo observar a lo largo del desarrollo y análisis del proyecto no presentara problemas de solvencia, ya que durante la mayoría de los años proyectados los ingresos producto de la venta de los servicios que tienen como base el conocimiento ancestral se encuentra por encima del punto de equilibrio. Por lo cual se puede decir, que el proyecto demostrará tener una Viabilidad Financiera en cualquier momento, excepto en los primeros meses de la puesta en marcha de la idea; ya solamente en los cinco primeros meses, no produce utilidades.

Otro aspecto importante que vale la pena tener en cuenta, es que la región, además de ser el espacio en el que el ser andino ha creado una íntima relación espiritual como resultado de largos procesos de adaptación, cuenta con una ubicación estratégica imponderable. La diversidad de pisos térmicos que la cordillera ofrece, el potencial hídrico que riega su territorio, así como la zona tropical selvática y de litoral que en ella colindan, la constituyen una región con una variedad de climas indescriptibles. Esta característica le permite ser el hábitat de una inconmensurable cantidad de propuestas que lleven a la comunidad a valorar el conocimiento ancestral como una forma de vida capaz de producir empresas sostenibles y de gran proyección mundial como lo plantea la Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua.

Los avances tecnológicos y la globalización del mundo no son ajenos a nuestra región; implica también la exigencia de una modernización empresarial en materia de investigación y proyección que esté a tono con la biodiversidad. Por esto se hace necesario definir políticas que conlleven a estrategias, planes, programas y eventos con la participación ciudadana, contribuyendo así a garantizar la protección y el uso sostenible y equitativo de los recursos naturales y del conocimiento ancestral de la región. Para ello es necesario educar, informar, difundir y promocionar el respeto por la biodiversidad natural y cultural, aspectos que para, La Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua son la esencia de sus políticas empresariales a futuro.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que la Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua tenga en mente siempre una visión a futuro del negocio y mediante la implementación de la propuesta del crecimiento continuo y atención con calidad, desarrolle estrategias serias de innovación a nivel corporativo, el cual involucre a los empleados en el futuro de la organización y les aliente a formar parte de la formación e implementación de nuevas ideas; para de este modo obtener a largo plazo los resultados deseados, en vez de pensar en curas para solucionar problemas momentáneos.

La empresa debe ser capaz de cumplir con su propio modelo de gestión, basado en sus necesidades, relacionadas con su sector y tamaño, pero, sobre todo, con su propia estrategia y visión del futuro. Para situar a la idea como un arma competitiva y un motor de crecimiento de la empresa, es importante aprovechar la capacidad estratégica de sus recursos potenciando el liderazgo propio del conocimiento andino.

El esfuerzo de definir la estrategia empresarial, se hace especialmente necesario para potenciar la atención a las propuestas de medio y largo plazo, para la planificación de nuevos servicios y procesos, para enmarcar el desarrollo de las colaboraciones estratégicas o las conocidas mingas del pensamiento.

Se recomiendan los siguientes aspectos operativos de gestión empresarial:

Para optimizar el desarrollo de servicios que la Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua prestara, es necesario partir de una buena definición y estructuración del servicio, el cual debe incluir la utilización de estrategias multifuncionales, un fuerte liderazgo, el seguimiento y apoyo cercano de la comunidad y la utilización de herramientas que valoren el conocimiento ancestral.

La empresa ha de contar con ventanas permanentemente abiertas para el análisis del conocimiento tradicional externo, que eventualmente deberá incorporar. Esto con el fin de hacer de la competencia un apoyo fundamental para continuar creciendo.

La Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el Municipio de Tangua al querer evolucionar ha de cuidar el desarrollo de las capacidades personales de gestión y liderazgo, de interpretación de las señales del mercado y de relación en un entorno complejo en lo cultural, organizativo, geográfico, etc., sin excluir los conocimientos puramente técnicos.

La actualización de la empresa tiene que ser permanente, para responder y aprovechar el entorno cambiante. Hoy, el fenómeno de la globalización, el desarrollo de Internet y la gestión del conocimiento son factores que necesariamente hay que tener en cuenta.

Cuando la empresa quiera abordar la mejora de su plan de gestión de calidad, debe partir de un diagnóstico preciso de la situación de sus elementos, mediante el cual se defina el presente modelo de gestión que se ajusta a sus necesidades, incorpora y adapta buenas prácticas que han demostrado su valor en otras empresas y enfrenta a la gestión del cambio como un problema específico.

Se encontró que existe una débil formalización de políticas de innovación y comunicación con los objetivos estratégicos de La Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua. Por lo tanto, cuando se desee implementar la solución propuesta se deben de tener presentes las siguientes recomendaciones:

Formalizar los objetivos estratégicos de la empresa y distribuir estos al personal correspondiente.

La empresa debe imaginarse después de unos 10 años.

La empresa debe preguntarse cuáles serán los nuevos desarrollos en la industria que reformarán el negocio.

La empresa debe preguntarse cómo liderará el negocio o responderá a estos cambios.

La empresa debe estar dispuesta favorablemente a realizar la gestión de cambio, de lo contrario la solución propuesta puede no ser fructífera.

Aprovechar el diagnóstico de innovación obtenido por medio de la evaluación. El cual resalta ventajas y desventajas de la empresa.

Vigilar la Calidad de los procesos de negocios o tecnología obsoleta.

Predisponer el modelo del pensamiento, normalmente estricto y rígido, a un modelo flexible que permita el cambio y la creatividad.

Integrar al personal como parte del proceso de innovación y mejoramiento continuo, comunicando periódicamente los resultados que la empresa ha obtenido gracias a la aplicación del plan.

La Maloca Killamama; Centro de Crecimiento Personal en el municipio de Tangua debe mantenerse informada de los cambios en las necesidades de sus clientes y a la vez formar un alto nivel de creatividad organizacional que permita el cambio y su gestión para que de manera constante, se vigile la calidad de los procesos de los servicios y la estrategia tecnológica, logrando así convertirse en una empresa proactiva e innovadora que este en constante búsqueda de su propia superación.

BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. 5° Ed. México. Editorial Mc Graw Hill. 2006. 392p

BREALEY, R. Y S. MYER, Fundamento de Financiación Empresarial. Tercera Parte, cuarta edición, México, Editorial McGraw Hill. 1994

ESTUPIÑAN GAITÁN, Rodrigo y ESTUPINÁN GAITÁN, Orlando. Análisis Financiero y de Gestión. – 2ª ed. Bogotá. Ecoediciones. 2006. 350 p

GALLÉS, Joan. Fundamentos de análisis financiero. Editorial Garnica. 1° Ed. 2005

HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Abraham y Otros. Formulación y evaluación de proyectos de inversión. 4° ed. Editorial Thomson. 2005. 425 p

ICONTEC. Trabajos escritos, presentación y referencias bibliográficas. Bogotá: Contacto Gráfico 2010

MÉNDEZ LOZANO, Rafael. Formulación y Evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores. 5° Ed. Bogotá. ICONTEC. 2008. 454 p.

RODRIGUEZ TORRES, Edgar. Modulo Teoría económica y monetaria, Universidad de Nariño San Juan De Pasto. 2009. 87p

SAPAG CHAÍN, Nassir. Proyectos de inversión: Formulación y evaluación. Prentice Hall. -1° ed. –México. 2007

NETGRAFÍA

CN. CRECE NEGOCIOS. Estructura de un plan de negocios. 3 enero 2009
Disponible en Internet: <http://www.crecenegocios.com/estructura-del-plan-de-negocios> consulta realizada en septiembre de 2011

ANEXOS

ANEXOS A

DESCRIPCION	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
Mano de obra directa		
Mano de obra indirecta	16.814.778	17.350.302 ¹⁹
Materiales directos e indirectos	11.440.000	12.960.000
Depreciación	10.740.000	
Servicios Públicos, Luz, Agua, Gas		2.400.000
SUB TOTAL	38.994.778	32.710.302
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Sueldos y prestaciones	47.678.987	
Útiles y Papelería	985.890	
Energía eléctrica	3.200.000	
Agua	960.000	
Teléfono	840.000	
SUB TOTAL	53.664.877	0
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad (Radio TV)	11.670.000	
Promoción (Agencia de Turismo)	4.870.345	
Página Web	720.000	
SUB TOTAL	17.260.345	0
TOTAL	109.920.000	32.710.302

¹⁹NOTA: los costos variables en mano de obra indirecta son los chamanas y los conferencistas que pueden subir los costos por ser otros departamentos o países o de acuerdo a la especialización y época.

BALANCE GENERAL PROYECTADO MALOCA QUILLAMAMA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
ACTIVO CORRIENTE						
Disponible	166.564.800	175.817.004	185.528.802	195.834.616	206.711.263.8	218.197.867
Materias Primas Disponibles	-	31.148.175	76.170.491	98.198.545	136.551.536	1.698.268
Total Activo Corriente	166.564.800	206.965.179	76.170.491	294.033.161	136.551.536	219.896.135
ACTIVOS FIJOS						
Terrenos y Construcción de Edificaciones	258.370.000	258.370.000	258.370.000	258.370.000	258.370.000	258.370.000
Depreciación acumulada	(12.918.500)	(25.837.000)	(38.755.500)	(25.837.000)	(38.755.500)	(51.674.000)
Maquinaria	20.170.000	20.170.000	20.170.000	20.170.000	20.170.000	20.170.000
Depreciación acumulada	-2.017.000	(4.034.000)	(2.017.000)	(4.034.000)	(6.051.000)	(8.068.000)
Equipos de oficina	6.900.000	6.900.000	6.900.000	6.900.000	6.900.000	6.900.000
Depreciación acumulada	(1.380.000)	(2.760.000)	(4.140.000)	(5.520.000)	(6.900.000)	-
Otros Activos	7.151.760	31.148.175	38.085.245	49.099.273	68.275.768	84.913.449
Total Activo Fijo	276.276.260	283.957.175	278.612.745	299.148.273	302.009.268	310.611.449
TOTAL ACTIVOS	442.841.060	490.922.354	354.783.236	593.181.434	438.560.804	530.507.584
PASIVO CORRIENTE						
Cesantías por pagar	5.297.600	5.562.480	5.840.604	6.132.634	6.439.266	6.761.229
Impuesto a la renta	1.854.160	1.946.868	2.044.211	2.146.422	2.253.743	2.366.430
Total pasivo corriente	7.151.760	7.509.348	7.884.815	8.279.056	8.693.009	9.127.659
TOTAL PASIVO	7.151.760	7.509.348	7.884.815	8.279.056	8.693.009	9.127.659
PATRIMONIO						
Capital social	358.935.940	358.935.940	358.935.940	358.935.940	358.935.940	358.935.940
Reserva legal acumulada	5.231.460	11.200.303	17.988.022	25.684.369	34.388.162	44.208.167
Reserva legal	5.231.460	5.968.843	6.787.719	7.696.347	8.703.793	9.820.005
Utilidades acumuladas	47.083.140	95.571.266	145.460.431	196.739.534	249.389.306	303.381.192
Total patrimonio	416.482.000	471.676.352	529.172.112	589.056.190	651.417.201	716.345.304
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	423.633.760	479.185.700	537.056.927	597.335.246	660.110.210	725.472.963