



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE MICROEMPRESAS

TESIS DE GRADO

**“FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DESTINADA A
PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES EN LA PARROQUIA SAN
CARLOS, CANTON QUEVEDO, PROVINCIA DE LOS RIOS”**

AUTORA:

Jenny Judith Ayala Manobanda

DIRECTOR:

CPA. Ing. Alex Cedeño Briones, MBA, MSC

Quevedo – Los Ríos – Ecuador

2011

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE MICROEMPRESAS

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DESTINADA A
PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES EN LA PARROQUIA SAN
CARLOS, CANTON QUEVEDO, PROVINCIA DE LOS RIOS**

TESIS DE GRADO

Presentada al Honorable Comité Técnico Académico Administrativo de la
Unidad de Estudios a Distancia como requisito para la Obtención del Título de:

INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Ec. Roger Yela Burgos MSc
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Lic. Ramona Montes Veliz, MSc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CPA. Irma Ortega Tapia, MSc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CPA Ing. Alex Cedeño Briones, MBA, MSc
DIRECTOR DE TESIS

Quevedo – Los Ríos - Ecuador
2011

CERTIFICACIÓN

CPA Ing. Alex Cedeño Briones, MBA MSc Director de Tesis certifico: Que la egresada Ayala Manobanda Jenny Judith realizó la Investigación titulada: **FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DESTINADA A PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES EN LA PARROQUIA SAN CARLOS CANTON QUEVEDO PROVINCIA DE LOS RIOS**, bajo mi dirección, habiendo cumplido con la disposición reglamentaria establecida para el efecto.

CPA Ing. Alex Cedeño Briones, MBA MSc.
DIRECTOR DE TESIS

DECLARACIÓN

Yo, Ayala Manobanda Jenny Judith, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el presente trabajo.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo y por su intermedio a la Unidad de Estudios a Distancia según lo establecido por la ley de propiedad intelectual por su reglamento, y por la normativa institucional vigente.

Jenny Judith Ayala Manobanda

RESPONSABILIDAD

La investigación, los resultados, conclusiones y recomendaciones de la presente tesis pertenecen exclusivamente a la autora.

Jenny Judith Ayala Manobanda

AGRADECIMIENTO

La autora de la presente investigación deja constancia de su agradecimiento a las siguientes personas:

Al Dr. MSc Manuel Haz Álvarez, Ex Rector (+) de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo por sus aportes invalorable académicamente a la Unidad de Estudios a Distancia.

Al Ec. MSc Roger Yela Burgos, Director de la Unidad de Estudios a Distancia por su esmero en la dirección de la Unidad.

A la Ing. MSc Nancy Rodríguez Gavilanes, Subdirectora de la Unidad de Estudios a Distancia por su valioso aporte a esta Unidad Académica.

Al CPA Ing. Alex Cedeño Briones, MBA MSc Director de Tesis por su ayuda incondicional y constante en el desarrollo de esta investigación.

A todas y cada una de las personas que de una u otra manera contribuyeron para la elaboración de la presente investigación.

DEDICATORIA

A **Jesús** dueño de la existencia y de mi vida, a la memoria de **Tito José**, mi Padre un hombre útil, esforzado, consejero y que supo guiarme siempre por el camino del bien.

A **Gloria Primitiva**, mi madre que con amor estímulo, esfuerzo y sabiduría me enseñó que todo objetivo tenía que intentarse y que cualquier logro era valioso por sí mismo aunque no haya la recompensa deseada.

A **Enrique Cristóbal** mi esposo, que con su amor incondicional se formó una linda familia de la cual estoy orgullosa, mis hijos **Israel, Dayana y Fiorella** y que con su tenacidad incansable de trabajo, perseverancia ha sido para mí un valioso soporte en esta meta alcanzada.

Mis agradecimientos profundos a mis padres por ser las bases sólidas en mis estudios primarios y secundarios a mi esposo por su valioso aporte en la culminación de mis estudios universitarios.

Jenny Judith

INDICE GENERAL

Carátula	i
Carátula de Aprobación	ii
Certificación	iii
Declaración	iv
Responsabilidad.....	v
Agradecimiento	vi
Dedicatoria.....	vii
Índice general.....	viii
Índice de figuras.....	xiii
Índice de cuadros.....	xiv
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.2 Formulación del problema	3
1.3 Delimitación del problema	3
1.4 Justificación y factibilidad	3
1.5 Objetivos	4
1.5.1. General.....	4
1.5.2. Específicos	4
1.6. Hipótesis.....	4
II. REVISIÓN LITERARIA	5
2.1. Estudio de Factibilidad.....	5
2.1.1 Etapas del estudio de Factibilidad.....	5
2.1.2 Estudio de Mercado.....	6
2.1.2.1 Análisis de la demanda.....	8
2.1.2.2 Análisis de la oferta.....	9
2.1.2.3 Comercialización.....	9
2.1.2.4 Estudio de Mercado.....	9
2.1.2.5 Mercado.....	10
2.1.2.6 Precio.....	10
2.1.3 Estudio de Técnico.....	10
2.1.4 Ingeniería del Proyecto.....	12

2.1.5 El estudio económico financiero.....	14
2.1.5.1 Presupuesto.....	18
2.1.5.2 Costos.....	18
2.1.5.3 Costos de Administración.....	19
2.1.5.4 Costos de ventas.....	19
2.1.5.5 Costos Financieros.....	19
2.1.5.6 Relación Beneficio Costo.....	20
2.1.5.7 Rentabilidad.....	20
2.1.5.8 Tasa Interna de Retorno.....	21
2.1.5.9 Utilidad.....	21
2.1.5.10 Valor Actual Neto.....	21
2.2. Empresas de Servicios	22
2.3. Discapacidad	22
2.3.1 Clasificación por su uso y efecto.....	22
2.3.1.1 Discapacidad física y motora.....	22
2.3.1.2 Discapacidad visual.....	23
2.3.1.3 Discapacidad auditiva.....	23
2.3.1.4 Discapacidad intelectual.....	24
2.3.2 Productos Sustitutivos y complementarios.....	24
2.4. Minusvalía	25
2.5. Restricciones en la participación	25
2.6. Limitaciones de actividad.....	26
2.7. Medición de actitudes	26
2.8. Proyectos de factibilidad.....	26
2.9. Servicios	26
2.10. Servicio al cliente.....	27
2.11. Cómo formar fundaciones	27
2.12. Aprobación del estatuto social de una fundación.....	28
2.12.1 Naturaleza jurídica de las fundaciones.....	28
2.12.2 Requisitos.....	28
2.12.3 Tiempo de Trámite.....	29
III. MATERIALES Y MÉTODOS.....	31
3.1. Localización y duración de la investigación.....	31
3.2. Materiales y Equipos	31

3.3.	Métodos	32
3.3.1.	Científico	32
3.3.2.	Analítico	32
3.3.3.	Sintético.....	32
3.4.	Fuentes	33
3.4.1.	Fuentes primarias.....	33
3.4.2.	Fuentes secundarias	33
3.5.	Población y muestra.....	33
3.6.	Procedimiento Metodológico.....	34
3.6.1.	Evaluación Financiera	34
3.6.2.	Valor Actual Neto	34
3.6.3.	Tasa Interna de Retorno	34
3.6.4.	Relación Beneficio Costo	34
IV.	RESULTADOS.....	35
4.1	Aplicación de encuestas a la población.....	35
4.2	Estudio Técnico... ..	44
4.2.1	Tamaño del Proyecto	44
4.2.2	Factores determinantes del tamaño	47
4.2.3	El mercado	48
4.2.4	Disponibilidad de Recursos Financieros	49
4.2.5	Disponibilidad de Mano de obra.....	51
4.2.6	Disponibilidad de materia prima	52
4.2.7	Optimización del Tamaño.....	52
4.2.8	Definición de capacidades de comercialización	53
4.2.9	Localización del Proyecto.....	54
4.3	Ingeniería del Proyecto	54
4.4	Cadena de valor	56
4.4.1	Actividades primarias	56
4.4.2	Actividades de apoyo	57
4.4.3	El marco de la cadena de valor	57
4.4.4	Flujograma del proceso	58
4.4.5	Planos del proyecto	59
4.4.6	Requerimiento de materias primas y materiales directos	60

4.4.7	Requerimiento de mano de obra	62
4.4.8	Determinación de las inversiones.....	64
4.5	Estudio del impacto ambiental.....	65
4.6	La Empresa y su organización	66
4.6.1	Base Legal	66
4.6.1.1	Constitución de la empresa	66
4.6.1.2	Tipo de la empresa.....	68
4.6.1.3	Razón social, logotipo, slogan	72
4.6.1.4	La Organización	73
4.6.1.5	Responsabilidades y funciones	74
4.7	Estudio Financiero.....	81
4.7.1	Presupuestos	82
4.7.1.1	Presupuestos de Inversión	83
4.7.1.1.1	Activos Fijos.....	83
4.7.1.1.2	Depreciación de Activos Fijos.....	84
4.7.1.1.3	Inversiones diferidas.....	87
4.7.1.1.4	Capital de Trabajo.....	89
4.7.1.1.5	Cronograma de Inversiones y reinversiones	90
4.7.2.	Presupuesto de Operación.....	91
4.7.2.1	Presupuesto de Ingresos Operacionales.....	91
4.7.2.2	Presupuesto de Egresos.....	95
4.7.2.2.1	Costos de Producción.....	96
4.7.2.2.2	Costos Administrativos.....	100
4.7.2.2.3	Costos de Publicidad.....	100
4.7.2.2.4	Costos Financieros.....	101
4.7.2.2.5	Estructura de Financiamiento	103
4.7.3	Estados Financieros	104
4.7.3.1.	Estado de Resultados.....	104
4.7.3.2	Flujo de Fondos.....	105
4.7.3.2.1	Flujo de Fondos del proyecto sin financiamiento.....	105
4.7.3.2.2	Flujo de Fondos del proyecto con financiamiento.....	106
4.7.4	Análisis de Rentabilidad Financiera.....	107
4.7.4.1.	Tasa de descuento.....	107
4.7.4.2	Valor presente neto.....	108

4.7.4.3	Tasa Interna de Retorno...	110
4.7.4.3.1	TIR sin financiamiento...	111
4.7.4.3.2	TIR con financiamiento...	111
4.7.4.4	Período de recuperación de la inversión.....	112
4.7.4.5	Relación Beneficio Costo.....	113
4.7.4.6	Análisis de Sensibilidad... ..	114
V.	DISCUSIÓN	117
VI.	CONCLUSIONES.....	119
VII.	RECOMENDACIONES	120
VIII.	RESUMEN	121
IX.	SUMMARY	123
X.	BIBLIOGRAFÍA.....	125
	ANEXOS	127

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Pág.
1 Promedio de edad de los encuestados	35
2 Que actividad realiza Usted.....	36
3 Señale a que motivos se debe su discapacidad	36
4 Que tipo de discapacidad es la que posee.....	37
5 En su familia se han presentado más casos de discapacidad	38
6 Tiene Usted carnet del CONADIS	38
7 En caso afirmativo indique el porcentaje de su discapacidad	39
8 Conoce los beneficios de portar el carnet del CONADIS	39
9 Ha recibido alguna ayuda del CONADIS o del Gobierno	40
10 Considera que un discapacitado y su familia necesitan ayuda	40
11 Le gustaría desarrollar sus habilidades en talleres	41
12 Utiliza la ayuda de dispositivos ortopédicos	41
13 Cada que tiempo adquiere sus ayudas ortopédicas	42
14 Cuál es el costo promedio que adquiera sus ayudas ortopédicas.....	42
15 Estaría usted de acuerdo que se cree una fundación para las Personas con discapacidad en la parroquia San Carlos	43
16 Cadena de valor	57

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro	Pág.
1. Análisis de la oferta y demanda.....	53
2. Determinación de las inversiones	64
3. Inversión Fija	85
4. Depreciación de activos fijos	86
5. Nuevas Inversiones	86
6. Inversiones diferidas	86
7. Gastos de Organización	88
8. Gastos de Patentes	88
9. Amortizaciones de Inversiones diferidas.....	88
10. Capital de trabajo	89
11. Cronograma del presupuesto de inversión	91
12. Presupuesto de Ingresos	92
13. Muletos canadienses	94
14. Muletos Auxiliares.....	94
15. Sillas de rueda	94
16. Corsets.....	95
17. Cuellos ortopédicos.....	95
18. Plantillas.....	95
19. Prótesis superiores... ..	96
20. Prótesis inferiores	96
21. Presupuesto de Egresos	97
22. Resumen de materia prima.....	97
23. Materia prima de Órtesis y prótesis.....	100
24. Presupuesto de gastos administrativos.....	101
25. Costos de publicidad.....	101
26. Amortización de la deuda sobre saldos deudores.....	103
27. Estructura del financiamiento... ..	104
28. Estado de Resultado Proyectado.....	104
29. Flujo de Fondos sin financiamiento.....	105
30. Flujo de fondos con financiamiento.....	106

31. Tasa interna de retorno sin financiamiento...	111
32. Tasa interna de retorno con financiamiento...	111
33. Período de recuperación de la inversión...	112
34. Ingresos y egresos actualizados sin financiamiento...	113
35. Ingresos y egresos actualizados con financiamiento...	114
36. Análisis de la sensibilidad	115

		Esquema de Codificación
Title	M	FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DESTINADA A PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES EN LA PARROQUIA SAN CARLOS CANTON QUEVEDO PROVINCIA DE LOS RIOS.
Creator	M	Jenny Judith Ayala Manobanda
Subject	M	Introducción, objetivos, Planteamiento del Problema
Description	M	Este proyecto está enfocado a la ayuda a personas con capacidades especiales
Publisher	M	Ninguno
Contributor	O	Jenny Judith Ayala Manobanda
Date	M	27/02/2012
Type	M	Pública
Format	R	Microsoft Word
Identifier	M	
Source	O	▪ ACEVEDO Karen 2010. Estudio de factibiidad de un proyecto. Edit. Universidad del Atlántico. Disponible en www.slideshare.net ▪ AGUEDA Esteban 2002. Introducción al Marketing, Editorial Ariel Economía Pp 189. Pimera Edición, Barcelona España.
Language	M	Español
Relation	O	Ninguno
Coverage	O	
Rights	M	Ninguno
Audience	O	Superior

ELEMENTOS ADICIONALES AL ESTÁNDAR DUBLIN CORE

Elemento Dublin Core		Senescyt	Descripción
Autor	Identidad	M	171013355-2
	Identidad tipo	M	171013355-2
	DOI	O	
	ORCID	O	Universidad Técnica Estatal de Quevedo
	PERSID	O	Universidad Técnica Estatal de Quevedo
	CarreraID	M	Administración de Microempresas- Gestión Empresarial
Subject	CampoCiencia	M	Administración
	Sub Campo Ciencia	M	Personas con capacidades especiales
	ÁreaAplicación	M	Empresarial
Rights			

I. INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial de la Salud define la discapacidad como "la pérdida de la capacidad funcional secundaria, con déficit en un órgano o función, y que trae como consecuencia una minusvalía en el funcionamiento intelectual y en la capacidad para afrontar las demandas cotidianas del entorno social."

La visión que se le ha dado a lo largo del siglo XX estaba relacionada con una condición considerada deteriorada respecto del estándar general de un individuo o de su grupo. El término, de uso frecuente, se refiere al funcionamiento individual e incluye discapacidad física, discapacidad sensorial, discapacidad cognitiva, discapacidad intelectual, enfermedad mental o psicosocial y varios tipos de enfermedad crónica.

Por el contrario, la visión basada en los derechos humanos o modelos sociales introduce el estudio de la interacción entre una persona con discapacidad y su ambiente; principalmente el papel de una sociedad en definir, causar o mantener la discapacidad dentro de esa sociedad, incluyendo actitudes o unas normas de accesibilidad que favorecen a una mayoría en detrimento de una minoría.

También se dice que una persona tiene una **discapacidad** si física o mentalmente tiene una función intelectual básica limitada respecto de la media o anulada por completo.

La evolución de la sociedad ha ido mejorando desde los años 1980 y se han desarrollado modelos sociales de discapacidad que añaden nuevas apreciaciones al término. Por ejemplo, se distingue entre un discapacitado (cuya habilidad es objetivamente menor que la de la media) y una persona con capacidades distintas de las normales y que -aunque no representa ninguna ventaja o inconveniente- a menudo es considerado un problema debido a la actitud de la sociedad o el hecho de que los estándares están basados en características medias.

Estos cambios de actitud han posibilitado cambios en la comprensión de determinadas características físicas que antes eran consideradas como discapacidades. En la década de los años 1960, por ejemplo, las personas zurdas eran vistas como personas con anomalía siendo obligadas a escribir con la mano derecha y castigada si no lo hacían. En los años 1980 se acepta esta cualidad como una característica física. Si determinadas herramientas como tijeras o sacacorchos se crean para personas diestras, una persona zurda se sentirá con una discapacidad, al ser incapaz de realizar ciertas acciones y necesitar ayuda de otras personas, perdiendo su autonomía.

La misión “Manuela Espejo” , que estudió la situación de los discapacitados en Ecuador, registró más de 294.000 personas con discapacidad con una prevalencia del problema de 2,43 por ciento.

La población de la Parroquia San Carlos es de alrededor de 12.000 personas si aplicamos el 13.2% que es el porcentaje nacional de personas con capacidades especiales; significa que en nuestra Parroquia existe alrededor de 1.584 personas con capacidades especiales de los cuales 586 personas son por deficiencias física, 428 personas con problemas mentales y psicológicos, 360 personas con problemas visuales y 210 con problemas auditivos y del lenguaje.

1.1 Planteamiento del Problema

La situación de las personas con capacidades especiales de la parroquia San Carlos en su condición de personas con diversos grados de falencias, no tienen a dónde acudir a quien pedir auxilio, y ser atendidos en cuanto a sus necesidades, porque en nuestra parroquia el Subcentro de Salud es simplemente un paliativo muy simple y elemental, se ha convertido en una problemática en la parroquia San Carlos, que ningún organismo estatal o privado se ha preocupado de este vital sector.

Esta problemática está enmarcada según la condición que presenten las personas con capacidades especiales , sea por deficiencias físicas, visuales,

problemas mentales y psicológicos, y con falencias auditivas y del lenguaje, si son estudiantes abandonará sus estudios, si es un trabajador agrícola, descuidará sus actividades que repercuten en el normal desenvolvimiento de sus labores de la agricultura, la base económica de nuestro pueblo y finalmente resultan afectados también las personas con capacidades especiales por esta inestabilidad de lo que acarrea su desarrollo integral

1.2 Formulación del Problema

“¿La falta de una institución responsable del cuidado y protección de las personas con capacidades especiales en la Parroquia San Carlos impide mejorar las condiciones de vida de las mismas?”

1.3 Delimitación del Problema

La Fundación para personas con capacidades especiales brindara servicio asistencia médica y técnica personalizada, dirigidas a discapacitados en todas sus falencias sean motoras , psicológicas visuales, auditivas y de lenguaje en especial infantes o menores de edad comprendidos de tres meses a siete años, personas de la tercera edad de la Parroquia San Carlos del Cantón Quevedo, esta institución se localizara en la zona urbana.

1.4 Justificación y Factibilidad

La posibilidad de crear la Fundación que brinde servicios médicos, sociales y técnicos será de gran utilidad ya que favorecerá a toda la población de San Carlos, justificando además su creación por el gran apoyo que se brindará a las personas con capacidades especiales, dando beneficios reales, pues contarán con un espacio seguro y confiable que les permita desenvolverse en un ambiente apropiado a su falencias, lo que estará determinado a través del estudio de mercado.

Es pertinente considerar que a través de los servicios, que brinde la Fundación, las personas con discapacidad obtendrán: servicios técnicos especializados, oportunos y de calidad en: consultoría y asesoría en los beneficios de ley que corresponde a las personas con discapacidad, capacitación, oferta de trabajo, productos a precios sociales para ser adquiridos por las personas con discapacidad. Esto ayudará a que puedan mejorar la calidad de vida y la oportunidad de ofertar su experiencia en el campo laboral, así como la reciprocidad al poder ayudar a otras personas con discapacidad.

1.5 Objetivos

1.5.1 General

Estudiar la factibilidad para la creación de una fundación destinada a personas con capacidades especiales en la Parroquia San Carlos del Cantón Quevedo de la Provincia de Los Ríos.

1.5.2 Específico

- Identificar la población con capacidades especiales de la Parroquia San Carlos y los posibles usuarios de la Fundación.
- Especificar los servicios que brindará la Fundación para personas con capacidades especiales.
- Hacer un estudio técnico, económico y financiero que permita la creación de la fundación.

1.6 Hipótesis

La realización de un proyecto de factibilidad para la creación de una fundación para personas con capacidades especiales en la Parroquia San Carlos determina que la misma generará un alto beneficio social.

II REVISIÓN LITERARIA

2.1 Estudio de Factibilidad

Acevedo (2010). El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. En cada etapa deben precisarse todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, o sea optimizarlo. Puede suceder que del resultado del trabajo pudiera aconsejarse una revisión del proyecto original, que se postergue su iniciación considerando el momento óptimo de inicio e incluso lo anterior no debe servir de excusa para no evaluar proyectos. Por el contrario, con la preparación y evaluación será posible la reducción de la incertidumbre que provocarían las variaciones de los factores.

2.1.1 Etapas del Estudio de Factibilidad

El estudio de factibilidad es un proceso en el cual intervienen cuatro grandes etapas: Idea, Preinversión, Inversión y Operación.

La etapa idea, es donde la organización busca de forma ordenada la identificación de problemas que puedan resolverse u oportunidades que puedan aprovecharse. Las diferentes formas de resolver un problema o de aprovechar una oportunidad de negocio constituirán la idea del proyecto. De aquí que se pueda afirmar que la idea de un proyecto, mas que una ocurrencia afortunada de un inversionista, generalmente representa la realización de un diagnóstico que identifica distintas vías de solución.

La etapa de preinversión es la que marca el inicio de la evaluación del proyecto. Ella está compuesta por tres niveles: perfil, prefactibilidad y factibilidad.

El nivel perfil, es la que se elabora a partir de la información existente, del juicio común y de la experiencia.

En este nivel frecuentemente se seleccionan aquellas opciones de proyectos que se muestran más atractivas para la solución de un problema o en aprovechamiento de una oportunidad. Además, se van a definir las características específicas del producto o servicio.

En el nivel prefactibilidad se profundiza la investigación y se basa principalmente en informaciones de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las técnicas de producción y al requerimiento financiero.

En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto.

El estudio más acabado es el que se realiza en el nivel de factibilidad y constituye la culminación de los estudios de perversión, que comprenden el conjunto de actividades relativas a la concepción, evaluación y aprobación de las inversiones, teniendo como objetivo central garantizar que la necesidad de acometer cada proyecto esté plenamente justificada y que las soluciones técnico-económica sean las más ventajosas para el país.

Para llevar a cabo un estudio de Factibilidad proyecto de inversión se requiere, por lo menos, según la metodología y la práctica vigentes, de la realización de tres estudios: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico-Financiero.

2.1.2 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que

se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

- 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.
- Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados.

Uno de los factores más crítico de todo proyecto, es la estimación de la demanda, y conjuntamente con ella los ingresos de operación, como los costos e inversiones implícitos.

El análisis del consumidor tiene por objetivo caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, nivel de ingreso promedio, entre otros; para obtener el perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

El estudio de la competencia es fundamental, para poder conocer las características de los productos o servicios que ofrecen el resto de los productores, con el fin de determinar las ventajas y desventajas que aporta dicha competencia. Además, permite argumentar el nivel de ocupación de la capacidad disponible por el proyecto.

El análisis de la comercialización del proyecto depende en modo importante de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta.

Por lo que las decisiones (en cuanto a precio, promoción, publicidad, distribución, calidad, entre otras) adoptadas aquí tendrán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos.

Los proveedores de insumos necesarios para el proyecto pueden ser determinantes en el éxito o fracaso de éste. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento. Por lo que la información que se obtenga de los proveedores puede influir en la selección de la localización del proyecto.

Atendiendo al estudio de cada una de las variables que influyen en el mercado, es que su objetivo principal está dirigido a la recopilación de carácter económico que se representa en la composición del flujo de caja del proyecto.

2.1.2.1. Análisis de la demanda

Baca (2002). Se entiende por demanda la cantidad de bienes servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Sapag y Sapag (2005). El término demanda se puede definir como el número de unidades de un determinado bien y servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un período determinado de tiempo y según determinadas condiciones de precio, calidad, ingresos, gustos de los consumidores, etc.

2.1.2.2. Análisis de la oferta

Baca (2002). El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. Es necesario conocer los factores cuantitativos que incluyen la oferta.

En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda. Hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.

García (2006). Se basa en información sobre volúmenes de producciones actuales y proyectadas, capacidades instaladas y utilizadas, planes de ampliación y costos actuales y futuros.

2.1.2.3. Comercialización

Kotler (2005). La comercialización es el conjunto de actividades relacionadas con la circulación de los bienes desde las zonas en que son producidas hasta que llegan a manos del consumidor final, llegan un bien o servicio con el beneficio de tiempo y lugar.

Palladino (2001). El análisis de comercialización, tiene como objeto formular proposiciones tendientes a incrementar la eficiencia tanto física como económica del proceso.

2.1.2.4. Estudio de Mercado

Baca (2002). El estudio de mercado consta básicamente de la determinación y la cuantificación de la demanda y la oferta, análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, pues proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otro tipo de fuentes de datos.

El objeto general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. Por otro lado, el estudio del mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, para estudiar la mejor manera de comercializar el producto y saber si existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar.

Sapag y Sapag (2005). El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda o de los precios del proyecto. El mismo análisis puede realizarse para explicar la política de distribución del producto final.

La cantidad y calidad de los canales que se seleccionan afectarán al calendario de desembolso del proyecto. La importancia de este factor se manifiesta al considerar su efecto sobre la relación oferta - demanda del proyecto.

2.1.2.5. Mercado

Kotler (2005). Un mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o deseo en particular que pueden satisfacerse mediante la relación de intercambio.

2.1.2.6. Precio

García (2006). La fijación de precios puede hacérsela en función de los costos, competencia y demanda.

González (2007). Los fabricantes por lo general basan los precios de sus productos en el costo más ganancias.

2.1.3 El Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se

determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización.

a) Tamaño del proyecto

La capacidad de un proyecto puede referirse a la capacidad teórica de diseño, a su capacidad de producción normal o a su capacidad máxima. Para ello se tienen en cuenta los siguientes elementos.

La primera se refiere al volumen de producción que bajo condiciones técnicas óptimas se alcanza a un costo unitario mínimo.

La capacidad de producción normal es la que bajo las condiciones de producción que se estimen regirán durante el mayor tiempo a lo largo del período considerado al costo unitario mínimo y por último la capacidad máxima se refiere a la mayor producción que se puede obtener sometiendo los equipos al máximo esfuerzo, sin tener en cuenta los costos de producción.

Como concepto de tamaño de planta se adopta de las definiciones anteriores, la correspondiente a la capacidad de producción normal, la que se puede expresar para cada una de las líneas de equipos o procesos, o bien para la totalidad de la planta.

b) Localización.

Con el estudio de microlocalización se seleccionará la ubicación más conveniente para el proyecto, buscando la minimización de los costos y el mayor nivel de beneficios.

En la decisión de su ubicación se considerarán los aspectos siguientes:

1. Facilidades de infraestructura portuaria, aeroportuaria y terrestre, y de suministros de energía, combustible, agua, así como de servicios de alcantarillado, teléfono, etc
2. Ubicación con una proximidad razonable de las materias primas, insumos y mercado.
3. Condiciones ambientales favorables y protección del medio ambiente.
4. Disponibilidad de fuerza de trabajo apropiada atendiendo a la estructura de especialidades técnicas que demanda la inversión y considerando las características de la que está asentada en el territorio.
5. Correcta preservación del medio ambiente y del tratamiento, traslado y disposición de los residuales sólidos, líquidos y gaseosos. Incluye el reciclaje.

2.1.4 Ingeniería del proyecto

El estudio de factibilidad se basará en la documentación técnica del proyecto elaborado a nivel de Ingeniería Básica, equivalente al proyecto técnico.

El establecimiento de relaciones contractuales para los trabajos de proyectos, construcciones y suministros es un factor determinante para el logro de la eficiencia del proceso inversionista que se analiza.

A partir de ello se podrá establecer una adecuada estrategia de contratación, precisando los posibles suministradores nacionales y extranjeros, así como la entidad constructora.

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

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

Esta etapa comprende:

a) Tecnología

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

b) Equipos

Las necesidades de maquinarias y equipos se deben determinar sobre la base de la capacidad de la planta y la tecnología seleccionada. La propuesta se detallará a partir de: valor del equipamiento principal, fuentes de adquisición, capacidad y vida útil estimada.

c) Obras de Ingeniería civil

Los factores que influyen sobre la dimensión y el costo de las obras físicas son el tamaño del proyecto, el proceso productivo y la localización. Se requiere una descripción resumida de las obras manteniendo un orden funcional, especificando las principales características de cada una y el correspondiente análisis de costo, así como el: valor de las obras de Ingeniería civil (complejidad de la ejecución), depreciación y años de vida útil.

d) Análisis de insumos

Se deben describir las principales materias primas, materiales y otros insumos nacionales e importados necesarios para la fabricación de los productos, así como el cálculo de los consumos para cada año y la determinación de los costos anuales por este concepto, los que constituyen una parte principal de los costos de producción.

Los precios a los que se pueden obtener tales materiales son un factor determinante en los análisis de rentabilidad de los proyectos.

También se incluyen aquellos materiales auxiliares (aditivos, envases, pinturas, entre otros) y otros suministros de fábrica (materiales para el mantenimiento y la limpieza).

e) Servicios públicos

La evaluación pormenorizada de los servicios necesarios como electricidad, agua, vapor y aire comprimido, constituyen una parte importante en el estudio de los insumos. Es necesario detallar el cálculo de los consumos para cada año y la determinación de los costos anuales por este concepto.

f) Mano de obra

Una vez determinada la capacidad de producción de la planta y los procesos tecnológicos que se emplean, es necesario definir la plantilla de personal requerido para el proyecto y evaluar la oferta y demanda de mano de obra, especialmente de obreros básicos de la región, a partir de la experiencia disponible y atendiendo a las necesidades tecnológicas del proyecto. Mediante estos estudios se podrá determinar las necesidades de capacitación y adiestramiento a los diferentes niveles y etapas.

Al tener definidas las necesidades de mano de obra por funciones y categorías, se determina en cada una de ellas el número total de trabajadores, los turnos y horas de trabajo por día, días de trabajo por año, salarios por hora, salarios por año, etc

2.1.5 El Estudio Económico-Financiero

El estudio económico-financiero de un proyecto, hecho de acuerdo con criterios que comparan flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es

oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio. En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no lo sean.

La evaluación del proyecto se realiza sobre la base de la estimación del flujo de caja de los costos e ingresos generados por el proyecto durante su vida útil. Al proyectarlo, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.

El flujo de caja típico de cualquier proyecto se compone de cinco elementos básicos: egresos e ingresos iniciales de fondos, ingresos y egresos de operación, horizonte de vida útil del proyecto, tasa de descuento e ingresos y egresos terminales del proyecto.

Egresos e ingresos iniciales de fondos: son los que se realizan antes de la puesta en marcha del proyecto. Los egresos son los que están constituidos por el presupuesto de inversión, y los ingresos constituyen el monto de la deuda o préstamo. Estos egresos e ingresos, dentro del horizonte de la vida útil del proyecto, se representan en el año cero (0): costos del proyecto, inversión en Capital de Trabajo, ingresos por la Venta de Activos Fijos, Efecto Fiscal por la Venta de Activos Fijos, Crédito o Efecto Fiscal a la Inversión y Monto del Préstamo.

El presupuesto de inversión, costo de inversión, o presupuesto de capital, cualquiera de las diferentes terminologías, no es mas que la inversión necesaria para poner en condiciones de operar una entidad de servicios o productiva. Este presupuesto está formado por el Capital Fijo y por el Capital de Trabajo.

El Capital Fijo está compuesto por las inversiones fijas y los gastos de preinversión.

La inversión en Capital de Trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo operativo, para una capacidad y tamaño determinados, calculados para el período de vida útil del proyecto.

Ingresos de operación: se deducen de la información de precios y demanda proyectada, es decir, las ventas esperadas dado el estudio de mercado.

Costos de operación: se calculan prácticamente de todos los estudios y experiencias anteriores. Sin embargo, existe una partida de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto sobre las ganancias, que conjuntamente con la depreciación y los gastos por intereses, forma los costos totales.

Costos Totales de Producción y Servicios: Los costos a los efectos de la evaluación de inversiones son costos proyectados, es decir, no son costos reales o históricos, estos incluyen todos los costos o gastos que se incurren hasta la venta y cobro de los productos.

Comprende por tanto: los costos de producción, dirección, costos de distribución y venta y costos financieros.

En síntesis, los Costos de Operación estarán conformados por todos los:

- Costos y Gastos relacionados con las Ventas o el Servicio a prestar (en operaciones).
- Gastos Indirectos (administración, mantenimiento y servicios públicos).
- Depreciación (es un costo que no implica desembolsos y por tanto, salidas de efectivo).
- Gastos por intereses.
- Impuesto sobre las ganancias.

Horizonte de vida útil del proyecto: es el período en el que se van a enmarcar los flujos netos de caja.

Horizonte de evaluación: el cual depende de las características de cada proyecto. Si el mismo tiene una vida útil posible de prever si no es de larga duración, lo más conveniente resulta construir flujos de caja para ese número de años.

Si la empresa que se crearía con el proyecto tiene objetivos de permanencia en el tiempo se puede aplicar la convención generalmente usada de proyectar los flujos a diez años.

Tasa de descuento: es la encargada de actualizar los flujos de caja, dándole así valor al dinero en el tiempo. Además, ha de corresponder con la rentabilidad que el inversionista le exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de recursos en proyectos con niveles de riesgos similares, aunque en este caso se denominaría costo marginal del capital.

Ingresos y egresos terminales del proyecto: ocurren en el último año de vida útil considerado para el proyecto. Puede incluir: Recuperación del valor del Capital de Trabajo Neto, el valor de desecho o de salvamento del proyecto.

Ingresos y egresos terminales del proyecto: ocurren en el último año de vida útil considerado para el proyecto. Puede incluir: Recuperación del valor del Capital de Trabajo Neto, el valor de desecho o de salvamento del proyecto.

Al evaluar una inversión, normalmente la proyección se hace para un período de tiempo inferior a la vida útil real del proyecto, por lo cual al término del período de evaluación es necesario estimar el valor que podría tener el activo en ese momento, por algunos de los tres métodos reconocidos para este fin, para calcular los beneficios futuros que podría generar desde el término del período de evaluación en lo adelante. El primer método es el contable, que calcula el valor de desecho como la suma de los valores contables (o valores en libro) de los activos.

El segundo método parte de la base de que los valores contables no reflejan el verdadero valor que podrán tener los activos al término de su vida útil. Por tal

motivo, plantea que el valor de desecho de la empresa corresponderá a la suma de los valores comerciales que serían posibles de esperar, corrigiéndolos por su efecto tributario.

El tercer método es el denominado económico, que supone que el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento en que se evalúa hacia adelante. Dicho de otra forma, puede estimarse el valor que un comprador cualquiera estaría dispuesto a pagar por el negocio en el momento de su valoración.

La construcción del flujo de caja puede basarse en una estructura general que se aplica a cualquier finalidad del estudio de proyectos.

El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí. Los criterios que se aplican con mayor frecuencia son: el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Período de recuperación de la inversión (PR) y la razón Beneficio / Costo (BC).

2.1.5.1. Presupuesto

Pérez Carballo (2008). El presupuesto es el cálculo de los ingresos, los egresos y las inversiones que pueden presentarse durante un período económico.

Se busca equilibrar con ello las entradas y las salidas de dinero para evitar futuras pérdidas.

2.1.5.2. Costos

Chiriboga (2008). Palabra usada como sinónimo de coste. Gasto que produce la elaboración de un producto o la prestación de un servicio. Se utiliza a veces, como sinónimo de precio.

Arboleda (2001). Cantidad de dinero que se paga por un bien o servicio. Valor monetario original de un bien o servicio en donde no se considera la utilidad.

Baca (2002). Valor de mercado de los factores que utiliza una empresa en la producción.

2.1.5.3 Costos de administración

Chiriboga (2008). Erogación ocasionada por el manejo de un negocio que no se relaciona de manera directa con la producción de bienes o servicios.

2.1.5.4 Costos de ventas

Arboleda (2001). Erogación que se origina por la comercialización de un bien o servicio. Gasto que realiza un vendedor para modificar la magnitud y la elasticidad de la demanda con la cual se enfrenta.

Chiriboga (2008). Cifra que representa el costo de comprar materias primas y producir bienes terminados.

La depreciación se considera una parte de este costo, aunque suele usarse por separado. Incluidos en los costos directos están los factores de corte de liquidación, como la mano de obra de fábrica directa, así como otros, tal es el caso de la supervisión.

Es posible utilizar los costos de ventas como un sinónimo o dando a entender gastos de ventas.

2.1.5.5 Costos Financieros

Chiriboga (2008). Gasto originado por allegarse fondos de financiamiento; representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de

crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados.

Baca (2002). Conjunto de gastos que genera a una empresa la utilización de capital ajeno para financiarse.

2.1.5.6 Relación Beneficio – Costo

Keat (2004). Evaluación que relaciona las utilidades, el capital invertido o el valor de la producción con los recursos empleados y su costo.

Pérez Carballo (2008). Índice utilizado en proyecto para establecer la factibilidad y rentabilidad de una inversión. Se expresa como la relación de dividir el valor actual de los beneficios para el valor actual de los costos.

2.1.5.7 Rentabilidad

Chiriboga (2008). Es la relación generalmente expresada en porcentaje que se establece entre el rendimiento económico que proporciona una determinada operación y lo que se ha invertido en ella.

En títulos valores se mide computando los dineros percibidos en el caso de las acciones, además que la revalorización según su cotización, así como las ventajas a abstenerse por el carácter preferente de las ampliaciones de capital.

Baca (2002). Capacidad que tiene una inversión para generar o no, un beneficio neto. Relación existente, generalmente expresada en términos porcentuales, entre un capital invertido y los rendimientos netos que de él se obtienen.

2.1.5.8 Tasa interna de retorno

Keat (2004). Tipo de interés compuesto que se percibe durante la vida de una inversión por la inmovilización del capital invertido. Interés al que remunera el capital inmovilizado.

Chiriboga (2008). Rédito de descuento que iguala el valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos provistos, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión; para ello la tasa interna de retorno se compara con una tasa mínima o de corte.

Si la tasa del rendimiento del proyecto (expresada por la tasa interna de retorno) supera a la de corte, se acepta la inversión, en caso contrario se lo rechaza. Indicando a la rentabilidad de un proyecto; se define el valor de la tasa de actualización que iguale entre si las corrientes temporales de ingresos y costos.

2.1.5.9 Utilidad

Chiriboga (2008). Diferencia positiva que resulta de vender productos y servicios en un valor superior al costo de producción de estos bienes.

Keat (2004). Capacidad de un bien para satisfacer las necesidades de los individuos.

2.1.5.10. Valor Actual Neto (VAN)

Chiriboga (2008). Valoración presente de los flujos de caja que se espera obtener en el transcurso y desarrollo futuro de una inversión. También se denomina valor capital.

2.2 Empresas de servicios

Keat (2004). Se dedican a prestar servicios a la comunidad, por ejemplo un bufete de abogados, un hospital, un despacho de contadores, entre otros.

2.3 Discapacidad

Borsani (2009). Indica los aspectos negativos de la interacción entre un individuo con una condición de salud dada y los factores contextuales (ambientales y personales).

En un término genérico, que incluye deficiencias en las funciones y estructuras corporales, limitaciones en la actividad y restricciones en la participación.

2.3.1 Clasificación por su uso y efecto

Las discapacidades se clasifican principalmente en:

2.3.1.1 Discapacidad física y motora

En el caso de los discapacitados físicos se puede presentar la amputación en miembros inferiores y miembros superiores para lo cual se debe confeccionar una prótesis que reemplace al miembro faltante. También se presenta la distrofia o malformación de miembros superiores o inferiores y en este caso se debe confeccionar una órtesis que es un aparato que fortalece o ayuda al movimiento del miembro que tiene la malformación.

Además se debe realizar una rehabilitación física de los miembros que sufren la lesión.

El problema que se presenta principalmente es la falta de espacios que faciliten el movimiento libre de una persona con discapacidad física, la falta de normativas de acceso que libren de barreras y faciliten una mejor transportación a los discapacitados físicos.

Para satisfacer las necesidades de los discapacitados físicos, la Fundación realizará la confección de prótesis y órtesis; aplicando un beneficio que les corresponde por ley a los discapacitados que es la exoneración de materiales para la confección de sus prótesis, el costo a pagar corresponderá a la mano de obra para el ensamblaje de la prótesis y se puede buscar auspicio de alguna ONG que permita obtener un costo social.

2.3.1.2 Discapacidad visual

Existen diferentes tipos de discapacidad visual, que puede diferenciarse por el grado de pérdida de la visión de la persona que iría desde parcial hasta total. Para los discapacitados visuales de un grado moderado la Fundación realizará convenios con Instituciones que realizan Jornadas Médicas que permiten la operación y rehabilitación de los pacientes.

Al tener una discapacidad visual más profunda, se dotará de bastones para guiar y se asistirá con Instituciones que pueden ofrecer la enseñanza de Braille para que las personas que sufren este tipo de discapacidad puedan tener la oportunidad de aprender y tener publicaciones en su idioma.

2.3.1.3 Discapacidad auditiva

Es la dificultad o imposibilidad de hacer uso de la audición en las actividades y circunstancias en las que es habitual hacerlo. Además también afecta al lenguaje, a su adquisición y uso. Para paliarla se adoptan medidas sanitarias, se emplean prótesis y se desarrollan programas de rehabilitación.

Dentro de la discapacidad auditiva se debe diferenciar los grados o tipos de pérdida, entre los que tenemos:

- a) Deficiencia auditiva de conducción que se puede solucionar con prótesis y/o la cirugía.

- b) Deficiencia auditiva neurosensorial o de percepción, la causa está en el oído interno o en el nervio auditivo y el daño afecta la agudeza auditiva, la claridad con que se perciben los sonidos. La pérdida es fundamentalmente cualitativa y ni la cirugía ni las prótesis auditivas convencionales pueden restablecer la audición. Únicamente, y siempre que sea viable, el Implante Coclear puede sustituir a las células ciliadas en su función de estimular el nervio auditivo y generar así sensación auditiva.
- c) Deficiencia auditiva mixta, que presenta las características de la deficiencia auditiva de conducción y neurosensorial.
- d) Sordera central, en este tipo de sordera la audición se deteriora debido a una lesión de la corteza cerebral o de sus conexiones.
- e) Como solución a las necesidades de los discapacitados auditivos, se realizarán convenios con ONG's y Organismos del Gobierno para poder realizar la adquisición de prótesis auditivas, terapias de lenguaje y en caso de pérdidas profundas se orientará a las personas con discapacidad auditivas para la colocación del implante coclear.

2.3.1.4 Discapacidad Intelectual

Se ha llegado a conocer más comúnmente como retraso mental, considerando como principal aspecto la conducta adaptativa y la inserción en muchos casos en las actividades normales de la Sociedad.

En el caso de este tipo de discapacidad, la Fundación no pretende abarcar este tipo de tratamiento y se ha visto la necesidad de personal altamente calificado para el tratamiento de este tipo de problemas.

2.3.2 Productos Sustitutivos y/o Complementarios

Para el caso de discapacidad física, se presenta una gran variedad de prótesis sobretodo tomando en cuenta el tipo de tecnología que utilizan, lo que va de la mano con los costos de los productos.

La consideración de la tecnología permitirá ver los productos sustitutivos que se pueden ofertar a los clientes, con base a la capacidad adquisitiva de los mismos, ya que si se tiene clientes de un nivel socio económico bajo se puede ofrecer prótesis funcionales que permitan tener una solución a la discapacidad de la persona.

Si se tiene personas de un nivel socio económico alto y desean tener una prótesis de última tecnología (modulares) se podrá ofertar con el beneficio de la importación de las partes que les corresponde por ley de discapacidad y ensamblar para adaptarla al paciente.

Además de la orientación, la toma de moldes, la elaboración de las prótesis; se ofrecerá como servicio complementario la adaptación y rehabilitación de las personas para que puedan utilizar la prótesis de la mejor manera para su desempeño normal en sus actividades diarias.

Se hará un estudio de los materiales nuevos que reemplazan a los existentes y se ofertará mediante una proforma que detalle todas las características y beneficios que puede obtener el cliente. En base a esto se podrá llegar a un acuerdo para la elaboración de las prótesis.

2.4 Minusvalía

Borsani (2009). Dentro de la experiencia de la salud minusvalía es una situación desventajosa para un individuo determinado, consecuencia de una deficiencia o de una discapacidad, que limita o impide el desempeño de un rol que es normal en su caso (en función de su edad, sexo y factores sociales y culturales)

2.5 Restricciones en la Participación

Borsani (2009). Son problemas que una persona puede experimentar al involucrarse en situaciones vitales.

2.6 Limitaciones en la Actividad

Borsani (2009). Son dificultades que una persona puede tener en el desempeño o realización de las actividades.

2.7 Medición de Actitudes

Morales (2006). La medición de actitudes puede tener muchas finalidades; unas, por supuesto, relacionadas con la evaluación de individuos y grupos, pero también con la evaluación de individuos y grupos, pero también con la evaluación de métodos, experiencias, etc.

2.8. Proyecto de factibilidad

Chiriboga (2008). Plan de mercado que se propone a realizar una empresa tomando en cuenta acciones técnicas, económicas o financieras del proyecto a desarrollar, en base a hechos reales y precisos, mide los beneficios o rentabilidad del proyecto.

Palladino (2001). Estudio que determina en último término la aprobación o rechazo del proyecto. Mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo cuantificado en base monetaria.

2.9. Servicios

Agueda (2002). Prestaciones no materiales que ofrecen ciertas empresas para satisfacer las necesidades de sus clientes o del público en general.

Oferta intangible, objeto de transacción o que se incorpora a un producto y forma parte inseparable de él.

2.10. Servicio al cliente

Agueda (2002). Se trata de aquella parte de la organización empresarial que se dedica a satisfacer las necesidades del cliente que lo requiera. Este aspecto resulta complementario a la venta del producto.

Kotler (2003). Proceso de construcción y conservación de relaciones con los compradores mediante la entrega de un valor superior y de una satisfacción.

2.11 Como formar fundaciones

Código Civil (2011) El Código Civil de Ecuador trata a las Fundaciones y Corporaciones. Se debe hacer una asamblea constitutiva donde se aprueban los estatutos, todo lo que queda registrado en un documento. Los requisitos aparecen en la guía de tramites de Ecuador, donde aparecen:

1. Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización en formación, suscrita por todos los miembros fundadores, la misma que deberá contener expresamente:

- La voluntad de los miembros de constituir la misma
- La nómina de la directiva provisional
- Los nombres completos, la nacionalidad, números de los documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores; y,
- La indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con referencia de la calle, parroquia, cantón, provincia e indicación de un número de teléfono, fax o dirección de correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.

2. Copia del correspondiente estatuto que deberá incluir la certificación del Secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio y aprobación del mismo.

El Ministerio de Inclusión y economía social (MIES) señala que las Fundaciones se constituyen por la voluntad de uno o más fundadores,

debiendo en el último caso, considerarse en el estatuto la existencia de un órgano directivo de al menos 3 personas.

También nos informa sobre la forma, valor y tiempo de aprobación. El mismo ministerio pone a disposición modelos de estatutos

2.12 Aprobación del Estatuto Social de una Fundación

MIES (2011) Las Fundaciones se constituyen por la voluntad de uno o más fundadores, debiendo en el último caso, considerarse en el estatuto la existencia de un órgano directivo de al menos 3 personas.

2.12.1 Naturaleza jurídica de las Fundaciones

Buscan o promueven el bien común general de la sociedad, incluyendo las actividades de promocionar, desarrollar e incentivar el bien general en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, así como actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública.

2.12.2 Requisitos

En un solo expediente adjuntar los siguientes documentos:

- Solicitud dirigida a la señora Ministra de Inclusión Económica y Social, firmada por el miembro fundador delegado y su abogado patrocinador. Dos ejemplares (originales o notariadas) del Acta de la Asamblea Constitutiva de la Organización en formación, firmada por el Presidente y por el Secretario provisionales, que deberá contener lo siguiente:
- La voluntad de los miembros de constituir la misma. La nómina de la directiva provisional.
- Los nombres y apellidos completos de los miembros fundadores asistentes, número de documentos de identidad, domicilio y las respectivas firmas.

- Indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con las siguientes referencias: Calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, correo electrónico y casilla postal en caso de tenerlos.
- Dos ejemplares originales del estatuto social que deberá incluir la certificación del secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio o aprobación del mismo.
- Acreditar un patrimonio mínimo de USD 4.000,00 (cuatro mil dólares) en una cuenta de integración de capital, a nombre de la Fundación.
- Copia de la cédula de ciudadanía (o pasaporte) y de la papeleta de votación.

En caso de que el miembro fundador sea una persona jurídica:

- Acta de la Asamblea, certificada por el Secretario, en la que conste la decisión de participar en la constitución de la Fundación, con los nombres completos, números del documento de identidad y firmas respectivas de los socios asistentes a la misma, así como la autorización concedida al representante legal o delegados para que concurran a la Asamblea de Constitución.
- Copia certificada del registro de la directiva en funciones o del documento que acredite al representante legal.
- Copia certificada del acuerdo ministerial o resolución de constitución jurídica, y de existir la última reforma del Estatuto legalmente aprobada.

El nombre de la organización no podrá ser igual a la de otra que se encuentre legalmente constituida, ni contener referencias políticas o contrarias a la Ley.

2.12.3 Tiempo de Trámite

- 15 días laborales, siempre y cuando la documentación esté completa.
- Para el seguimiento de la petición es necesario hacerlo con el número del trámite que se le asigna en ventanilla.
- Cuando el número de miembros exceda de diez, adjuntar en un medio magnético, una hoja de cálculo o Excel distribuida en dos celdas, con los

siguientes datos y en este orden: En la primera celda: Apellidos y nombres, o Razón social si es persona jurídica; y, en la segunda celda: Número de la cédula de identidad, o Identificación y número del instrumento a través del cual se otorgó personalidad jurídica.

III. MATERIALES Y METODOS

3.1 Localización y duración de la investigación.

El presente trabajo se realizó en la Parroquia San Carlos perteneciente al Cantón Quevedo, Provincia de Ríos, se encuentra ubicado en el sector noroeste de Quevedo, se caracteriza por ser una zona agrícola por excelencia con cultivos de maíz y arroz.

Forma parte del Cantón Quevedo, Provincia de los Ríos, cuya situación geográfica es de 1° 3' 18" de latitud Sur y 79° 25'24" de longitud oeste a una altura de 73 msnm, dentro de una zona subtropical.

Limita al Norte; con los cantones Buena Fé y Valencia. Al Sur con el cantón Mocache. Al Este con el cantón Ventanas y Quinsaloma. Al Oeste: El Empalme (Provincia del Guayas).

3.2 Materiales y equipos

En el desarrollo de la presente investigación se utilizaron los siguientes materiales y equipos.

MATERIALES	CANTIDAD
Computador	1
Flash Memory 4 GB	2
Cartucho a Color	3
Cartucho Negro	4
Escaneo de Archivos	50
Compact Disc RW	5
Impresiones	700
Grabadora Digital	1
Cámara fotográfica	1
Materiales	1
Lapiceros	6

Grapadoras	1
Hojas A4	350
Copias para encuestas	500
Borrador	1
Sacapuntas	3
Lápices	5
Carpetas	8
Anillados	3
Empastados	7

3.3 Métodos

Entre los procedimientos más óptimos se detalla a continuación para esta investigación los siguientes métodos:

3.3.1 Científico

Permitió establecer un proceso sistemático y organizado, teniendo como base el análisis de los datos establecidos para conseguir los objetivos específicos planteados.

3.3.2 El método analítico

Este método permitió hacer el análisis de atención de personas con capacidades diferentes por parte de las diversas entidades públicas y privadas.

3.3.3 El método sintético

Permitió obtener las conclusiones para poder realizar las recomendaciones en este proyecto.

3.4 Fuentes

3.4.1 Primarias

- Encuestas
- Entrevistas
- Investigación.

3.4.2 Secundarias

- Libros
- Folletos
- Internet

3.5 Población y muestra

La presente investigación se realizó en el Cantón Quevedo de la Parroquia San Carlos tomado del censo total realizado por el CONADIS el que indica que el total de la población con discapacidad en la provincia de Los Ríos es de 9332.

Lo cual se utilizara la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{(E)^2 (N - 1) + 1}$$

Donde:

N = Tamaño de la población

E = Margen de error

n = Tamaño de la muestra

$$n = \frac{9.332}{(0.05)^2 (9332 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{9332}{(0.0025) (9331) + 1}$$

$$n = \frac{9.332}{+ 1}$$

n = 384 Encuestas para realizar

3.6 Procedimiento Metodológico

3.6.1 Evaluación financiera

Para poder realizar una acertada evaluación financiera y determinar si el establecimiento de la fundación será o no rentable, fue necesario recurrir al análisis del valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y relación beneficio-costos (R. B/C).

3.6.2 Valor actual neto (VAN)

Para determinar la rentabilidad del proyecto en función del capital, se utilizó la siguiente ecuación.

$$VAN = -I + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE + VS}{(1+i)^n}$$

3.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para comprobar si la creación de la fundación es rentable en función de la tasa interna de retorno, se utilizó la siguiente ecuación.

$$TIR = Tm + (TM - Tm) \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

3.6.4 Relación Beneficio – Costo

Para medir la rentabilidad que tendrá el negocio una vez que esté operando se aplicó la siguiente ecuación, con la tasa de interés que rige en el mercado.

IV RESULTADOS

4.1 Encuesta a la población

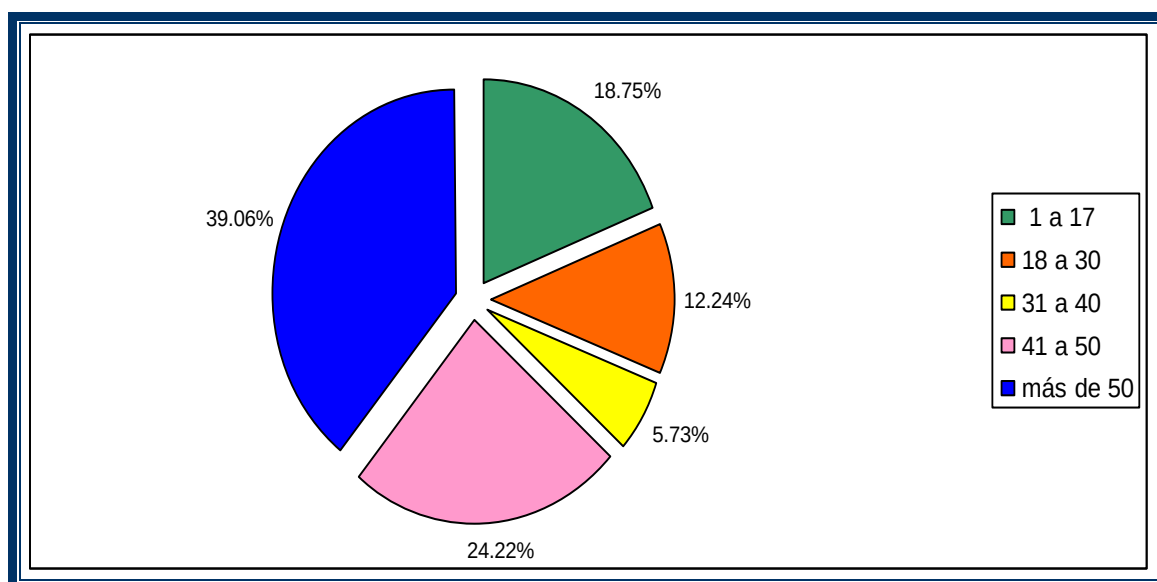


Figura 1.- Promedio de edad de los encuestados

Según lo que se observa en la figura 1 la mayoría de las personas encuestadas es decir un 39.06% se encuentra en una edad de más de 50 años, seguida por el 24.22% del grupo de 41 a 50 años, un 18.75% se encuentra en la edad de 1 a 17 años, el 12.24% tiene de 18 a 30 años y por último con un 5.73% pertenece a la categoría de 31 a 40 años.

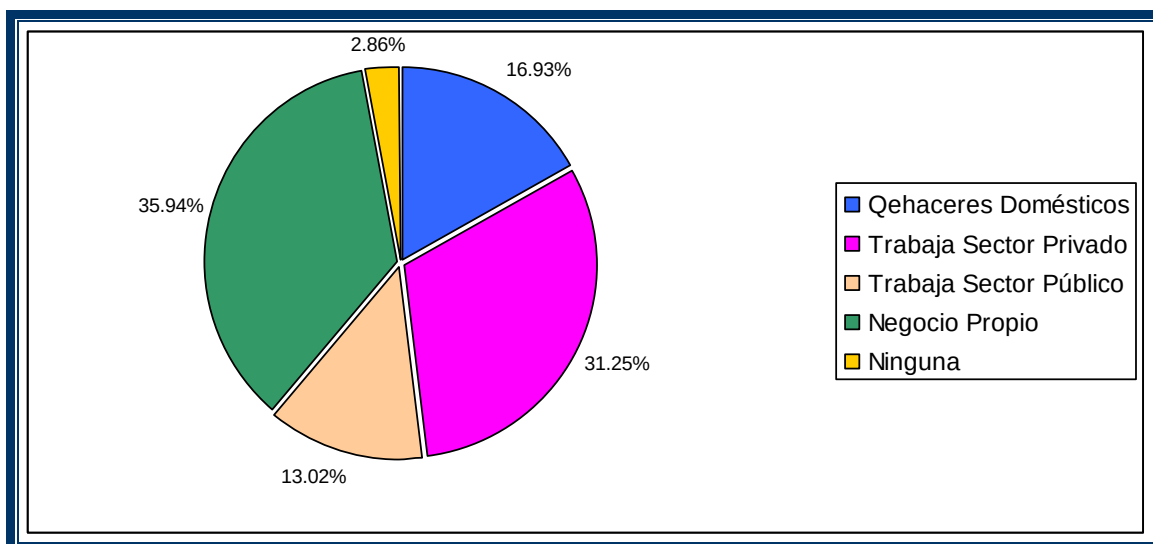


Figura 2.- Qué tipo de actividad realiza usted?

De acuerdo a la figura 2 el 35.94% de los encuestados tiene su propia fuente de ingreso a través de microempresas o en la venta de productos, seguido por el 31.25% que manifestó que trabaja establemente en el sector privado, un 16.93% se dedica a los quehaceres domésticos, el 13.02% trabaja en empresas del sector público y solo el 2.86% no se dedica a ninguna actividad.

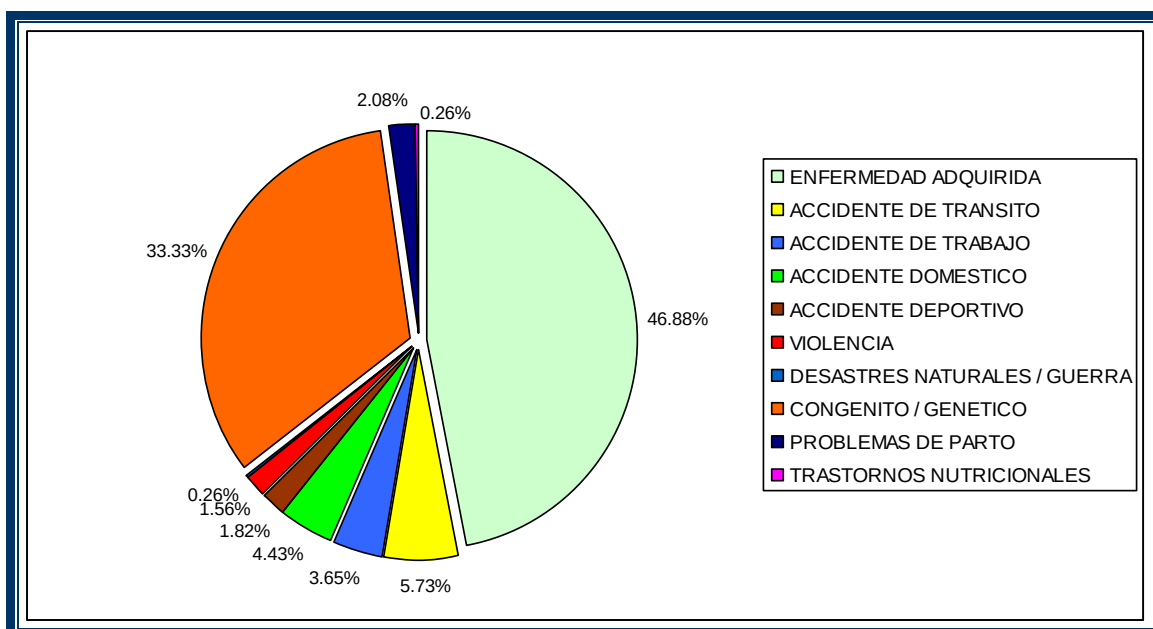


Figura 3.- Señale a que motivo se debe su discapacidad?

Según se aprecia en la figura 3 cuando se consultó sobre los motivos a los que se debe su discapacidad, el 46.88% manifestó que se debe a alguna enfermedad adquirida, el 33.33% que se debe a algún mal congénito, el 5.73% señalo que se debe a algún accidente de tránsito, el 4.43 que por un accidente doméstico, el 3.65% a accidentes de trabajo, el 2.08% a problemas de parto, el 1.82% a un accidente deportivo, el 1.56% a violencia, y por trastornos nutricionales o desastres naturales en ambos casos el 0.26%.

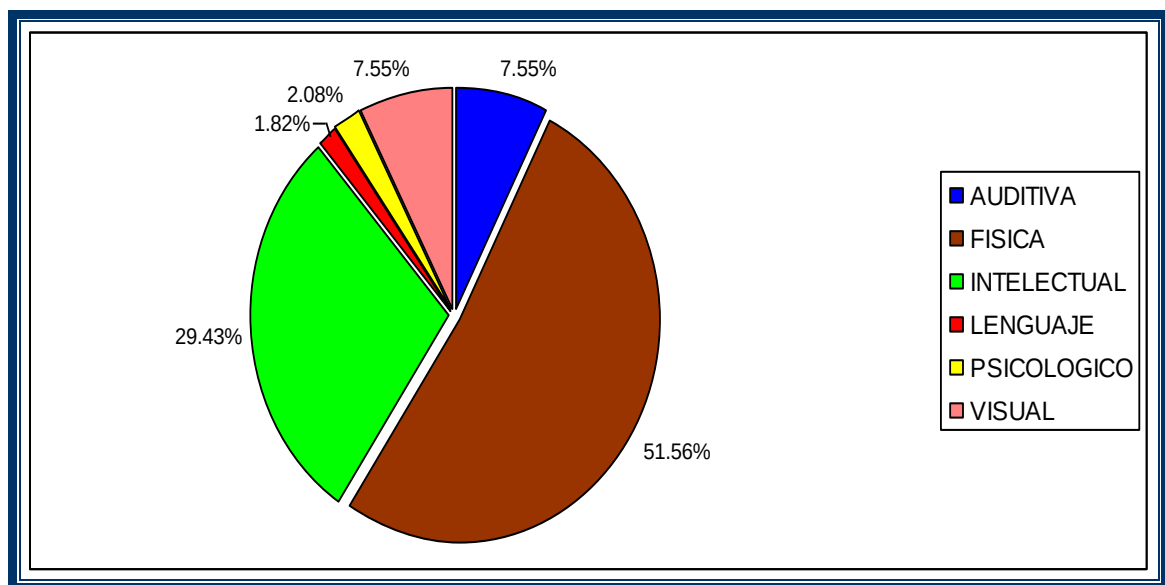


Figura 4.- Qué tipo de discapacidad es la que posee?

Cuando se consultó sobre el tipo de discapacidad que posee según se observa en la figura 4 la mayoría de los consultados, esto es el 51.56% manifestó que posee una discapacidad de tipo físico, el 29.43% de tipo intelectual, el 7.55% tanto para las de tipo auditiva como para las de tipo visual, el 2.08% de tipo psicológico y solo el 1.82% de tipo de lenguaje.

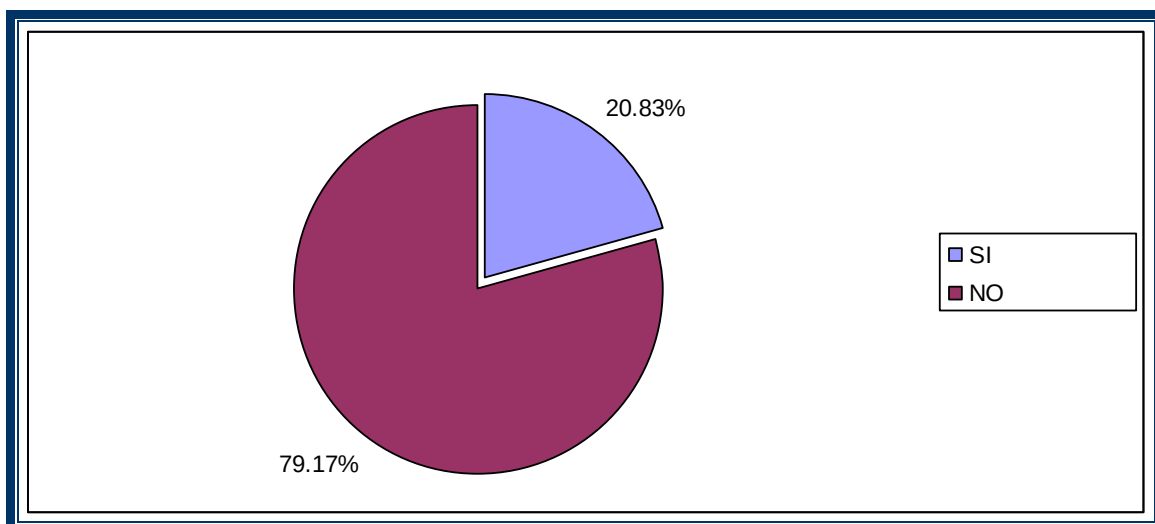


Figura 5.- En su familia se han presentado más casos de discapacidad?

Cuando se preguntó sobre si en la familia de los encuestados se han presentado más casos de discapacidad, la mayoría de ellos es decir el 79.17% manifestó que no mientras que el 20.83% dijo que si.

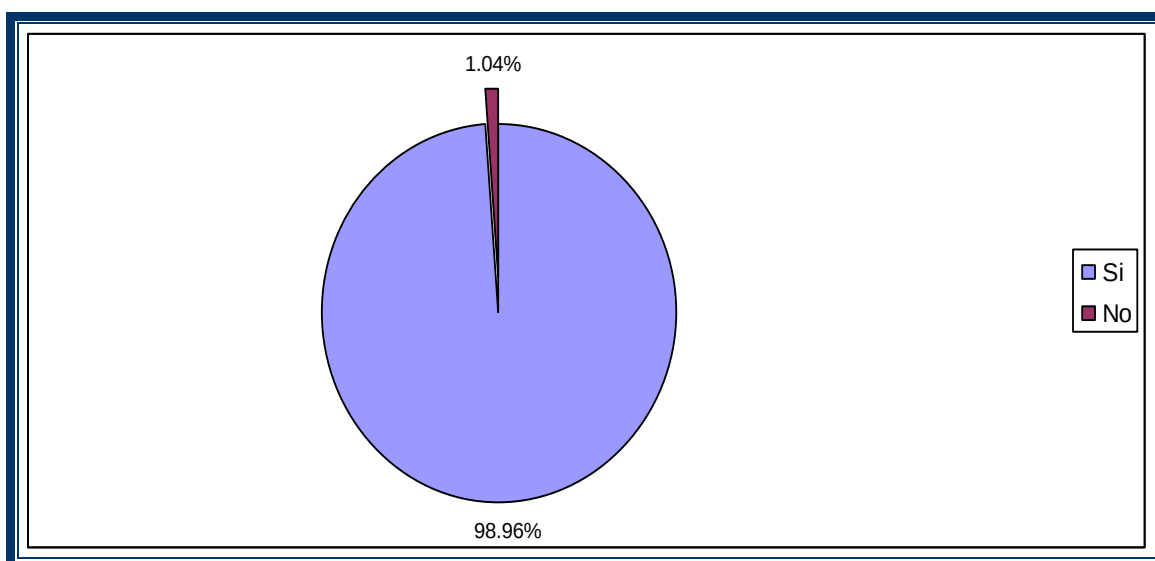


Figura 6.- Tiene Usted carnet del Conadis?

El 98.96% de los encuestados manifestó que si posee carnet del Conadis y solo el 1.04% señaló que no posee carnet, según se aprecia en la figura 6.

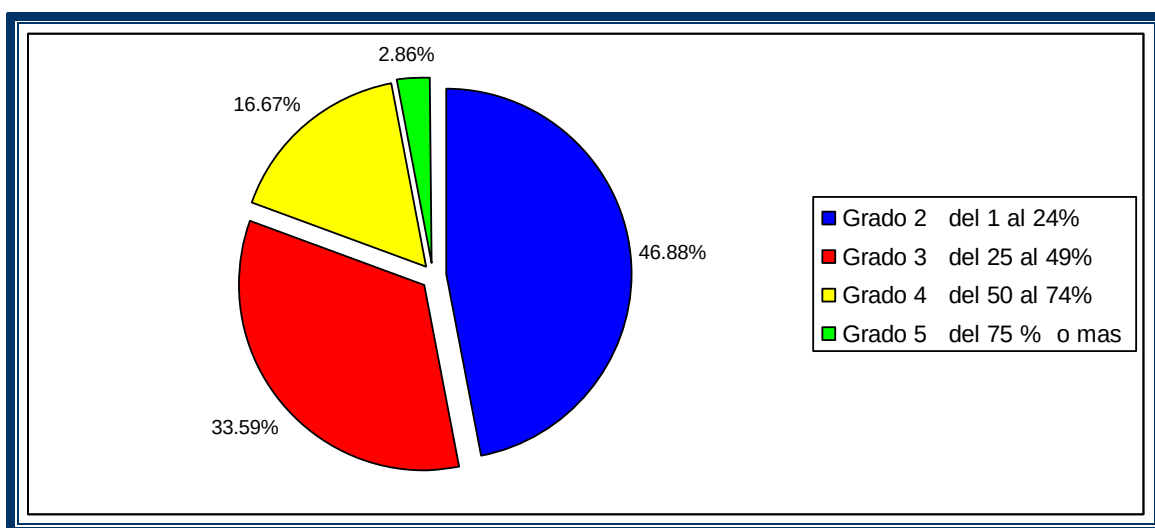


Figura 7.- En caso afirmativo, indique el porcentaje de discapacidad?

De acuerdo a la figura 7 de los encuestados que poseen carnet del Conadis, el 46.88% posee discapacidad de grado 2, el 33.59% discapacidad de grado 3, el 16.67% de tipo 4 y el 2.86% manifestó que posee discapacidad de tipo grado 5.

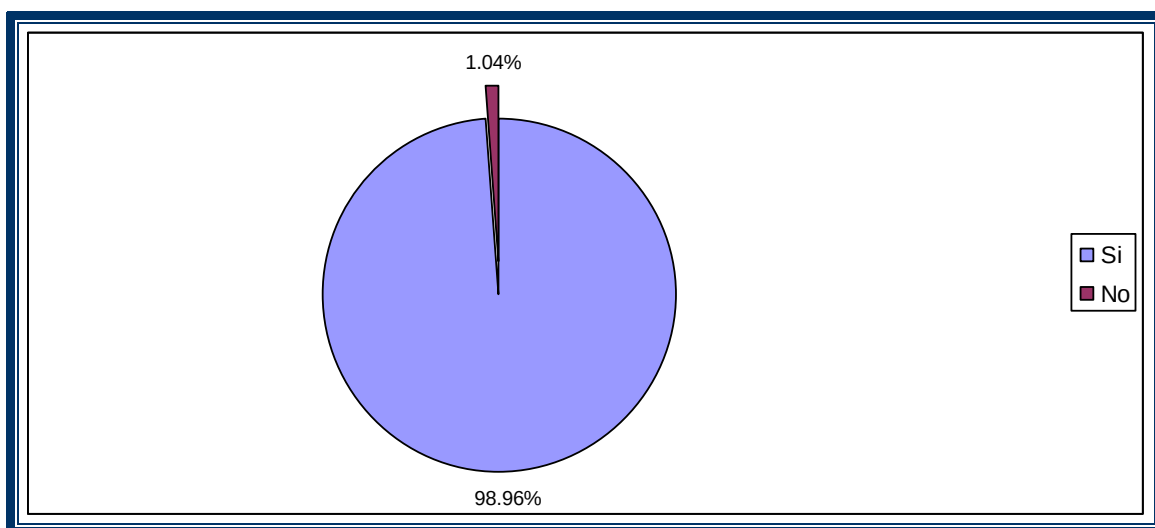


Figura 8.- Conoce los beneficios de portar el carnet del Conadis?

De acuerdo a la figura 8 se aprecia que el 98.96% de los encuestados manifestó que si conoce los beneficios de portar el carnet del Conadis y solo el 1.04% los desconoce.

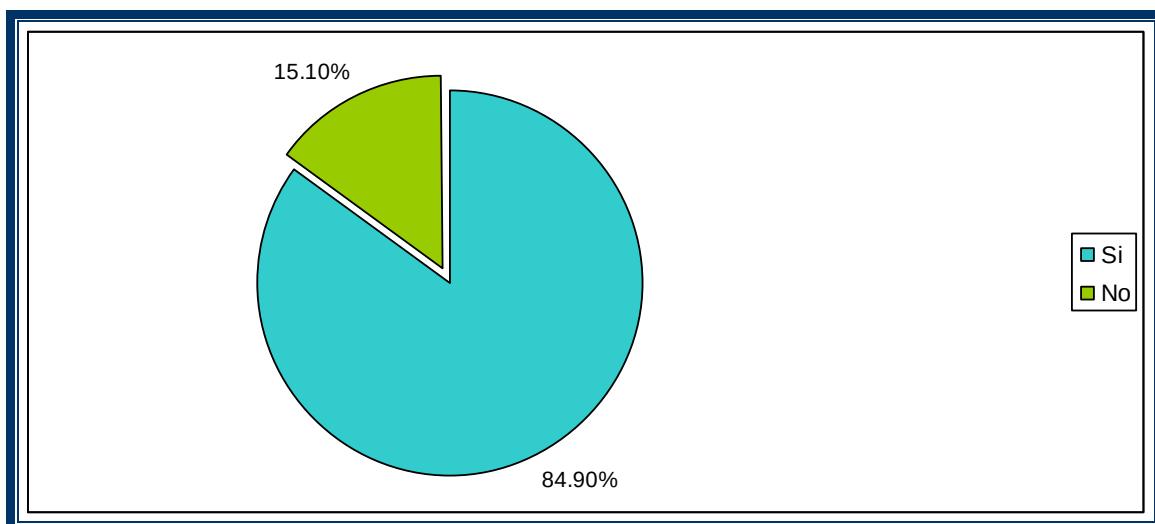


Figura 9.- Ha recibido alguna ayuda del Conadis o del Gobierno?

Según se aprecia en la figura 9, el 84.90% de las personas encuestadas manifestó que si ha recibido algún tipo de ayuda del gobierno mas que del Conadis y el 15.10% manifestó que no ha recibido ninguna ayuda?.

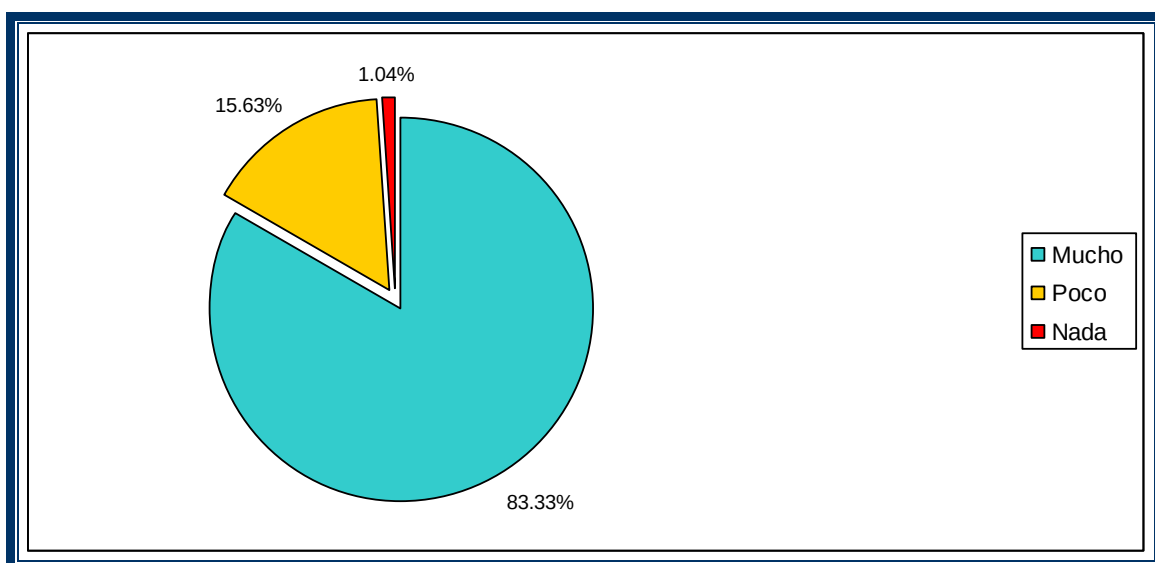


Figura 10.- Considera que un discapacitados y su familia necesitan ayuda psicológica

Según lo que se aprecia en la figura 10 el 83.33% de encuestados manifestó que se necesita de mucha ayuda psicológica, el 15.63% que poca y el 1.04% indicó que nada.

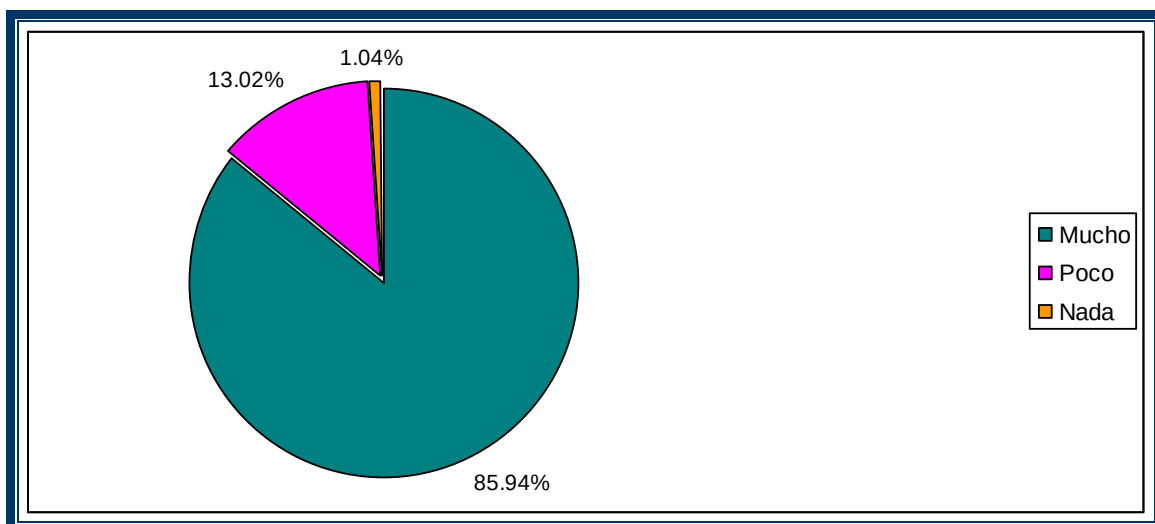


Figura 11.- Le gustaría desarrollar sus habilidades a través de talleres para personas discapacitadas y trabajar con ellos en un centro de Discapacitado trabajador?

Como se aprecia en la figura 11 al 85.94% de los encuestados les gustaría mucho desarrollar sus habilidades, al 13.02% que poco y el 1.04% que no les gustaría.

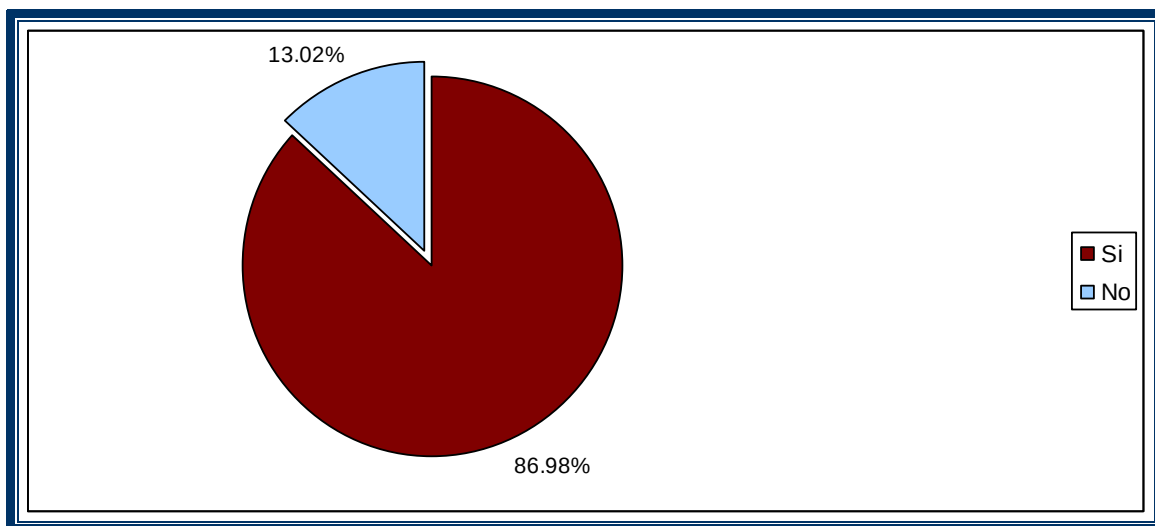


Figura 12.- Utiliza la ayuda de dispositivos ortopédicos?

El 86.98% de los encuestados indicó que si utilizan la ayuda de dispositivos ortopédicos y solo el 13.02% no los utilizan como se puede apreciar en la figura 12.

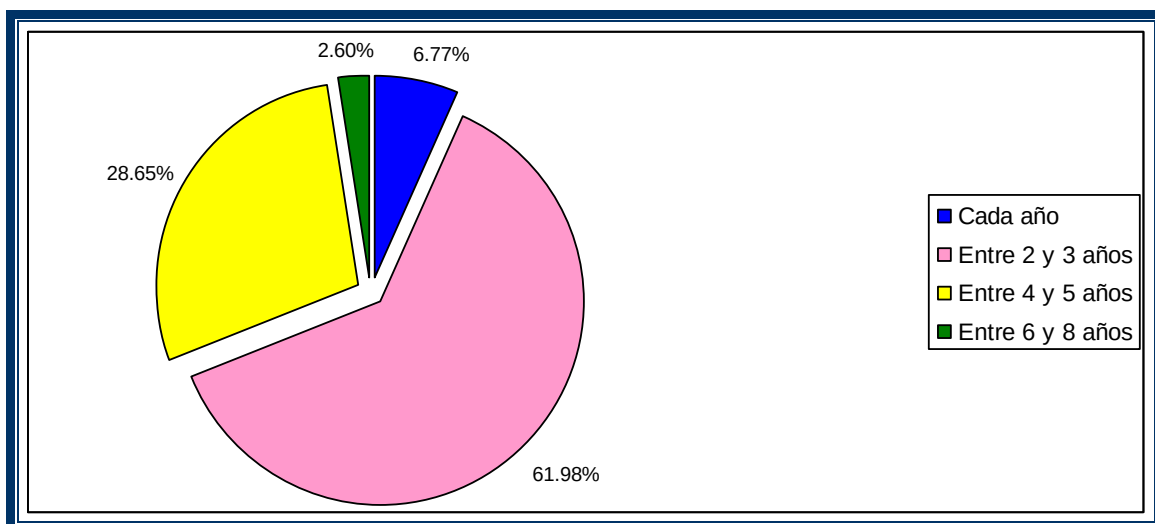


Figura 13.- Cada que tiempo adquiere sus ayudas ortopédicas?

De acuerdo a la figura 13 el 61.98% de las personas encuestadas adquiere sus ayudas ortopédicas con una frecuencia de entre los 2 y 3 años, el 28.55% entre los 4 y 5 años, el 6.77% los adquiere cada año y el 2.60% los compra con una frecuencia entre 6 a 8 años.

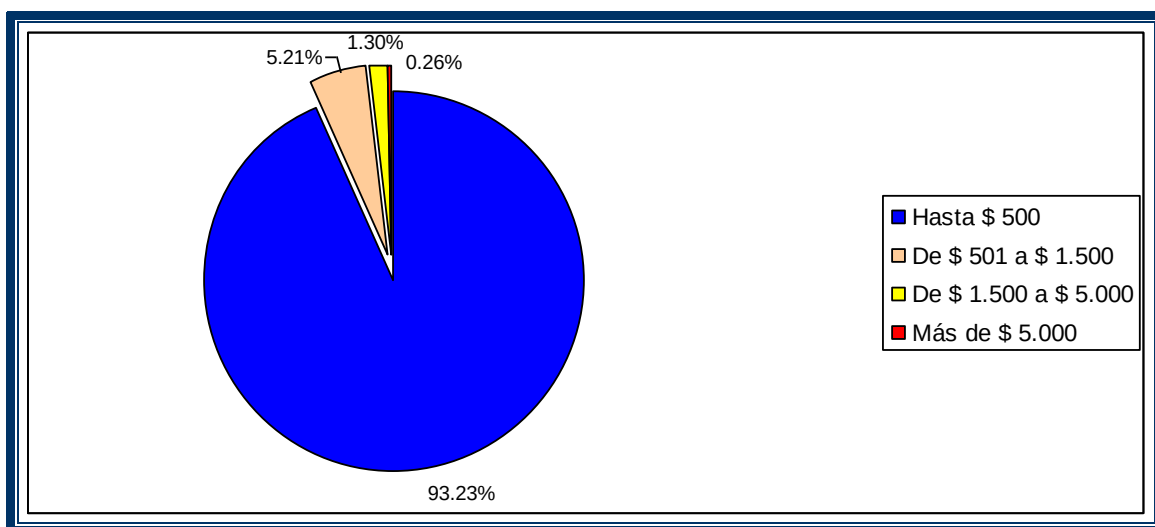


Figura 14.- Cuál es el costo promedio en el que adquirió sus ayudas ortopédicas?

El 93.23% de los encuestados manifestó que el costo promedio de sus ayudas está dentro de los \$ 500, el 5.21% de \$ 501 a \$ 1500, el 1.30% de \$ 1500 a \$ 5000 y el 0.26% invierte mas de \$ 5000 según la figura 14.

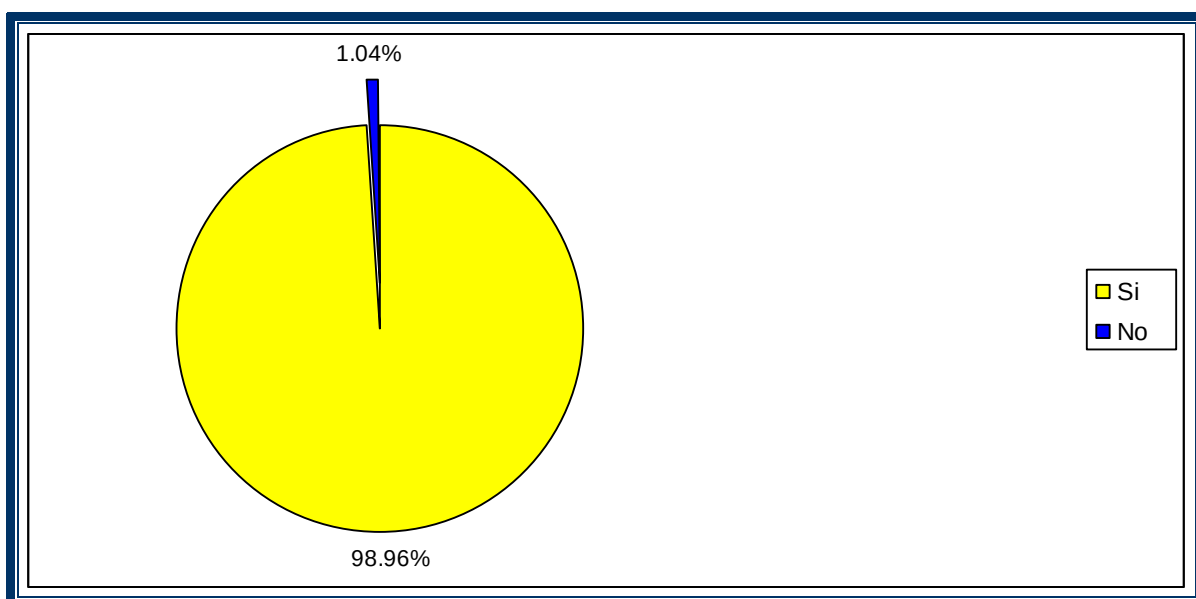


Figura 15.- Estaría Usted de acuerdo con que se cree una fundación para personas con discapacidad en la parroquia San Carlos?.

Cuando se consultó a los encuestados si estarían de acuerdo con que se cree una fundación para personas con discapacidad en la Parroquia San Carlos, el 98.96% manifestó que si y solo el 1.04% manifestó que no, por lo que la mayoría se muestran favorables a esta posibilidad.

4.2 Estudio Técnico

4.2.1 Tamaño del Proyecto

El objetivo de este punto consiste en determinar el tamaño o dimensionamiento que deben tener las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos por el proyecto.

El tamaño del proyecto esta definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un período de operación normal.

Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de producto elaboradas por ciclo de operación, puede plantearse por indicadores indirectos, como el monto de inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o la generación de ventas o de valor agregado.

La importancia del tamaño, en el estudio de factibilidad, radica en que sus resultados se constituyen en parte fundamental para la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que habrán de adquirirse. Tales especificaciones serán requeridas a su vez, para determinar aspectos económicos y financieros sobre los montos de inversión que representan cada tipo de activo y de manera global, que serán empleados en el cálculo de los costos y gastos que se emplearan, posteriormente, en la evaluación de la rentabilidad del proyecto.

En la determinación del tamaño del proyecto existen, por lo menos, dos puntos de vista: El técnico o de ingeniería que define la capacidad o tamaño como el nivel máximo de producción que puede obtenerse de una operación con determinados equipos e instalaciones. Y el económico que define el tamaño como el nivel de producción que, utilizando todos los recursos invertidos, reduce al mínimo los costos unitarios o bien, que genera las máximas utilidades.

En el proyecto a realizarse la capacidad de producción de artículos estandarizados en condiciones ideales de operación, se determina por la mano de obra disponible sobretodo en el caso de la confección de órtesis, ya que son productos que se elaboran en serie por tallas, por ejemplo: muletas, sillas de ruedas, collares cervicales. En cambio existen otros productos que se los debe elaborar tomando en cuenta medidas personales y son principalmente: prótesis y férulas que se las fabrica de acuerdo a las necesidades particulares de cada paciente. En el caso de la toma de moldes para los audífonos también se realiza un trato personal, tomando en consideración la edad del paciente y los requerimientos sobretodo en el material a utilizarse de preferencia hipoalergénico.

La capacidad de producción máxima de un artículo específico o una combinación de productos vendrá dada por el número de trabajadores y máquinas en condiciones adecuadas.

La capacidad real esta dada por el promedio por unidad de tiempo teniendo en cuenta todas las posibles dificultades que se presentan en la producción de un artículo es decir la producción alcanzable en condiciones normales de operación.

Como factor determinante del tamaño del proyecto debemos considerar la demanda insatisfecha o por satisfacer. Debemos considerar del estudio de mercado que para empezar como Fundación no podremos llegar a cubrir toda la demanda insatisfecha. Para el año 2011 se tiene una proyección de: 12.598 de lo cual la Fundación espera captar el 5% de los clientes, lo que daría un valor de: 630 pacientes a ser atendidos, pudiendo distribuirlos de la siguiente manera:

Ayudas técnicas y Ortopédicas	230 discapacitados físicos, auditivos y visuales
Terapias Psicológicas, Familiares	250 todo tipo de discapacidad
Talleres de capacitación	150 discapacitados físicos, auditivos

Deberá considerarse las variaciones de la demanda en función del ingreso, de los precios, de los factores demográficos, de los cambios en la distribución geográfica del mercado y de la influencia del tamaño en los costos. Todos estos aspectos tienen vital importancia ya que existen competidores y lo que se podría hacer como Fundación es buscar un lugar estratégico que permite tener una buena participación del mercado.

Se debe aplicar economías de escala que permitan reducir los costos de operación y a futuro incrementar el tamaño de la organización. Otros beneficios de las economías de escala que se puede obtener son:

- Menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada
- Mayor rendimiento por persona ocupada
- Menores costos unitarios de producción
- Mejor utilización de otros insumos
- Utilización de procesos más eficientes que reducen los costos de operación

Como limitaciones en el tamaño del proyecto se pueden presentar la disponibilidad de recursos financieros que pueden venir de dos fuentes principales:

- Capital social suscrito y pagado por los accionistas de la Fundación.
- Créditos que se obtendrán por instituciones bancarias o financieras.

Los recursos económicos propios y ajenos permitirán limitar el tamaño del proyecto, que en el caso de la Fundación se ha determinado mediante la inversión de socios, cada uno aportará tanto con dinero, así como trabajo a realizar en la Fundación.

Para iniciar cada socio también aportará con recursos materiales como: escritorios, sillas, computadores, implementos de oficina.

Después de determinar el tamaño óptimo para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con los recursos humanos necesarios para la operación y dirección; ya que la incidencia de los costos de mano de obra en los costos de operación es muy fuerte. Para esta parte se determinará la cantidad de personal que se requiere por ejemplo: conserje, mensajero, recepcionista, técnicos ortopédicos, rehabilitadores físicos.

Como estrategias para el proyecto se tiene la diferenciación en el precio de las ayudas que las personas con discapacidad se puedan beneficiar, pero al mismo tiempo la Fundación al aplicar esta estrategia podrá tener una mayor participación en el mercado.

La publicidad se la presentará con vallas publicitarias en puntos estratégicos ubicados cerca de hospitales y clínicas y lugares donde normalmente asisten las personas con discapacidad como el Conadis, Comedis.

También se ofertará servicios y productos de calidad, por ejemplo la elaboración de prótesis con fibra de carbono que es un elemento altamente resistente y a la vez liviano lo que permite tener una mayor durabilidad de la prótesis y brinda una mayor comodidad para la persona que la utiliza. El utilizar este tipo de tecnología brindará un crecimiento e inserción del mercado competitivo.

El costo estimado del proyecto es de \$ 60.000 (Sesenta mil dólares)

4.2.2 Factores determinantes del Tamaño

El factor principal son las ventas de productos y servicios que generan los ingresos para la Fundación, el volumen de elaboración de prótesis también ya que es el rubro por el que mayor ingresos se obtiene por el costo de elaboración.

Al tener una producción en serie de órtesis se puede bajar el costo de producción de las mismas y ofertar a un mejor precio inclusive como

distribuidores hacia otras entidades como hospitales, clínicas o inclusive la competencia como talleres ortopédicos.

Los volúmenes y las características de las materias primas, son otro factor que marca el tamaño del proyecto, es necesario tener materia prima de calidad para poder ofertar productos y servicios de calidad, que de acuerdo al estudio de mercado permita aumentar el tiempo de vida útil de las ayudas técnicas y la mejora en cuanto a resistencia y disminución del peso que requieren las personas con discapacidad. El abastecimiento suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo del proyecto ya que permitirá tener un tiempo de ocio mínimo y mantener un tiempo de producción óptimo.

Los costos fijos que se presentan durante el funcionamiento de la Fundación es un factor a considerar como: arriendo, compra de herramientas, compra de equipos de oficina, materiales para elaboración, pago de servicios básicos, la adecuación de los talleres para ofertar la preparación de las personas con discapacidad, aquí tenemos la instalación de un centro de computo que permita capacitar a las personas con discapacidad en herramientas básicas de manejo de computador y un curso extra para ensamblaje y mantenimiento de computadores. Con esto se buscará especializar a dichas personas para que puedan insertarse en el campo laboral.

Se debe considerar los costos administrativos y de operación en los que tenemos las remuneraciones mensuales y pagos de beneficios de ley como aportes al IESS, fondos de reserva, décimo tercer y décimo cuarto sueldo.

4.2.3 El Mercado

Por el estudio de mercado se pudo determinar la demanda insatisfecha y en base a las de la ciudad de Quevedo específicamente; de lo cual la Fundación espera captar el 5% de los clientes, lo que daría un valor de: 630 pacientes a ser atendidos, pudiendo distribuirlos de la siguiente manera:

Ayudas técnicas y Ortopédicas	230 discapacitados físicos, auditivos y visuales
Terapias Psicológicas, Familiares	250 todo tipo de discapacidad
Talleres de capacitación	150 discapacitados físicos, auditivos

En el caso de la demanda que se busca satisfacer se debe realizar un estudio socioeconómico que permita ver las necesidades primordiales que tienen los clientes y si es necesario buscar el auspicio por medio de un organismo que aporte para la adquisición de la ayuda técnica.

4.2.4 Disponibilidad de Recursos Financieros

Los recursos financieros con los que se cuenta son las aportaciones de cada socio, teniendo un estimado de: \$ 10.000,00 (Diez mil dólares cada uno). La diferencia de dinero que se necesita para el proyecto se la podría financiar presentando el proyecto a la Corporación Financiera Nacional que otorga préstamos hasta del 40% de la construcción del proyecto, con una tasa de interés del 10,5% hasta 5 años.

En caso de no contar con la ayuda de la CFN, se puede solicitar un préstamo al Produbanco, planteando de igual manera el proyecto a realizarse.

El proyecto contempla por lo menos cuatro socios estratégicos que ocuparán sus puestos en la Fundación, entre los que tenemos:

- Presidente,
- Secretario,
- Jefe de Proyectos,
- Responsable de Capacitaciones

Se necesitará además mobiliario para los diferentes puestos a desempeñar, así como los suministros de oficina para poder atender al público, entre el mobiliario que se requiere tenemos la siguiente lista de acuerdo a los puestos a crear:

Recepcionista:

- 1 Escritorio,
- 1 Silla giratoria,
- 1 Computador de escritorio,
- 1 Impresora,
- 1 Central telefónica.

Presidencia:

- 1 Escritorio,
- 1 Silla giratoria,
- □ 1 Computador de escritorio,
- 1 Impresora Laser,

Contabilidad:

- 1 Escritorio,
- 1 Silla giratoria,
- 1 Computador de escritorio,
- 1 Impresora Matricial,
- 1 Archivador,

Proyectos:

- 1 Escritorio,
- 1 Silla giratoria,
- 1 Computador de escritorio,
- 1 Impresora inkjet,

Taller de prótesis:

- 1 Mesa con entena,la,
- 1 Pulidora de banco,
- 1 Mesa para confección de ortesis,
- 1 Tablero de herramientas,
- 1 Taladro de banco con sus respectivas brocas,
- Moldes de plantillas,
- Vendas e implementos para toma de moldes,
- Counter para toma de moldes de audífonos,

- Tubos de aluminio para ortesis,
- Máquina de coser para fajas y corsets,
- Resinas y Pinturas para prótesis,
- Siliconas y otoblock para impresión de moldes auditivos.

Sala de capacitación:

- 5 Escritorios,
- 10 Sillas,
- 5 computadores de escritorio,
- 1 Impresora laser,
- 1 Computador Portátil,
- 1 Proyector,
- 1 Pantalla de Proyección,

Sala de toma de moldes:

- 5 Sillas,
- 1 Camilla,
- Barras paralelas para rehabilitación.

4.2.5 Disponibilidad de Mano de Obra

En primer lugar los socios fundadores, que deberán desempeñar sus tareas y cumplir con las responsabilidades asignadas a ellos.

Es necesario contar con personal calificado, que para ciertos puestos y ocupaciones se podría ver personas con discapacidad, entre el personal que se necesitará como mano de obra tenemos:

- 1 Secretaria – Recepcionista,
- 1 Contadora,
- 1 Jefe de Taller de Prótesis y Órtesis,
- 2 Ayudantes de Taller de Prótesis y Órtesis,
- 1 Oftalmólogo,
- 1 Médico Otorrino,
- 1 Trabajadora Social,

- 1 Psicóloga,
- 1 Terapeuta de Lenguaje,
- 1 Persona para limpieza,
- 1 Mensajero.

4.2.6 Disponibilidad de Materia Prima

Las principales herramientas a utilizarse se requieren en el taller de órtesis y prótesis con los materiales descritos en el numeral anterior. Es importante tener herramientas de calidad para tener un mayor tiempo de funcionamiento de las mismas. La disponibilidad de materia prima esta accesible ya que se la adquiere a nivel nacional para el tipo de prótesis normal.

En el caso de prótesis de tipo modular la materia prima se la solicita con tiempo a las casas comerciales como: Otto Bock, Hosmer, Ohio Willow Wood. Y si el paciente lo requiere se puede beneficiar de la importación de las partes necesarias para el ensamblaje de sus prótesis.

4.2.7 Optimización del Tamaño

Mediante el análisis de la oferta y la demanda, y la investigación de campo se determina la demanda insatisfecha.

Con la realización de la encuesta y el análisis de los resultados se podrá sustentar la necesidad puntual que tienen las personas con discapacidad, a la vez que se determinará cuales son las falencias de los diferentes organismos que existen en el mercado.

Cuadro 1 .- Análisis de Oferta y Demanda

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	24.381	12.367	12.014
2012	24.881	12.621	12.260
2013	25.391	12.880	12.511
2014	25.911	13.144	12.767
2015	26.442	13.413	13.029

Fuente: CONADIS

Elaboración. La Autora

Para el año 2011 se tiene una demanda insatisfecha de 12.014 personas con discapacidad, de las cuales se puede captar el 5% que corresponde a 600 personas.

4.2.8 Definición de las Capacidades de Producción

Para el caso de la confección de órtesis, se lo podrá realizar en serie, ya que son elementos que no requieren de una especificación única o talla, por ejemplo: muletas, collares cervicales, fajas y corsés se pueden elaborar en tallas extra large, large, médium y small. No se requiere de especificaciones individuales para estos productos.

En el caso de las prótesis, el detalle es único y se lo realiza mediante la toma de moldes de la persona con discapacidad para su posterior elaboración con los materiales requeridos y de acuerdo al precio pactado ya que si se tiene una prótesis normal el costo será 81 hasta \$ 2500 e ira subiendo de acuerdo a la tecnología como son prótesis de tipo modular con acojinamiento de liners y recubiertas de fibra de carbono para una mayor durabilidad.

4.2.9 Localización del Proyecto

La fundación se va a establecer en la Parroquia San Carlos en la Av. 2 de mayo, mejores oportunidades de introducción y participación en el mercado del servicio a las personas con discapacidad. La disposición del espacio físico es un factor relevante ya que brindará la comodidad a los pacientes para recibir una buena atención, así como un mejor desenvolvimiento en la capacitación de las personas con discapacidad. La facilidad de acceso y líneas de buses es otro factor importante para que los pacientes puedan trasladarse sin dificultad y con rapidez desde y hacia la Fundación. El factor de la seguridad es digno de consideración ya que las personas con discapacidad son más vulnerables a defenderse o enfrentarse ante un hecho delincuencia.

4.3 Ingeniería del Proyecto

En primer lugar se debe tener claro el proyecto a realizar que para este caso corresponde a una Fundación de ayuda a las personas con discapacidad. Entre los factores a considerar se tiene el: económico, la materia prima y el personal con que se dispone para elaborar los productos y brindar los servicios.

En el estado inicial se contará con insumos primarios de óptima calidad como resinas, pinturas, cartones y almohadillas para plantillas, tubos de aluminio para elaborar muletas. Como insumos secundarios se tendrá: papel bond, tinta de impresoras, marcadores, en sí materiales de oficina.

Para el proceso de transformación se contará con un taller de órtesis y prótesis, dotado con herramientas y equipos de última tecnología que permitan manufacturar los productos, se dispondrá de mano de obra calificada y con conocimientos necesarios para poder desempeñarse efectivamente.

En la ingeniería del proyecto en su etapa final se realizará una revisión sobre los materiales utilizados, para verificar la calidad de los productos y en caso

de que estos no cumplan con el control de calidad se realizará los ajustes necesarios.

Además se debe seleccionar la tecnología a utilizarse que en el caso del taller de Órtesis y prótesis debe estar acorde a las exigencias de la calidad que esperan los pacientes, se debe contar un una mesa de entenalla, dobladoras de tubo, llaves y destornilladores, otra mesa de trazado y corte de plantillas, un horno para gota de socket, una pulidora con aspiradora de polvo, para evitar la generación de sustancias que contaminen el medio ambiente. Estos implementos permitirán ofertar prótesis de alta calidad.

La persona encargada de la elaboración de prótesis será un técnico en ortopedia, poseedor de buenos conocimientos técnicos y corporales para brindar la mejor adaptación de la persona con discapacidad a sus prótesis.

Se requerirá de 2 ayudantes para el taller, especialmente para la toma de moldes y vaciado de prótesis, también se encargarán de la producción de órtesis como: cuellos cervicales, muletas, férulas y fajas; bajo la supervisión del técnico ortopedista. El servicio se caracterizará por mantener una limpieza adecuada en el taller así como también la utilización de la materia prima de calidad.

Para seleccionar la tecnología se debe considerar el aspecto técnico y económico más eficiente desde el punto de vista comercial y de la sociedad ya que el proyecto pretende llegar con un costo social.

Para la producción se tiene un proceso mecanizado, en este aspecto es importante contar con personal calificado para que pueda operar los equipos con eficiencia y evitar contratiempos y optimizar el tiempo de trabajo. Se debe elaborar un diagrama de flujo que represente el proceso de producción.

El proceso de producción puede comprender las siguientes etapas:

- Recepción de materia prima,
- Almacenamiento,
- Corte y dobléz,
- Pegado,
- Pulidos,
- Acabado e inspección, Almacenaje y Venta.

4.4 Cadena de Valor

Es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final. La cadena de valor categoriza las actividades que producen valores añadido en una organización en dos tipos: las actividades primarias y las actividades de apoyo o auxiliares.

4.4.1 Actividades primarias.- Se refieren a la creación física del producto, su venta y el servicio postventa, y pueden diferenciarse en sub-actividades. El modelo de la cadena de valor distingue cinco actividades primarias:

- **Logística interna.-** Comprende operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.
- **Operaciones (producción).-** Procesamiento de las materias primas para transformarlas en el producto final.
- **Logística externa.-** Almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.
- **Marketing y Ventas.-** Actividades con las cuales se da a conocer el producto.
- **Servicio o mantenimiento.-** Son las actividades destinadas a mantener, realzar el valor del producto, mediante la aplicación de garantías.

4.4.2 Actividades de apoyo

Las actividades primarias están apoyadas o auxiliadas por las denominadas “actividades secundarias”.

- Infraestructura de la organización. - Actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y las finanzas.
- Dirección de recursos humanos. - Búsqueda, contratación y motivación del personal.
- Desarrollo de tecnología, investigación y desarrollo. - Obtención, mejora y gestión de la tecnología.
- Abastecimiento (compras): Proceso de compra de los materiales.

4.4.3 El marco de la cadena de valor

El objetivo de la cadena de valor es maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costos. Se trata de crear valor para el cliente, lo que se traduce en un margen entre lo que se acepta pagar y los costos incurridos.

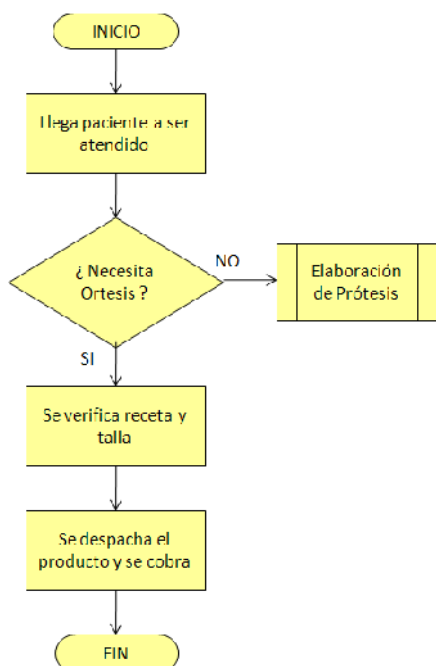
La cadena de valor ayuda a determinar las actividades que permiten generar una ventaja competitiva para tener una rentabilidad superior a los rivales en el sector en el cual se compete. Para el caso de la Fundación, el esquema de la cadena de valor esta representado de acuerdo al siguiente cuadro:



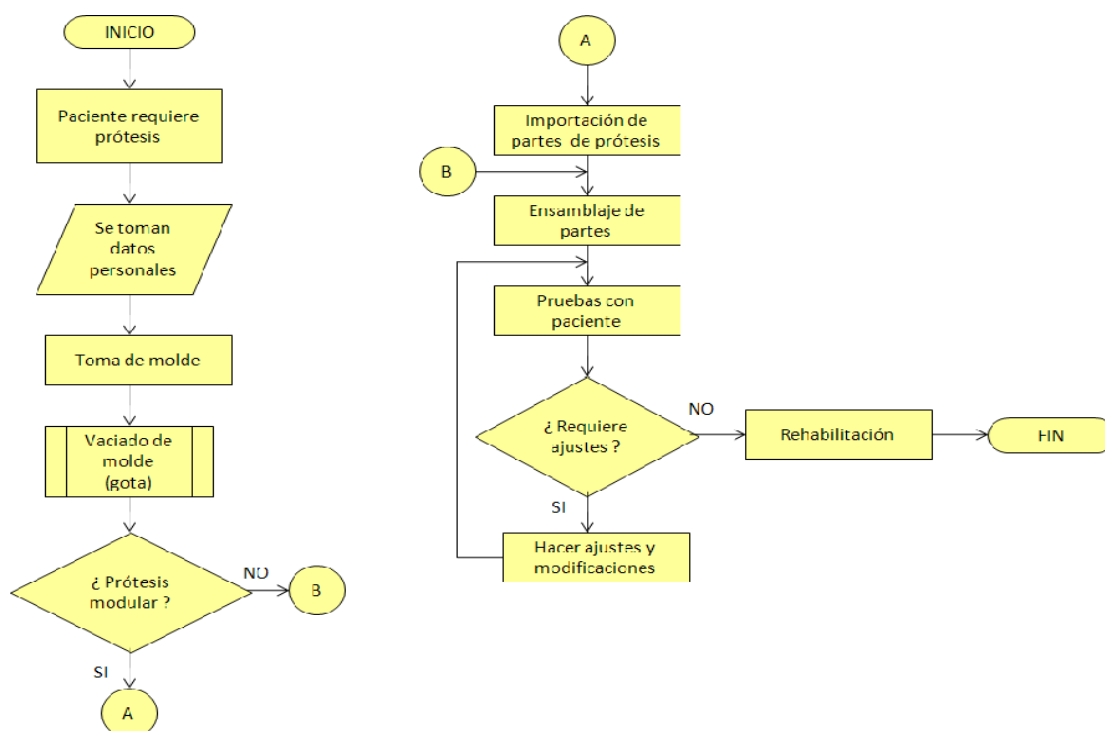
Figura No. 16 Cadena de valor

4.4.4 Flujograma Del Proceso

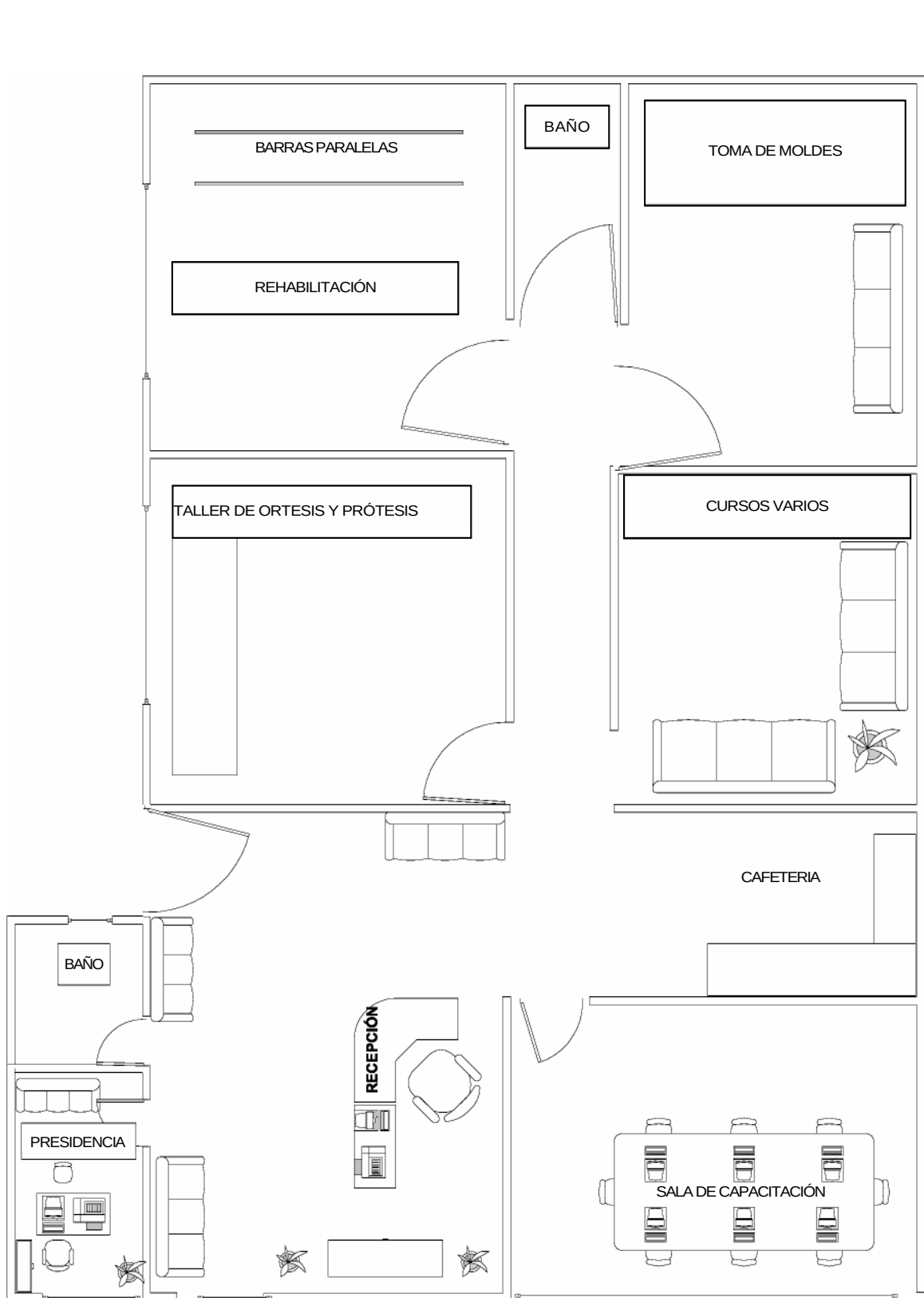
Atención de Órtesis



Atención de Prótesis



4.4.5 Planos Del Proyecto



4.4.6 Requerimiento de materias primas y materiales directos

Para el primer año de funcionamiento se estima atender un total de 630 pacientes, de los cuales se debe determinar el tipo de ayuda que requieren para su discapacidad. De acuerdo al estudio de mercado podemos dividir en el siguiente listado:

□ Prótesis de miembros superiores	17%	107 pacientes
□ Prótesis de miembros inferiores,	17%	107 pacientes
□ Órtesis,	25%	158 pacientes
□ Audífonos,	34%	214 pacientes
□ Terapias,	7%	44 pacientes

Esta cantidad se tiene estimado para un año, que distribuyendo para cada mes nos presentaría los siguientes valores:

•	Prótesis de miembros superiores	9 pacientes
•	Prótesis de miembros inferiores,	9 pacientes
•		
□	Órtesis,	13 pacientes
□	Audífonos,	18 pacientes
□	Terapias,	4 pacientes

Para la atención a estos pacientes se requerirá de implantar en la Fundación los siguientes muebles y artículos de oficina:

Recepción:

- 1 Escritorio,
- 1 Silla giratoria,
- 1 Computador de escritorio,
- 1 Impresora,
- 1 Central telefónica.

Taller de prótesis:

- 1 Mesa con entenalla,
- 1 Pulidora de banco,
- 1 Mesa para confección de Órtesis,
- 1 Tablero de herramientas,
- 1 Taladro de banco con sus respectivas brocas,
- Moldes de plantillas,
- Vendas e implementos para toma de moldes,
- Counter para toma de moldes de audífonos,
- Tubos de aluminio para Órtesis,
- Máquina de coser para fajas y corsets,
- Resinas y Pinturas para prótesis,
- Siliconas y otoblock para impresión de moldes auditivos.

Sala de toma de moldes:

- 5 Sillas,
- 1 Camilla,
- Barras paralelas para rehabilitación.

Se requerirá la elaboración de facturas autorizadas por el SRI para la venta de todo artículo solicitado por el paciente. Aproximadamente 4 resmas de papel para impresión de proformas que los pacientes solicitan, sobres membretados con logotipo de la Fundación.

4.4.7 Requerimientos de Mano de Obra

La Fundación requerirá de personal calificado que pueda desempeñar sus funciones a cabalidad, se considerará la contratación de personas con discapacidad de acuerdo a lo que la ley establece y también como un valor representativo de la Fundación, como requerimientos de Mano de Obra tenemos:

- 1 Secretaria – Recepcionista, con estudios de secretariado computarizado.
- 1 Jefe de Taller de Prótesis y Órtesis, persona con especialidad en Ortopedia y Traumatología.
- Ayudantes de Taller de Prótesis y Órtesis, pueden ser estudiantes de Ortopedia o Fisioterapia.
- 1 Fonoaudióloga que pueda detectar los problemas de las personas con discapacidad auditiva.
- 1 Trabajadora Social, que realice los estudios socio-económicos de los pacientes.
- 1 Terapeuta de Lenguaje, que pueda ayudar al desarrollo de lenguaje y falencias.
- 1 Persona para limpieza, que se encargue de mantener en orden y con buena presencia las instalaciones de la Fundación.
- 1 Mensajero, que cumpla con los trámites que se tienen que realizar en diferentes instituciones públicas o privadas.

4.4.7.1 Requerimiento Anual de Materiales, Insumos y Servicios

Para poder establecer exactamente los materiales anuales que se requiere se tiene estimado la cantidad de pacientes a ser atendidos de acuerdo a sus discapacidades en cada mes. Esto permitirá hacer una proyección sobre todo en insumos y materiales de aseo, papel bond, consumos de tintas.

Para el consumo de electricidad se tiene la referencia de precio de \$ 0,0868 el kilovatio/hora que de acuerdo a lo que se tiene estimado en

consumo como: uso de computadores, lámparas, taladro, pulidora. Se realiza la multiplicación y se calcula el costo de la planilla mensual a pagar.

Se debe considerar el consumo de agua que tiene el precio de \$ 0,31 el metro cúbico de agua, para el valor total a pagar por consumo de agua se verificará mediante la planilla de consumo para realizar un estimado para el año.

Como servicio de Internet se contratará un plan de navegación de banda ancha, correo electrónico que tiene un valor aproximado de \$ 20,06 mensuales y el alquiler de un hosting anual para la página web de la Fundación, este valor se encuentra en los \$ 3 3,60.

Para el primer año de funcionamiento se deberá crear el sitio web de la Fundación, para poder describir todos los servicios que se prestará y como medio de publicidad.

Para el taller se necesitará mandiles para el técnico ortopédico y los ayudantes, se proveerá de dos mandiles para cada uno para el año de actividad.

Los equipos para empezar a trabajar con la Fundación serán:

- 1 Computador,
- 1 Impresora,
- 2 Escritorios,
- 10 sillas,
- Mesas de trabajo para el taller de prótesis,
- Herramientas para taller de prótesis,
- 4 ganchos ortopédicos,
- 4 Manos estéticas ortopédicas,
- 4 Pies ortopédicos, 1 máquina de coser tipo zapatero.

4.4.8 Determinación de Las Inversiones

Cuadro 2.- Determinación de Inversiones

Cantidad	Detalle	Costo Unitario (En dólares)	Costo Total(En dólares)
1	Curso Taller para la graduación	1.056,00	1.056,00
1	Movilización Desarrollo de Tesis	120,00	120,00
1	Gastos de Constitución	1.500,00	1.500,00
1	Permisos de Funcionamiento	100,00	100,00
12	Arriendo de Local	200,00	2.400,00
1	Adecuación del local	1.000,00	1.000,00
12	Alquiler de Parquaderos	50,00	600,00
1	Trámite de RUC	20,00	20,00
1	Pagos al Municipio	50,00	50,00
4	Sillas giratorias	45,00	180,00
10	Sillas	15,00	150,00
7	Escritorios	60,00	420,00
9	Computadores de escritorio	500,00	4.500,00
3	Impresoras Inkjet	60,00	180,00
2	Impresoras Laser	120,00	240,00
1	Impresora Matricial	220,00	220,00
1	Proyector	800,00	800,00
1	Computador portátil	1.000,00	1.000,00
1	Camilla	150,00	150,00
1	Taladro de banco	450,00	450,00
2	Mesas para trabajo	80,00	160,00
1	Entenalla	100,00	100,00
1	Juego de herramientas	70,00	70,00
1	Materiales para plantillas	100,00	100,00
1	Materiales para muletas	500,00	500,00
4	Manos ortopédicas	450,00	1.800,00
4	Ganchos para amputación superior	200,00	800,00
4	Kits para amputación inferior	850,00	3.400,00
12	Sueldos y salarios	4.500,00	54.000,00
12	Obligaciones del IESS	945,00	11.340,00
1	Aportes Décimos Tercer Sueldos	4.500,00	4.500,00
1	Aportes Décimos Cuarto Sueldos	4.500,00	4.500,00
1	Materiales de Oficina	1.200,00	1.200,00
12	Servicios Básicos	150,00	1.800,00
TOTAL			99.406,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: La Autora

La inversión determinada es aproximada, misma que será ajustada en el momento que se desarrolle el Estudio Financiero.

4.5 Estudio del Impacto Ambiental

La Fundación se preocupará por el bienestar del medio ambiente, para lo cual los desechos se eliminarán periódicamente en la basura común, no se tiene elementos agresivos que pudieran contaminar a la naturaleza, para el caso del proceso de pulido de materiales de plantillas se contará con una aspiradora y ducto de absorción para recoger los fragmentos que se producen en esta área del taller.

En el caso de material de vaciado de socket de prótesis se desecha un plástico común. Para estos desechos se tendrá tachos de basura rotulados respectivamente para el desecho de: papel, plásticos, vidrios y basura orgánica. Se concientizará a los trabajadores para que coloquen la basura en sus respectivos recipientes para poder desecharlos de una manera ecológica y que promueva el reciclaje.

Las herramientas que se utilizan para trabajar en el taller de órtesis y prótesis generan ruido que pudiera afectar al vecindario, se adecuará el taller con material aislante al ruido en paredes y techos para que se disminuya la generación del mismo.

La Fundación velará por el bienestar de sus trabajadores, para lo cual buscará capacitación en el tema de Seguridad Industrial, proveerá de equipos de protección como: mascarillas, guantes, protectores de oídos y gafas para ojos. Además exigirá que el personal lo utilice en todo momento en las áreas de trabajo asignadas.

4.6 La Empresa y su Organización

4.6.1 Base Legal

4.6.1.1 Constitución de la Empresa

Para constituirse en una Fundación se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Ministerio de Inclusión Económica y Social. Constitución de la Fundación para lo cual se iniciará las actividades con cuatro socios fundadores entre quienes aportarán el patrimonio mínimo inicial.

Aprobación del Estatuto Social de una Fundación

Las Fundaciones se constituyen por la voluntad de uno o más fundadores, debiendo en el último caso, considerarse en el estatuto la existencia de un órgano directivo de al menos 3 personas.

Naturaleza jurídica de las Fundaciones

Buscan o promueven el bien común general de la sociedad, incluyendo las actividades de promocionar, desarrollar e incentivar el bien General en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, así como actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública.

Requisitos:

En un solo expediente adjuntar los siguientes documentos, en originales, debidamente certificados por el Secretario Provisional de la Organización:

- Solicitud dirigida a la señora Ministra de Inclusión Económica y Social, firmada por el miembro fundador delegado y su abogado patrocinador.

- Dos ejemplares del Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización en formación, suscrita por todos los miembros fundadores, debidamente firmadas por el Presidente y secretario, la misma que deberá contener lo siguiente:
 - La voluntad de los miembros de constituir la misma.
 - La nómina de la directiva provisional.
 - Los nombres y apellidos completos, en caso de ser personas naturales, número de documentos de identidad (cédula y papeleta de votación), domicilio y las respectivas firmas.
 - Los nombres y apellidos del representante legal, en caso de que el miembro fundador sea una persona jurídica, nombramiento del representante legal, y acuerdo o resolución de constitución jurídica.
 - Indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con las siguientes referencias: Calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, correo electrónico y casilla postal en caso de tenerlos.
 - Dos ejemplares originales del estatuto social que deberá incluir la certificación del secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio o aprobación del mismo.
 - Acreditar un patrimonio mínimo de USD 4.000,00 (cuatro mil dólares) en una cuenta de integración de capital, a nombre de la Fundación.
 - Obtención del Registro Único de Contribuyentes a través del Servicio de Rentas Internas.
 - Registro en el Consejo Nacional de Discapacidades como ente regulador de las ONGs para Coordinar, efectuar el seguimiento y evaluar las acciones que realizan en discapacidades las entidades del sector público y privado.
 - Registro en la Federación Nacional de Organismos No gubernamentales para la discapacidad.

La Fundación se constituirá como una entidad de carácter privado, organización formal, no gubernamental, sin ánimo de lucro, con fines y objetivos definidos por sus integrantes, y dedicada al bienestar de las

personas con discapacidad. Se tiene previsto mediante cuatro socios-accionistas que aportarán \$ 10.000 (Diez mil dólares) cada uno para realizar la implementación y adecuación del local donde funcionará.

Los socios ocuparán sus cargos en la Fundación y recibirán sus salarios de acuerdo a su desempeño. La distribución de la Fundación estará dada de acuerdo a la siguiente designación:

- Presidente,
- Secretario,
- Jefe de Proyectos,
- Responsable de Capacitaciones.

Además la Fundación realizará una alianza estratégica y un técnico especializado (Ortopedía ERMO y el Sr. Eduardo Mora) para la elaboración de órtesis y prótesis, y sea la persona responsable del taller ortopédico.

4.6.1.2 Tipo de Empresa

La clasificación de las compañías en el Ecuador se da por el tipo de creación y organización, entre las que tenemos:

Compañía en Nombre Colectivo.- En esta rige el principio de conocimiento y confianza entre los socios. No admite suscripción pública de capital. El contrato de compañía en nombre colectivo se celebra por escritura pública que será aprobada por un Juez de lo Civil; la compañía se forma entre 2 o más personas, el nombre de la compañía debe ser una razón social que es la fórmula enunciativa de los nombre de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía”.

La Ley no señala para esta compañía un mínimo de capital fundacional, los aportes de capital no están representados por títulos negociables, para la constitución de la compañía se pagará no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito, en cuanto a las obligaciones sociales los socios deberán

responder en forma solidaria e ilimitada. No esta sujeta a la superintendencia de compañías.

Compañía en Comandita Simple.- La compañía tiene dos clases de socios y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables llamados socios comanditados y uno o más socios suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes. La compañía existe bajo una razón social que consiste en el nombre de uno o varios de los socios comanditados, al que se agregará las palabras “Compañía en comandita”, no existe un mínimo de capital fundacional, la administración está a cargo de los socios comanditados.

La compañía en comandita simple se constituirá en la misma forma que una compañía en nombre colectivo, no esta sujeta a la superintendencia de compañías.

Compañía en Comandita por Acciones.- Esta compañía se constituye entre dos clases de socios: comanditados y comanditarios. existirá bajo una razón social que se formará con los nombres de uno o más socios solidariamente responsables llamados socios comanditados, seguido de las palabras “compañía en comandita”. El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual. La décima parte del capital social, por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsables (comanditados). La administración de la compañía corresponde a los socios comanditados, esta compañía se rige por las reglas de la compañía anónima.

Compañías de Responsabilidad Limitada.- Es la que se contrae con un mínimo de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, deberá ser aprobado por la Superintendencia de Compañías. Cabe señalar que ésta clase de compañías no puede subsistir con un solo socio. El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses.

Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán valuados por los socios o por los peritos.

Compañías Anónimas.- Esta Compañía tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

El nombre puede consistir en una razón social, aprobado por la Superintendencia de Compañías. La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios. El capital mínimo es de ochocientos dólares.

El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán valuados por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

Compañías de Economía Mixta.- Para constituir estas compañías es indispensable que contraten personas jurídicas de derecho público o personas jurídicas semipúblicas con personas jurídicas o naturales de derecho privado.

Son empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y la industria. El capital de esta compañía es de ochocientos dólares, o puede serlo también en bienes muebles o inmuebles relacionado con el objeto social de la compañía.

De acuerdo a la clasificación de las empresas, expuesto anteriormente, la Fundación se identifica como una empresa de **Nombre Colectivo** ya que surge de la idea de los socios fundadores, sin tener suscripción pública de capital.

Se debe legalizar ante una autoridad como el Juez de lo Civil, teniendo como nombre la razón social: “Ayala Hnos”.

Se debe considerar que esta formada por un capital de fundación con los aportes de los socios, mismos que no son títulos negociables. Además que no se encuentra sujeta a la Superintendencia de Compañías.

Los socios serán las personas a responder por todas las acciones y trabajos que realice la Fundación, y de acuerdo al Reglamento del Ministerio de Bienestar Social en caso de darse por terminado el funcionamiento de la Fundación, todos los activos pasarán a manos del gobierno, por haberse constituido en un inicio como una entidad sin fines de lucro.

4.6.1.3 Razón Social, Logotipo, Slogan

La Fundación se llamará “**AYALA HNOS**”, el logotipo será:



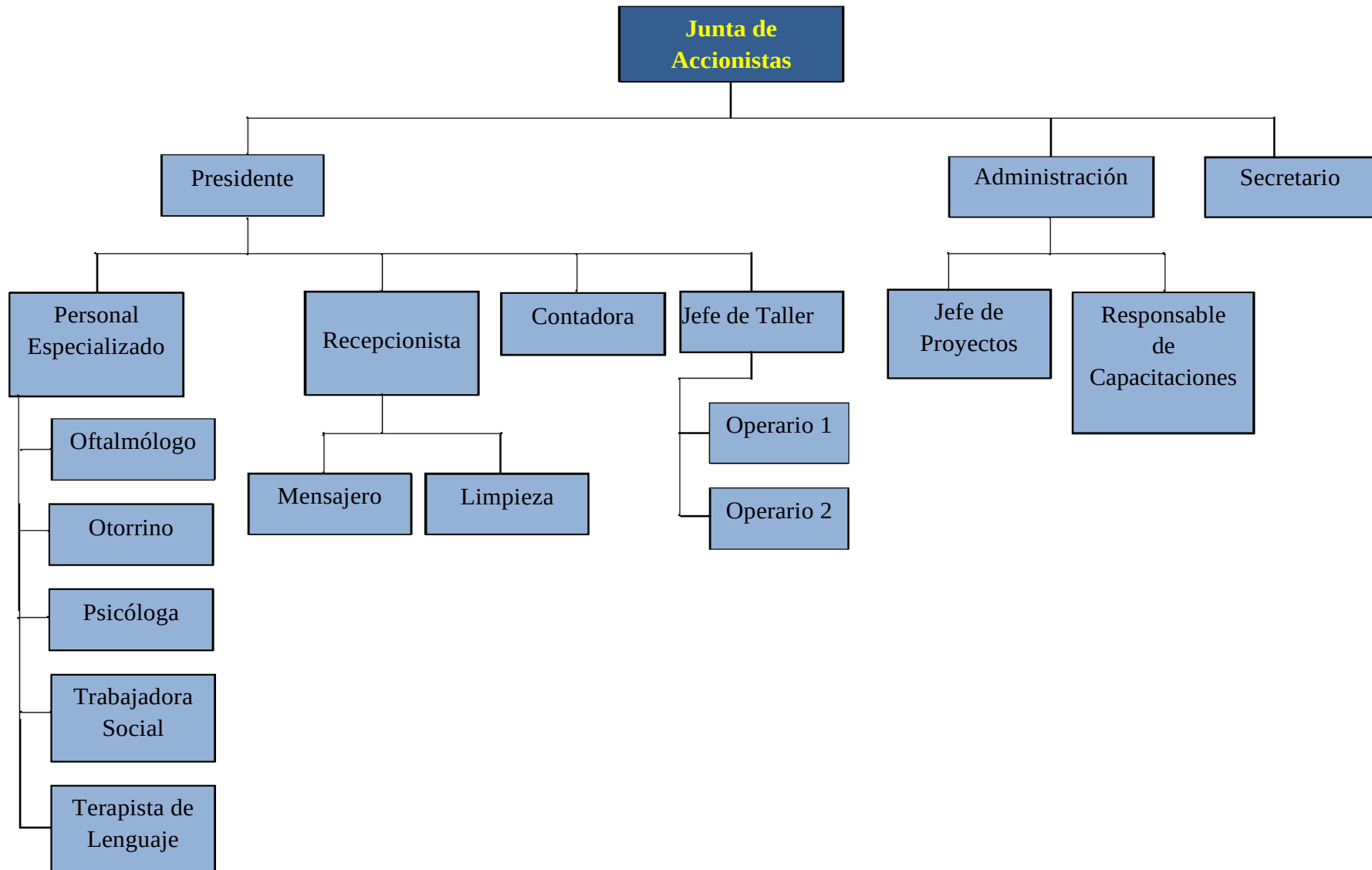
El logo representa la luz para las personas con discapacidad, ya que cada día es una nueva oportunidad de desarrollar sus habilidades a través de la capacitación y el esfuerzo.

Slogan

“Cambiando vidas con tu ayuda”

4.6.1.4 LA ORGANIZACION

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.6.1.5 Responsabilidades y Funciones

Presidente.- Es el representante legal ante todas las actividades que realiza la Fundación, entre sus funciones tenemos:

- Representar judicialmente y extrajudicialmente a la fundación ante entidades públicas o privadas nacionales o extranjeras en cumplimiento de estos estatutos.
- Vigilar la buena marcha de la fundación y cumplir estrictamente las determinaciones y acuerdos de la junta directiva.
- Presidir y dirigir las reuniones de la junta directiva y las reuniones ordinarias y extraordinarias de la asamblea general.
- Dirigir y coordinar las actividades de la fundación en sus diferentes estamentos (Junta directiva, Comités de trabajo, Director ejecutivo, etc.).
- Ordenar al director ejecutivo o al secretario la convocatoria de la asamblea general ordinaria o extraordinaria.
- Autenticar las actas de la fundación y firmar la correspondencia que le compete.
- Ejecutar las políticas que trace la asamblea general o la junta directiva.
- Presentar a la junta directiva el inventario anual de todos los bienes de la fundación.
- Programar, dirigir y controlar todos los proyectos y programas de la fundación.
- Presentar ante la junta directiva un informe acerca de la situación, actividades y perspectivas de la fundación.

Secretario.- Será la persona que está en segundo grado de importancia en la Fundación, sus funciones se detallan a continuación

- Ser el secretario cuando a ello haya lugar de las reuniones de la asamblea general y la junta directiva.

- Elaborar las comunicaciones para la convocatoria a las reuniones de la asamblea general y junta directiva.
- Llevar los libros de registro y actas de junta directiva y asamblea general.
- Suscribir en asocio con el presidente de la junta directiva o del director ejecutivo los documentos que así lo requieran.
- Cooperar con los demás miembros para garantizar el buen funcionamiento de la fundación.
- Presentar ante la junta directiva informes de su gestión.
- Las demás funciones que le asigne la junta directiva según la naturaleza de su cargo.

Oftalmólogo.- Es el especialista que se ocupa de establecer el diagnóstico de la dolencia del paciente mediante unas pruebas diagnósticas variadas (graduación, exploración con microscopios y lentes del polo anterior y posterior del ojo, tensión ocular, campo visual, se encargará de:

- Aplicar el correcto tratamiento que puede ser OPTICO (uso de gafas, lentes de contacto, oclusión con parches en ambliopías),
- Recetar el tratamiento farmacológico de procesos infecciosos, inflamatorios, alérgicos, glaucoma, y
- Coordinar los Tratamientos Quirúrgicos que requieran los pacientes, en convenio con Hospitales

Otorrino.- Es el médico que se encarga de la prevención, diagnóstico y tratamiento, tanto médico como quirúrgico, de las enfermedades de:

- El Oído,
- Las vías aéreo-digestivas superiores: boca, nariz y senos paranasales, faringe y laringe.
- Las estructuras próximas de la cara y el cuello.

En la Fundación el Otorrino cumplirá principalmente con la función de diagnosticar los problemas de audición, para detectar posibles discapacidades auditivas y poder remitir a Instituciones encargadas de los niños con problemas auditivos.

Psicóloga.- El perfil de todo profesional de psicología, debe de estar enmarcado en la línea del trabajo en comunidad; para ello se debe de enfatizar de desarrollo diversas cualidades y aptitudes personales, por mencionar lo primordial una mayor sensibilidad con todo tipo de personas y contextos sobretodo en el ámbito de personas con discapacidad.

La psicóloga en general es un profesional de crecimiento continuo que atraviesa nuevos horizontes y desafíos en su que hacer diario, y más allá de ello su relevancia radica en la identificación y aquella predisposición por darse por lo suyos y entablar estrategias de mejor en la calidad de vida de la comunidad en general. Ello solo será posible si se empieza a enfatizar la labor de campo, mas que la mera actividad arcaica de oficina o consultorio a la cual gran parte de egresados se enfocan en la actualidad.

Trabajadora social.- Profesional de la acción social que tenga una comprensión amplia de las estructuras y procesos sociales, el cambio social y del comportamiento humano, que le capacita para:

- Intervenir en las situaciones que viven individuos, familias, grupos,
- Realizar estudios de la situación social y económica de los pacientes que requieran de una ayuda técnica, y sus recursos económicos no les permiten acceder a la misma.
- Coordinación de ayudas y auspicio por parte de Instituciones a las personas con discapacidad que lo requieran.

Terapeuta de Lenguaje.- El Licenciado en Fonoaudiología es un profesional de formación académica Universitaria que debe haber realizado sus estudios en la Escuela de Tecnología Médica por el lapso de

cuatro años, con un pensum de materias teórico prácticas preprofesionales, su función principal es:

- Prevención de los distintos trastornos del lenguaje, habla, voz y audición;
- Evaluación de dichas discapacidades,
- Tratamiento oportuno, recuperación, habilitación, rehabilitación,
- Seguimiento de las personas, familia y comunidad,

Su actividad profesional estará enmarcada dentro de la moral, ética, humanismo y solidaridad; tendrá como prioridad en su actividad cotidiana la atención a la población vulnerable de la sociedad; su formación se caracterizará por un alto conocimiento científico sustentado en el dominio teórico y metodológico de la Fonoaudiología, de manera particular o integrando equipos multi o interdisciplinarios.

Mensajero.- Tendrá formación en Bachillerato superior, estudios técnicos posteriores a secundaria. Deberá cumplir con los requisitos de: sexo masculino, con una edad: 22 a 30 años, excelente presentación, experiencia mínimo de 2 años como **mensajero**. Debe tener un conocimiento de la ciudad y contar con licencia vigente, record policial

Las competencias a cumplir son: Agilidad, Creatividad, Discreción, Buena Memoria, Cooperación, Conocimiento de la nomenclatura de la ciudad para direcciones, Responsabilidad, Honradez.

- Contribuir en el desarrollo de las actividades de todas las dependencias a través de la distribución oportuna de la información interna y de la entrega efectiva de la información externa
- Entregar y recoger la documentación en las diferentes entidades y llevar control diario en Planilla.
- Recoger diariamente la información que llega a la Institución.

- Realizar las diferentes diligencias de afiliación y pagos de nómina, pensiones, subsidios, autoliquidaciones, consignaciones bancarias, cobro de cheques para cartera, recolección de extractos bancarios.
- Relacionar toda diligencia en Planilla de Mensajería para control del Centro de Administración Documental.
- ☐ Las demás funciones asignadas por el jefe o autoridad competente.

Recepcionista.- Carrera técnica en área administrativa o comercial a nivel secretariado computarizado, la edad entre 23 a 35 años, de sexo femenino, excelente manejo de Office en particular Word, Excel, Inglés básico, experiencia mínima de 2 años desempeñando funciones secretariales administrativas.

Las competencias a cumplir son: Agilidad, Creatividad, Discreción, Buena memoria, Capacidad de establecer prioridades, Cooperación, Trabajo en Equipo, Excelente redacción. Manejar la tecnología informática moderna para obtener información y conocimiento de valor agregado. Carácter, personalidad, hábitos y estilos proactivos y de alto estándar profesional.

- Colaborar con el director a fin de facilitar y agilizar su trabajo.
- Preparar y archivar la documentación y la correspondencia.
- Buscar y sintetizar información, dentro o fuera de la empresa, sobre los objetivos a ella encomendados.
- Preparar, redactar y mecanografiar informes a partir de tan sólo unas pautas marcadas por su superior.
- Organizar la agenda del director, concertar y gestionar citas, viajes y eventos.
- Atender y organizar llamadas telefónicas y las visitas al director.
- Estar al tanto de las reuniones, decisiones tomadas en ellas y hacer un seguimiento de su transcurso, con el fin de poder facilitar informaciones o redactar informes necesarios, relativos a las mismas, cuando se le requiera.

- Realizar tareas propiamente ejecutivas por delegación de su superior.

Jefe de Proyectos.- Conocimientos generales y técnicos requeridos para la evaluación de proyectos, Habilidades de comunicación para poder establecer convenios nacionales e internacionales, conocimiento de las áreas de trabajo de la Fundación. Las competencias a cumplir son: Diligencia, Creatividad, Discreción, Capacidad de establecer convenios, Cooperación, Trabajo en Equipo, Excelente redacción y capacidad de crear informes. Manejo de la tecnología informática y uso de la misma para presentaciones y exposiciones dentro y fuera de la Fundación.

- Análisis de Convenios y Manuales relativos a proyectos nuevos y vigentes.
- Gestión para aperturar Cuentas Bancarias cuando la fuente de financiamiento así lo solicite.
- Elaborar los retiros de Fideicomiso que procedan.
- Elaboración de pólizas y emisión de cheques
- Captura de acumulado por proyecto.
- Elaboración de estados de origen y aplicación de recursos.
- Elaboración de informes.

Contadora.- Licenciada en Contabilidad y Auditoría, edad entre 24 y 35 años, con experiencia: de 2 años a 5 años. Competencias: Liderazgo, Solución de problemas, Innovación y desarrollo, Orientación al cliente, Planificación y organización, Iniciativa, Conocimientos básicos de: Conciliaciones bancarias, Pólizas de ingresos y egresos, Calculo de nominas, Manejo de inventarios, Atención al cliente, excelente presentación y Manejo de la Ley de Tributación vigente.

- Supervisar, dirigir y evaluar programas del sistema nacional de presupuesto, contabilidad y tesorería de conformidad a los dispositivos legales vigentes.

- Supervisar y evaluar el sistema contable, ejecución presupuestal y financiera a nivel global.
- Determinar procedimientos normativos tendentes a la mayor operatividad y funcionalidad del sistema contable a nivel nacional.
- Orientar las actividades de análisis financiero contable.
- Supervisar las actividades de diferentes unidades contables.
- Realizar los balances de comprobación, balances constructivos, estados financieros y las transferencias presupuestales.
- Emitir informes técnicos sobre los avances y resultados de los aspectos financieros y contables del sistema.
- Participar en la formulación de políticas del sistema contable.
- Participar en reuniones multisectoriales para tratar asuntos relacionados al sistema de contabilidad.

Jefe de taller de prótesis.- Tecnólogo protésico u ortopédico, con formación superior y estudios de anatomía humana. Sus funciones principales serán:

- Toma de moldes de partes amputadas,
- Fabrica y ensambla aparatos protésicos y ortésico, incluyendo partes de componentes, cuencas, plantillas, corsets y férulas.
- sistemas de suspensión,
- Realiza alineación del aparato en mesa de trabajo según especificaciones del traumatólogo,
- Toma de medidas, talla y alineación con pacientes,
- Realiza terminación de prótesis y órtesis,
- Desarrolla métodos de trabajo para incremento de eficiencia.
- Reporta a Administración necesidades especiales referente a materiales, equipo y herramientas de laboratorio.
- Dirige las actividades asignadas de laboratorio/taller, incluyendo:
- Uso y mantenimiento de herramientas y equipo,
- Mantenimiento de procedimientos y ambiente de trabajo seguros,
- Control de inventario y existencias
- Asuntos de personal

- Asuntos financieros
- Mantenimiento de registros apropiados
- Gerencia de calidad total

Ayudantes de taller.- Pueden ser egresados de fisioterapia y sus funciones serán:

- Ayuda de toma de moldes,
- Tallado y pulido de moldes,
- Elaboración de plantillas y muletas,
- Reporta al jefe de taller cualquier información pertinente con respecto al aparato o al paciente;
- Toma parte en los procedimientos de seguimiento con respecto a mantenimiento, reparación y reposición del aparato;
- Es responsable del cuidado y uso económico de materiales de laboratorio, equipo y herramientas.

4.7 Estudio Financiero

Determina la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero, para ello es importante establecer el monto total de la inversión a realizar en: activos fijos y capital de trabajo; establece los flujos futuros que genera el proyecto mediante indicadores financieros y en el área contable determina el estado de pérdidas y ganancias proyectado.

Objetivos:

- Analizar los costos y gastos que tendrá la empresa al realizar el proyecto.
- Definir los recursos a ser utilizados en el proyecto y conocer el uso que se dará a los mismos.
- Definir el monto de las inversiones.
- Establecer el monto de las inversiones.
- Establecer el capital de trabajo necesario, para el funcionamiento de la empresa.
- Realizar los estados financieros de la empresa.

4.7.1 Presupuesto

Un presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.

Otro concepto afirma “Método sistemático y formalizado para lograr las responsabilidades directivas de planificación, coordinación y control”. En particular comprende el desarrollo y la aplicación de:

- Objetivos empresariales a largo plazo.
- Especificación de las metas de la empresa.
- Desarrollo de un plan general de utilidades a largo plazo.
- Un plan de utilidades a corto plazo detallado por responsabilidades particulares.
- Un sistema de informes periódicos de resultados detallados por responsabilidades asignadas.
- Procedimientos de seguimiento.

En este apartado dedicado a los presupuestos, se determinarán los presupuestos de activos fijos, intangibles, de capital de trabajo, cronograma

de inversiones y reinversiones, presupuestos de operación (ingresos, egresos, estado de origen y aplicación de recursos, estructura de financiamiento y punto de equilibrio). Este estudio permitirá determinar con la mayor exactitud posible sus resultados y brindar una guía para la toma de decisiones por parte de la Fundación.

4.7.1.1 Presupuesto de Inversión

Es la determinación consolidada de las inversiones, para la producción de órtesis y trabajo que serán necesarios para que la Fundación, pueda ejecutar las actividades de producción que se desarrollarán.

Las principales inversiones que se realizarán se detallan a continuación:

4.7.1.1.1 Activos Fijos

Se entienden como activos fijos o tangibles, a los bienes de propiedad de la empresa, tales como:

- Terrenos
- Edificios
- Maquinaria
- Equipo
- Mobiliario
- Vehículos de transporte
- Herramientas y otros.

A continuación se muestran los activos fijos que se requieren para el inicio de las operaciones de la Fundación.

Cuadro 3.- Inversión Fija

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (En dólares)	PRECIO TOTAL (En dólares)	% INVERSIÓN
MAQUINARIA				2,161.25	8%
Mesas de trabajo	u.	3	150.00	450.00	
Entenalla	u.	2	46.07	92.13	
Juegos de Llaves hexagonales	u.	2	23.25	46.50	
Tijeras para cortar cuero	u.	3	6.00	18.00	
Dobladora de tubo de 1/2 pulg.	u.	1	17.15	17.15	
Dobladora de tubo de 3/4 pulg.	u.	1	23.44	23.44	
Taladro de Banco	u.	1	129.84	129.84	
Martillo	u.	3	4.50	13.50	
Máquina de coser tipo zapatero	u.	1	1,200.00	1,200.00	
Juego de destornilladores Stanley	u.	2	6.16	12.32	
Juego de brocas Truper	u.	1	9.34	9.34	
Pulidora de Banco	u.	1	149.03	149.03	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y OFICINA				6,749.00	24%
Computador	u.	9	450.00	4,050.00	
Computador Portátil TOSHIBA L250	u.	1	650.00	650.00	
Impresora Inkjet Multifunción CANON	u.	3	100.00	300.00	
Impresora Laser SAMSUNG 1915	u.	2	120.00	240.00	
Impresora EPSON matricial LX-300 +	u.	1	245.00	245.00	
Proyector EPSON S8+	u.	1	669.00	669.00	
Sumadora CASIO DDI 220	u.	1	45.00	45.00	
Central Telefónica Panasonic	u.	1	320.00	320.00	
Teléfono	u.	5	46.00	230.00	
MUEBLES DE OFICINA				2,673.60	10%
Mostrador	u.	1	220.00	220.00	
Anaqueles	u.	2	185.00	370.00	
Archivador	u.	1	80.00	80.00	
Sillas estáticas	u.	2	90.00	180.00	
Sillas móviles	u.	15	25.00	375.00	
Sillas giratorias	u.	3	45.00	135.00	
Escritorios grandes	u.	4	183.40	733.60	
Escritorios pequeños	u.	5	80.00	400.00	
Camilla	u.	1	180.00	180.00	
VEHÍCULOS				16,500.00	59%
Automóvil Volkswagen Parati	u.	1	16,500.00	16,500.00	
TOTAL DE INVERSIONES				28,083.85	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: La Autora

4.7.1.1.2 Depreciación de Activos Fijos

La depreciación es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva, para el proyecto se debe considerar los datos respecto a depreciación que se encuentran en la página web del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Su distribución debe hacerse empleando los criterios de tiempo y productividad, mediante uno de los siguientes métodos: línea recta, suma de los dígitos de los años, saldos decrecientes, número de unidades producidas o número de horas de funcionamiento, o cualquier otro de reconocido valor técnico, que debe revelarse en las notas a los estados contables, sin embargo para estudios de factibilidad de esta naturaleza se utiliza el método de línea recta por ser el más apropiado, mismo que estará en función del tiempo y no del uso.

En el Ecuador según el Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno se aplica para reconocer la pérdida contable en las depreciaciones de conformidad al siguiente detalle:

□ Inmuebles (excepto terrenos)	5% anual
□ Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10% anual
□ Vehículos, equipos de transporte y equipo	20% anual
□ Equipos de Computo y Software	33,33% anual

Para el presente proyecto se utilizó el método de línea recta por ser el más apropiado para este tipo de proyectos,. A continuación se detallan las depreciaciones de los activos referidos en este proyecto, misma que se realiza en un horizonte de planeación de 5 años, así se tiene:

Cuadro 4. Depreciación De Activos Fijos

CONCEPTO	VALOR DE COMPRA	VIDA UTIL	% POR LEY	DEPRECIACION	1	2	3	4	5	VALOR ACUMULADO	VALOR EN LIBROS
Maquinaria	2,161.25	10	10%	216.13	216.13	216.13	216.13	216.13	216.13	1,080.63	1,080.63
Equipo de Computación	6,154.00	3	33%	2,051.13	2,051.13	2,051.13	2,051.13			6,153.38	0.62
Actualización E. de Cómput	6,154.00	3	33%	2,051.13				2,051.13	2,051.13	4,102.26	2,051.74
Equipo de Oficina	595.00	10	10%	59.50	59.50	59.50	59.50	59.50	59.50	297.50	297.50
Muebles de Oficina	2,673.60	10	10%	267.36	267.36	267.36	267.36	267.36	267.36	1,336.80	1,336.80
Vehículos	16,500.00	5	20%	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	16,500.00	-
TOTAL	34,237.85			7,945.24	5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11	29,470.57	4,767.29

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración : La Autora

Nuevas Inversiones

Al finalizar el año 3 se realizara la actualización de los equipos de computo para que puedan extender su tiempo de vida útil, para ello se actualizará el software y se cambiara el hardware necesario.

Cuadro 5 Nuevas Inversiones (En Dólares)

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Maquinaria						
Equipo de Computación						
Actualización E. de Cómputo				6,154.0		
Muebles de Oficina						
Vehículos						
TOTAL NUEVAS				6,154.0		

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.1.1.3 Inversiones Diferidas

Los activos intangibles también llamados inversiones diferidas, son aquellos bienes de propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento. Estas inversiones se refieren a bienes no tangibles en los que necesariamente la accionista debe incurrir para la puesta en marcha del proyecto por lo que están sujetos a amortización. La inversión diferida está compuesta por: gastos de organización, patentes, licencias, y gastos de puesta de marcha.

Cuadro 6 Inversión Diferida

DETALLE	UNIDAD	PARCIAL (En dólares)	TOTAL (En dólares)
Estudio de Factibilidad	único	1,948.00	1,948.00
Gastos de Organizació	único	1,635.00	1,635.00
Gastos de Patentes	único	250.00	250.00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			3,833.00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 7 Gastos de Organización

CONCEPTO	COSTO (En dólares)
Honorarios de abogado	800.00
Notario	400.00
Inscripción Registro Mercantil	85.00
Publicación Registro Oficial	350.00
TOTAL	1635.00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 8 Gastos de Patentes

CONCEPTO	COSTO (En dólares)
Permiso Municipal	220.00
Derechos de Registro Sanitario	30.00
TOTAL	250.00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración : La Autora

Las inversiones diferidas están sujetas a efectos de amortización, el cual según la ley de régimen tributario interno es de 5 años o del 20% anual.

Con base a lo anterior la amortización de las inversiones diferidas se detalla a continuación

Cuadro 9 Amortización de Inversiones Diferidas (En Dólares)

DETALLE	VALOR TOTAL	% POR LEY	1	2	3	4	5
Estudio de factibilidad	1,948.00	20%	389.60	389.60	389.60	389.60	389.60
Gastos de organización	1,635.00	20%	327.00	327.00	327.00	327.00	327.00
Gastos de patentes	250.00	20%	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
TOTAL AMORTIZACIÓN	3,833.00		766.60	766.60	766.60	766.60	766.60

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.1.1.4 Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

En forma contable, el capital de trabajo corresponde al excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante para ello se aplicará el Método del Período de Desfase, éste método se aplica generalmente en etapas de prefactibilidad de un proyecto.

Una vez aplicada la formula, a continuación se presenta la tabla del capital de trabajo. =42,784.88

Cuadro 10 Capital de Trabajo (En Dólares)

CONCEPTO	COSTO 30 DIAS	COSTO ANUAL
Materia prima y CIF	33,176.65	398,119.80
Sueldos y Salarios	6,860.00	82,320.00
Aporte Patronal IESS	764.89	9,178.68
Décimo Tercer Sueldo	571.67	6,860.00
Décimo Cuarto Sueldo	300.00	3,600.00
Suministros de oficina	30.00	360.00
Insumos de Limpieza	35.00	420.00
Servicios Básicos	140.00	1,680.00
Combustibles	45.00	540.00
Arriendo local	200.00	2,400.00
Publicidad	50.00	600.00
Mantenimiento	25.00	300.00
Trabajos de Imprenta	25.00	300.00
Imprevistos (2% de activos fijos)	561.68	6,740.12
TOTAL	42,784.88	513,418.60

Fuente: Investigación de campo

Elaboración : La Autora

4.7.1.1.5 Cronograma de Inversiones Reinversiones

Para establecer un cronograma de inversiones y reinversión se debe tener en consideración el horizonte del proyecto.

Todas las inversiones se harán en el año 0 esto es, maquinaria, equipo de computación, infraestructura física, etc.

Con respecto a las reinversiones, en el tercer año se repondrá el equipo de cómputo. Las demás reinversiones serán necesarias luego de los 5 años.

Cuadro 11 Cronograma del Presupuesto de Inversión (En Dólares)

DETALLE	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS FIJOS	28,083.85			6,154.00		
Maquinaria	2,161.25					
Equipos de computacion y oficina	6,749.00			6,154.00		
Muebles de oficina	2,673.60					
Vehículos	16,500.00					
ACTIVOS DIFERIDOS	3,833.00					
Estudio de factibilidad	1,948.00					
Gastos de Organización	1,635.00					
Gastos de Patentes	250.00					
TOTAL DE INVERSIONES FIJAS	31,916.85			6,154.00		
CAPITAL DE TRABAJO	42,784.88					
Materia Prima y materiales	33,176.65					
Sueldos y Salarios	6,860.00					
Aporte Patronal	764.89					
Décimo Tercer Sueldo	571.67					
Décimo Cuarto Sueldo	300.00					

Suministros de Oficina	30.00					
Insumos de Limpieza	35.00					
Servicios Basicos	140.00					
Combustibles	45.00					
Arriendo local	200.00					
Publicidad	50.00					
Mantenimiento	25.00					
Trabajos de Imprenta	25.00					
Imprevistos (2% de activos fijos)	561.68					
TOTAL INV. FIJAS + CAPITAL DE TRABAJO	74,701.74			6,154.00		

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

El valor que corresponde a la compra de equipos de computación que serán reemplazados con equipos nuevos en el año 4 contando con un valor residual de venta, para el año en mención y adquiriendo nuevos equipos a un costo de 6,154.00 dólares.

4.7.2 Presupuesto de Operación

El Presupuesto de operación está constituido por el Presupuesto de Ingresos y el Presupuesto de Egresos. A continuación se analizará por separado cada uno de estos dos rubros que lo componen.

4.7.2.1 Presupuesto de Ingresos Operacionales

El presupuesto de ingresos está compuesto por todos los recursos que se estima captar durante un año financiero, ya sea por ingresos corrientes, recursos provenientes de operaciones de crédito y recursos ordinarios.

El presupuesto de ingresos está basado en el volumen de las ventas y el precio proyectado de venta.

Para el desarrollo del proyecto se realizará el presupuesto de ingresos por ventas el cual se lo obtiene multiplicando el número de unidades vendidas por el precio unitario. Para este caso el número de unidades vendidas corresponde a un promedio de ventas tomando en cuenta la capacidad del negocio, mismo que esta considerado en el capítulo 2 al resultado se le aplicara una tasa de crecimiento del 2.05% correspondiente al crecimiento poblacional de acuerdo al último censo del INEC.

El presupuesto de Ingresos se presenta a continuación:

Cuadro 12 Presupuesto de Ingresos (En Dólares)

AÑOS	Muletos canadienses	Muletos Axilares	Sillas de Ruedas	Corsets	Cuellos Ortopédicos	Plantillas	Prótesis Superior	Prótesis Inferior	TOTAL
2011	1,404.00	1,822.50	12,480.00	2,520.00	1,620.00	4,200.00	69,525.00	100,800.00	194,371.50
2012	1,487.52	1,929.13	13,160.42	2,639.32	1,701.35	4,425.37	71,819.33	104,126.40	201,288.83
2013	1,575.02	2,040.81	13,872.16	2,763.76	1,786.31	4,661.04	74,189.36	107,562.57	208,451.03
2014	1,666.68	2,157.76	14,616.54	2,932.13	1,875.02	4,907.45	79,476.04	115,080.43	222,712.04
2015	1,762.67	2,280.20	15,394.94	3,108.59	1,967.64	5,180.99	82,098.75	118,878.08	230,671.87
TOTAL	7,895.90	10,230.40	69,524.05	13,963.79	8,950.31	23,374.86	377,108.48	546,447.48	
TOTAL DE INGRESOS									1,057,495.28

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Los precios se han establecido en base al promedio de los precios pagados que fueron investigados en el Estudio de Mercado a las personas discapacitadas, además de la investigación en diferentes talleres ortopédicos. A continuación se presenta el Presupuesto de Ingresos correspondiente a los diferentes productos a ser elaborados por la Fundación:

Cuadro 13 Muletos Canadienses

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	78	18.00	1,404.00
2012	80	18.59	1,487.52
2013	82	19.21	1,575.02
2014	84	19.84	1,666.68
2015	86	20.50	1,762.67

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 14 Muletos Axilares

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	81	22.50	1,822.50
2012	83	23.24	1,929.13
2013	85	24.01	2,040.81
2014	87	24.80	2,157.76
2015	89	25.62	2,280.20

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 15 Sillas De Ruedas

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	96	130.00	12,480.00
2012	98	134.29	13,160.42
2013	100	138.72	13,872.16
2014	102	143.30	14,616.54
2015	104	148.03	15,394.94

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 16 Corsets

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	72	35.00	2,520.00
2012	73	36.16	2,639.32
2013	74	37.35	2,763.76
2014	76	38.58	2,932.13
2015	78	39.85	3,108.59

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 17 Cuellos Ortopédicos

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	60	27.00	1,620.00
2012	61	27.89	1,701.35
2013	62	28.81	1,786.31
2014	63	29.76	1,875.02
2015	64	30.74	1,967.64

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 18 Plantillas

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	300	14.00	4,200.00
2012	306	14.46	4,425.37
2013	312	14.94	4,661.04
2014	318	15.43	4,907.45
2015	325	15.94	5,180.99

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 19 Prótesis Superiores

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	27	2,575.00	69,525.00
2012	27	2,659.98	71,819.33
2013	27	2,747.75	74,189.36
2014	28	2,838.43	79,476.04
2015	28	2,932.10	82,098.75

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 20 Prótesis Inferiores

AÑOS	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2011	28	3,600.00	100,800.00
2012	28	3,718.80	104,126.40
2013	28	3,841.52	107,562.57
2014	29	3,968.29	115,080.43
2015	29	4,099.24	118,878.08

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.2.2 Presupuesto de Egresos

El Presupuesto de Egresos está compuesto por la provisión de todos los gastos que se deben realizar para el cumplimiento de objetivos y metas en un ejercicio financiero. Estos gastos pueden ser por: gastos corrientes y de capital.

El presupuesto de egresos está conformado por rubros como sueldos y salarios, mantenimiento, lubricantes o combustibles, servicios básicos y publicidad.

Cuadro 21 PRESUPUESTO DE EGRESOS

DETALLE	COSTO ANUAL (En dólares)				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos de Producción	60,543.62	63,617.05	65,521.91	65,438.50	67,471.15
Gastos Administrativos	792.00	818.14	845.13	873.02	901.83
Gastos Publicidad y Ventas	600.00	619.80	640.25	661.38	683.21
Gastos Financieros	2,869.45	1,646.40	517.44		
TOTAL EGRESOS	64,805.07	66,701.39	67,524.74	66,972.90	69,056.19

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.2.2.1 Costos de Producción

Los costos de producción comprenden: materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro 22 Resumen Materia Prima

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	CANTIDAD A	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MULETOS CANADIENSES					280.00
Tubo de aluminio 1 pulg.	1 m	2	10	2.15	43.00
Tubo de aluminio 7/8 pulg.	40 cm	2	10	1.05	21.00
Abrazadera de acero 26 cm * 5.5 cm.	u.	2	10	2.40	48.00
Puños de tubo de hierro 1/2 pulg.	12 cm	2	10	2.60	52.00
Abrazadera de puño	u.	2	10	2.30	46.00
Puño plástico	u.	2	10	1.80	36.00
Pasadores para extensión	u.	4	10	0.45	18.00
Perno con tuerca de 1/4 * 1 1/4 pulg.	u.	4	10	0.25	10.00
Regatón	u.	2	10	0.30	6.00
MULETOS AXILARES					218.00
Tubo de aluminio 3/4 pulg.	1.15 m	4	10	2.15	86.00
Tubo de aluminio 1 pulg.	50 cm	2	10	1.15	23.00
Axilar plástico o madera	u.	2	10	2.30	46.00
Eorro v acoiinamiento para axilar	u.	2	10	2.15	43.00
Perno con tuerca de 1/4 * 1 1/4 pulg.	u.	4	10	0.25	10.00
Arandelas 1/4	u.	4	10	0.10	4.00
Regatón	u.	-	10	0.30	6.00
SILLAS DE RUEDAS					44375
Ruedas rin 20 pulg.	u.	2	5	15.00	150.00
Tubo galvanizado 1 pulg.	m	4	5	3.00	60.00
Manillas o portabrazos	u.	2	5	9.00	90.00
Cuerina para asiento v espalda	m	2.5	5	6.50	81.25
Acoiinamiento con esponia de 2 cm.	m	2.5	5	5.00	62.50
CORSETS					111.60
Varillas de alumnio 3/4 * 1/8 * 25 cm.	u.	4	3	3.00	36.00
Rubutex para Acoiinamiento (Goma eva)	m	2	3	8.00	48.00
Tela para forro	m	3	3	1.20	10.80
Hebillas	u.	8	3	0.45	10.80
Hilo	u.	8	3	0.25	6.00
CUELLO ORTOPÉDICO					212.00
Esponia 30 cm * 10 cm	u.	1	50	0.95	47.50
Alma de plástico	u.	1	50	0.65	32.50
Cinta de algodón de 1 pulg.	u.	1	50	0.32	16.00
Cinta Velcro 10 cm	u.	1	50	0.12	6.00
Eorro de expandible 30 cm. * 10 cm.	u.	1	50	1.05	52.50
Media de Algodón	u.	1	50	0.90	45.00
Pasador para cinta velcro	u.	1	50	0.25	12.50
PLANTILLAS					232.50
Fibra o cartón 30 * 10 cm.	u.	2	50	0.80	80.00
Suela espuma rígida para arco 8 cm.	u.	2	50	0.60	60.00
Suela espuma flexible para planta 12 cm.	u.	2	50	0.28	28.00
Tela para forro	m	0.2	50	1.20	12.00
Cemento de contacto 20 gr.	u.	1	50	1.05	52.50

BRAZO BAJO CODO					7.851.60
Gancho	u.	1	4	650.00	2.600.00
Mano	u.	1	4	750.00	3.000.00
Guante Cosmético	u.	1	4	200.00	800.00
Cables y accesorios	u.	2	4	25.00	200.00
Conlec para socket	u.	1	4	120.00	480.00
Vendas de veso	u.	3	4	6.00	72.00
Yeso en polvo	lb	2	4	0.35	2.80
Tricot nylon	u.	1	4	150.00	600.00
Medias de algodón	u.	6	4	0.90	21.60
PVA	u.	1	4	1.80	7.20
Resina poliéster	lt.	2	4	5.00	40.00
Pimento	u.	1	4	1.20	4.80
Acelerante	lt.	0.3	4	6.00	7.20
Catalizador	lt.	0.5	4	8.00	16.00
BRAZO SOBRE CODO					11.051.60
Gancho	u.	1	4	650.00	2.600.00
Codo de duraluminio	u.	1	4	800.00	3.200.00
Mano	u.	1	4	750.00	3.000.00
Guante Cosmético	u.	1	4	200.00	800.00
Cables y accesorios	u.	2	4	25.00	200.00
Conlec para socket	u.	1	4	120.00	480.00
Vendas de veso	u.	3	4	6.00	72.00
Yeso en polvo	lb	2	4	0.35	2.80
Tricot nylon	u.	1	4	150.00	600.00
Medias de algodón	u.	6	4	0.90	21.60
PVA	u.	1	4	1.80	7.20
Resina poliéster	lt.	2	4	5.00	40.00
Pimento	u.	1	4	1.20	4.80
Acelerante	lt.	0.3	4	6.00	7.20
Catalizador	lt.	0.5	4	8.00	16.00
PIERNA BAJO RODILLA MODULAR					5.127.80
Socket para pierna	u.	1	4	220.00	880.00
Kit para prótesis	u.	1	4	850.00	3.400.00
Pie tipo sach	u.	1	4		-
Sujetador de pie	u.	1	4		-
Tubo de duraluminio para pantorrilla	u.	1	4		-
Sujetador de tubo y socket	u.	1	4		-
Cohetor de esponia	u.	1	4		-
Media cosmética	u.	1	4		-
Vendas de veso	u.	6	4	6.00	144.00
Yeso en polvo	lb	5	4	0.35	7.00
Tricot nylon	u.	1	4	150.00	600.00
Medias de algodón	u.	6	4	0.90	21.60
PVA	u.	1	4	1.80	7.20
Resina poliéster	lt.	2	4	5.00	40.00
Pimento	u.	1	4	1.20	4.80
Acelerante	lt.	0.3	4	6.00	7.20
Catalizador	lt.	0.5	4	8.00	16.00

PIERNA SOBRE RODILLA MODULAR					7,647.80
Socket para pierna con valvula de succión	u.	1	4	450.00	1,800.00
Kit para prótesis	u.	1	4	1,250.00	5,000.00
Pie tipo sach	u.	1	4		-
Sujetador de pie	u.	1	4		-
Tubo de duraluminio para pantorrilla	u.	1	4		-
Rodilla mecánica de duraluminio	u.	1	4		-
Sujetador de tubo y socket	u.	1	4		-
Cobertor de esponja	u.	1	4		-
Media cosmética	u.	1	4		-
Vendas de yeso	u.	6	4	6.00	144.00
Yeso en polvo	lb.	5	4	0.35	7.00
Tricot nylon	u.	1	4	150.00	600.00
Medias de algodón	u.	6	4	0.90	21.60
PVA	u.	1	4	1.80	7.20
Resina poliester	lt.	2	4	5.00	40.00
Pigmento	u.	1	4	1.20	4.80
Acelerante	lt.	0.3	4	6.00	7.20
Catalizador	lt.	0.5	4	8.00	16.00
TOTAL MATERIA PRIMA					33,176.65

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 23 Materia Prima Ortesis y Protesis

DETALLE	COSTO ANUAL (En dólares)				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	32,732.90	33,813.09	34,928.92	36,081.57	37,272.26
Muletos Canadienses	280.00	289.24	298.78	308.64	318.83
Muletos Axilares	218.00	225.19	232.63	240.30	248.23
Corsets	111.60	115.28	119.09	123.02	127.08
Cuellos Ortopédicos	212.00	219.00	226.22	233.69	241.40
Plantillas	232.50	240.17	248.10	256.29	264.74
Brazo bajo codo	7,851.60	8,110.70	8,378.36	8,654.84	8,940.45
Brazo sobre codo	11,051.60	11,416.30	11,793.04	12,182.21	12,584.22
Pierna bajo rodilla	5,127.80	5,297.02	5,471.82	5,652.39	5,838.92
Pierna sobre rodilla	7,647.80	7,900.18	8,160.88	8,430.19	8,708.39
Gastos Financieros	2,869.45	1,646.40	517.44	-	-
TOTAL EGRESOS	35,602.35	35,459.49	35,446.36	36,081.57	37,272.26

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.2.2.2 Costos Administrativos

Son los costos en que se incurre para realizar la función de administración de la empresa, Incluyen los pagos de salarios administrativos, suministros de oficina, servicios básicos entre otros.

Cuadro 24 Presupuesto de Gastos Administrativos

DETALLE	COSTO ANUAL (En dólares)				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos Administrativos	79,648.86	87,917.27	90,818.54	93,815.55	96,911.47
Suministros de Oficina	360.00	371.88	384.15	396.83	409.92
Arriendo	2,400.00	2,400.00	2,479.20	2,479.20	2,561.01
Mantenimiento equipos de oficina y computo	150.00	154.95	160.06	165.35	170.80
Mantenimiento de Maquinaria	150.00	154.95	160.06	165.35	170.80
Mantenimiento Vehículo	1,080.00	1,115.64	1,152.46	1,190.49	1,229.77
Servicios Básicos	1,680.00	1,735.44	1,792.71	1,851.87	1,912.98
Insumos de Limpieza	420.00	433.86	448.18	462.97	478.25
Depreciación Equipos de Computación	2,051.13	2,051.13	2,051.13		
Depreciación Equipos de Oficina	59.50	59.50	59.50	59.50	59.50
Depreciación Muebles de Oficina	267.36	267.36	267.36	267.36	267.36
Amortización Inversiones Diferidas	766.60	766.60	766.60	766.60	766.60
Imprevistos 2% Activos Fijos	6,740.12	6,962.55	7,192.31	7,429.66	7,674.84
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	95,773.57	104,391.13	107,732.27	109,050.72	112,613.31

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.2.2.2.3 Costos de Publicidad

Corresponden a los gastos necesarios para la comercialización y publicidad del producto.

Cuadro 25 Costos de Publicidad

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Hojas volantes	millar	3	60.00	180.00
Gigantografía	metro cuad.	5	9.00	45.00
Valla publicitaria	u.	1	150.00	150.00
Calendarios y tarjetas de presentación	ciento	5	45.00	225.00
TOTAL			264.00	600.00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.2.2.4 Costos Financieros

El objetivo del financiamiento es suministrar al proyecto los fondos necesarios y/o créditos que necesita para llevar a cabo su operación. Los costos financieros están relacionados con el pago por concepto de los intereses generados por la adquisición del préstamo para la implementación del Fundación.

Para la implementación de la Fundación es necesario contar con un crédito de \$ 34,701.74 el cual se obtendrá a través del Produbanco.

Características del Crédito:

Institución de Crédito:	Produbanco
Monto de Crédito:	\$ 34,701.74
Tasa de interés anual:	9.76 %
Tasa de interés mensual:	$9.76\% / 12 = 0.0081$
Plazo:	3 años
Período de pago:	36 meses
Amortización:	Mensual

Cuadro 26 Amortización de la Deuda Sobre Saldo Deudores

PERIODO	CAPITAL	CUOTA	INTERES	PAGO MENSUAL	CUOTA FIJA MENSUAL
0	34,701.74	963.94	282.24	1,246.18	1,108.98
1	33,737.80	963.94	274.40	1,238.34	1,108.98
2	32,773.86	963.94	266.56	1,230.50	1,108.98
3	31,809.92	963.94	258.72	1,222.66	1,108.98
4	30,845.99	963.94	250.88	1,214.82	1,108.98
5	29,882.05	963.94	243.04	1,206.98	1,108.98
6	28,918.11	963.94	235.20	1,199.14	1,108.98
7	27,954.18	963.94	227.36	1,191.30	1,108.98
8	26,990.24	963.94	219.52	1,183.46	1,108.98
9	26,026.30	963.94	211.68	1,175.62	1,108.98
10	25,062.36	963.94	203.84	1,167.78	1,108.98
11	24,098.43	963.94	196.00	1,159.94	1,108.98
12	23,134.49	963.94	188.16	1,152.10	1,108.98
13	22,170.55	963.94	180.32	1,144.26	1,108.98
14	21,206.62	963.94	172.48	1,136.42	1,108.98
15	20,242.68	963.94	164.64	1,128.58	1,108.98
16	19,278.74	963.94	156.80	1,120.74	1,108.98
17	18,314.80	963.94	148.96	1,112.90	1,108.98
18	17,350.87	963.94	141.12	1,105.06	1,108.98
19	16,386.93	963.94	133.28	1,097.22	1,108.98
20	15,422.99	963.94	125.44	1,089.38	1,108.98
21	14,459.06	963.94	117.60	1,081.54	1,108.98
22	13,495.12	963.94	109.76	1,073.70	1,108.98
23	12,531.18	963.94	101.92	1,065.86	1,108.98
24	11,567.25	963.94	94.08	1,058.02	1,108.98
25	10,603.31	963.94	86.24	1,050.18	1,108.98
26	9,639.37	963.94	78.40	1,042.34	1,108.98
27	8,675.43	963.94	70.56	1,034.50	1,108.98
28	7,711.50	963.94	62.72	1,026.66	1,108.98
29	6,747.56	963.94	54.88	1,018.82	1,108.98
30	5,783.62	963.94	47.04	1,010.98	1,108.98
31	4,819.69	963.94	39.20	1,003.14	1,108.98
32	3,855.75	963.94	31.36	995.30	1,108.98
33	2,891.81	963.94	23.52	987.46	1,108.98
34	1,927.87	963.94	15.68	979.62	1,108.98
35	963.94	963.94	7.84	971.78	1,108.98
36	0.00	963.94	0.00	963.94	1,108.98
TOTAL		34,701.74	5,221.45	39,923.19	39,923.19

4.7.2.2.5 Estructura de Financiamiento

Una vez determinados los presupuestos de inversión del proyecto se analizarán las fuentes o recursos que cubrirán el total de las inversiones, estas serán cubiertas con recursos propios y recursos externos.

Fuentes Propias

Son los aportes de los accionistas, las utilidades generadas y retenidas por la Fundación, se caracterizan por su estabilidad ya que no tienen fecha específica de devolución y tampoco generan intereses.

La inversión total del proyecto es de \$ 74,701,74 de los cuales el 53.55% es decir \$ 40,000.00 corresponden a fuentes propias de los socios.

Fuentes Externas

Las fuentes externas corresponden a las instituciones ajenas a la Fundación que confían sus recursos, estos pueden ser proveedores o instituciones financieras. El financiamiento de fuentes externas es del 46.45% del total de la inversión con recursos provenientes de un préstamo, correspondiente a \$ 34,701.74.

La estructura del financiamiento está resumida en la siguiente tabla:

Cuadro 27 Estructura Del Financiamiento

CONCEPTO	%	VALOR (En dólares)
Total Inversión Inicial	100.00%	74,701.74
Financiamiento	46.45%	34,701.74
Capital Propio	53.55%	40,000.00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

4.7.3 Estados Financieros

Tienen como objetivo pronosticar una perspectiva futura del proyecto, se lo elabora con base a los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución del proyecto hasta su operación. Las proyecciones se calculan para cierto número de años.

4.7.3.1 Estado de Resultados

Es también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias es aquel que presenta el resultado de las operaciones de negocios realizados en un período de tiempo (trimestral o anual). Dicho estado permite establecer en que medida los capitales invertidos rinden utilidades o generan pérdidas, muestran las operaciones y los ingresos generados llegando a determinar la efectividad económica del proyecto. Para continuar con la operación se debe generar resultados positivos.

Cuadro 28 Estado De Resultados Proyectado (En Dólares)

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Ventas	194,371.50	201,288.83	208,451.03	222,712.04	230,671.87
Ventas Operacionales	194,371.50	201,288.83	208,451.03	222,712.04	230,671.87
(-) COSTOS DE VENTAS	60,543.62	63,617.05	65,521.91	65,438.50	67,471.15
(=) UTILIDAD BRUTA	133,827.88	137,671.78	142,929.13	157,273.54	163,200.72
(-) Gastos Administrativos	95,773.57	104,391.13	107,732.27	109,050.72	112,613.31
(-) Gastos de Publicidad y Ventas	600.00	619.80	640.25	661.38	683.21
(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN	37,454.31	32,660.85	34,556.61	47,561.44	49,904.21
(-) Gastos Financieros	2,869.45	1,646.40	517.44		
(=) UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPD	34,584.86	31,014.44	34,039.17	47,561.44	49,904.21
(-) 15% Participación de Trabajadores	5,187.73	4,652.17	5,105.87	7,134.22	7,485.63
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	29,397.13	26,362.28	28,933.29	40,427.23	42,418.58
(-) 25% Impuesto a la Renta	7,349.28	6,590.57	7,233.32	10,106.81	10,604.64
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	22,047.85	19,771.71	21,699.97	30,320.42	31,813.93
(-) 10% Reserva Legal	2,204.78	1,977.17	2,170.00	3,032.04	3,181.39
(=) UTILIDAD NETA	19,843.06	17,794.54	19,529.97	27,288.38	28,632.54

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora:

4.7.3.2 Flujo de Fondos

El Flujo de Fondos mide las entradas y salidas reales de dinero que tendrá la Fundación en un período o tiempo específico.

Para la realización del Flujo de Fondos se tomará en cuenta el Estado de Resultados Proforma donde constan las depreciaciones y amortizaciones. También se realizará el cálculo de Impuestos de ley.

El flujo de fondos se clasifica en dos:

4.7.3.2.1 Flujo de Fondos del proyecto sin financiamiento

En este flujo de fondos se hace referencia a la clasificación de los ingresos y egresos brutos sin tomar en cuenta los costos de financiamiento.

Cuadro 29 Flujo de Fondos sin Financiamiento (En Dólares)

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIONES						
Activos Fijos	-28,083.85			-6,154.00		
Activos Diferidos	-3,833.00					
Capital de Trabajo	-42,784.88					
TOTAL	-74,701.74			-6,154.00		
INGRESOS POR YENTAS		194,371.50	201,288.83	208,451.03	222,712.04	230,671.87
(-) EGRESOS		163,577.90	175,288.69	180,555.14	181,811.31	187,428.38
Depreciaciones		5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11
Amortizaciones		766.60	766.60	766.60	766.60	766.60
Gastos de Producción		60,543.62	63,617.05	65,521.91	65,438.50	67,471.15
Gastos Administrativos		95,773.57	104,391.13	107,732.27	109,050.72	112,613.31
Gastos de Ventas		600.00	619.80	640.25	661.38	683.21
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		30,793.60	26,000.14	27,895.89	40,900.73	43,243.49
(-) 15% Participación Trabajadores		4,619.04	3,900.02	4,184.38	6,135.11	6,486.52
UTILIDAD GRAYABLE		26,174.56	22,100.12	23,711.51	34,765.62	36,756.97
(-) 25% Impuesto a la Renta		6,543.64	5,525.03	5,927.88	8,691.41	9,189.24
(-) 10% Reserva Legal		1,963.09	1,657.51	1,778.36	2,607.42	2,756.77
UTILIDAD NETA		17,667.83	14,917.58	16,005.27	23,466.79	24,810.95
(+) Depreciaciones		5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11
(+) Amortizaciones		766.60	766.60	766.60	766.60	766.60
FLUJO CORREGIDO		24,328.54	21,578.29	22,665.98	30,127.51	31,471.67
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						42,784.88
FLUJO NETO DE FONDOS	-74,701.74	24,328.54	21,578.29	22,665.98	30,127.51	74,256.55

4.7.3.2.2 Flujo de fondos del proyecto con financiamiento

Cuadro 30 Flujo de fondos con financiamiento (En Dólares)

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIONES						
Activos Fijos	-28,083.85			-6,154.00		
Activos Diferidos	-3,833.00					
Capital de Trabajo	-42,784.88					
TOTAL	-74,701.74			-6,154.00		
INGRESOS POR VENTAS		194,371.50	201,288.83	208,451.03	222,712.04	230,671.87
(-) EGRESOS		166,447.35	176,935.10	181,072.58	181,811.31	187,428.38
Depreciaciones		5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11
Amortizaciones		766.60	766.60	766.60	766.60	766.60
Gastos de Producción		60,543.62	63,617.05	65,521.91	65,438.50	67,471.15
Gastos Administrativos		95,773.57	104,391.13	107,732.27	109,050.72	112,613.31
Gastos de Ventas		600.00	619.80	640.25	661.38	683.21
Gastos Financieros		2,869.45	1,646.40	517.44	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		27,924.15	24,353.73	27,378.45	40,900.73	43,243.49
(-) 15% Participación Trabajadores		4,188.62	3,653.06	4,106.77	6,135.11	6,486.52
UTILIDAD GRAVABLE		23,735.53	20,700.67	23,271.68	34,765.62	36,756.97
(-) 25% Impuesto a la Renta		5,933.88	5,175.17	5,817.92	8,691.41	9,189.24
(-) 10% Reserva Legal		1,780.16	1,552.55	1,745.38	2,607.42	2,756.77
UTILIDAD NETA		16,021.48	13,972.95	15,708.39	23,466.79	24,810.95
(+) Depreciaciones		5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11	5,894.11
(+) Amortizaciones		766.60	766.60	766.60	766.60	766.60
FLUJO CORREGIDO		22,682.19	20,633.67	22,369.10	30,127.51	31,471.67
(-) Pago de Capital		-11,567.25	-11,567.25	-11,567.25		
(+) Crédito	34,701.74					
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						42,784.88
FLUJO NETO DE FONDOS	-40,000.00	11,114.95	9,066.42	10,801.85	30,127.51	74,256.55

En este flujo de fondos se debe cubrir las obligaciones de operación, laborales y financieras derivadas de los costos de financiamiento, por ello aquí

se considera el costo de capital de terceros provenientes de las aportaciones del propietario y del préstamo bancario.

El flujo con financiamiento considera el costo de los fondos obtenidos de terceros, es decir el costo financiero del pago de intereses y de las comisiones bancarias.

4.7.4 Análisis de Rentabilidad Financiera

Una vez realizado el flujo de fondos de efectivo del proyecto para cinco años, se procede a realizar el Análisis de Rentabilidad Financiera en el cual se determinará si el proyecto propuesto es o no económicamente rentable, para ello se tomará en cuenta varios parámetros que se los desarrolla a continuación.

4.4.4.1 Tasa De Descuento

La tasa de descuento o TMAR (Tasa mínima aceptable de rendimiento) se emplea para traer al presente los flujos de caja futuros del proyecto, por ello es una de las variables más importantes dentro del análisis de rentabilidad.

TMAR del Proyecto.- Para determinar la TMAR del Proyecto se considera que toda la inversión es financiada con recursos propios. Para el cálculo de la TMAR se ha tomado en cuenta los siguientes componentes:

TMAR = inflación + premio riesgo

Donde: Inflación = 3.30 % a junio de 2010 según el BCE.

Premio al riesgo = 12 % (tasa mínima que se exige para invertir en el proyecto).

De este modo el cálculo de la TMAR es:

TMAR del proyecto = 3.30 % + 12 % TMAR del proyecto = 15.30 %

TMAR del Inversionista.- Representa el costo promedio ponderado de capital y se lo obtiene a través de la siguiente ecuación:

$$CPPC = K_d * D\% + K_e * FP\%$$

Donde: K_d = Costo de la deuda después de impuestos $K_d = I_m * (1 - T)$

I_m = Costo de la deuda de una Institución financiera

T = Escudo fiscal al que está sujeta la entidad $(1 - T)$

$D\%$ = Porcentaje de la deuda que financiará al valor total de la Inversión

K_e = Rentabilidad de los accionistas

$FP\%$ = Porcentaje de recursos o fondos propios

Los datos y la aplicación de la fórmula se presentan a continuación:

$$I_m = 9.76\%$$

$$T = 36.25\%$$

$$D\% = 46.45\%$$

$$K_e = 15.30\%$$

$$FP\% = 53.55\%$$

$$CPPC = (0.0976) * (1 - 0.3625) * (0.4645) + (0.1530) * (0.5355) \quad CPPC = 0.02890 + 0.08192$$

$$CPPC = 0.1108$$

$$\mathbf{TMAR = 11.08\%}$$

La TMAR o el Costo Ponderado del Capital para un impuesto del 36.25% sobre las utilidades corresponde al 11.08 %.

El costo de la deuda después de impuestos será $K_d (1 - t)$ en donde t representa la tasa de impuestos. Si la tasa de interés por préstamos es de 9.76% y la tasa impositiva es de 36.25%, el costo real de la deuda es de:

$$K_d = 0.0976 * (1 - 0.3625) \quad K_d = 0.0622$$

$$K_d = 6.22 \%$$

4.7.4.2 Valor Presente Neto

El Valor Presente Neto o Valor Actual Neto (VAN) es el valor llevado a cero de todos los flujos de caja esperados de un proyecto de inversión. Es decir el

VAN es igual a la diferencia entre el valor actual de los cobros, menos los pagos generados a lo largo del proyecto de inversión.

Cuando se traen valores futuros al presente se pueden presentar tres criterios para determinar si el proyecto es o no viable y son:

- Si el VAN es mayor a cero, se debe aceptar el proyecto ya que este será capaz de cubrir el costo del capital y además generar utilidades para los inversionistas.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo por medio del costo de oportunidad.

Si el VAN es menor a cero, el proyecto no es viable ya que no se podrá recuperar la inversión en términos del valor actual por lo tanto se debe desechar esta opción.

La fórmula para el cálculo del VAN es:

Donde: I_0 = Inversión Inicial

FF = Flujo de Fondos

t = Períodos de descuento Td = Tasa de descuento

Aplicación de la Fórmula:

VAN sin Financiamiento

VAN = 30,904.94

Al aplicar la tasa de descuento del proyecto que es del 15.30% en los flujos de fondo, el VAN sin financiamiento arroja un valor actual neto de \$ 30,904.94 es decir mayor a cero y concluimos que el proyecto es viable y al ponerlo en marcha generará utilidades.

VAN = 48,924.19

El VAN del inversionista es de 48,924.19 dólares, es decir un valor mayor a cero, esto significa que el proyecto es viable aún después de cubrir el costo ponderado de capital de que es de 11.08%.

4.7.4.3 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, esto significa que es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

La TIR mide la rentabilidad del dinero que se mantendrá dentro del proyecto y se llama así porque supone que el dinero ganado año a año se lo reinvierte totalmente en el mismo proyecto.

Existen tres criterios para determinar la aceptación o no del proyecto:

- Si la TIR es mayor que la tasa de descuento requerida, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que la tasa de descuento, se rechaza el proyecto.
- Si la TIR es igual a la tasa de descuento, dará lo mismo invertir el dinero en el proyecto que en otra actividad.

Actualmente el cálculo de la TIR se lo realiza en una hoja de Excel lo que permite obtener el resultado en forma más rápida y exacta. Dicho método se lo aplicará en el presente proyecto.

4.7.4.3.1 TIR sin financiamiento

Cuadro 31 Tasa Interna de Retorno sin Financiamiento

TASA DE DESCUENTO	
15.30%	
AÑOS	FLUJO DE FONDOS
0	-74,701.74
1	24,328.54
2	21,578.29
3	22,665.98
4	30,127.51
5	74,256.55
TIR	28.63%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

La TIR resultante del proyecto es de 28.63% que comparada con la TMAR propuesta anteriormente la supera; este resultado permite ver al proyecto como rentable y se puede invertir en él.

4.7.4.3.2 TIR con financiamiento

Cuadro 32 Tasa Interna de Retorno con Financiamiento

TASA DE DESCUENTO	
11.08%	
AÑOS	FLUJO DE FONDOS
0	-40,000.00
1	11,114.95
2	9,066.42
3	10,801.85
4	30,127.51
5	74,256.55
TIR	38.07%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

La TIR del inversionista es de 3 8.07% la cual es mayor a la tasa de descuento de 11.08% por tanto el proyecto será factible en su realización.

4.7.4.4 Período de Recuperación de la Inversión

El período de Recuperación del Inversión indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión inicial, para ello se toma como base los flujos realizados en cada uno de los períodos de su vida útil, se dice que se recobra la inversión cuando los flujos de caja acumulados son iguales a cero o superan la inversión inicial.

La fórmula para determinar la recuperación de la inversión es:

PRI = de n flujos hasta equiparar la inversión inicial.

La aplicación de la fórmula se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 33 Período De Recuperación De La Inversión

AÑO	FF	TM FF	AÑO	FF	TM FF
0	-74,701.74		0	-40,000.00	
1	24,328.54	24,328.54	1	11,114.95	11,114.95
2	21,578.29	45,906.83	2	9,066.42	20,181.37
3	22,665.98	68,572.81	3	10,801.85	30,983.22
4	30,127.51	98,700.32	4	30,127.51	61,110.73
5	74,256.55	172,956.87	5	74,256.55	135,367.28

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

PRI del proyecto = $4 + (74,701.74 - 98,700.32) / 74,256.55$

PRI del proyecto = 3.68

Es decir que la recuperación de la inversión se realizará en 3 años, 8 meses y 3 días.

PRI del proyecto = $4 + (40,000.00 - 61,110.73) / 74,256.55$

PRI del proyecto = 3.72

La recuperación de la inversión del inversionista se realizará en 3 años, 8 meses y 17 días.

4.7.4.5 Relación Beneficio – Costo

Se considera que un proyecto es atractivo cuando los beneficios derivados de su implementación y reducidos por los beneficios negativos esperados exceden en sus costos 173 asociados. En resumen, la relación costo beneficio expresa el rendimiento que genera el proyecto por unidad monetaria invertida, de allí se derivan dos criterios:

- El costo beneficio debe ser mayor a 1 para que sea considerado rentable.
- Si el costo beneficio es menor a 1, el proyecto no es rentable.
- La fórmula para calcular el costo beneficio es:
- ó
- Aplicación de la fórmula:

Cuadro 34 Ingresos y Egresos Actualizados sin Financiamiento USD

AÑOS	INGRESOS	VAN INGRESOS	EGRESOS	VAN EGRESOS
1	194,371.50	168,578.92	163,577.90	141,871.56
2	201,288.83	151,412.27	175,288.69	131,854.60
3	208,451.03	135,992.87	180,555.14	117,793.67
4	222,712.04	126,016.23	181,811.31	102,873.54
5	230,671.87	113,200.44	187,428.38	91,979.03
SUMA TOTAL		695,200.72		586,372.39

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

$$\text{Relación BC} = \frac{695,200.72}{586,372.39}$$

$$\text{Relación BC} = 1.19$$

Esto quiere decir que por cada dólar invertido en el proyecto, se recibirá 0.19 centavos de dólar de ganancia.

Cuadro 35 Ingresos y Egresos Actualizados con Financiamiento USD

AÑOS	INGRESOS	VAN INGRESOS	EGRESOS	VAN EGRESOS
1	194,371.50	174,978.73	166,447.35	149,840.62
2	201,288.83	163,126.69	176,935.10	143,390.15
3	208,451.03	152,076.48	181,072.58	132,102.40
4	222,712.04	146,269.70	181,811.31	119,407.49
5	230,671.87	136,382.29	187,428.38	110,815.03
SUMA TOTAL		772,833.89		655,555.70

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

$$\text{Relación BC} = \frac{772,833.89}{655,555.70}$$

$$\text{Relación BC} = 1.18$$

Esto quiere decir que por cada dólar invertido en el proyecto, se recibirá 0.18 centavos de dólar de ganancia.

4.7.4.6 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad muestra posibles escenarios que pueden acontecer con el tiempo y afectar las condiciones de los indicadores financieros del proyecto.

Existen varios escenarios que pueden influir en la rentabilidad del proyecto como: variación en el costo de los insumos, en los salarios, en las ventas, el precio del producto; entre otros. Para el análisis de sensibilidad se seleccionó posibles escenarios que van a influir en el proyecto, mismos que están dados por:

- Incremento en el costo de Materias Primas
- Incremento de la Mano de Obra
- Aumento y Disminución del Volumen de Ventas

Al aplicar las variaciones a ser propuestas en cada escenario se obtienen los siguientes resultados:

Cuadro 36 Análisis de Sensibilidad

VARIABLES	TIR	VAN	R B/C	RESULTADO
Proyecto	38.07%	48,924.19	1.19	Viable
Costo de Materia Prima (+	32.73%	41,220.34	1.16	Poco Sensible
Costo de Mano de Obra (+	32.82%	39,791.13	1.15	Muy Sensible
Volumen de Ventas (- 5%)	43.39%	58,044.10	1.21	Muy Sensible
Volumen de Ventas (+ 5%)	50.70%	71,094.86	1.24	Muy Sensible

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Al incrementar los Costos de Materia Prima en un 10%, el proyecto tiene una afectación poco sensible, ya que la TIR disminuye a 32.73%, el VAN a \$ 41,220.34 y la Relación Beneficio Costo es de \$ 1.16; considerando muy pequeña la variación con el Proyecto.

Al tomar en cuenta un incremento en los costos de la mano de obra del 5%, el proyecto es muy sensible ya que la TIR es de 32,82%, el VAN de \$ 39.791.13 y la Relación Beneficio Costo es de \$ 1.15; valores que se modifican grandemente frente a los indicadores determinados para el proyecto.

Al disminuir las ventas en un 5% el proyecto se vuelve muy sensible, ya que la TIR tiene un valor de 43.39%, el VAN de \$58,044.10 y la Relación Beneficio Costo es de \$ 1.21. Lo que afecta a los indicadores del proyecto.

Al aumentar las ventas en un 5% el proyecto se vuelve muy sensible, ya que la TIR tiene un valor de 50.70%, el VAN de \$71,094.86 y la Relación

Beneficio Costo es de \$ 1.24. Lo que afecta a los indicadores del proyecto y se tendría un mayor beneficio y utilidad.

A pesar de realizar los cambios en el Análisis de Sensibilidad, el proyecto sigue siendo Viable ya que las variaciones de la TIR son superiores a la TMAR y el VAN es un valor positivo. Notándose que un cambio en el Costo de Mano de Obra afecta grandemente al proyecto, mientras que los cambios en Costo de Materia Prima y Volumen de Ventas no influyen mayormente en el Proyecto.

V. DISCUSIÓN

Luego de concluida la presente investigación se puede coincidir con la apreciación de varios autores entre ellos **Arboleda (2003)** que manifiesta que un proyecto es el entrecruzamiento de variables financieras, económicas, sociales y ambientales que implican el deseo de suministrar un bien o de ofrecer un servicio con el objetivo de determinar su contribución potencial al desarrollo de la comunidad donde va dirigido.

Además y de acuerdo a lo manifestado por el **Banco Mundial (2004)** se deben calcular de antemano los recursos necesarios de financiación de materiales y de mano de obra y los beneficios

Hay que considerar también que la Parroquia San Carlos es propicia para el establecimiento de esta fundación y coincidiendo con **Fernández (2004)** en cuanto a que por la retribución lógica que recibamos debemos brindar un ambiente adecuado con tranquilidad y comodidad para el cliente.

Se debe hacer énfasis especial en la atención que debemos poner al concepto de mercadeo tal como lo manifiesta **Miranda Juan (2000)** que el proyecto debe atender una necesidad.

Además se coincide con lo manifestado por **Rodrigo Varela (2001)** cuando manifiesta que el sector empresarial moderno una pequeña y mediana empresa con posibilidad de desarrollo y crecimiento con líderes empresariales adecuados es lo que se necesita.

Al finalizar la investigación se puede reafirmar lo señalado por **Parra Dussan** al afirmar que se deben impulsar los programas y acciones en procura de entornos accesibles para todos, dadas las condiciones de desigualdad o discriminación prevalecientes en nuestra sociedad, a fin de que aquellos que nazcan con discapacidad o la adquieran, ya que los mismos son necesarios para que puedan participar en condiciones de igualdad en la vida social, en su desarrollo y en el de un país por lo que la

hipótesis de que con la realización de un proyecto de factibilidad para la creación de una fundación para personas con capacidades especiales en la Parroquia san Carlos determina que la misma generará un alto beneficio social es aceptada.

VI CONCLUSIONES

- El estudio de mercado determinó que la mayoría de las personas encuestadas sufren de alguna discapacidad por males congénitos o por enfermedades.
- No existe una inserción en el campo laboral sin discriminaciones para las personas con discapacidades aun existiendo la normativa legal vigente, la misma no se cumple.
- Se pudo determinar que aun existen personas con discapacidades que no tienen conocimiento de los beneficios que por ley les corresponde
- El estudio técnico determinó que la mejor ubicación para la Fundación es en la Av. 2 de mayo ya que es un sitio comercial, tiene una buena afluencia de transporte y cercanía con diferentes instituciones públicas y privadas.
- Después de realizar el estudio organizacional se puede clasificar a la Fundación como una empresa de Nombre Colectivo ya que surge de la idea de los socios fundadores, sin tener suscripción pública de capital. La organización deberá contar con personal calificado que permita una excelente atención y satisfacción de las necesidades de los pacientes.
- El estudio financiero determinó la viabilidad del proyecto mediante el análisis de Presupuestos, Formas de Financiamiento, Estado de Resultados, Flujo de Fondos e Indicadores Financieros.

VII RECOMENDACIONES

- Incrementar programas y proyectos de prevención en el área de la salud para poder disminuir la cantidad de personas que adquieren discapacidades por descuidos de salud.
- Ofrecer ayudas técnicas o protésicas que permitan solucionar su discapacidad y poder insertarse en el campo laboral sin ningún contratiempo para tener un sustento diario
- Brindar asesoría a las personas con discapacidad para que se acojan a los beneficios que por ley les corresponde
- Utilizar medios de publicidad que permitan captar nuevos pacientes y aumentar la capacidad de atención a los mismos.
- Cumplir con el servicio de calidad en cuanto a puntualidad en la entrega de productos, mantener el costo social para las personas que lo requieran.
- Propiciar un buen ambiente de trabajo y brindar una buena atención y asesoría a las personas con discapacidad.

VIII. RESUMEN

La situación de las personas con capacidades especiales de la parroquia San Carlos en su condición de personas con diversos grados de falencias, no tienen a dónde acudir a quien pedir auxilio, y ser atendidos en cuanto a sus necesidades, porque en nuestra parroquia el Subcentro de salud es simplemente un paliativo muy simple y elemental, se ha convertido en una problemática en la parroquia San Carlos, que ningún organismo estatal o privado se ha preocupado de este vital sector.

Esta problemática está enmarcada según la condición que presenten las personas con capacidades especiales, sea por deficiencias físicas, visuales, problemas mentales y psicológicos, y con falencias auditivas y del lenguaje, si son estudiantes abandonará sus estudios, si es un trabajador agrícola, descuidará sus actividades que repercuten en el normal desenvolvimiento de sus labores de la agricultura, la base económica de nuestro pueblo y finalmente resultan afectados también las personas con capacidades especiales por esta inestabilidad de lo que acarrea su desarrollo integral

Después de determinar el tamaño óptimo para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con los recursos humanos necesarios para la operación y dirección; ya que la incidencia de los costos de mano de obra en los costos de operación es muy fuerte.

Para esta parte se determinará la cantidad de personal que se requiere por ejemplo: conserje, mensajero, recepcionista, técnicos ortopédicos, rehabilitadores físicos.

También se ofertará servicios y productos de calidad, por ejemplo la elaboración de prótesis con fibra de carbono que es un elemento altamente resistente y a la vez liviano lo que permite tener una mayor durabilidad de la prótesis y brinda una mayor comodidad para la persona que la utiliza. El utilizar este tipo de tecnología brindará un crecimiento e inserción del mercado competitivo.

También se ofertará servicios y productos de calidad, por ejemplo la elaboración de prótesis con fibra de carbono que es un elemento altamente resistente y a la vez liviano lo que permite tener una mayor durabilidad de la prótesis y brinda una mayor comodidad para la persona que la utiliza. El utilizar este tipo de tecnología brindará un crecimiento e inserción del mercado competitivo.

A pesar de realizar los cambios en el Análisis de Sensibilidad, el proyecto sigue siendo Viable ya que las variaciones de la TIR son superiores a la TMAR y el VAN es un valor positivo. Notándose que un cambio en el Costo de Mano de Obra afecta grandemente al proyecto, mientras que los cambios en Costo de Materia Prima y Volumen de Ventas no influyen mayormente en el Proyecto.

IX. SUMMARY

The situation of persons disabled in the San Carlos parish as of people with varying degrees of failures, they have no where to go to who request help, and be taken care of with regard to their needs, because in our parish Health Central is simply a palliative very simple and elementary, has become a problem in the parish San Carlos that no State or private agency has concerned of this vital sector.

This problem is framed according to the condition that persons with special abilities, either by physical, visual impairments, mental and psychological problems, and auditory flaws and language, if they are students will abandon their studies, if you are a farm worker, he descuidará their activities that have an impact on the normal development of their work in agriculture, the economic base of our people and finally are also affected people with special abilities by this instability of what leads to their comprehensive development.

After determining the size optimum for the project, it is necessary to ensure that it has the necessary human resources for the operation and management; the incidence of the costs of labor in operation costs is very strong.

For this part shall be determined in the amount of staff required for example: concierge, Messenger, receptionist, orthopedic technicians, physical rehabilitation.

It also offered services and quality products, for example the production of prostheses with carbon fibre which is a highly resistant and at the same time light element which allows for increased durability of the prosthesis and provides greater comfort to the person that uses. Use this type of technology will provide growth and integration of the competitive market.

It also offered services and quality products, for example the production of prostheses with carbon fibre which is a highly resistant and at the same time

light element which allows for increased durability of the prosthesis and provides greater comfort to the person that uses. Use this type of technology will provide growth and integration of the competitive market.

Despite the changes in the sensitivity analysis, the project remains Viable because variations in the IRR are superior to the TMAR and the VAN is a positive value. Noticing that a change in the labor cost greatly affects the project, while changes in cost of raw and turnover not influence mostly in the project.

X BIBLIOGRAFIA

- ACEVEDO Karen 2010. Estudio de factibilidad de un proyecto. Edit. Universidad del Atlántico. Disponible en www.slideshare.net
- AGUEDA Esteban 2002. Introducción al Marketing, Editorial Ariel Economía Pp 189. Primera Edición, Barcelona España.
- ARBOLEDA, Jorge 2001. Proyectos, Formulación, Evaluación, y Control. Segunda edición, Cali Colombia, A.C. Editores 593 p.
- BACA URBINA, Gabriel 2006. Evaluación de Proyectos. México: Mc Graw Hill.
- BORSANI María José 2009 Necesidades Especiales ¿Cuándo es posible la integración? / María José Borsani y otros; compilado por Silvia Mora ITkm.- 1ª ed. 1ª reimp. Buenos Aires: Centro de Publicaciones Educativas y Material Didácticos.
- BLAND T., L., & Tarquin J., A. 2003. Ingeniería Económica. México: Mc. Graw Hill S.A.
- CHIRIBOGA Rosales Alberto 2008. Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano. Pp 325
- GARCÍA Herrero Gustavo 2006. Manual práctico para elaborar proyectos sociales. - 233 Pp.
- GABRIEL, B. U. (2001). Evaluación de Proyectos cuarta edición. México D.F.: Mc. Graw Hill.
- HOY. (14 de Agosto de 2008). Nuevas tarifas básicas, en vigencia. Diario Hoy, pág. 5.
- KOTLER, Philip HALL, 2005 Prentice Mercadotecnia Octava Edición Pág. 5
- MEDINA EDILBERTO, 2005. Preparación y Evaluación de Proyectos. Quality Print.
- MIRANDA. JUAN JOSE 2002. Gestión de Proyectos. Bogotá Colombia: MM.
- MORALES VALLEJO Pedro 2006, Medición de actitudes en psicología y educación: construcción de escalas y problemas metodológicos Volumen 80 de Estudios (Universidad Pontificia de Comillas) Edición 3

- PALLADINO ENRIQUE (2009) Cómo diseñar y elaborar proyectos: elaboración, planificación, evaluación, 156 páginas.
- SANJUAJO, M., & REINOSO, M. (2003). Guía de Valoración de Empresas.
- SAPAG, N., & SAPAG, R. (2000). Preparación y Evaluación de Proyectos. Chile: Mc. Graw Hill.
- <http://www.conadis.gov.ec>.
- <http://www.inegi.org.mx/est>
- <http://www.minusval2000.com>
- <http://www.inec.gov.ec>

ANEXOS

ANEXO 1
ENCUESTA PARA PERSONAS QUE PRESENTAN
DISCAPACIDAD FISICA EN LA PARROQUIA SAN CARLOS

La presente encuesta está encaminada hacia la elaboración del proyecto de tesis en la Carrera de Administración de Microempresas de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo por lo que solicito a Usted responderla, misma que ayudará a brindar un mejor servicio a las personas que sufren algún tipo de discapacidad.

Favor seleccionar una sola respuesta para cada pregunta.

1. Edad: 15 a 20 ☐ 21 a 30 ☐ 31 a 40 ☐ 41 a 50 ☐ más de 50 ☐

2. Qué tipo de actividad realiza Usted?

- a. Ninguna ☐
- b. Negocio Propio ☐
- c. Trabaja en Empresa u Oficina ☐
- d. Busco Trabajo ☐

3. Señale si su discapacidad es:

Congénita ☐ Adquirida ☐

4. Si es adquirida la causa fue:

Accidente ☐ Herencia ☐ Mal uso medicinas ☐ Otra ☐

5. En su familia se han presentado más casos de discapacidad?

S ☐ NO ☐

6. Tiene Usted carné del Conadis? SI ☐ NO ☐

En caso afirmativo, indique el porcentaje de Discapacidad:

7. Conoce los beneficios de portar el carné del Conadis?

SI ☐ NO ☐

Cuáles? _____

8. Ha recibido alguna ayuda del Conadis o del Gobierno ?

En caso afirmativo Indique cuál ? _____

9. Considera Usted que un discapacitado y su familia necesita ayuda psicológica?

Mucho ☐ Poco ☐ Nada ☐

10. Le gustaría desarrollar más sus habilidades a través de talleres para personas discapacitadas y trabajar en ellos y comercializar en un Centro del Discapacitado Trabajador?

Mucho ☐ Poco ☐ Nada ☐

11. Cada qué tiempo necesita adquirir ayudas ortopédicas?

a. Cada año ☐

b. Entre 2 y 3 años ☐

c. Entre 4 y 5 años ☐

d. Entre 6 y 8 años ☐

e. Otro: ☐

12. Actualmente cuál es el costo por haber adquirido la prótesis que utiliza?

a. Hasta \$ 500 ☐

b. De \$ 501 a \$ 1.500 ☐

c. De \$ 1.500 a \$ 5.000 ☐

d. Más de \$ 5.000 ☐

13. ¿Estaría Usted de acuerdo en que se cree una Fundación para Personas con Discapacidad en la Parroquia San Carlos?

Si ☐ No ☐

Por qué?
