



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

Tesis de grado previa la obtención del título de Ingeniero en Marketing

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN MÉDICA FAMILIAR A DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2014

AUTOR:

CRISTIAN ALFREDO FUENTES HERRERA

DIRECTOR:

ING. JUAN CARLOS CANO INTRIAGO, M.Sc.

QUEVEDO – ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE AUTORIA Y DECISIÓN DE DERECHOS

Yo, Cristian Alfredo Fuentes Herrera, 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 este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Cristian Alfredo Fuentes Herrera

1204887713

CERTIFICACIÓN

El suscrito, **Ing. Juan Carlos Cano Intriago, M.Sc.** Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el Egresado **Cristián Alfredo Fuentes Herrera**, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ing, en Marketing con el tema “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN MEDICA FAMILIAR A DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2014**”, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias para el efecto.

Ing. Juan Carlos Cano Intriago, M.Sc
DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN MÉDICA FAMILIAR A DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2014

Presentado al Comisión Académica como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Marketing.

Aprobado:

Ing. Carlos Martínez Medina, MSc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Lcdo. Luis Villota Guevara, MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Carlos González Guanín, MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Quevedo – Los Ríos - Ecuador

AÑO 2015

DEDICATORIA

A:

Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Mi madre Sra. Luisa Rosalva Herrera Rosado, mi familia por siempre apoyarme, por sus consejos por la motivación que me dieron en el presente estudio para culminar esta importante etapa de vida y por los ejemplos de constancia y perseverancia que influirán en mí como profesional.

A mis familiares y amigos que por ser quienes siempre me dieron ánimos en los momentos más importantes de mi vida, y que han sido la fuente de inspiración y ejemplo para la culminación de mi investigación.

AGRADECIMIENTO

El autor deja constancia de su agradecimiento.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en cuyas aulas los maestros me dieron todo de sí para crecer en conocimientos.

A las autoridades de la Universidad.

Lcdo. Edgar Pastrano. MSc. Decano de la de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

Ing. Juan Carlos Cano Intriago, MSc. Director de Tesis.

A cada uno de mis profesores que me brindaron sus conocimientos para mi formación profesional.

A todas y cada una de las personas que de una u otra manera me brindaron su apoyo y ayuda para la realización de esta investigación.

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
PORTADA	i
DECLARACIÓN DE AUTORIA	ii
CERTIFICACIÓN	iii
MIEMBROS DE TRIBUNAL.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
ABSTRACT	xv
DUBLINCORE	xvi
CAPÍTULO I. MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Introducción	2
1.2 Problematización	3
1.2.1 Diagnóstico	3
1.2.2 Formulación del problema.	4
1.2.3 Sistematización del problema	4
1.3 Justificación	4
1.4 Objetivos.....	6
1.4.1 Objetivo General.....	6
1.4.2 Objetivos Específicos.....	6
1.5 Hipótesis	6
1.5.1 Hipótesis general	6
1.5.2 Hipótesis Específicas.....	7
1.6 Variables.....	7
1.6.1 Variable Independiente:	7
1.6.2 Variable dependiente:.....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8

2.1.	Fundamentación Teórica	9
2.1.1.	Adultos mayores.	9
2.1.2.	Plan de Negocios.....	10
2.1.2.1.	Importancia.	10
2.1.2.2.	Estructura del Plan Negocio.	11
2.1.2.3.	Análisis Estratégico.....	11
2.1.2.4.	Análisis del Entorno.	12
2.1.2.5.	Recursos Operativos	12
2.1.2.6.	Recursos Humanos.	12
2.1.2.7.	Recursos Organizacionales.	12
2.1.2.8.	Recursos Financieros.	12
2.1.3.	Ciclo de vida del negocio.	13
2.1.3.1.	Análisis del FODA.....	13
2.1.4.	Plan Estratégico.....	13
2.1.5.	Inversión.	13
2.1.6.	Capital de Operación.	14
2.1.7.	Estado de Resultado.....	14
2.1.7.1.	Flujo de Caja.....	14
2.1.7.2.	Depreciación.....	15
2.1.8.	Indicadores de rentabilidad.....	15
2.1.8.1.	TIR.....	15
2.1.8.2.	VAN.	15
2.2.	Fundamentación Conceptual	16
2.2.1.	Estudio de Mercado.....	16
2.2.1.1.	Producto.	16
2.2.1.2.	Demanda.	17
2.2.1.3.	Oferta.....	17
2.2.1.4.	Precio.....	18
2.2.1.5.	Canales de Distribución.	18
2.2.2.	Estudio técnico.	19
2.2.2.1.	Tamaño.....	19
2.2.2.2.	Localización.	20
2.2.2.3.	Ingeniería del proyecto.	21

2.2.3.	Estudio financiero.	21
2.2.3.1.	Inversión.	21
2.2.3.2.	Costo de producción.	22
2.2.3.3.	Costo de administración.	23
2.2.3.4.	Costo de venta.	23
2.2.3.5.	Depreciación y Amortización.	24
2.2.3.6.	Capital de trabajo.	24
2.2.3.7.	Estado de resultado.	24
2.2.3.8.	Flujo de caja del proyecto.	25
2.2.4.	Evaluación financiera.	25
2.2.4.1.	Flujo de Fondo.	26
2.2.4.2.	Punto de equilibrio.	27
2.2.4.3.	Valor Actual Neto (VAN).	27
2.2.4.4.	Tasa interna de retorno (TIR).	28
2.3.	Fundamentación legal.	28
3.1.1.	Ley Orgánica De Salud.	28
3.1.2.	Superintendencia de compañías.	33
2.3.1.1.	Requisitos generales.	33
2.3.1.2.	Registro Único De Contribuyente.	35
2.3.1.3.	Inscripción de afiliación IESS.	38
2.3.1.4.	REGLAMENTO PARA EL USO DEL SUELO COMERCIAL Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS ESTABLECIDOS EN LA RUTA DEL RIO POR EL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN QUEVEDO.	39
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.		42
3.1.	MÉTODOS.	43
3.1.1.	Métodos.	43
3.1.1.1.	Método Inductivo:	43
3.1.1.2.	Método Deductivo:	43
3.2.	Tipos de Investigación.	43
3.2.1.	Investigación De Campo.	43

3.2.2.	Bibliográfica	44
3.2.3.	Fuentes de la investigación	44
3.2.3.1.	Primarias.....	44
3.2.3.2.	Secundarias	44
3.3.	Técnicas e instrumentos de la investigación	44
3.4.	Población Y Muestra.....	45
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....		46
4.1.	Resultados.....	47
4.1.1.	Estudio de mercado la creación de un centro de atención médica para adultos mayores.	47
4.1.2.	Estudio técnico para la creación del centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo.....	58
4.1.2.1.	Localización	58
4.1.2.2.	Estudio Organizacional	58
4.1.2.3.	La Empresa.....	59
4.1.2.4.	Misión	59
4.1.2.5.	Visión	60
4.1.2.6.	Alcance	60
4.1.2.7.	Inversión en obras físicas	60
4.1.2.8.	Plano de la infraestructura	61
4.1.2.9.	Organigrama.	61
4.1.2.10.	Logo.....	68
4.1.2.11.	Características del servicio	68
4.1.2.12.	Servicios y procedimientos	69
4.1.2.13.	MARKETING MIX: 5 P´S	70
4.1.2.14.	Plan de Medios.	73
4.1.2.14.1.	Televisiva.....	73
4.1.2.14.2.	Radial.....	73
4.1.2.14.3.	Prensa	74
4.1.2.15.	Promoción Día de Adulto Mayor	74
4.1.3.	Estudio financiero para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo.....	75

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
5.1. Conclusiones	86
5.2. Recomendaciones	87
CAPITULO VI. BIBLIOGRAFÍA	88
6.1 Literatura Citada	89
CAPITULO VII. ANEXOS	91
7.1 Anexos 1	92

INDICE DE TABLA

TABLA	PÁG.
1. Estadía hospitalaria.....	47
2. Mayor Problema.....	48
3. Atención de las enfermedades.....	49
4. Enfermo en su domicilio.....	50
5. Contratación de enfermera	51
6. Tipo de cuidado	52
7. Disposición pago enfermera.	53
8. Disposición pago Auxiliar	54
9. Frecuencia	55
10. Medio de comunicación	56
11. Horario	57
12. Costo en medio de Tv.....	73
13. Costo en medio radial	74
14. Costo en medio escrito	74
15. Costo día de adulto mayor	75
16. Presupuesto general plan de medios.....	75
17. Inversión	76
18. Muebles de Oficina	76
19. Equipo de oficina.....	77
20. Equipo de Computación.....	77
21. Cafetería	77
22. Equipo Operativos.....	77
23. Tabla de Depreciación	78
24. Gastos de constitución.....	78
25. Financiamiento.....	79
26. Amortización del préstamo.....	79
27. Ingresos por servicios prestados	79
28. Gastos administrativos.....	80
29. Gastos de ventas	80
30. Gastos de servicio.....	80

31.	Estado de pérdidas y ganancias	81
32.	Flujo de caja proyectado	82
33.	Punto de Equilibrio	83
34.	Proyección del punto de equilibrio mínimo y máximo	83

INDICE DE GRÁFICO

GRÁFICO	PÁG.
1. Estadía Hospitalaria	47
2. Mayor Problema.....	48
3. Atención de las enfermedades.....	49
4. Familiar enfermo	50
5. Contratación de enfermeras.....	51
6. Tipo de cuidado	52
7. Disposición pago enfermera	53
8. Disposición pago auxiliar	54
9. Frecuencia	55
10. Medio de Comunicación	56
11. Horario	57
12. Punto de equilibrio	83

INDICE DE FIGURA

FIGURA	PÁG.
1. Localización	58
2. Plano de la infraestructura	61
3. Organigrama	61
4. Logo.....	68

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación necesita establecer correctas políticas para el desarrollo de esta empresa dedicada al servicio médico. Teniendo en cuenta el proceso de planeación, dirección y control de la actividad que se emprende. Es donde se debe utilizar la proyección del mercado para analizar de manera general el entorno por medio de un eficaz estudio comercial.

En base a lo que se está estableciendo se realizó el trabajo de investigación en el cantón Quevedo, con los siguientes objetivos de elaborar un plan de negocios para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo año 2014.

Para identificar la demanda en nuestro cantón se utilizó un cuestionario de preguntas a la muestra de 375 personas que posiblemente sean clientes del centro de atención médica.

El costo de la inversión inicial es de \$ 53.880,96. El financiamiento de la inversión inicial total se lo realizará mediante la aportación de capital propio y endeudamiento. La inversión es necesaria para la compra de activos y está conformada en dos tipos de activos: activos fijos y activos diferidos. Las inversiones en activos fijos incluyen muebles y equipos para la adecuación de la compañía para desarrollar las actividades requeridas con eficiencia. Las inversiones en activos diferidos están constituidas por los gastos de constitución y gastos operacionales.

Según el análisis del VAN del proyecto de inversión podemos concluir que el proyecto es factible ya que arroja un VAN de \$ 103.987,52 y una TIR de 84,8% con respecto a la tasa mínima aceptable de rendimiento de 15,50 %, es decir, a través de los 5 años proyectados el flujos de efectivo son positivos y van creciendo anualmente.

ABSTRACT

This research needs to establish policies for the development of this company dedicated to medical care right. Considering the process of planning, directing and controlling the activity undertaken. It is where you must use the projection market to analyze generally the environment through effective commercial studio.

Based on what you are setting the research was conducted in the canton Quevedo, with the following objectives to develop a business plan for the creation of a health care facility for seniors in the canton Quevedo 2014.

To identify demand in our county a series of questions was used for the sample of 375 people who may be clients of the health care facility.

The cost of the initial investment is \$53.880, 96. The financing of the total initial investment would be through the provision of equity and debt. Investment is needed for the purchase of assets and consists of two types of assets: fixed assets and deferred assets. Investments in fixed assets include furniture and equipment for the adequacy of the company to develop the required activities efficiently. Investments in deferred assets consist of formation expenses and operating expenses.

According to the analysis of the NPV of the investment project we can conclude that the project is feasible because it yields a NPV of \$ 103.987,52 and an IRR of 84,8% over the minimum acceptable rate of return of 15.50%, is say, through the five years projected cash flows are positive and are growing annually.

(DUBLINCORE) ESQUEMA DE CODIFICACIONES

1	Título / Tittle	M	Plan de negocios para la creación de un centro de atención medica familiar a domicilio para los adultos mayores en el cantón Quevedo, año 2014.
2	Creador / Creator	M	Fuentes Herrera Cristian Alfredo; Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia / Subject	M	Ciencias Empresariales; Ingeniería en Marketing
4	Descripción / Description	M	La presente investigación se realizó en el Cantón Quevedo, Provincia de Los Ríos, con el objetivo de realizar un Plan de negocio para la creación un centro de atención medica familiar a domicilio dirigido a adultos mayores segmentando el mercado de manera objetiva, para proyectar su situación financiera.
5	Editor / Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales. Carrera, Ingeniería en Marketing,
6	Colaborador / Contributor	O	Ninguno
7	Fecha / Date	M	31 de Marzo 2015
8	Tipo / Type	M	Plan de Negocio
9	Formato / Format	R	Docx. MS Word 2010
10	Identificador / Identifier	M	http://biblioteca.uteg.edu.ec
11	Fuente / Source	O	Investigación Empresarial, Plan de Negocio
12	Idioma / Language	M	Español
13	Relación / Relation	O	Ninguno
14	Cobertura / Coverage	M	Localización: Ámbito Negocio
15	Derechos / Rights	O	Ninguno
16	Audiencia / Audience	O	Trabajo de Investigación (Research Project)

CAPÍTULO I
MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

Las empresas en la actualidad para su desarrollo económico potencializan sus actividades por medio de la ejecución de un plan que les permita establecer normas que sobrelleven a mejorar el portafolio de clientes y por consiguiente posicionar a la empresa en el mercado local; y satisfacer las necesidades sean estas comerciales o de servicios, que conlleven a generar un desarrollo socio económico e beneficio del sector y sus áreas de influencia.

La generación de esta empresa en el mercado local permitirá brindar atención médica a adultos mayores; por lo que es necesario la identificación de los procesos estratégicos, administrativos, ventas y sus actividades de marketing, en virtud que es una empresa que se dedica a prestar servicios específicos, cuenta con personal capacitado, permitiéndolo así ser competitivo en el mundo de las empresas.

Con lo anterior su objetivo principal es elaborar un plan de negocios para la creación de un centro de atención médica familiar a domicilio para los adultos mayores en el cantón Quevedo año 2014.

Estimado que un plan de negocios es una herramienta técnica para identificar las expectativas de un mercado de oportunidades con respecto a los comportamientos del consumidor, lo que conlleva a las empresas a planificar sus actividades estableciendo metas y objetivos realizables de manera proactiva, razones por las que con el plan de negocios permitirá identificar la situación actual mediante un diagnóstico y por ende tener muy claro su esquema administrativo y del mercado en el que opera.

Los clientes para el proyecto propuesto en este documento corresponden a las familias que conviven diariamente con la tercera edad y que deben compatibilizar sus tiempos y recursos, para atender un sin número de responsabilidades. Los usuarios del servicio son personas mayores de 60 años

autónomos con riesgo, o con riesgo de dependencia, que vivan con sus familias y que quieran continuar viviendo con ellas. La oferta corresponde a un centro de atención y cuidado integral para adultos mayores, y consiste en un servicio de estancia diurna, donde el adulto mayor es un huésped transitorio; en el disfruta de un lugar de esparcimiento y cuidado diario, recibiendo servicio de alimento, atención profesional médica y de enfermería.

En la provincia de los ríos más específicamente en el cantón Quevedo solo existe un centro geriátrico por el mismo es de administración pública y no llena las expectativas de las personas que requieren este servicio además es un centro de residencia permanente por lo que muchos se abstienen de utilizar estos servicios ya que no requieren alejarse de sus seres queridos.

1.2 Problematicación

1.2.1 Diagnóstico

Las necesidades que afectan a los adultos mayores y sus familias son variadas. Salud, esparcimiento y compañía, son algunas de las preocupaciones que enfrentan estas personas.

Por otro lado, la preocupación de la familia es resolver el cuidado del adulto y contar con los recursos para hacerlo. Dentro de las alternativas para las familias que cuidan ancianos, se encuentran las instituciones de estadía permanente como los asilos, residencias u hogares; sin embargo estas opciones traen como efecto la desvinculación en términos de distancia emocional y física.

Actualmente en la región no se cuentan con espacios distintos a los mencionados, que provean a las familias de cuidados medicinales diarios para la población mayor. Ante esta necesidad, el proyecto contempla la instalación

de un centro de atención médica familiar a domicilio para adultos mayores en el cantón Quevedo, destinada a entender personas de la tercera edad, horario diurnos sin alojamiento.

Es un espacio pensado para proveer de cuidado y acompañamiento a personas autónomas con riesgo, que necesitan asistencia y supervisión básica, ofreciendo independencia a la familia, integración, tiempo en comunidad y socializar sin desvincularse de sus parientes.

1.2.2 Formulación del problema.

¿Cómo la elaboración de un plan de negocios incide en la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, año 2014?

1.2.3 Sistematización del problema

¿De qué manera el estudio de mercado es índice en la creación de un centro de atención médica para adultos mayores del cantón Quevedo año 2014?

¿Cuáles serán los elementos determinados a través del estudio técnico para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, año 2014?

¿Cuál es la viabilidad económica y financiera para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo año 2014?

1.3 Justificación

En la actualidad el ritmo de vida es cada vez más acelerado en los hogares modernos trabaja tanto el padre, y madre y los hijos pasan la mayor parte de su tiempo en centros educativos y actividades relacionadas con su formación.

es decir en la actualidad los hogares durante el día pasan prácticamente solos lo que dificulta el cuidado y atención de algún adulto mayor cuando este reside con los mismos por lo que muchos optan por contratar personas que se encarguen del cuidado de sus familiares. Pero no todas las personas están en las condiciones económicas para poder sostener los gastos que esto implica.

Es por ello que a través de este proyecto se propone la implementación de un centro de atención medica familiar a domicilio que permita que estas personas puedan ser atendidas en materia de salud cuando lo requieran durante del día y por las noches satisfaciendo así la necesidad de cuidado de las mismas y a su vez bajando significativamente los costos que el cuidado permanente requiere.

Además la realización de este plan se vuelve necesaria debido a que el mercado en el que se propone incursionar con este negocio se encuentra en constante crecimiento ya que la esperanza de vida en el Ecuador ha subido considerablemente influenciada por los avances científicos y tecnológicos en la medicina moderna, por lo que el número de adultos mayores aumenta de manera sostenible lo cual proporciona la una aparente viabilidad del proyecto.

Pasa este tipo de proyectos la inversión es permanente y no es fácilmente recuperable y está en juego la rentabilidad futura del mismo, por consiguiente en la elaboración adecuada de este proyecto de m modelo de inversión basado en la capacidad financiera del proyecto y las tendencias de mercado según la industria, son extremadamente importantes al momento de tomar decisiones que impliquen una inversión de este tipo.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Elaborar un Plan de Negocios para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, año 2014.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Definir mediante un estudio de mercado el análisis de oferta y demanda para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores del cantón Quevedo, año 2014.
- Realizar un estudio técnico para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, año 2014.
- Determinar la viabilidad para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo, año 2014 a través del estudio financiero.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general

La realización de un Plan de Negocios brindará las herramientas y sistemas adecuados para la implementación de un centro de atención médica familiar para adultos mayores en el cantón Quevedo, generando competitividad y rentabilidad.

1.5.2 Hipótesis Específicas

- Mediante el desarrollo de un estudio de mercado incidirá positivamente en la creación de un centro de atención médica para adultos mayores del cantón Quevedo año 2014.
- El estudio técnico permitirá conocer el recurso necesario para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, año 2014.
- A través del estudio financiero se determinará la viabilidad económica y financiera para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo, año 2014.

1.6 Variables

1.6.1 Variable Independiente:

Plan de Negocio.

1.6.2 Variable dependiente:

Centro de atención médica para adultos mayores.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación Teórica

2.1.1. Adultos mayores.

Este es el término o nombre que reciben quienes pertenecen al grupo que comprende personas que tienen más de 65 años de edad. Por lo general, se considera que los adultos mayores, sólo por haber alcanzado este rango de edad, son lo que se conocen como pertenecientes a la tercera edad, o ancianos.

El adulto mayor pasa por una etapa de la vida que se considera como la última, en la que los proyectos de vida ya se han consumado, siendo posible poder disfrutar de lo que queda de vida con mayor tranquilidad. Usualmente las personas de la tercera edad han dejado de trabajar, o bien jubilan, por lo que su nivel de ingresos decrece en forma considerable, lo que junto con los problemas de salud asociados a la edad pueden traer consecuencias en todos los ámbitos de su vida. Esta situación hace que las personas de la tercera edad muchas veces sean consideradas como un estorbo para sus familias, por lo que un problema creciente en la sociedad actual es el abandono. Otra opción muchas veces tomada consiste en los asilos que se especializan en sus cuidados (de todas maneras hay considerar que en la actualidad los asilos o casas de reposo para el adulto mayor se han sofisticado crecientemente debido a la demanda del mercado, y los más sofisticados de entre estos establecimientos cuentan con comodidades y cuidados envidiables como spas, gimnasios, televisores de plasma y otros, aunque por supuesto los servicios van en relación directa con su precio, que puede llegar a ser considerable).

Como vemos, se trata de un grupo de personas que son fuertemente discriminados, ya que se comete el error de considerarlos como inoperantes o incapaces, enfermos o simplemente viejos que no pueden cumplir con las tareas más básicas. Debido a lo anterior, los gobiernos y los municipios se han ocupado de crear políticas y centros especializados que se preocupan en forma

especial de los adultos mayores, otorgándoles beneficios especiales en relación a los servicios sociales y de salud, contando además con actividades especiales creadas especialmente para mantener a esta población activa y participe de la sociedad.

La anterior concepción de la tercera edad en la mayoría de los casos se encuentra bastante alejada de la realidad que estas personas viven. Muchas veces siguen siendo personas perfectamente sanas y activas, llenas de vitalidad que disfrutan de la tranquilidad de haber cumplido con todos los sus proyectos de vida, pudiendo disfrutar de la familia, los nietos y los triunfos acumulados durante la vida. (actorrespetoaladultomayor.blogspot.com, 2013)

2.1.2. Plan de Negocios.

El plan de negocio es una de los más importantes elementos en la creación de una empresa. Es el plan el que ayuda a plasmar las ideas sueltas que se generan por parte de un emprendedor al momento de crear el proyecto de empresa.

Cada plan de negocio es diferente ya que las características de cada empresa también lo son, con el plan de negocio un emprendedor refleja de forma concisa y precisa los propósitos, ideas, conceptos, las operaciones, los resultados y la visión en general que el emprendedor quiere lograr con su proyecto. (Alicea, J. L., 2011).

2.1.2.1. Importancia.

Un buen plan de negocios es fundamental para el éxito de su negocio. La vida puede ser caótica cuando estas comenzando un negocio y el día a día de la gestión de tu empresa, a menudo se puede complicar, si no tienes las cosas claras, el rumbo definido y las metas a la vista, todo esto se alcanza y ordena con un buen plan de negocio.

Tener un plan de negocios y ajustarse a él es una forma de velar por que la empresa se mantenga en la pista. Además, un plan de negocios, sirve como herramienta para medir el rendimiento de tu empresa, y es una buena práctica empresarial. (Badilla Andino, 2011)

2.1.2.2. Estructura del Plan Negocio.

La adaptación del modelo del plan de negocio radica en que se defina claramente la naturaleza del negocio, la empresa en cuestión y el propósito del plan. Esto determinará en gran parte su contenido y forma manteniendo una estructura básica que abarque los principales aspectos que se considere pertinente analizar: Descripción del negocio, Plan operativo el cual incluye el Plan de mercadeo y Análisis financiero. (Aquino Asca, 2005) agrega en sus teorías que un plan de negocios describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito, como son, entre otros: el producto o servicio, la competencia, el mercado, la producción y/o prestación de servicio, estructura organizativa, el estado financiero del proyecto, la planificación estratégica y operativa, los requisitos legales.

Debido a que no existe una única estructura definida de plan de negocios que se adapte a todas las empresas, es necesario tomar en cuenta que es labor del investigador determinar las necesidades de información y planificación para su negocio en particular y, a partir de ello, diseñar su propia estructura para el plan.

2.1.2.3. Análisis Estratégico.

Análisis estratégico sería el proceso mediante el que la empresa determinará el análisis DAFO, es decir, determinará tanto el conjunto de amenazas y oportunidades del entorno al que pertenece la empresa, así como el conjunto de fortalezas y debilidades que presenta dicha empresa. (Españeira, 2007)

2.1.2.4. Análisis del Entorno.

Para que una compañía obtenga una ventaja competitiva, debe permanecer vigilante, y estar permanentemente rastreando los cambios que se producen en su entorno. También tiene que ser ágil para alterar sus estrategias y planes cuando surge alguna dificultad. (Aquino Asca, 2005)

2.1.2.5. Recursos Operativos

Es conjunto de programas informáticos que permite la administración eficaz de los recursos de una computadora es conocido como sistema operativo o software de sistema. Estos programas comienzan a trabajar apenas se enciende el equipo, ya que gestionan el hardware desde los niveles más básicos y permiten además la interacción con el usuario. (Bautista Baez, 2009)

2.1.2.6. Recursos Humanos.

Se denomina recursos humanos (RRHH) al trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores de una organización. (Badilla Andino, 2011)

2.1.2.7. Recursos Organizacionales.

Es un campo de estudio en el que se investiga el impacto que individuos, grupos y estructuras tienen en la conducta dentro de las organizaciones, con la finalidad de aplicar estos conocimientos a la mejora de la eficacia de tales organizaciones. (Banerjee, 2009)

2.1.2.8. Recursos Financieros.

Es un espacio en el que se realizan los intercambios de instrumentos financieros y se definen sus precios. En general, cualquier mercado de materias primas podría ser considerado como un mercado financiero si el

propósito del comprador no es el consumo inmediato del producto, sino el retraso del consumo en el tiempo. (Blanco & Blanco, 2010).

2.1.3. Ciclo de vida del negocio.

Es una implementación del Desarrollo en espiral. Fue creado ensamblando los elementos en secuencias semi-ordenadas. El ciclo de vida organiza las tareas en fases e iteraciones. Baerga Vega, R.A. 2011.

2.1.3.1. Análisis del FODA.

Es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. (Bou Vásquez, 2009)

2.1.4. Plan Estratégico.

Según **Colón Alsina, J. C. 2010**. La planificación estratégica es una herramienta fundamental para el desarrollo y ejecución de proyectos, es un proceso sistemático, que da sentido de dirección y continuidad a las actividades diarias de una organización, permitiéndole visualizar el futuro e identificando los recursos, principios y valores requeridos para transitar desde el presente hacia el futuro.

2.1.5. Inversión.

Es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en

renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. (Philip & G., 2006)

2.1.6. Capital de Operación.

Este resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella. **Oliver, W. (2007).**

2.1.7. Estado de Resultado.

Es el estado financiero que muestra el resultado de las operaciones, la situación financiera de una entidad durante un periodo determinado. Toma como parámetro los ingresos en sus diferentes modalidades: venta de bienes, servicios, cuotas, aportaciones y los gastos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones, entre otros. Estos elementos proporcionan la utilidad neta de la empresa que generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

2.1.7.1. Flujo de Caja.

Se conoce como flujo de efectivo al estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital. La expresión que en el ámbito Contable se conoce como estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un parámetro de tipo financiero que ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes. (Maldonado, 2008).

2.1.7.2. Depreciación.

Pérdida de valor experimentada por los elementos de activo fijo o inmovilizado de la empresa o de cualquier otra institución al prestar la función que le es propia, por el mero transcurso del tiempo o a causa del progreso tecnológico. Mientras que, en general, los bienes de activo circulante se agotan con un solo acto de consumo, del mismo modo que los bienes de consumo corriente, los bienes de activo fijo o inmovilizado se van consumiendo poco a poco, esto es, se deprecian, al igual que ocurre con los bienes de consumo duradero. (<http://www.economia48.com>, 2009)

2.1.8. Indicadores de rentabilidad.

Son aquellos financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir ventas en utilidades. Staton (2005).

2.1.8.1. TIR.

Esta función calcula la tasa interna de rendimiento. La TIR es el tipo de interés que anula el VAN de una inversión. Se utiliza también para analizar la rentabilidad de una inversión temporal. Como regla general, una inversión cuya TIR sea mayor que el coste de capital, se puede considerar rentable. Maldonado, M. 2008.

2.1.8.2. VAN.

Esta función calcula el valor actual neto de una serie de flujos monetarios en el tiempo y se suele utilizar para determinar la rentabilidad de una inversión. En términos generales, cualquier inversión cuyo VAN sea mayor que cero es rentable.

2.2. Fundamentación Conceptual

2.2.1. Estudio de Mercado.

La investigación de mercados resulta una herramienta central para este propósito. Esta práctica, común en el mundo de los negocios, consiste en una objetiva y sistemática identificación, recolección, análisis y uso de información para mejorar la toma de decisiones en marketing. (González, Alejandro Schnarch Kirberg . David Schnarch, 2010, pág. 54)

Una vez examinado sobre el criterio destacado del autor pongo a consideración lo siguiente, cualquier proyecto u oportunidad de inversión que se haya identificado, la realización de un estudio de mercado está encaminada principalmente a establecer si este bien y/o servicio que se formula, tendrá los niveles de aceptación por parte de la población objetivo (Herrera, Estudio de mercado, 2015)

2.2.1.1. Producto.

Una conceptualización de producto sería todo aquello que puede ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, uso o consumo. En consecuencia, es un conjunto de satisfactores con utilidades funcionales, simbólicas y vivenciales con valor, es decir, que pueden satisfacer una necesidad o deseo. (González, Alejandro Schnarch Kirberg . David Schnarch, 2010)

Una vez analizado esta conceptualización del autor mencionado, un producto o bien es aquel beneficio que se les otorga a los clientes de a un mercado determinado con el propósito de satisfacer un deseo o una necesidad.

2.2.1.2. Demanda.

Los proyectos generadores de ingresos monetarios, tal como la habíamos anotado, suponen la estimación de cantidades que pueden ser vendidas a ciertos niveles de precios. Además, aparecen una serie de factores que condicionan y determinan los gustos y preferencias de los consumidores, lo mismo que su poder adquisitivo o capacidad de compra. (Miranda, 2012, pág. 112)

La demanda es el elemento más importante y más complejo del mercado, integrado por necesidades sentidas, poder adquisitivo, posibilidad de compra, tiempo de consumo y condiciones ambientales de consumo. (Cordoba, 2013, pág. 63)

Según el criterio de los dos autores, he analizado que la demanda se determina a través de una investigación de campo por medio de fuentes de información primaria y secundaria.

2.2.1.3. Oferta.

La oferta muestra el comportamiento de los productores. Si los precios son muy bajos, los ingresos percibidos no alcanzarán a cubrir los costos de producción, los gastos operacionales y podría llegarse a un nivel de pérdida en el proyecto, por tanto los productores no estarían en condiciones de producir nada; pero, si por el contrario los precios van en aumento, los productores empezarán a producir. (Flórez, 2012, pág. 129)

La oferta es la cantidad de productores que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades. (Herrera, 2015, pág. 69)

De acuerdo al criterio de los dos autores, considero que la oferta es una propuesta que se realiza con la promesa de vender bienes o servicios al consumidor.

2.2.1.4. Precio.

El estudio de precio tiene que ver con las distintas modalidades que toma el pago de los bienes o servicio, sea a través de precios, tarifas o subsidios. El precio suele aparecer con algunas restricciones, como resultante del juego entre la oferta y la demanda; de ahí la importancia de medir la conducta de estas ante alteraciones en el comportamiento del nivel de precios. (Miranda, 2012, pág. 131)

Los precios de los productos que se pretenden fabricar o de los servicios que se ofrecerán influyen en los ingresos que se obtendrán por la venta de ellos durante el funcionamiento del proyecto de inversión. (Herrera, 2015, pág. 72)

Conforme a la investigación de los dos autores, mi análisis es que el precio es la cantidad que se determina de acuerdo a los costos de producción, y de todos los costos en que incurre la elaboración de elementos decorativos para el hogar.

2.2.1.5. Canales de Distribución.

Los canales de distribución están constituidos por organizaciones independientes que participan en el proceso de colocar un producto o servicio para su uso o consumo.

Los intermediarios logran una mayor eficiencia en la tarea de colocar los bienes al alcance de los consumidores a través de sus contactos, experiencia, especialización y escala de operación. (Herrera, 2015, pág. 75)

Comparando el criterio del autor, mi análisis es que los canales de distribución a través del estudio de mercado permiten identificar la forma más conveniente para la comercialización del producto.

2.2.2. Estudio técnico.

Formular un proyecto significa definir y trabajar una serie de variables relacionadas directamente e indirectamente con los ingresos e egresos asociados a éste durante el ciclo de vida. Con relación a la viabilidad de este, un proyecto puede ser viable desde diversas perspectivas: desde el punto de vista comercial, administrativo, jurídico, financiero, ambiental y desde un punto de vista técnico (Murcia Murcia, Díaz Piraquive y Medellín Duarte, 2009). Cada una de estas viabilidades permiten que el proyecto resulte atractivo a los inversionistas y por ende es rentable en todos los aspectos evaluados. (Monroy, 2014)

El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Baca, 2010, pág. 7)

Mediante las observaciones de los autores, considero que el estudio técnico permite cuantificar el monto de las inversiones para llevar adelante el proceso de operación y producción en que incurrirá la planta para elaborar elementos decorativos para el hogar.

2.2.2.1. Tamaño.

El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad

de insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etc. (González, Alejandro Schnarch Kirberg . David Schnarch, 2010, pág. 106)

El tamaño del proyecto se puede dar en número de unidades producidas, valor total de la producción, número de personas ocupadas en su vida útil, valor de los activos totales, monto de la inversión, cantidad de maquinaria utilizada, número de personas beneficiadas, etc. (Prieto, 2012, pág. 101)

Mediante estos análisis he llegado a la conclusión que el tamaño se determina en base a las unidades producidas y vendidas.

2.2.2.2. Localización.

La mejor localización es la que permite obtener la tasas de rentabilidad más alta (criterio privado) o el costo unitario mínimo (criterio social). La ubicación de una planta productora de bienes o servicios está controlada por diversos factores y condiciones, los cuales deben ser evaluados técnica y económicamente para asegurar que la lección de entre varias alternativas es la más conveniente al proyecto. (Prieto, 2012, pág. 103)

En este sentido, es importante determinar la ubicación más ventajosa de la planta de producción o de generación de servicios que se pretenden en el proyecto de inversión. Se denomina ubicación “ventajosa” porque contribuye a satisfacer los requerimientos del mercado y de los insumos, situación que se refleja en un margen atractivo de utilidad tanto para los resultados de la inversión como para la operación del proyecto de inversión. (Herrera, 2015, pág. 88)

Conforme a lo citado de los autores mi opinión de localización, es un lugar donde existen los servicios básicos necesarios y cercanía de la materia prima, mano de obra.

2.2.2.3. Ingeniería del proyecto.

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. (Cordoba, 2013, pág. 12)

En esta sección del estudio técnico, la ingeniería se ocupa de resolver todo lo concerniente a las instalaciones y funcionamiento de la planta, cuando esta se requiere; sin embargo, también se aplica a las instalaciones necesarias para la generación de servicios que produce el proyecto de inversión. (Herrera, 2015, pág. 97)

He considerado que la ingeniería del proyecto permite identificar las maquinarias, los equipos y los recursos disponibles para la implementación de la planta.

2.2.3. Estudio financiero.

Mediante esta herramienta se cuantifican las necesidades financieras y los recursos que requiere el proyecto de inversión para funcionar de manera adecuada, los cuales se muestran por medio de los activos que se registran contablemente. (Herrera, 2015, pág. 34)

En el estudio financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para, los diversos ítems señalados. (Cordoba, 2013, pág. 186)

2.2.3.1. Inversión.

En esta parte de la formulación se deben considerar las cuentas y documentos que determinan el horizonte del proyecto y que permiten definir los orígenes

(fuentes) y las aplicaciones (usos), como el balance proyectado con sus respectivos índices, (Prieto, 2012, pág. 124)

Es preciso realizar la búsqueda de recursos financiero para adquirir los activos necesarios para implementar el proyecto de inversión. Es común designar como inversión al proceso cuyo objetivo es reunir y poner en acción todos los elementos para que el proyecto de inversión comience a generar los productos o servicios planteados en el nivel de proyecto. Entre las principales actividades se encuentra la obtención del financiamiento respectivo. (Herrera, 2015, págs. 36,37)

He concluido que la inversión nos permite determinar la cuantía de todos los recursos económicos para la operación del proyecto.

2.2.3.2. Costo de producción.

Los costos de producción representan todas las erogaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos finales para el consumo.

También incluyen a los servicios que se venden a los consumidores, como es el caso de energía eléctrica, servicio de televisión, servicio de telefonía, etc. Los costos de producción se dividen en gastos directos y gastos indirectos. (Herrera, 2015, pág. 167)

Durante el periodo de operación se pueden identificar cuatro clases de costos: primer lugar los costos ligados más directamente a la producción del bien o a la prestación del servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos de administración propios de la organización de la empresa; por lo otro lado los costos causados por efecto del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generales por el uso del capital ajeno. (Miranda, 2012, pág. 217)

De acuerdo al criterio de los dos autores, considero que costo de producción son los costos concernientes a mano de obra directa e indirecta, materiales directos e indirectos, materias primas entre otros.

2.2.3.3. Costo de administración.

Son, como su nombre lo indica, los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa. Sin embargo, tomados en un sentido amplio, no solo significa los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos generales de oficina. (Baca, 2010, pág. 142)

Analizando el criterio de los dos autores, he definido que el costo de administración Implica determinar a todo el personal que estará involucrado en la administración de la empresa.

2.2.3.4. Costo de venta.

Valor de adquisición o producción de los bienes vendidos por el ente económico. En empresas comerciales está constituido por el precio de adquisición de mercancías no fabricadas por la empresa, mientras que en organizaciones industriales por el costo de producción. (Flórez, 2012, pág. 277)

En ocasiones el departamento o gerencia de ventas también es llamado de mercadotecnia. En este sentido vender no significa solo hacer llegar el producto al intermediario o consumidor, sino que implica una actividad mucho más amplia. (Baca, 2010, pág. 142)

Según el criterio de los dos autores, considero que el costo de venta es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende.

2.2.3.5. Depreciación y Amortización.

Muchas empresas deben comprar bienes de capital como fábricas o maquinarias que usaran por una determinada cantidad de años. El principio de matching requiere que estos costos se igualen con los ingresos para los que las empresas han aportado. (Graham, 2008, págs. 174,175)

Considerando el criterio de los dos autores, concluyo que la depreciación es una disminución del valor del precio de algo. A medida que pasa el tiempo.

2.2.3.6. Capital de trabajo.

El capital de trabajo indica, cuantos dólares dispone la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo. Si esta cifra crece a lo largo del tiempo, puede indicar una de dos cosas: la existencia de un exceso de liquidez, lo cual implica que se está usando más eficientemente el capital de trabajo y esto va en beneficio de la rentabilidad. (Flórez, 2012, pág. 279)

Por capital de trabajo entenderemos que son los recursos, diferentes a la inversión fija y diferida, que un proyecto requiere para realizar sus operaciones sin contratiempo alguno. Dichos recursos están representados por el efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario. (Meza, 2010, pág. 121)

Considero que capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, antes de que se realice la primera venta.

2.2.3.7. Estado de resultado.

Establece la utilidad contable que se obtendrá en el negocio. Normalmente debe arrojar pérdida durante los primeros meses de funcionamiento de la empresa. Se debe realizar un análisis pormenorizado de los resultados preliminares. (Mariño, 2008)

Este es un estado financiero dinámico, ya que la información que proporciona corresponde a un periodo determinado (por lo general un año). De los ingresos se deducen los costos y los gastos, con lo cual, finalmente se obtiene las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos sobre utilidades. (Herrera, 2015, pág. 164)

Analizando el criterio de los dos autores, he concluido que el estado de resultado nos permite determinar los ingresos y egresos del proyecto para concluir sobre el superávit o déficit de la inversión.

2.2.3.8. Flujo de caja del proyecto.

El flujo de caja del proyecto incluye los ingresos y egresos cuando se presenta la entrada y salida de efectivo, no obstante que se excluyen algunos desembolsos, tales como los intereses, amortización de préstamo y se incluyen, para efectos tributarios, egresos que no constituyen desembolsos de efectivo como la depreciación y amortización. Además, incluye el valor de rescate del proyecto, que pasa a ser un ingreso determinante en la evaluación financiera del proyecto. (Meza, 2010, págs. 249,250)

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes de los estudios de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que se determinen en ella. (González, Alejandro Schnarch Kirberg . David Schnarch, 2010, pág. 291)

Según el criterio de los dos autores, considero que el flujo de caja permite determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a las obligaciones de la empresa, a través del superávit o el déficit en la inversión.

2.2.4. Evaluación financiera.

Mide el beneficio en dinero que el proyecto produce, maximizando las Ganancias se basa en el análisis del aspecto financiero para calcular la

rentabilidad de las inversiones y que ingresos y egresos tendrá el proyecto en su fase de ejecución. (Prieto, 2012, pág. 203)

Los criterios de evaluación de los proyectos de inversión se establecen con base en el origen de los recursos que se invertirán. Así, por ejemplo, si el motivo del proyecto es la existencia de excedente de recursos, el criterio que debe prevalecer es que la rentabilidad sea superior al costo de las fuentes de financiamiento. Pero, si las inversiones se hacen porque son necesarias, es decir, quizá no existen recursos monetarios suficientes pero la inversión es imprescindible, además de hacerla, es necesario obtener los recursos financieros necesarios con un costo de capital mínimo. (José Antonio Morales Castro. Arturo Morales Castro, 2009)

Según el criterio de los dos autores, perfecciono que el estudio financiero consiste en identificar, ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, es decir, la inversión, ingresos y costos que puedan deducirse para elaborar los cuadros analíticos con el fin de evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad a través de los indicadores establecidos.

2.2.4.1. Flujo de Fondo.

El primer paso es identificar plenamente los ingresos y egresos en el momento en que ocurren. El flujo neto de caja, es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las organizaciones e ingresos en efectivos registrados periodo por periodo durante el horizonte previsto del proyecto. (Miranda, 2012, pág. 254)

Analizando el criterio del autor, determino que a través del flujo de fondos netos se parte para aplicar los índices financieros VAN – TIR- RBC .y poder determinar la viabilidad de la inversión.

2.2.4.2. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es la cantidad de ingresos que igualan a la totalidad de costos y gastos en que incurre normalmente una empresa. En el caso de los proyectos de inversión es la cantidad de ingresos provenientes de la venta de los productos y/o servicios. (Herrera, 2015, págs. 203,204)

El punto de equilibrio es el nivel de ventas que debe realizarse para no obtener ni pérdida ni ganancia, es decir, cubrir los costos totales. (Garcia, 2011, pág. 103)

Considerando el criterio de los dos autores, he analizado que el punto de equilibrio es el que determina hasta donde es posible que la empresa no obtenga utilidades ni sufra pérdidas.

2.2.4.3. Valor Actual Neto (VAN).

El valor presente neto es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetario que exceden a la rentabilidad deseada del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero. (Cordoba, 2013, pág. 236)

El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos, el valor presente neto es la diferencia de los ingresos y los egresos en dólares de la misma fecha. (Meza, 2010, pág. 149)

Según el criterio de los dos autores, considero que si el VAN del proyecto es mayor a 0 se debe tomar la decisión para invertir ya que el proyecto será rentable ya que demuestra la viabilidad.

2.2.4.4. Tasa interna de retorno (TIR).

Cuando se realiza una operación financiera, generalmente se cree que la tasa de interés obtenida (TIR) representa el rendimiento o costo sobre la inversión inicial. La TIR es la tasa de interés pagada sobre los saldos de dinero tomado en préstamos o la tasa de rendimiento ganada sobre el saldo no recuperado de la inversión. (Meza, 2010, pág. 176)

La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. (Cordoba, 2013, pág. 242)

Considerando el criterio de los dos autores, la TIR corresponde a aquella tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero (0).

2.3. Fundamentación legal

3.1.1. Ley Orgánica De Salud

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Arcsa) en procura de garantizar la calidad de productos que llegan a las manos de los consumidores, realizó el control posterior a la entrega del registro sanitario, en todo el país. En la observación iniciada desde finales de julio, se evidenció que el 34% de establecimientos inspeccionados no cumplía con la Ley Orgánica de Salud.

La Arcsa es la entidad encargada de la vigilancia y control sanitario de los establecimientos y productos que se comercializan en el país. Marco Dehesa, director ejecutivo de Arcsa explica que de las inspecciones realizadas por los auditores sanitarios en 864 establecimientos, se evidenció que 295 no cumplían con lo que ordena la Ley Orgánica de Salud

El art. 137 de esta normativa señala que están sujetos a registro sanitario los alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutracéuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, exportación, comercialización, dispensación y expendio, incluidos los que se reciban en donación. (Pública, 2013)

Capítulo III

Derechos y deberes de las personas y del Estado en relación con la salud.

Art. 7.- Toda persona, sin discriminación por motivo alguno, tiene en relación a la salud, los siguientes derechos:

a) Acceso universal, equitativo, permanente, oportuno y de calidad a todas las acciones y servicios de salud;

b) Acceso gratuito a los programas y acciones de salud pública, dando atención preferente en los servicios de salud públicos y privados, a los grupos vulnerables determinados en la Constitución Política de la República;

c) Vivir en un ambiente sano, ecológicamente equilibrado y libre de contaminación;

d) Respeto a su dignidad, autonomía, privacidad e intimidad; a su cultura, sus prácticas y usos culturales; así como a sus derechos sexuales y reproductivos;

e) Ser oportunamente informada sobre las alternativas de tratamiento, productos y servicios en los procesos relacionados con su salud, así como en usos, efectos, costos y calidad; a recibir consejería y asesoría de personal capacitado antes y después de los procedimientos establecidos en los

protocolos médicos. Los integrantes de los pueblos indígenas, de ser el caso, serán informados en su lengua materna;

f) Tener una historia clínica única redactada en términos precisos, comprensibles y completos; así como la confidencialidad respecto de la información en ella contenida y a que se le entregue su epicrisis;

g) Recibir, por parte del profesional de la salud responsable de su atención y facultado para prescribir, una receta que contenga obligatoriamente, en primer lugar, el nombre genérico del medicamento prescrito;

h) Ejercer la autonomía de su voluntad a través del consentimiento por escrito y tomar decisiones respecto a su estado de salud y procedimientos de diagnóstico y tratamiento, salvo en los casos de urgencia, emergencia o riesgo para la vida de las personas y para la salud pública;

i) Utilizar con oportunidad y eficacia, en las instancias competentes, las acciones para tramitar quejas y reclamos administrativos o judiciales que garanticen el cumplimiento de sus derechos; así como la reparación e indemnización oportuna por los daños y perjuicios causados, en aquellos casos que lo ameriten;

j) Ser atendida inmediatamente con servicios profesionales de emergencia, suministro de medicamentos e insumos necesarios en los casos de riesgo inminente para la vida, en cualquier establecimiento de salud público o privado, sin requerir compromiso económico ni trámite administrativo previos;

k) Participar de manera individual o colectiva en las actividades de salud y vigilar el cumplimiento de las acciones en salud y la calidad de los servicios, mediante la conformación de veedurías ciudadanas u otros mecanismos de participación social; y, ser informado sobre las medidas de prevención y mitigación de las amenazas y situaciones de vulnerabilidad que pongan en riesgo su vida; y,

Art. 8.- Son deberes individuales y colectivos en relación con la salud:

a) Cumplir con las medidas de prevención y control establecidas por las autoridades de salud;

b) Proporcionar información oportuna y veraz a las autoridades de salud, cuando se trate de enfermedades declaradas por la autoridad sanitaria nacional como de notificación obligatoria y responsabilizarse por acciones u omisiones que pongan en riesgo la salud individual y colectiva;

c) Cumplir con el tratamiento y recomendaciones realizadas por el personal de salud para su recuperación o para evitar riesgos a su entorno familiar o comunitario;

d) Participar de manera individual y colectiva en todas las actividades de salud y vigilar la calidad de los servicios mediante la conformación de veedurías ciudadanas y contribuir al desarrollo de entornos saludables a nivel laboral, familiar y comunitario; y,

e) Cumplir las disposiciones de esta Ley y sus reglamentos.

Art. 9.- Corresponde al Estado garantizar el derecho a la salud de las personas, para lo cual tiene, entre otras, las siguientes responsabilidades:

a) Establecer, cumplir y hacer cumplir las políticas de Estado, de protección social y de aseguramiento en salud a favor de todos los habitantes del territorio nacional;

b) Establecer programas y acciones de salud pública sin costo para la población;

c) Priorizar la salud pública sobre los intereses comerciales y económicos;

- d) Adoptar las medidas necesarias para garantizar en caso de emergencia sanitaria, el acceso y disponibilidad de insumos y medicamentos necesarios para afrontarla, haciendo uso de los mecanismos previstos en los convenios y tratados internacionales y la legislación vigente;
- e) Establecer a través de la autoridad sanitaria nacional, los mecanismos que permitan a la persona como sujeto de derechos, el acceso permanente e ininterrumpido, sin obstáculos de ninguna clase a acciones y servicios de salud de calidad;
- f) Garantizar a la población el acceso y disponibilidad de medicamentos de calidad a bajo costo, con énfasis en medicamentos genéricos en las presentaciones adecuadas, según la edad y la dotación oportuna, sin costo para el tratamiento del VIH-SIDA y enfermedades como hepatitis, dengue, tuberculosis, malaria y otras transmisibles que pongan en riesgo la salud colectiva;
- g) Impulsar la participación de la sociedad en el cuidado de la salud individual y colectiva; y, establecer mecanismos de veeduría y rendición de cuentas en las instituciones públicas y privadas involucradas;
- h) Garantizar la asignación fiscal para salud, en los términos señalados por la Constitución Política de la República, la entrega oportuna de los recursos y su distribución bajo el principio de equidad; así como los recursos humanos necesarios para brindar atención integral de calidad a la salud individual y colectiva; e,
- i) Garantizar la inversión en infraestructura y equipamiento de los servicios de salud (Nacional, 2006)

3.1.2. Superintendencia de compañías

2.3.1.1. Requisitos generales

El proceso simplificado de constitución electrónica utiliza un programa que permite procesar la información ingresada por los usuarios con la finalidad de generar el contrato de compañía, nombramientos de representantes legales, inscripción en el registro mercantil, obtención del registro único de contribuyentes.

Dicha información debe consignarse en formularios y para acceder a este servicio es necesario que previamente se registre en el portal web de la superintendencia de compañías y valores, en caso que el usuario no tenga sus datos ingresados.

Para registrarse se deberá ingresar los datos solicitados por el sistema; y, contar con los documentos necesarios para realizar el proceso simplificado de constitución electrónica, los mismos deberán escanearlos y subirlos al formulario antes indicado.

Entre los documentos habilitantes tenemos:

Persona Natural.

- Cédula de ciudadanía o de Identidad
- Certificado de votación o equivalente

Persona Natural Representante Legal.

- Cédula de Identidad o pasaporte
- Certificado de votación o equivalente
- Nombramiento de representante legal o constancia de otro tipo de

representación legal

Persona Natural Apoderado.

- Cédula de Identidad
- Certificado de votación o equivalente
- Poder

Persona Jurídica Extranjera.

- Certificado de existencia legal otorgado por el país de origen
- Lista completa de los socios de la compañía del extranjero certificada ante notario público y apostillada. (En caso de que en la nómina de socios o accionistas constaren personas jurídicas deberá proporcionarse igualmente la nómina de sus integrantes, y así sucesivamente hasta determinar o identificar a la correspondiente persona natural)

Compañías que se van a dedicar al transporte.

- Informe favorable emitido por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial

Los socios podrán escoger al Notario de su preferencia para presentar la documentación requerida. El Notario revisará la solicitud de creación de la compañía donde aprobará o rechazará la solicitud, una vez aprobada la misma, el Notario asignará fecha y hora donde deberá descargar e imprimir la Matriz preparada por el sistema, la que deberá ser suscrita por los socios con sus firmas autógrafas. Luego de ello, el Notario procederá a desmaterializar el documento, agregará su Firma Electrónica Avanzada en el formulario respectivo. (Compañías)

2.3.1.2 Registro Único De Contribuyente

El siguiente **REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES, RUC:**

Art. 1.- De la Administración del Registro Único de Contribuyentes.- El Servicio de Rentas Internas, SRI, administrará el Registro Único de Contribuyentes, RUC, mediante los procesos de inscripción, actualización, suspensión y cancelación.

Art. 2.- De los sujetos de inscripción.- Se encuentran obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes, todas las personas naturales y las sociedades que realicen actividades económicas en el Ecuador o que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos, conforme lo dispuesto en el Art. 3 y en los casos detallados en el Art. 10 de la Ley del Registro Único de Contribuyentes codificada.

De conformidad con lo previsto en los artículos 26, 28 y 32 de la Ley de Descentralización del Estado y Participación Social, en concordancia con lo previsto en el Art. 34 de la Ley de Modernización del Estado y las normas técnicas dictadas para el efecto por la Contraloría General del Estado, los entes administrativos públicos desconcentrados, que constituyan entes contables independientes, podrán inscribirse por separado. Una vez inscritos deberán cumplir con todas las obligaciones tributarias respectivas.

Art. 3.- De la estructura del número de registro.- El número de registro estará compuesto por trece dígitos, sin letras o caracteres especiales.

Los dos primeros dígitos registrarán la provincia donde: se obtuvo la cédula de ciudadanía o identidad, el ecuatoriano o extranjero residente, o se inscribió el extranjero no residente, o en la cual se inscribió la sociedad. Los tres últimos dígitos serán cero cero uno (001) para todos los contribuyentes.

Para las personas naturales, nacionales y extranjeros residentes, el número de registro corresponderá a los diez dígitos de su cédula de identidad o ciudadanía, seguidos de cero cero uno (001).

Para las personas naturales extranjeras sin cédula de identidad, así como para todo tipo de sociedad, el SRI asignará un número de registro, asegurando los mecanismos de control respectivos.

Art. 4.- Del documento del registro único de contribuyentes.- El certificado de registro contendrá la siguiente información:

1. Número de registro (trece dígitos).
2. Nombres y apellidos completos, para el caso de personas naturales; o, razón social o denominación, para el caso de sociedades.
3. Tipo y clase de sujeto pasivo.
4. Actividad (es) económica (s).
5. Fecha de inicio de actividad (es), de inscripción, de constitución, de actualización, de reinicio de actividades, de cese de actividades.
6. Obligaciones tributarias y formales que debe cumplir el contribuyente.
7. Lugar de inscripción del contribuyente.
8. Dirección principal y otros medios de contacto (teléfono, fax, e-mail, número de celular, etc.).
9. En el caso de sociedades privadas.
 - 9.1 Identificación del representante legal; y, en el caso de las entidades y organismos del sector público, la identificación del funcionario que actúe como

agente de retención (número de cédula, pasaporte o RUC; y, apellidos y nombres completos).

9.2 El detalle de la matriz y sus establecimientos registrados con su información respectiva.

9.3 Nombres y apellidos completos y número del RUC del contador.

10. Firmas de responsabilidad del funcionario que realizó el registro y del sujeto pasivo, o tercera persona que realizó el trámite a su nombre.

Art. 6.- De la fecha de inicio de actividades.- Se entiende como fecha de inicio de actividad (es) para personas naturales, la fecha del primer acto de comercio vinculado con la realización de cualquier actividad económica o de la primera transacción relativa a dicha actividad.

Para todas las sociedades privadas mercantiles que inscriban su escritura de constitución en el Registro Mercantil, se considerará como fecha de inicio de actividades, la fecha de inscripción de dicha escritura.

En el caso de entidades y organismos del sector público, se considerará como aquella que corresponda al Registro Oficial en el que se halle publicada la ley de creación o el correspondiente decreto ejecutivo, acuerdo ministerial, ordenanza de organismos seccionales, según corresponda.

Cuando se trate de unidades contables desconcentradas, será aquella que corresponda a la fecha de la respectiva resolución o acuerdo de la máxima autoridad de la entidad u organismo regulador, por la que se le califique como ente contable.

Para las organizaciones y sociedades sin fines de lucro, será la que corresponda a la fecha de publicación en el Registro Oficial del acuerdo ministerial o convenio internacional que autoriza su existencia legal. Para las sociedades de hecho será la de su constitución o cuando se realice el primer

acto de comercio.

En las demás sociedades civiles será la fecha de su constitución. En el caso de que, por cualquier medio, el SRI constate que el sujeto pasivo ha realizado actos de comercio con antelación a la fecha que consta en el RUC, procederán las acciones previstas en la ley.

Art. 7.- De la inscripción en el RUC.- La inscripción de los contribuyentes podrá ser realizada en cualquiera oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional, con la presentación de la documentación establecida para cada caso en este reglamento.

El contribuyente está obligado a inscribir la matriz y todos los establecimientos en los cuales realice actividad económica, inclusive oficinas administrativas, almacenes de depósito de materias primas o mercancías y, en general, cualquier lugar en el que realice una parte o la totalidad de las acciones relacionadas con las actividades económicas declaradas. Como matriz se inscribirá al establecimiento que conste como tal en el documento de constitución para el caso de sociedades o el declarado por el sujeto pasivo.

El certificado de registro para sociedades será entregado mediante notificación en el domicilio del sujeto pasivo dentro de los dos días hábiles siguientes al de la presentación por parte de aquel, de la información completa para su inscripción o actualización. En el caso de personas naturales el certificado se entregará en el momento del registro de la información completa, en las oficinas del Servicio de Rentas Internas. (Rentas, 2002)

2.3.1.3 Inscripción de afiliación IESS

El empleador tiene la obligación de registrar al trabajador/a desde el primer día de labor, mediante aviso de entrada que se envía a través de la web de la institución.

El afiliado tiene la obligación de exigir al empleador la afiliación al IESS y los

pagos mensuales de aportes, entre los primeros quince días siguientes al mes de trabajo.

Es obligación afiliar al Seguro General del IESS a todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral; en particular:

- El trabajador en relación de dependencia;
- El trabajador autónomo;
- El profesional en libre ejercicio;
- El administrador o patrono de un negocio;
- El dueño de una empresa unipersonal;
- El menor trabajador independiente, y,
- Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales. (Social, 2015)

2.3.1.4 REGLAMENTO PARA EL USO DEL SUELO COMERCIAL Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS ESTABLECIDOS EN LA RUTA DEL RIO POR EL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN QUEVEDO

ARTICULO 1. -Las disposiciones del presente Reglamento son de interés público y de observancia obligatoria en el GADM del cantón Quevedo, teniendo por objeto regular el uso del suelo comercial y de servicios que se indican, señalando bases para su operatividad, en aras de la seguridad y comodidad de los habitantes del municipio procurando la consecución de los fines de reordenamiento urbano.

ARTÍCULO 2.-Para los efectos de este Reglamento se entiende por:

I.-MUNICIPALIDAD: Al cantón Quevedo;

II.-COMERCIO: La actividad consistente en la compra y venta de bienes y/o

prestación de servicios con fines de lucro, independientemente de la naturaleza de las personas que lo realicen y de que su práctica se haga en forma permanente o eventual;

III.-COMERCIO ESTABLECIDO: Aquel que se ejecuta habitualmente en un establecimiento fijo instalado en propiedad privada;

IV.-CONSTANCIA DE FACTIBILIDAD DE USO DEL SUELO: Al documento que expida el Departamento de Planeamiento Urbano Municipal, cuando el establecimiento mercantil sea compatible con el uso del suelo previsto para la zona donde se ubique, lo anterior conforme a lo dispuesto por el Plan Municipal de Desarrollo Urbano;

V.- DECLARACIÓN DE APERTURA: Al informe que deberá hacerse por escrito al Departamento de Planeamiento Urbano Municipal, por los propietarios o representantes de los establecimientos mercantiles que no requieran licencia de funcionamiento;

VI.-ESTABLECIMIENTO MERCANTIL: El lugar donde desarrolle sus actividades una negociación o empresa mercantil dedicada a la venta o alquiler de servicios, de acuerdo a las disposiciones del presente Reglamento;

VII.-LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO: El documento expedido por éste Municipio, que se otorga una vez cumplidos los requisitos señalados en el presente Reglamento, y que será refrendado anualmente; y,

VIII.-USO DEL SUELO COMERCIAL Y DE SERVICIOS: El destino que se le da a un predio, que puede ser habitacional, mixto, comercial, industrial, etc. para obtener una mejor calidad de vida en la ciudad, antes de construir, remodelar o abrir un comercio, independientemente de la naturaleza, de las personas que lo realicen y de que su práctica se haga en forma permanente o eventual.

ARTICULO 3.-Para el ejercicio del comercio o la prestación de servicios regulados por el presente ordenamiento, se observarán las Leyes de Salud y de y Protección al Medio Ambiente de la República del Ecuador, así como los Reglamentos y demás disposiciones jurídicas aplicables en la materia.

ARTÍCULO 4.-Los establecimientos mercantiles y la prestación de servicios que puedan deteriorar el medio ambiente o afectar el equilibrio ecológico, deberán contar previamente con la solicitud de licencia o la declaración de apertura respectiva, así como con la evaluación del impacto ambiental sujetándose a las disposiciones aplicables de la materia.

ARTÍCULO5.-Los establecimientos mercantiles o la prestación de servicios que en su funcionamiento o negocio produzcan, emitan o generan ruidos, vibraciones, energía térmica o lumínica, humos, gases o polvos, deberán cumplir con las normas técnicas con apego a los artículos 3 y 4 del presente Ordenamiento. (QUEVEDO, 2013)

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MÉTODOS

3.1.1. Métodos

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

3.1.1.1. Método Inductivo:

A través de este método se realizó un estudio en general del proceso funcional, productivo y administrativo de las empresas, la información obtenida por medio de la observación y las encuestas sirvieron para la elaboración del proyecto y establecer conclusiones al final del proceso investigativo.

3.1.1.2. Método Deductivo:

El método mencionado manipuló el pensamiento lógico, obteniendo soluciones, que se originaron desde sucesos y acontecimientos específicos, permitiendo resultados de carácter general, este método permitió obtener los datos cualitativos y cuantitativos de esta investigación.

3.2. Tipos de Investigación

3.2.1. Investigación De Campo

Se aplicó una encuesta a los moradores de la ciudad de Quevedo para conocer preferencias y necesidades en el cuidado de sus seres queridos.

3.2.2. Bibliográfica

Se realizó la investigación en libros, folletos, revistas, sitios web, periódicos, estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y todo lo que sustente el marco teórico para la respectiva elaboración de la Bibliografía.

3.2.3. Fuentes de la investigación

3.2.3.1. Primarias

Se obtuvo la información mediante cuestionarios a los demandantes de los servicios, se hizo una encuesta para conocer aspectos relacionados con los gustos, preferencias, precio, calidad, disponibilidad, y medir la satisfacción del cliente con respecto al servicio que se oferta.

3.2.3.2. Secundarias

Esta información se obtuvo de libros, revistas especializada, en planes de negocios y de internet.

3.3. Técnicas e instrumentos de la investigación

Para la presente investigación se utilizaron las siguientes técnicas e instrumentos:

Entrevista: Se utilizó la entrevista para obtener información de los propietarios de este tipo de negocios.

Cuestionario: Se utilizó la encuesta aplicada a los posibles clientes, para lo cual se aplicó un cuestionario de preguntas.

3.4. Población Y Muestra

Para el presente proyecto se realizó el análisis a los posibles clientes, para medir el grado de demanda y sus necesidades, para lo cual se consideró a la población de la ciudad de Quevedo cuyos datos obtenidos del INEC en el censo del 2010 con 173.575 habitantes proyectados a el año 2012.

Se aplicó la fórmula a la probabilidad que el evento ocurra para una población finita.

Datos:

Z = Nivel de confianza (95%)

P = Posibilidad de que ocurra (50%)

Q = Posibilidad de que no ocurra (50%)

N = Población (173.575)

E = Error de la muestra (5%)

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{e^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.5 \times 0.5) \times 173.575}{(0.05)^2 (173.575 - 1) + (1.96)^2 (0.5 \times 0.5)}$$

$$n = \frac{3.84 \times 0.25 \times 173.575}{0.0025 (173.574) + 3.84 (0.25)}$$

$$n = \frac{14951.04}{38.94 + 0.96}$$

$$n = \frac{14951.04}{39.9}$$

n = 375 personas a encuestar

CAPÍTULO IV
RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Estudio de mercado la creación de un centro de atención médica para adultos mayores.

1¿Ha experimentado usted un familiar estadía hospitalaria?

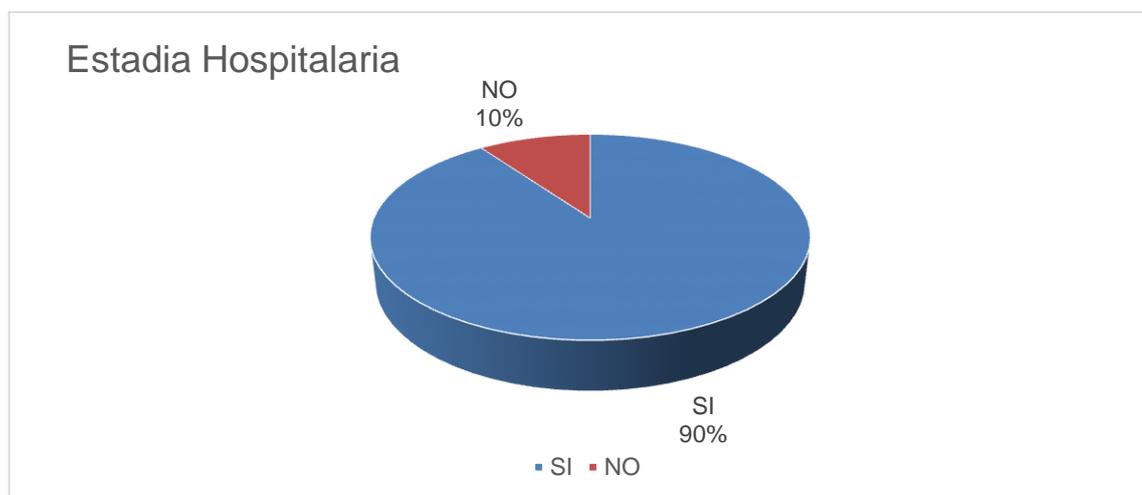
Tabla 1. Estadía Hospitalaria

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	338	90%
NO	37	10%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Gráfico 1. Estadía Hospitalaria



Análisis:

En el presente gráfico demostrativo se demuestra que el 10% no han experimentado el servicio de una estadía hospitalaria. Mientras que un 90% expresa que sí lo han experimentado. Lo cual demuestra que se puede lograr poseer un servicio de atención hospitalaria.

2. ¿Para Ud. cuál es el mayor problema con las estadías hospitalarias?

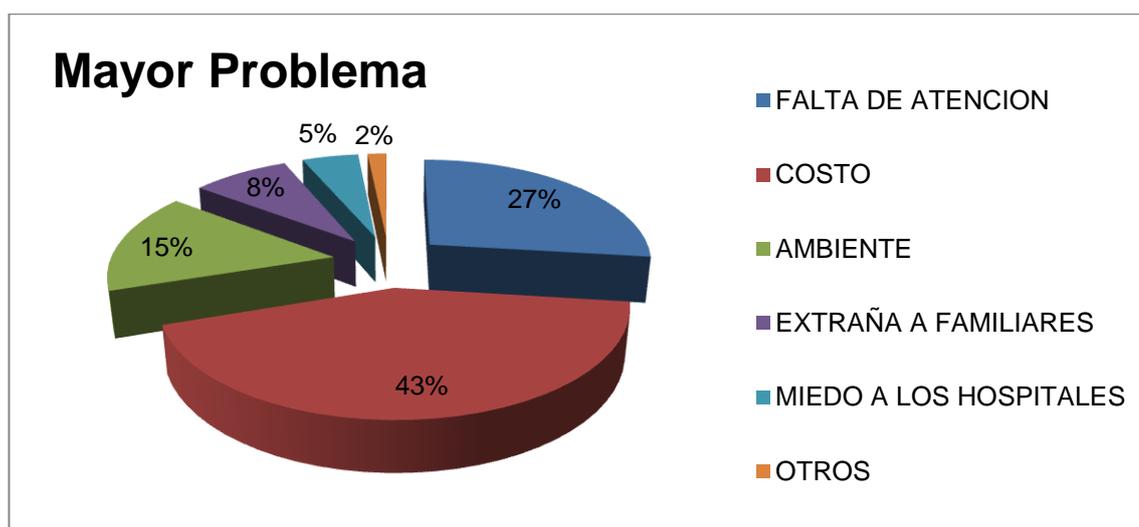
Tabla 2. Mayor Problema

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FALTA DE ATENCIÓN	101	27%
COSTO	161	43%
AMBIENTE	58	15%
EXTRAÑA A FAMILIARES	31	8%
MIEDO A LOS HOSPITALES	18	5%
OTROS	6	2%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Gráfico 2. Mayor Problema



Análisis:

Se observa que el mayor problema que las personas encuentran con el servicio de estadías hospitalarias es el costo de éstas. El 43% respondieron que el mayor inconveniente era el alto precio de las estadías hospitalarias. El 27% señalaron que el mayor problema era la falta de atención que recibían en estos establecimientos de salud. El ambiente con el 15% opina que es el problema con quedarse en el hospital. Las otras opciones como, en la que las personas extrañan a sus familiares con 8%, le tienen miedo a los hospitales 5% y otros 2% restante de las encuestadas.

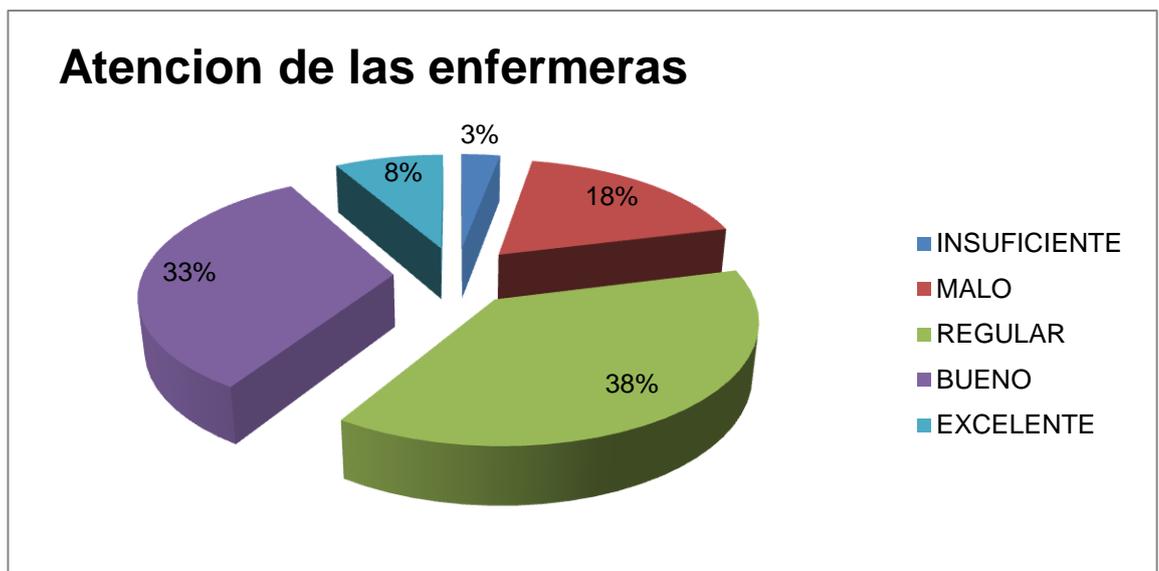
3. ¿Cómo califica usted la atención de las enfermeras?

Tabla 3. Atención de las enfermedades

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INSUFICIENTE	11	3%
MALO	68	18%
REGULAR	142	38%
BUENO	123	33%
EXCELENTE	31	8%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 3. Atención de las enfermedades



Análisis:

Aquí se puede ver la calificación que le dan las personas encuestadas a la atención personalizada de las enfermeras dentro del hospital, la mayoría 38% dijo que era regular, podemos concluir que debido a la falta de tiempo y de los equipos adecuados no pudieron brindar una mejor atención. El 33% de las personas dijeron que la atención es buena y el 18% de los individuos dijeron que era mala la atención.

4. ¿Ha tenido algún familiar enfermo en su domicilio?

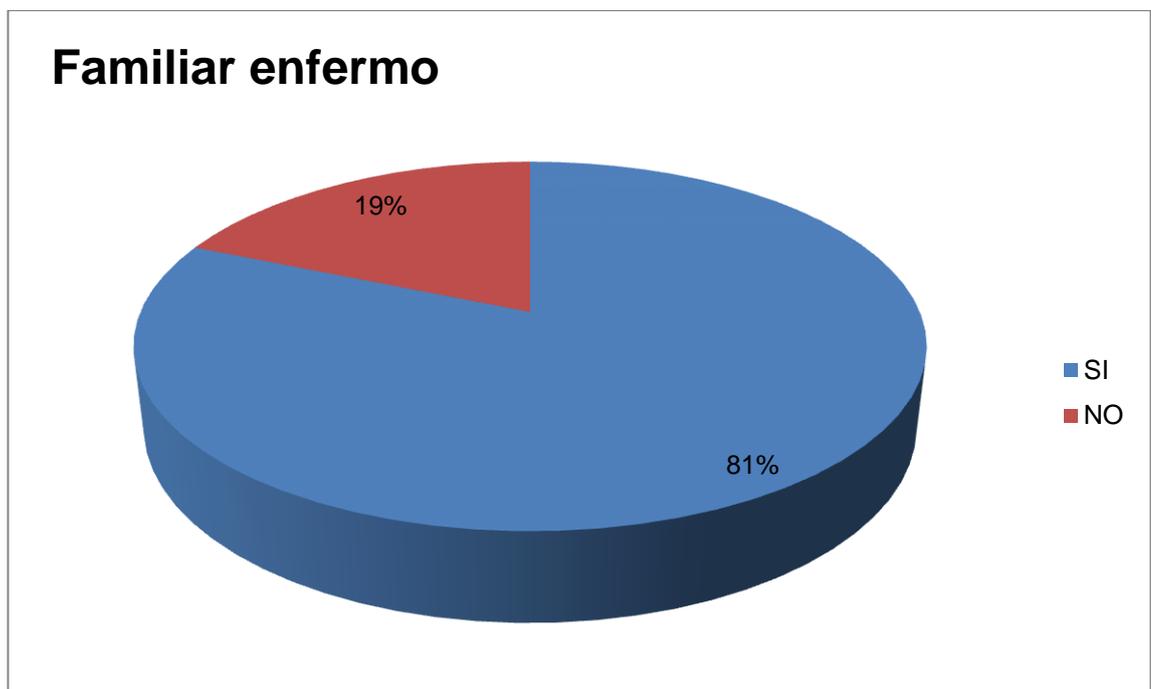
Tabla 4. Enfermo en su domicilio

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	305	81%
NO	70	19%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación

El Autor: Cristian Fuentes Herrera

Gráfico 4. Familiar enfermo



Análisis:

En este caso podemos observar que el 81% de los encuestados han tenido un familiar enfermo en su domicilio lo que nos es muy bueno para que nuestro proyecto surja, dentro de las personas que respondieron las encuestas solo el 19% contestó que no.

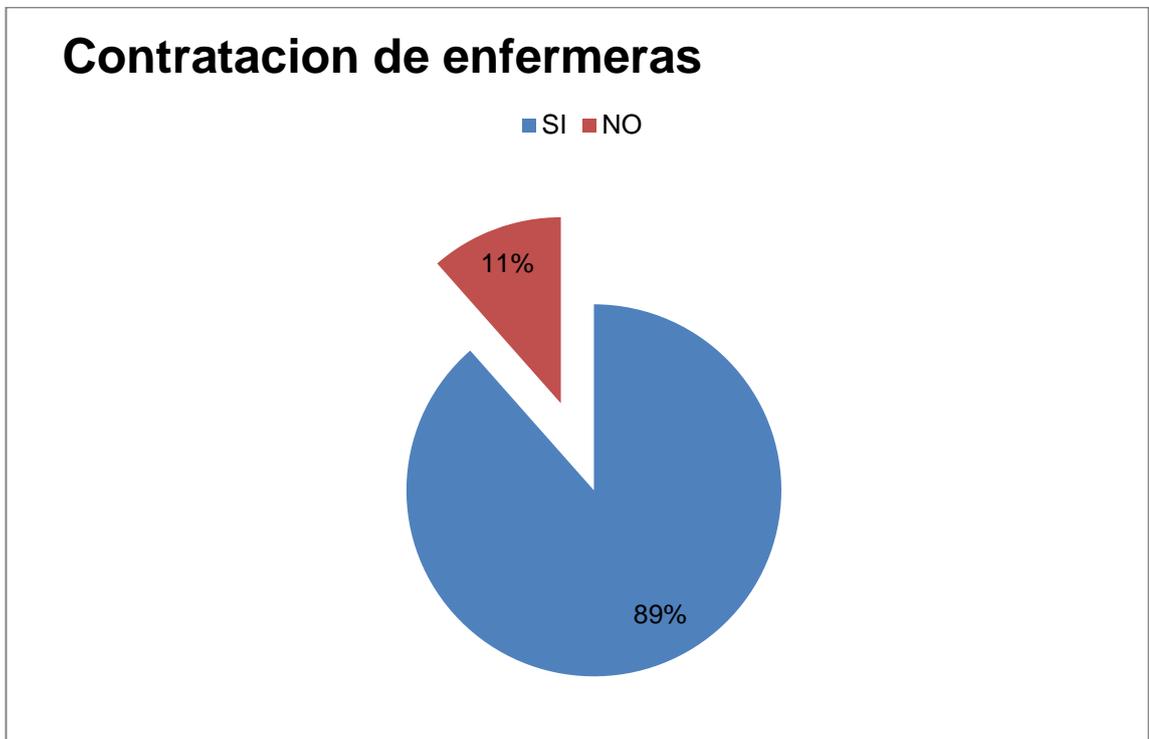
5. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de una enfermera a domicilio?

Tabla 5. Contratación de enfermera

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	332	89%
NO	43	11%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
El autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 5. Contratación de enfermeras



Análisis:

Podemos observar que un 89% de las personas encuestadas están dispuestas a contratar una enfermera a domicilio y un 11% dijeron que no estarían dispuestos a contratar los servicios de enfermería. Podemos decir mediante este resultado que nuestro proyecto cuenta con un gran porcentaje de aceptación.

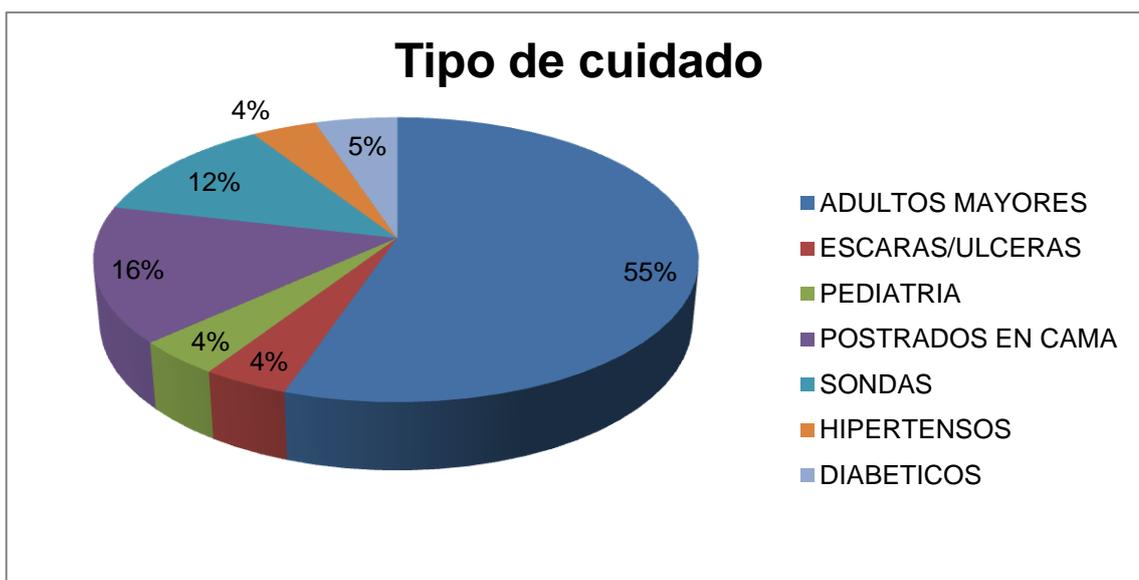
6. ¿Qué tipo de servicios médicos estaría dispuesto a contratar usted?

Tabla 1. Tipo de cuidado

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ADULTOS MAYORES	207	55%
ESCARAS/ULCERAS	15	4%
PEDIATRIA	15	4%
POSTRADOS EN CAMA	58	15%
SONDAS	46	12%
HIPERTENSOS	15	4%
DIABETICOS	19	5%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 6. Tipo de cuidado



Análisis:

Mediante esto podemos ver que las personas están dispuestas a contratar una enfermería a domicilio en un 55% por cuidados de adultos mayores. El 16% por cuidados de personas que se encuentran postrados en cama. El 12% por cuidados de personas que tengan sonda. El 5 por cuidados de personas con diabetes. El 4% por cuidados de escaras, ulceras, por presión e hipertensos respectivamente.

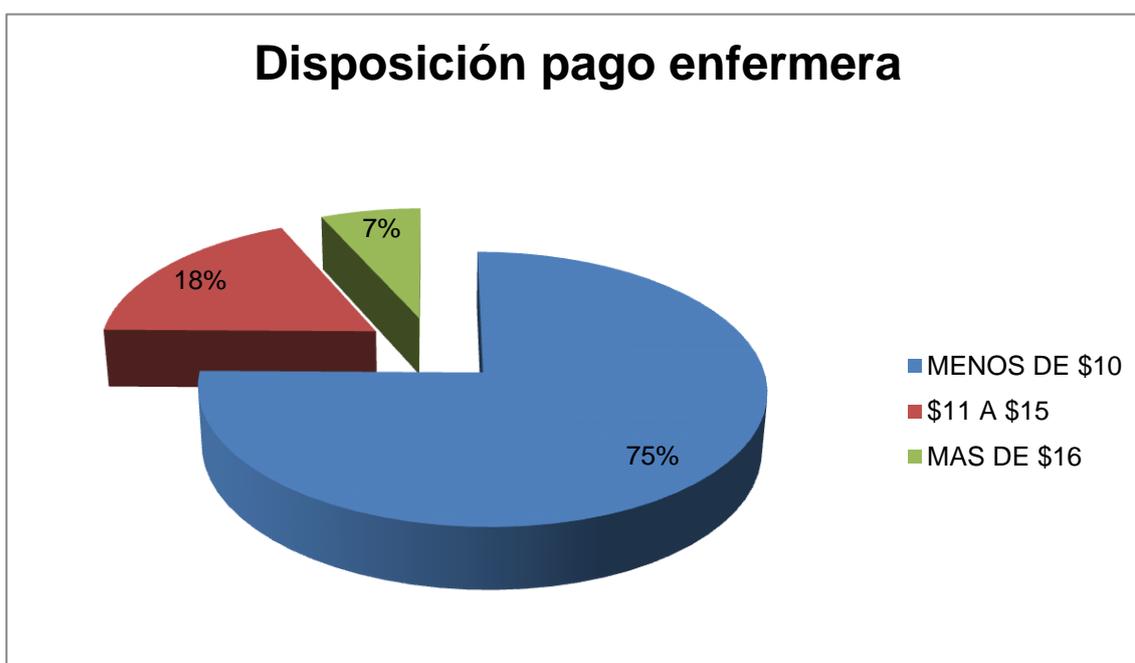
7 ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar usted por el servicio por hora de una enfermera profesional?

Tabla 2. Disposición pago enfermera.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$10	282	75%
MAS 11 A \$15	68	18%
MAS DE \$16	25	7%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Gráfico 7. Disposición pago enfermera



Análisis:

En este gráfico podemos apreciar que el 75% de las personas están dispuestos a pagar menos de 10 dólares la hora por enfermera. Y el 18% están dispuestos a pagar entre 11 y 15 dólares. Solo el 7% de los encuestados pagarían de 16 dólares en adelante

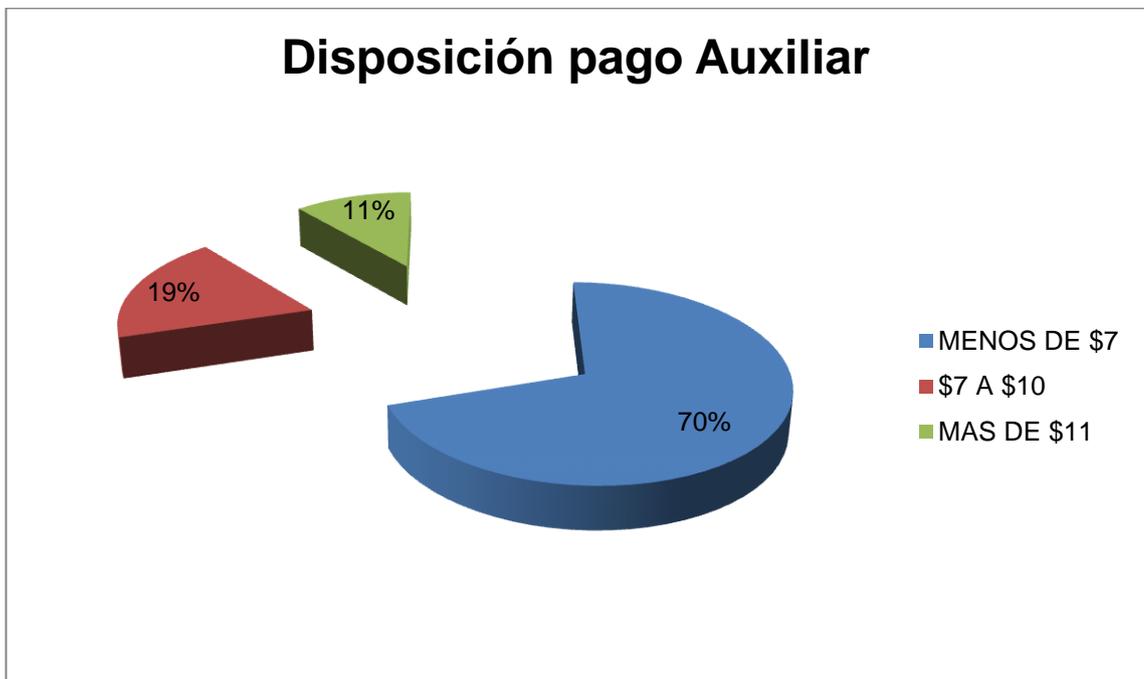
8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted la hora por los servicios de un auxiliar de enfermería?

Tabla 3. Disposición pago Auxiliar

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$7	263	70%
\$7 A \$10	70	19%
MAS DE \$11	42	11%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
 Autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 8. Disposición pago auxiliar



Análisis:

Podemos apreciar que el 70% de las personas están dispuestos a pagar menos de 7 dólares la hora por auxiliar. Y el 19% están dispuestos a pagar entre 7 y 10 dólares, 11% de los encuestados pagarían de 11 dólares en adelante

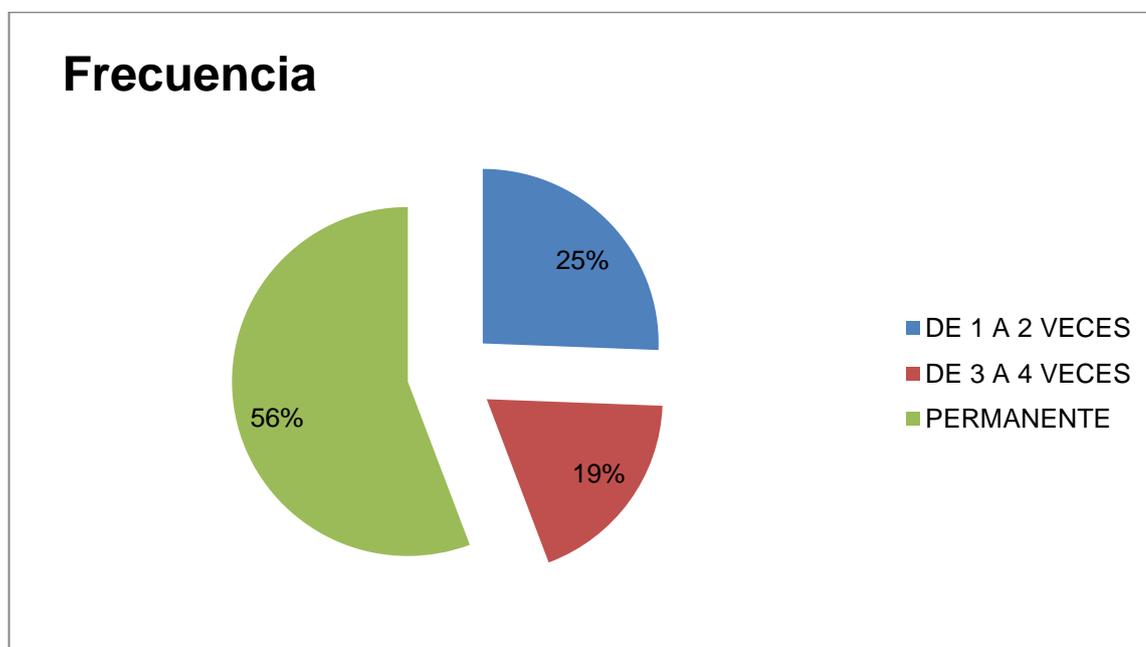
4. ¿Con que frecuencia le gustaría recibir estos servicio médicos a domicilio?

Tabla 9. Frecuencia

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 2 VECES	96	26%
DE 3 A 4 VECES	70	19%
PERMANENTE	209	56%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 9. Frecuencia



Análisis:

En esta pregunta se observa que el 56% de las personas les gustaría recibir este servicio de formas permanentes. Un 25% de los encuestados desearían recibir este servicio de 1 a 2 veces por semana y un 19% de 3 a 4 veces por semana.

10. ¿Qué medio de comunicación utiliza Ud. para informarse sobre servicios médicos?

Tabla 10. Medio de comunicación

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRENSA	42	11%
RADIO	70	19%
TELEVISION	263	70%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 10. Medio de Comunicación



Análisis:

En esta pregunta se observa que el 70% de las personas se informa a través de medios televisivos y que el 19% lo hace a través de la radio y por ultimo un 11% lo hace a través de la prensa.

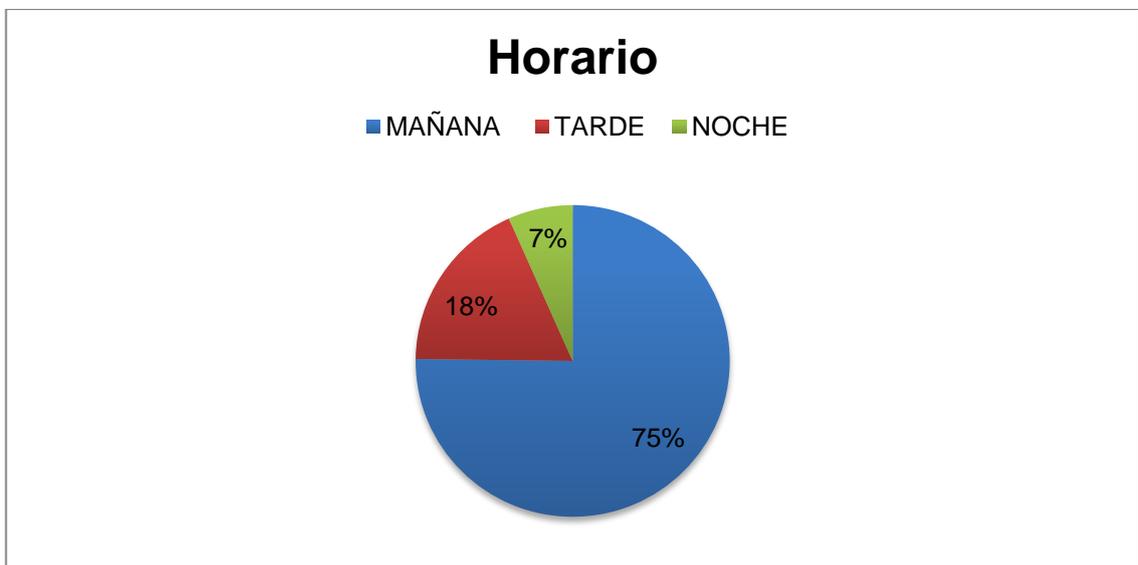
11. ¿Qué horario utiliza Ud. para informarse?

Tabla 11. Horario

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	282	75%
TARDE	68	18%
NOCHE	25	7%
TOTAL	375	100%

Fuente: Investigación
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Grafico 11. Horario



Análisis:

En esta pregunta se nota que el 75% de las personas se informa en horarios matinales y que el 18% de los encuestados prefiere informarse por la tarde y por último el 7% de los encuestados se informa por las noches.

4.1.2. Estudio técnico para la creación del centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo.

El centro de atención médica para adultos mayores, cuyo socio fundador es el administrador del negocio Cristian Alfredo Fuentes Herrera; tiene a su cargo a aproximadamente 15 personas, en una planta ubicada en la avenida Quito vía Santo Domingo, ciudadelas Las Mercedes, cantón Quevedo.

La razón social de esta empresa será “Viviendo Sano S.A.”

4.1.2.1. Localización

El proyecto se construirá en el país Ecuador, Provincia de Pichincha, en la ciudad de Quevedo



Figura 1. Localización

4.1.2.2. Estudio Organizacional

“Viviendo Sano S.A.” es una compañía que ofrece el servicio de enfermería a domicilio. El personal está adecuadamente capacitado y entre ellos constan enfermeras y auxiliares de enfermería para garantizar satisfacción a los

clientes. Entre los servicios constan todo tipo de cuidados, desde los básicos hasta los que requieren tratamientos específicos.

Recibiendo este servicio en su domicilio, se brinda la oportunidad de tener un cuidado personalizado y un personal que está totalmente a disposición del cliente. De esta manera, ofrecer al cliente una pronta recuperación en un mejor ambiente, como lo es su domicilio; evitando enfermedades contagiosas y sin tener que pasar toda una noche en el hospital. Dentro de la cartera de servicios también se incluyen cuidados para aquellos adultos mayores que necesitan cuidados y no los reciben por parte de sus familiares.

4.1.2.3. La Empresa

“Viviendo Sano S.A.” pretende convertirse en un respaldo fundamental para quienes confíen el cuidado de sus seres queridos a nuestro equipo de trabajo, el cual está altamente capacitado en lo práctico y lo teórico, y es completamente idóneo para desarrollar las labores necesarias en el tratamiento de enfermedades y en la ayuda de las actividades cotidianas de los adultos mayores.

La empresa entregará un servicio personalizado, que pone énfasis en la humanización de la atención domiciliaria y en los servicios asociados al área de salud y enfermería. De esta forma el paciente mantiene en la cotidianeidad de su hogar, junto a sus seres queridos, el cuidado específico que necesita acorde a su situación personal

4.1.2.4. Misión

Viviendo Sano S.A. se dedica a ofrecer servicios de enfermería integral a los ciudadanos, brindando el servicio a nivel domiciliario, contando con personal competente y cualificado para garantizar la satisfacción de nuestros clientes mediante el cumplimiento de las normas de bioseguridad recomendadas por la OMS y OPS.

4.1.2.5. Visión

Ser una empresa líder en la prestación de servicios de enfermería reconocida por su excelencia, calidez y calidad al ofrecer el servicio a nivel domiciliario adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes.

4.1.2.6. Alcance

El proyecto está orientado a asistir a nuestros clientes potenciales que son los habitantes del cantón Quevedo y sector de influencias, de tercera edad que requieran atención especializada.

4.1.2.7. Inversión en obras físicas

Nos basamos en la valoración de los equipos y el personal que se requerirá para que el proyecto se realice se va a recurrir en los siguientes costos. Todos estos costos al final deben ser cubiertos por los servicios prestados de Viviendo Sano S.A. para no incurrir en pérdidas y esperar que la acogida aumente de manera proporcional para de esta manera generar utilidades y lograr exitosamente el crecimiento de Viviendo Sano S.A.

El lugar donde se instalara Viviendo Sano S.A. tendrá un espacio de 6 x 15 m².

Viviendo Sano S.A. contará con sus respectivas divisiones para cada una de los departamentos las cuales las detallamos a continuación:

- Gerente General
- Asistente de gerencia
- Sala de reuniones de Enfermeras y auxiliares
- Cafetería
- Baño

4.1.2.8. Plano de la infraestructura



Figura 2. Plano de la infraestructura

4.1.2.9. Organigrama

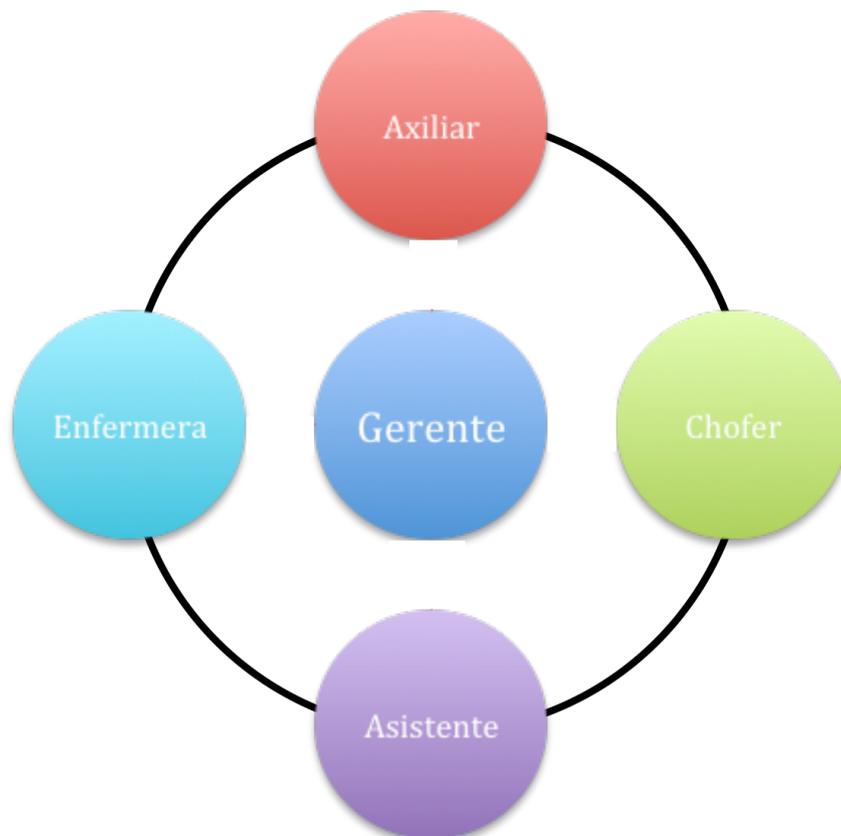


Figura 3. Organigrama

**ESTUDIO DE SITUACIÓN CENTRO DE ATENCIÓN MEDICA FAMILIAR A
DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO.**

“Viviendo Sano S.A.”



Fortaleza	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de factibilidad de proyecto de inversión (TIR Tasa Interna de Retorno 84,6%) • Talento humano con perfil y competencias a la actividad • Servicio personalizado, que pone énfasis en la humanización de la atención domiciliaria y en los servicios asociados al área de salud y enfermería. • Área de ubicación estratégica 	<ul style="list-style-type: none"> • Nicho de mercado aun no explotado • Financiamiento de créditos productivos entidades financieras (CFN). • Proyección de nuevos mercados.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Escasos recursos para inversión. • Diámetro de establecimiento para atención de clientes. • Desconocimiento de leyes que regulen actividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones de Políticas que se generen. • Implementación negocios con características de servicios similares. • Inseguridad. • Aspectos ambientales



Estudios:

- Profesional en administración de empresas. Marketing. Economista

Funciones:

- Es el actor principal del negocio, tiene la dirección y administración del negocio
- Es representante legal y deberá custodiar por el correcto cumplimiento de los procedimientos.
- Representar a la empresa ante autoridades de la localidad.
- Establecer la política interna.
- Gestión ordenada los procesos contables.
- Elaboración y control de presupuestos.
- Control de Tratados para el cumplimiento de servicios.
- Control de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar.
- Proyecciones de indicadores de servicios

Responsabilidad y Autoridad

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos

Revisado por:

Cristian Fuentes
Herrera

2015



Estudios:

- Profesional en: Administración de Empresas. Marketing. Gestión Empresarial.

Funciones:

- Controlar el itinerario del calendario empresarial.
- Ayudar en toda logística de los programas en la institución internos y externos.
- Receptar y atender las llamadas telefónicas realizadas a la empresa.
- Ordenar y examinar los archivos de la empresa.
- Gestionar y efectuar las retribuciones por servicios adquiridos.
- Requerir y justificar los egresos por conceptos de viáticos en la empresa.

Responsabilidad y Autoridad:

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos.

Revisado por:

Cristian Fuentes
Herrera

2015



Enfermera General

Estudios:

- Profesional en: Licenciatura en Enfermería.

Funciones:

- Estimar, proyectar, elaborar y valorar la atención de personas cuyo estado de salud sean normales o enfermas.
- Tener la adecuada preparación para la comprobación eficaz en riesgos y molestias de salud.
- Dar atención integral a los pacientes sanos o enfermos.
- Colaborar en los procesos administrativos.
- Cumplir los manuales éticos de su profesión.
- Comprometerse con las situaciones recomendables en la admisión y traslado de los pacientes.
- Efectuar la admisión de los pacientes revisando el historial clínico.
- Efectuar los tratamientos médicos.
- Establecer gestiones de enfermería en circunstancias de emergencias con los pacientes.

Responsabilidad y Autoridad:

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos.

Revisado por:

Cristian Fuentes
Herrera

2015



Auxiliar de Enfermería

Estudios:

- Profesional en: Auxiliar en Enfermería.

Funciones:

- Cuidar y guiar a los pacientes con relación a las exigencias y posibilidades en base a las políticas de la empresa.
- Respalda la descripción del diagnóstico en los pacientes.
- Atender a los pacientes cuando se solicite.
- Colaborar en los cuidados de los pacientes para su rehabilitación.
- Administrar la medicina a los pacientes según prescripción del médico.

Responsabilidad y Autoridad:

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos.

Revisado por:

Cristian Fuentes
Herrera

2015



Chofer

Estudios:

- Profesional en: Conducción de vehículos de transporte.

Funciones:

- Conducir la ambulancia de manera cuidadosa, con la debida cautela y rápidamente, preservando el estado de salud del paciente.
- Tener en óptimas condiciones el vehículo.
- Embarcar y descargar los pacientes, además de manipular las personas con atención y seguridad.

Responsabilidad y Autoridad:

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos.

Revisado por:

Cristian Fuentes
Herrera

2015

4.1.2.10. Logo



Figura 4. Logo

4.1.2.11. Características del servicio

Una vez determinada el problema en relación a los servicios de enfermería que ofertan los dispensarios médicos y hospitales del cantón Quevedo, se determinó una oportunidad de negocio y por lo tanto se justifica el desarrollo del proyecto, el cual satisficará las necesidades que presenten las persona brindando un servicio a domicilio personalizado y con profesionalismo.

Un servicio de calidad es el elemento esencial con el que cuenta este proyecto, cuyo servicio está orientado a los pacientes o enfermos, identificado con la actividad y el conocimiento del sistema de atención del servicio de salud por parte del talento humano.

La persecución de un servicio de calidad en la atención es el eje esencial en de este negocio orientado a brindar servicios de enfermería residencial. La aplicación de ilustraciones científicas, técnicas en combinación con la experiencia competitiva en el servicio de enfermería a hogares estará basada en estándares de eficacia y eficiencia.

4.1.2.12. Servicios y procedimientos

Cuidado de pacientes adultos mayores

- Higiene
- Alimentación
- Ejercicio físico

Cuidado de pacientes con escaras o úlceras por presión

- Cuidados de la piel
- Manejo de la presión

Cuidados de pacientes postrados en cama

- Actividades físicas
- Permanece en cama
- Las condiciones ambientales
- Cuidados específicos en adultos mayores postrados
- Cuidado de la cuidadora

Cuidados de pacientes con sondas

- Sondas nasogástricas
- Sonda vesical
- Sonda gastrostomía

Cuidado de los pacientes hipertensos

- Actividades físicas
- Manejo de la presión
- Las condiciones ambientales

Cuidado de pacientes diabéticos

- Conservación del equilibrio de líquidos y electrolitos
- Mejoramiento del consumo nutricional
- Reducción de la ansiedad
- Mejoramiento de los cuidados personales

4.1.2.13. MARKETING MIX: 5 P'S

a) Precio

El precio al que las personas podrán adquirir el servicio tendrá el siguiente costo:

Por enfermera:

De 9 dólares por hora

Por auxiliar de enfermería:

De 5 dólares por hora

El valor por los servicio se cancelará de forma pre-pagada, recibiremos la historia clínica del paciente previamente para que las Enfermeras la revisen y luego asignar al personal y el equipo adecuado.

Los precios estarán basados en todos los costos incurridos para la implementación, difusión del servicio y la administración y mantenimiento de la empresa. A más de esto, hemos pensado en aplicar este servicio solo para los estratos socioeconómicos medio típico, medio alto y alto, aquellos individuos que están en posibilidades de adquirir este servicio para satisfacer esta necesidad.

b) Producto

La atención de enfermería hospitalaria está cambiando. El enfermo agudo está siendo atendido en su domicilio. A pesar que este modelo de atención no es nuevo, se está volviendo a lo que en el periodo preindustrial era la forma normal de cuidado.

Hoy en día, las tendencias de salud son las de mantener al paciente el tiempo más corto posible en el hospital y continuar con su cuidado en el hogar. La tendencia es ofrecer servicios de salud comunitaria, que puedan disminuir los

costos de salud.

El modelo de atención domiciliaria del enfermo agudo son las bases del cuidado moderno de los programas de atención en el hogar y una de las alternativas más deseables.

Los enfermos permanecen en su ambiente propio, no están expuestos a las posibles infecciones y no tienen que adaptarse a la hospitalización. El hogar y la familia son elementos de gran importancia en la atención domiciliaria, los que juegan un rol preponderante en el bienestar y recuperación del paciente. Por otro lado, las enfermeras también reconocen la importancia e influencia de la familia cuando se pierde la salud.

La atención domiciliaria no solamente es facilitada por la presencia del equipo de salud, sino también a través del traslado del material y equipos necesarios para alcanzar una óptima atención de enfermería.

Es importante enfatizar que los beneficiarios de este sistema son clientes que tienen seguros de salud privado o que, sin tener aquellos seguros, pueden financiar los gastos personalmente.

c) Promoción

Viviendo Sano S.A. dará a conocer su nombre a través de:

- Publicidad
- Promoción en las ventas
- Marketing Directo

1) Promoción en nuestro servicio: Más que servicios vendemos paquetes. Otra estrategia que funciona es vender paquetes completos en lugar de ofrecer solamente servicios individuales. Esto además de ampliar la perspectiva del cliente en cuanto a la solución de sus problemas, permite que

nuestros ingresos puedan garantizarse a largo plazo.

2) Marketing directo: Se desarrollara una página en las redes sociales, con la finalidad de estar en línea en las plataformas globales de internet y de que se den a conocer los servicios que se oferta el centro de atención medica familiar, informando de esta manera a nuestros clientes, registrar nuestros servicios en distintos directorios temáticos profesionales tanto impresos como virtuales.

Crear un programa de clientes que nos refieran. Tener una base de clientes satisfechos de quienes se ha ganado confianza, permite aprovechar la satisfacción de ellos para que sean los mejores promotores. Esta publicidad de boca en boca es muy efectiva y de bajo costo ya que básicamente consiste en que ofrezcamos a nuestro cliente un descuento especial (o algún otro beneficio) por cada cliente nuevo que ellos nos refieran. Puedes imprimir algunas tarjetas especiales para identificar a nuestros clientes referido.

d) Personas

Los clientes admitidos a este servicio de salud son los adultos mayores. Generalmente estos clientes son pacientes crónicos, que han sufrido accidentes vasculares o son víctimas de cáncer o senilidad, con un promedio de edad de aproximadamente 70 años.

La atención domiciliaria frecuentemente es ofrecida al paciente debilitado con una condición crónica. Como se mencionó anteriormente, los clientes admitidos a este servicio domiciliario deben tener seguros de salud o alternativamente la capacidad de financiar los costos del servicio en forma privada.

e) Plaza

La ciudad de Quevedo está ubicada en la parte central de Ecuador, su actividad económica principal es la agropecuaria. Es la cabecera cantonal del Cantón

Quevedo y la ciudad más grande y poblada de la Provincia de Los Ríos. Es considerada la nueva capital bananera de Ecuador por ser el centro de operaciones de la mayoría de compañías bananeras que operan en el país y por la prestigiosa calidad de su fruta de exportación. Este cantón fluminense tiene 9 parroquias urbanas: Quevedo, San Camilo, San Cristóbal, Venus del Río Quevedo, Nicolás Infante Díaz, Guayacán, Siete de Octubre, 24 de mayo y Viva Alfaro. Tiene 2 parroquia rurales: San Carlos, La Esperanza.

4.1.2.14. Plan de Medios.

4.1.2.14.1. Televisiva

Los servicios centro de atención médica para adultos mayores y su entorno en Quevedo serán publicadas dos meses por año, a través del medio de comunicación más importante de la localidad como es “**Rey TV 39**”, un canal que se garantiza por su buena información y prestigio.

Tabla 12. Costo en medio de Tv

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	PROGRAMAS	VALOR	COSTO
Rey Tv	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	2 meses	Noticieros, Programas deportivos	\$ 500	\$ 1.000

Fuente: Investigación

Elaborado por: Cristian Fuentes Herrera

4.1.2.14.2. Radial

La publicidad radial se la hará dos meses por año, a través de “**Rey Tv**” por ser uno de las primeras radios en sintonía por los radio escucha de esta localidad ya que por su cercanía con cantones aledaños es de fácil acceso para su contratación e idónea para posicionar de una manera más agresiva la

marca y modelo de negocio como es Centro de atención médica para adultos mayores.

Tabla 13. Costo en medio radial

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	PROGRAMAS	VALOR	COSTO
Radio Rey	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	2 meses	Noticieros	\$ 250	\$ 500

Fuente: Investigación

Elaborado por: Cristian Fuentes Herrera

4.1.2.14.3. Prensa

La apertura del Centro de atención médica para adultos mayores será publicada en uno de los diarios de mayor circulación a nivel regional y local como es el “**DIARIO LA HORA**”, gracias a su información veraz y oportuna que le brinda a sus lectores.

Tabla 14. Costo en medio escrito

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	SECCIÓN	VALOR	COSTO
Diario la Hora	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	2 veces	Noticiosa	\$ 45	\$ 90

Fuente: Investigación

Elaborado por: Cristian Fuentes Herrera

4.1.2.15. Promoción Día de Adulto Mayor

Para la promoción del día del adulto mayor 1 de octubre se propone un descuento del 25% en todos nuestros servicios a los primeros 10 clientes.

Tabla 15. Costo día de adulto mayor

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	SECCI ÓN	VALOR	COSTO
Promocional	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	1 día	10	\$ 22,50	\$ 225

Fuente: Investigación

Elaborado por: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 16. Presupuesto general plan de medios

MEDIOS	VALOR
TELEVISIVO	1.000,00
RADIAL	500,00
ESCRITO	90,00
PROMOCIÓN	225,00
TOTAL	1.815,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: Cristian Fuentes Herrera

4.1.3. Estudio financiero para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo.

A continuación se presenta el análisis financiero para determinar la factibilidad económica del proyecto.

Tabla 17. Inversión

Detalle	Total
Activos fijos	87.724,00
Muebles de oficina	3.207,00
Equipo de oficina	181,00
Equipo de computación	2.440,00
Ambulancia	60.000,00
Cafetería	330,00
Equipo operativos	21.566,00
Activos diferidos	1.200,00
Gasto de constitución	1.200,00
Inversión total	88.924,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

La inversión del proyecto es necesaria para la compra de activos y está conformada en dos tipos de activos: activos fijos y activos diferidos. Las inversiones en activos fijos incluyen muebles y equipos para la adecuación de la compañía para desarrollar las actividades requeridas con eficiencia. Las inversiones en activos diferidos están constituidas por los gastos de constitución y gastos operacionales.

Tabla 18. Muebles de Oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Silla ejecutiva	1	130,00	130,00
Silla secretarial	1	65,00	65,00
Silla sencilla	21	22,00	462,00
Escritorio ejecutivo	1	190,00	190,00
Escritorio sencillo	1	90,00	90,00
Archivadores	3	90,00	270,00
Mesa de conferencia	1	900,00	900,00
Pizarra	1	200,00	200,00
Juego de Muebles	1	900,00	900,00
TOTAL			3.207,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 19. Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Teléfono	2	70,00	140,00
Perforadoras	2	8,00	16,00
Grapadoras	2	10,00	20,00
Tijeras	1	5,00	5,00
TOTAL			181,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 20. Equipo de Computación

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Computadora	2	600,00	1.200,00
Infocus	1	800,00	800,00
Impresora multifunción	2	220,00	440,00
TOTAL			2.440,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 21. Cafetería

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Microondas	1	85,00	85,00
Mini refrigeradora	1	175,00	175,00
Cafetera	1	70,00	70,00
TOTAL			330,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 22. Equipo Operativos

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Nebulizadores	3	150,00	450,00
Equipo de sutura	1	80,00	80,00
Equipos de curaciones	2	18,00	36,00
Esterilizador	1	250,00	250,00
Tanques de oxigeno	5	150,00	750,00
Máquina respirador	1	20.000,00	20.000,00
TOTAL			21.566,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 23. Tabla de Depreciación

Activo	Vida útil (Años)	Costo	Dep. Anual
Muebles de Oficina	10	3.207,00	320,70
Equipo de Oficina	10	181,00	18,10
Equipo de Computación	5	2.440,00	488,00
Ambulancia	5	60.000,00	12.000,00
Cafetería	10	330,00	33,00
Equipo Operativos	5	21.566,00	4.313,20
Total			17.173,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 24. Gastos de constitución

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Aprobación de constitución	1	400,00	400,00
Apertura de cuenta de integración	1	200,00	00,00
Escritura pública de constitución de compañía	1	200,00	200,00
Inscripción cámara	1	100,00	100,00
Certificado de seguridad del cuerpo de bomberos	1	100,00	100,00
Movilización de tramites	1	100,00	100,00
Otros tramites	1	100,00	100,00
TOTAL			1.200,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Estos gastos se deben de realizar antes de que inicien las actividades en la empresa ya que son requisitos dispuestos en la ley. Entre ellos tenemos permisos municipales, gastos de afiliación a cámaras, certificados sanitarios, licencias, registros mercantil, marcas, etc. Se estimó un costo total de \$1.200,00

Financiamiento

Los gastos financieros deben reconocer el gasto generado por el uso de la deuda, es decir únicamente sus intereses. En este caso consiste en el pago de los intereses de la deuda contraída con la Corporación Financiera Nacional con el fin de financiar la adquisición del equipo, maquinaria, vehículos, útiles de oficina y demás activos fijos del proyecto

Tabla 25. Financiamiento

Detalle	Monto	Porcentaje
Monto	88.924,00	100%
Capital propio	49.952,48	56%
Préstamo	38.971,52	44%

Autor: Cristian Fuentes Herrera

El costo de la inversión inicial es de \$ 88.924,00 invertido en activos fijos, activos diferidos. El financiamiento de la inversión inicial total se lo realizará mediante la aportación de capital propio y endeudamiento.

Debido a que la inversión es de \$ 88.924,00 se ha decidido financiar con un 44% de deuda lo que nos da un préstamo valorado en \$ 38.971,52 a una tasa bancaria del 10,5% anual a 5 años plazo.

Tabla 26. Amortización del préstamo

N. Cuota	Saldo	Capital	Intereses	Cuota
0	38.971,52	-	-	-
1	32.651,29	6.320,23	4.092,01	10.412,24
2	25.667,44	6.983,85	3.428,39	10.412,24
3	17.950,29	7.717,15	2.695,08	10.412,23
4	9.422,84	8.527,45	1.884,78	10.412,23
5	-	9.422,84	989,40	10.412,24

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Las cuotas a pagar son de \$ 10412,24 Para lo cual solicitaremos un préstamo a la CFN. Se utilizará el financiamiento para la compra de activos como equipos de oficina, de computación, equipos especializados para el servicio y una parte ser destinará al pago de la mano de obra.

Tabla 27. Ingresos por servicios prestados

Presentación	Cantidad	No. Horas/Día	Horas Total/Día	Ingreso/Hora	Ingreso/Mensual	Ingresos Anuales
Enfermeras	6	6	36	9,00	9.720,00	116.640,00
Auxiliares	6	6	36	5,00	5.400,00	64.800,00
TOTAL					15.120,00	181.440,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 28. Gastos administrativos

Personal	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
Gerente General	1	1.500,00	1.500,00	18.000,00
Asistente	1	500,00	500,00	6.000,00
Chofer	1	700,00	700,00	8.400,00
Enfermera	6	960,00	5.760,00	69.120,00
Auxiliar	6	500,00	3.000,00	36.000,00
TOTAL			11.460,00	137.520,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 29. Gastos de ventas

Detalle	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
Revista	1	200,00	200,00	2.400,00
Sitio web	1	56,67	56,67	680,00
TOTAL			256,67	3.080,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 30. Gastos de servicio

Detalle	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
Luz	1	75,00	75,00	900,00
Agua	1	30,00	30,00	360,00
Teléfono	1	150,00	150,00	1.800,00
Internet	1	60,00	60,00	720,00
TOTAL			315,00	3.780,00

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 31. Estado de pérdidas y ganancias

DETALLE	1	2	3	4	5
Ingresos	181.440,00	190.512,00	200.037,60	210.039,48	220.541,45
(-) Gastos Operacionales	169.688,23	163.751,85	164.485,15	165.295,45	166.190,84
Depreciación (de activos fijos)	17.173,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00
Gastos Administrativos	137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00
Gastos de Venta	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00
Gastos de plan de medios	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00
Gastos de Servicios	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00
Amortización	6.320,23	6.983,85	7.717,15	8.527,45	9.422,84
(=) Utilidad Operacional	11.751,77	26.760,15	35.552,45	44.744,03	54.350,61
(-)Gastos No Operacionales	4.092,01	3.428,39	2.695,08	1.884,78	989,40
Gastos Financieros	4.092,01	3.428,39	2.695,08	1.884,78	989,40
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Imp.	7.659,76	23.331,76	32.857,37	42.859,25	53.361,22
(-) 15% Participación de Trabajadores	1.148,96	3.499,76	4.928,61	6.428,89	8.004,18
(=) Utilidad antes de Impuestos	6.510,80	19.832,00	27.928,76	36.430,36	45.357,03
(-) 25% Impuesto a la Renta	1.627,70	4.958,00	6.982,19	9.107,59	11.339,26
(=) UTILIDAD NETA	4.883,10	14.874,00	20.946,57	27.322,77	34.017,78

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Los ingresos se incrementarán año a año en un 5% equivalente al crecimiento promedio del número de personas ingresadas en los centros de salud. A este resultado se deducen los Gastos Operacionales, dándonos como resultado la Utilidad Operativa. Luego de restar los Gastos Financieros, obtenemos la Utilidad antes de Impuestos y Participación de Trabajadores. Siendo los porcentajes de 25% y el 15% respectivamente para cada rubro, al restarlos, tenemos como resultado la Utilidad Neta

Tabla 32. Flujo de caja proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		181.440,00	190.512,00	200.037,60	210.039,48	220.541,45
Depreciación		17.173,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00
Ingresos Operativos		198.613,00	201.085,00	210.610,60	220.612,48	231.114,45
Gastos		152.515,23	153.178,85	153.912,15	154.722,45	155.617,84
Sueldos		137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00
Gastos de ventas		3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00
Plan de medios		1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00
Gastos de servicios		3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00
Amortización		6.320,23	6.983,85	7.717,15	8.527,45	9.422,84
FLUJO OPERATIVO		39.777,54	40.922,30	48.981,30	57.362,58	66.073,77
Ingresos No Operativos		88.924,00				
Aporte Propio		49.952,48				
Préstamo		38.971,52				
Egresos No Operativos	88.924,00	5.719,71	8.386,39	9.677,27	10.992,37	12.328,66
Inversiones	88.924,00					
Impuestos		1.627,70	4.958,00	6.982,19	9.107,59	11.339,26
Intereses		4.092,01	3.428,39	2.695,08	1.884,78	989,40
FLUJO NO OPERATIVO	(88.924,00)	83.204,29	(8.386,39)	(9.677,27)	(10.992,37)	(12.328,66)
FLUJO NETO	(88.924,00)	122.981,83	32.535,91	39.304,03	46.370,21	53.745,12

Autor: Cristian Fuentes Herrera

El flujo de caja son los resultados de anexar todas aquellas entradas o ingresos y aquella disminución de los salidas de dinero que se han generado en la propuesta, estos costos tienen su origen en base a los análisis que se hayan realizado.

Tabla 33. Punto de Equilibrio

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Precio venta unitario promedio	12,00
Unidades vendidas	15.120,00
Ingreso total	181.440,00
Costo fijo total	137.520,00
Costo variable total	14.822,73
Cv unitario	0,98
Cantidad cft/(p*cvu)	11.690
Punto de equilibrio económico / PEE	137.520

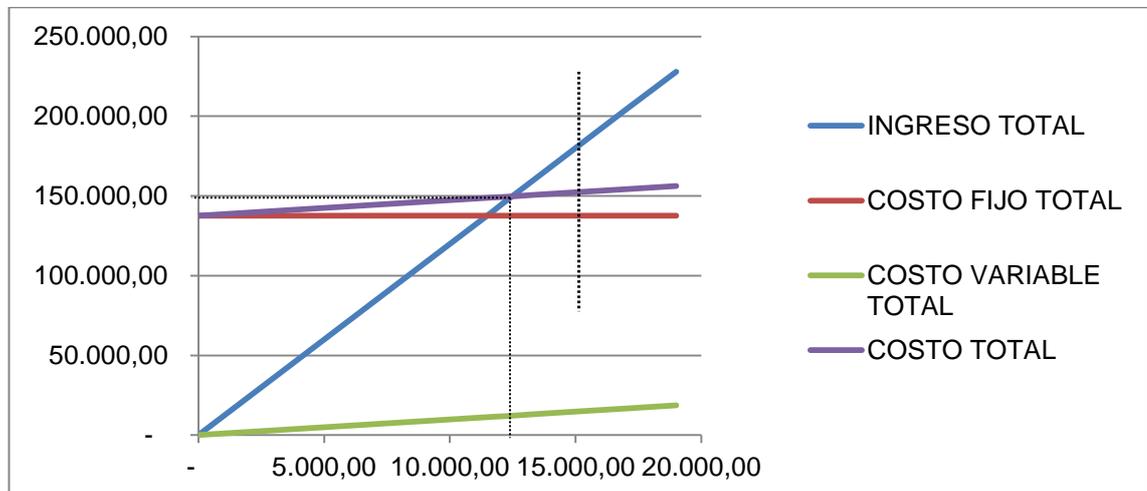
Autor: Cristian Fuentes Herrera

Tabla 34. Proyección del punto de equilibrio mínimo y máximo

A	B	C=A*B	D	E	F=B*E	G=D+F
Precio venta promedio unitario	Cantidad	Ingreso total	CF total	CV unitario	Costo variable total	Costo total
12,00	-	-	137.520,00	0,98	-	137.520,00
12,00	11.689,83	140.277,96	137.520,00	0,98	11.460,00	148.980,00
12,00	12.200,00	146.400,00	137.520,00	0,98	11.960,14	149.480,14
12,00	13.500,00	162.000,00	137.520,00	0,98	13.234,58	150.754,58
12,00	15.120,00	181.440,00	137.520,00	0,98	14.822,73	152.342,73
12,00	17.000,00	204.000,00	137.520,00	0,98	16.665,77	154.185,77
12,00	19.000,00	228.000,00	137.520,00	0,98	18.626,45	156.146,45

Autor: Cristian Fuentes Herrera

Gráfico 12. Punto de equilibrio



Demuestra la cantidad necesaria de (11.690), con el punto de equilibrio económico (137.520)

Valor Actual Neto

Por lo que con la realización de la fórmula la rentabilidad de nuestro sector es de 15,50%, por lo que utilizaremos esta tasa para nuestro proyecto. Como regla de decisión se dice que un proyecto con valor actual neto igual o mayor a cero se acepta, y uno con valor negativo se rechaza. Nuestro proyecto arroja un VAN de \$103.597,89 es decir, es factible

VAN (Valor Actual Neto)	\$ 103.597,89
TASA DE CRÉDITO	15,50%
INVERSIÓN INICIAL	(88.924,00)

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es aquella que hace que los desembolsos sean iguales a los flujos futuros descontados. En otras palabras equivale a hacer cero el VAN. La regla de decisión nos dice que cuando la TIR es igual o mayor a la TMAR se acepta el proyecto. En nuestro proyecto la TIR resultante fue de 84,6% que es mucho mayor que la tasa de descuento, quedando demostrado la factibilidad.

TIR (Tasa Interna de Retorno)	84,6%
--------------------------------------	--------------

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- A través del Estudio de Mercado se determinó cuáles son los servicios que necesita la población del cantón Quevedo, identificando la demanda de atención que se brinda a los adultos mayores, además con el análisis de mercado se comprobó que la atención de este centro cuenta con las mejores perspectivas para la implementación de la empresa.
- Mediante el estudio técnico se determinó la viabilidad para la implementación a través de la adquisición de materiales, los equipos y las funciones detalladas del personal administrativo y para brindar el servicio, obteniendo resultados favorables para el proyecto.
- Según el análisis del VAN del proyecto de inversión podemos concluir que el proyecto es factible ya que arroja un VAN de \$ 103.597,89 y una TIR de 84,6% con respecto a la tasa mínima aceptable de rendimiento de 15,50 %, es decir, a través de los 5 años proyectados el flujos de efectivo son positivos y van creciendo anualmente.

5.2. Recomendaciones

- El centro de atención médica “Viviendo Sano S.A.” debe ofrecer un servicio con características mejoradas en relación con los ya existentes, basados en los requerimientos y preferencias de los usuarios.
- Para la ejecución del plan de negocios es recomendable proyectarse con porcentajes mínimos con el fin de no crear falsas expectativas para el proyecto, pero que después será cubierto mediante estrategias de mercadotecnia.
- El proyecto para la creación del centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, desde el punto de vista económico resulta viable y atractivo; la recuperación de la inversión es casi inmediata, generando utilidades desde el primer año de vida del proyecto; por lo que se recomienda su puesta en marcha.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1 Literatura Citada

- Alicea, J. L. "Investigación de mercados". Ediciones Starbook, Madrid, España, 2011.
- Aquino Asca, M. A. "Implementación: El Arte De Convertir Los Planes De Negocios En Resultados Rentables". Ediciones Poder, España, 2005.
- Badilla Andino L.V. (2011). Business plan for Farmacia Millenium. (Unpublished master's thesis). Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico, Río Piedras Campus.
- Bautista Baez, A. (2009). Plan de Negocios. (Unpublished master's thesis). Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico, Río Piedras Campus.
- Blanco, C., Blanco, E. "Como elaborar un plan de negocios". Primera Edición M.S.T.V & Video cía.Ltda.México, 2010.
- Banerjee, S. (2009). Start-up company in a recessionary period: NuarVivra's business plan. (Unpublishedmaster'sthesis). Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico, Río Piedras Campus.
- Bou Vásquez, D. (2007). "Fundamentos de marketing", Ediciones Pirámide, Madrid, España 2009.
- Del libro: Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, (2005),Pág. 3
- Espiñeira, M. (2009)Nº de páginas: 691 Fecha publicación: 2007 Editorial: McGraw Hill Interamericana Colección: 14ª Edición / Rústica / Castellano / Libro.

- Kotler Philip, Armstrong G. “Fundamentos de marketing”. Pearson ediciones, México, 2006.
- Maldonado, M. (2008) Auditoría de gestión, economía, ecología, eficacia, eficiencia, ética. editorial luz de américa. Segunda edición. Quito-ecuador.

CAPITULO VII
ANEXOS

7.1 Anexos 1

El Estetoscopio



Nebulizador



Equipo De Sutura



Tensiómetro



Kit Curación Mayor



Esterilizador



Tanque de oxígeno



Respirador artificial

