



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Trabajo de titulación en la modalidad de proyecto de emprendimiento previo a la obtención del Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios

TEMA: “Crear una empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio para personas de la tercera edad en la ciudad de Ambato.”

AUTORA: Sandra Ximena Lescano Basantes

TUTOR: Ing. MBA. Iván Fernando Silva Ordóñez.

AMBATO - ECUADOR

Octubre 2017



APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. MBA. Iván Fernando Silva Ordóñez.

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación **Crear una empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio para personas de la tercera edad en la ciudad de Ambato**, presentado por la señorita **Sandra Ximena Lescano Basantes**, para optar por el título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios, **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad, suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 14 de Junio de 2017



.....
Ing. MBA Iván Fernando Silva Ordóñez.

C.I. 1802490548

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Sandra Ximena Lescano Basantes**, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presenta proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales, a excepción de las citas.



Sandra Ximena Lescano Basantes

C.I.: 180498712-9

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Profesores Calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.

f).....

Ing. MBA. María Soledad Sevilla Galarza.

1802928141

f).....

Abogado: Santiago Omar Ortiz López

1802288330

Ambato, 6 de Octubre de 2017

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y ser realice respetando mis derechos de autora.



Sandra Ximena Lescano Basantes

C.I.: 180498712-9

AGRADECIMIENTO

A todos los involucrados que formaron parte del éxito de culminación de este proyecto, para la obtención del título de tercer nivel, aportando con criterios de experiencia, formativos y aplicación de ciencias administrativas.

Sandra Ximena Lescano Basantes

DEDICATORIA

En el período de estudiante en las etapas de ciclo básico, bachillerato y tercer nivel, a Dios por brindarme salud para el cumplimiento de mis objetivos y a mi señora madre “Rosa Basantes” por el apoyo incondicional, los consejos, sus valores y la motivación para llegar a una etapa de culminación.

Sandra Ximena Lescano Basantes

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iii
DERECHOS DE AUTOR	v
.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE IMÁGENES	xiv
ABSTRACT.....	2
CAPÍTULO I.....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1 Problema.....	3
1.2 Planteamiento del problema	4
CAPÍTULO II	12
DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	12
2.1 Nombre del emprendimiento.....	12
2.2 Localización geográfica.....	12
2.3 Justificación.....	12
2.4 Objetivos	16
2.4.1 Objetivo General.....	16
2.4.2 Objetivos Específicos	16
2.5 Beneficiarios.....	17
2.6 Resultados alcanzados	17
CAPÍTULO III.....	18
ESTUDIO DE MERCADO	18
3.1 Descripción del servicio	18
3.1.1 Características del producto	18
3.1.2 Los beneficios	18
3.1.3 Horarios de atención	19
3.1.4 Equipos.....	19
3.1.5 Fuentes de información	19
3.1.6 Cálculo de la muestra	20
3.1.7 Análisis e interpretación.....	22
3.2 Segmentación de mercado.....	34

3.3.	Estudio de la Demanda.....	34
3.3.1.	Estudio de la Demanda en personas.....	34
3.3.2.	Estudio de la Demanda en servicios	36
3.4.	Estudio de la Oferta	37
3.4.1.	Estudio de la Oferta de personas.....	37
3.4.2.	Oferta de servicios.....	38
3.5.	Mercado potencial para el proyecto	40
3.6.	Precios	41
3.7.	Canales de comercialización	42
3.8.	Canales de distribución	42
3.8.1.	Ventajas.....	43
3.8.2.	Desventajas	43
3.9.	Estrategias de comercialización	44
3.9.1.	Análisis FODA.....	44
3.9.2.	Matriz perfil de capacidad interna (PCI).....	45
3.9.3.	Matriz de perfil de oportunidades y amenazas.....	45
3.9.4.	Ponderaciones Matrices PCI-POAM	46
CAPÍTULO IV.....		51
ESTUDIO TÉCNICO		51
4.1	Tamaño del Emprendimiento	51
4.1.1.	Factores determinantes del tamaño	51
4.1.2.	Tamaño óptimo	52
4.2	Localización	53
4.2.1.	Localización óptima.....	53
4.2.2.	Macro localización.....	55
4.2.3.	Micro localización.....	56
4.3	Ingeniería del proyecto	56
a)	Producto – proceso.....	56
b)	Balance de materiales	58
c)	Período operacional estimado de la planta	59
d)	Capacidad de atención al cliente.....	59
e)	Distribución de maquinarias y equipos.....	60
CAPÍTULO V.....		62
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....		62
5.1.	Aspectos Generales	62
5.2.	Diseño Organizacional	62

5.2.1	Niveles jerárquicos.....	62
5.2.2	Misión	63
5.2.3	Visión	63
5.2.4	Valores	63
5.3	Estructura Organizativa.....	64
5.4	Estructura Funcional.....	65
5.5	Manual de Funciones.....	66
CAPÍTULO VI.....		69
ESTUDIO FINANCIERO		69
6.1.	Inversiones en activos tangibles.....	69
6.2.	Inversiones en activos intangibles.....	70
6.3.	Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo	70
6.3.1	Activo Corriente o Circulante	70
6.3.2	Pasivo Corriente	72
6.3.3	Capital de Trabajo	72
6.4.	Resumen de las Inversiones	73
6.5.	Financiamiento.....	73
6.6.	Plan de Inversiones	74
6.7.	Presupuesto de Gastos e Ingresos	76
6.7.1	Situación financiera actual	82
6.7.2	Situación financiera proyectada	83
6.7.3	Presupuesto de ingresos	84
6.7.4	Estado de resultados proyectados.....	85
6.7.5	Flujo de caja	86
6.8.	Punto de equilibrio	86
6.8.1	Punto de equilibrio en u monetarias.....	87
6.8.2	Punto de equilibrio en u de servicio.....	88
6.8.3	Punto de equilibrio graficado	89
6.9.	Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos ...	89
6.9.1	Cálculo Tmar1 sin financiamiento.....	89
6.9.2	Cálculo Tmar2 sin financiamiento.....	90
6.9.3	Cálculo Tmar1 global mixto	90
6.9.4	Cálculo Tmar2 global mixto	91
6.10.	Valor presente neto o valor actual neto (VAN)	91
6.10.1	Cálculo VAN 1.....	92
6.10.2	Cálculo VAN 2.....	92

6.11. Indicadores financieros	92
6.11.1 Índices de solvencia	92
6.11.2 Índice de endeudamiento.....	93
6.11.3 Índice de apalancamiento	93
6.12. Tasa de beneficio-costos.....	93
6.13. Período de recuperación de la inversión (PRI)	94
6.14. Tasa interna de retorno (TIR).....	95
6.15. Análisis de sensibilidad.....	95
6.15.1 Escenario optimista +20%	96
6.15.2 Escenario pesimista -20%	97
6.15.3 Cuadro de sensibilidad	97
CAPÍTULO VII	98
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	98
7.1. Conclusiones	98
7.2. Recomendaciones.....	98
BIBLIOGRAFÍA	100
ANEXOS	104
ENCUESTA.....	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	7
Tabla 2.....	11
Tabla 3.....	20
Tabla 4.....	22
Tabla 5.....	23
Tabla 6.....	24
Tabla 7.....	25
Tabla 8.....	26
Tabla 9.....	27
Tabla 10.....	28
Tabla 11.....	29
Tabla 12.....	30
Tabla 13.....	31
Tabla 14.....	32
Tabla 15.....	33
Tabla 16.....	35
Tabla 17.....	35
Tabla 18.....	36
Tabla 19.....	36
Tabla 20.....	37
Tabla 21.....	38
Tabla 22.....	39
Tabla 23.....	39
Tabla 24.....	40
Tabla 25.....	41
Tabla 26.....	44
Tabla 27.....	45
Tabla 28.....	45
Tabla 29.....	46
Tabla 30.....	47
Tabla 31.....	48
Tabla 32.....	49
Tabla 33.....	49
Tabla 34.....	49
Tabla 35.....	49
Tabla 36.....	50
Tabla 37.....	52
Tabla 38.....	53
Tabla 39.....	54
Tabla 40.....	54
Tabla 41.....	57
Tabla 42.....	57
Tabla 43.....	58
Tabla 44.....	58
Tabla 45.....	58
Tabla 46.....	58
Tabla 47.....	59
Tabla 48.....	59

Tabla 49.....	60
Tabla 50.....	60
Tabla 51.....	63
Tabla 52.....	66
Tabla 53.....	67
Tabla 54.....	68
Tabla 55.....	69
Tabla 56.....	70
Tabla 57.....	71
Tabla 58.....	72
Tabla 59.....	73
Tabla 60.....	74
Tabla 61.....	74
Tabla 62.....	75
Tabla 63.....	77
Tabla 64.....	77
Tabla 65.....	77
Tabla 66.....	78
Tabla 67.....	78
Tabla 68.....	79
Tabla 69.....	79
Tabla 70.....	80
Tabla 71.....	80
Tabla 72.....	80
Tabla 73.....	81
Tabla 74.....	81
Tabla 75.....	82
Tabla 76.....	83
Tabla 77.....	84
Tabla 78.....	85
Tabla 79.....	85
Tabla 80.....	86
Tabla 81.....	87
Tabla 82.....	90
Tabla 83.....	91
Tabla 84.....	92
Tabla 85.....	92
Tabla 86.....	96
Tabla 87.....	97
Tabla 88.....	97

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1	Árbol de problemas	8
Imagen 2	Árbol de objetivos	9
Imagen 3	Matriz de análisis de alternativas	10
Imagen 4	Localización geográfica de oficina principal	12
Imagen 5	¿Género de la persona encuestada?.....	22
Imagen 6	¿Ingreso Económico Familiar?	23
Imagen 7	¿Tiene familiares que usan el servicio de enfermería?	24
Imagen 8	¿Si se creará un servicio de auxiliares de enfermería a domicilio usted lo usaría?	25
Imagen 9	¿Qué tipo de servicio estaría dispuesto a contratar para el cuidado del adulto mayor?.....	26
Imagen 10	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la hora de enfermería?.....	27
Imagen 11	¿A través de qué medio le gustaría adquirir el servicio?	28
Imagen 12.	¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por el servicio?.....	29
Imagen 13	¿A través de qué medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?	30
Imagen 14.	Por favor ¿Cuál o cuáles son sus razones por las que no le atrae el servicio?	31
Imagen 15	¿Cuántas veces adquiriría el servicio al mes?	32
Imagen 16	¿Por qué utilizaría el servicio de auxiliares de enfermería a domicilio?..	33
Imagen 17	Demanda en personas del proyecto del emprendimiento.....	35
Imagen 18	Demanda en servicios del proyecto de emprendimiento.....	37
Imagen 19	Oferta en personas del proyecto de emprendimiento	38
Imagen 20	Oferta en servicios del proyecto de emprendimiento.....	39
Imagen 21	DPI	41
Imagen 22	Proyección del precio	42
Imagen 23.	Canal corto del proyecto de emprendimiento	43
Imagen 24	DPI Real	52
Imagen 25	Localización del proyecto (Macro)	55
Imagen 26	Localización geográfica de oficina principal	56
Imagen 27	Ubicación de las oficinas en los sitios de trabajo.....	61
Imagen 28	Plano de las oficinas del emprendimiento.....	61
Imagen 29	Estructura organizativa del emprendimiento	64
Imagen 30	Estructura funcional del emprendimiento	65
Imagen 31	Equilibrio en unidades físicas y monetarias	89

RESUMEN EJECUTIVO

En el cantón Ambato, se vio la necesidad de desarrollo del emprendimiento de cuidado a los adultos mayores, con problemas de tipo psicológico y físico mediante el análisis previo del médico especialista que sugiera los cuidados especiales, que deba ejecutar las enfermeras que está a cargo del paciente.

Este proyecto de emprendimiento está ligado con el objetivo tres del Plan Nacional del Buen Vivir “Mejorar la calidad de vida de la población”, que permite que el adulto mayor mejore su salud física y psicológica por medio del cumplimiento de la legislación emitida por el Ministerio de Salud del Ecuador, lo cual significa, que el investigador tomo buenos criterios bibliográficos.

La metodología dentro del emprendimiento es la investigación bibliográfica y de campo, que consistió en la aplicación de 242 encuestas a personas de la tercera de edad o persona que está cargo de la persona, con la finalidad de levantar información de línea base, esto es conocer el tipo de enfermedades que está afectando al adulto mayor; por otro lado, también se evidencio la calidad de servicio que ofrecen los hospitales públicos y privados a esta problemática de cuidado especial a los adultos mayores.

La propuesta de este proyecto de emprendimiento consiste que el talento humano involucrado cumple con la legislación o normativa emitida por el Ministerio de Salud, por consiguiente, es clave la contratación de operarios que conozcan el tema de cuidado a los adultos mayores.

PALABRAS CLAVES:

EMPRENDIMIENTO, SALUD, ENFERMEDAD, TERCERA EDAD.

ABSTRACT

In the canton of Ambato, it was necessary to develop care for older adults, with psychological and physical problems by means of a previous analysis by the specialist doctor suggesting special care.

Within the development of the entrepreneurship project, the chapters of problem-solving, entrepreneurship description, market, technical, organizational and financial study were carried out, which means that the researcher took very good criteria of the bibliographic review to carry out a good survey Information in the field or influence area of activities.

The constant review of the tutor made it possible to establish a clear investigation adopting criteria of simple speech, which allows the private investor to make an excellent decision with a lock that allows the conditions of development in matters of cash or monetary value needed by the owner of this company service.

The proposal of this project of entrepreneurship, consists of the human talent involved complies with the legislation or regulations issued by the Ministry of Health, therefore, it is key the hiring of workers who know the topic of care for the elderly.

Keywords: EMPLOYMENT, HEALTH, DISEASE, THIRD AGE.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Problema

Es evidente que en la ciudad de Ambato, actualmente existe la necesidad de ofertar un servicio que permita dar un mejor trato a los pacientes hospitalizados en las diferentes casas asistenciales u hospitales, que en ocasiones pueden tener varias falencias en lo que respecta a la atención a los usuarios, provocando que la recuperación sea lenta o tenga otros inconvenientes. Se puede tomar como ejemplo la situación actual en el Hospital Regional Docente Ambato, siendo uno de los más concurridos por los ciudadanos de la ciudad. Se tienen así por otra parte otros hospitales, tales como el Hospital Municipal Nuestra Señora de la Merced, el Hospital del IESS, Hospital Básico Central Ambato; clínicas privadas tales como la Clínica Durán, la Clínica Ambato, la Clínica Metropolitana, entre otras.

Se debe mencionar también, que debido al mal trato o atención en los hospitales y clínicas públicas como privadas muchas personas las catalogan como deficiente, debido a que se ha evidenciado que no se respetan tiempos de los tratamientos, o se incumplen ciertas normas de bioseguridad, en definitiva, un paciente no se siente a gusto en las instituciones de salud y prefieren recibir los tratamientos, sin embargo, esto no será posible en todas las ocasiones y dependerá del estado e historia clínica de cada paciente, debido a que hay casos en que requieren estar internados; sin embargo, para aquellos que sean dados de alta y puedan continuar su tratamiento en casa es a quienes se enfoca el proyecto (Serrano, 2012).

A partir de esta situación, nace la iniciativa de negocio para cubrir las necesidades de salud de las personas de la tercera edad, este nuevo emprendimiento en la ciudad de Ambato es considerado único porque no hay un servicio de auxiliares de enfermería a domicilio o similar que brinde atención a personas de la tercera edad. El problema principal es la carencia de cuidados de personas mayores o iguales a 65 años de edad que requieren de atención en sus domicilios.

Al analizar diversas investigaciones se ha tomado en consideración varios aspectos para su relación, los cuales se dan a conocer en su investigación y fundamento científico. Estas investigaciones reposan en varias universidades del país y se detallan a continuación proyectos relacionados al tema de estudio.

1. TEMA: Proyecto de inversión para la implementación de una empresa de servicios de enfermería a domicilio en la ciudad de Guayaquil

AUTOR: María Stephanie Lucas Chancay, Edda Gabriela, Almeida Bonilla, Ana Gabriela Rodríguez Salgado y Oscar Mendoza Macías

REALIZADA EN: Escuela Politécnica del Litoral

Repositorio de la Escuela Superior Politécnica del Litoral

2. TEMA: Proceso de atención de enfermería y su impacto en el mejoramiento del estilo de vida del adulto mayor en el club del subcentro de salud de la Parroquia Ambatillo.

AUTORAS: Lic. Mg. Chasillacta Amores Fabiola Beatriz, Villarroel López Jessica Maribel.

REALIZADA EN: Universidad Técnica de Ambato

AÑO: 2015.

1.2 Planteamiento del problema

La industria de la salud, cada año, genera importantes necesidades para las personas de la tercera edad de la ciudad de Ambato; principalmente proceden de los familiares que realizan otras actividades, para ejemplificar, trabajo de tipo público y privado, estudiantil y entre otras.

La ausencia de una Empresa de Auxiliares de Enfermería con Servicio a Domicilio para personas de la tercera edad en la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, paulatinamente significa el deterioro del adulto mayor, así como la alteración de la parte fisiológica y psicológica. Los esfuerzos que efectúan las unidades de salud de tipo público y privado no son efectivos y están a las expectativas de cubrir otras enfermedades que se presentan en los ciudadanos.

Para determinar el problema central, relacionado a la ausencia de una Empresa de Auxiliares de Enfermería con Servicio a Domicilio para personas de la tercera edad en

la ciudad de Ambato, así como sus causas y consecuencias, por lo que se utilizó el Sistema de Marco Lógico (SML) que es “un instrumento de gestión de programas y proyectos que permite fortalecer la preparación y la ejecución de los mismos” (Aldunate, 2010); para lo cual se efectuó un análisis de la problemática y sus involucrados, jerarquización de problemas y objetivos, y la selección de una estrategia de implementación óptima; teniendo como producto una matriz resumen de lo que el proyecto de emprendimiento pretende hacer, cómo y cuáles son los supuestos claves y como los insumos y productos del proyecto serán monitoreados y evaluados.

El Sistema de Marco Lógico utilizó herramientas de análisis para diagnosticar la situación actual, de la manera más objetiva posible, así:

- Análisis de involucrados: a través de este análisis se puede identificar los grupos y organizaciones que están involucradas directa e indirectamente en el problema en estudio, esto se lo hace con la finalidad de obtener la información y alternativas necesarias que ayuden a dar solución a la problemática y mejorar la condición de vida de los involucrados. Se evidencio lo siguiente:
 - Percepción de causas y efectos del problema.
 - Establecer quienes están de acuerdo y en contra de la estrategia de solución de la problemática.
 - El mandato legal de las organizaciones para dar solución del problema, así como también la asignación de los recursos para apoyar dicha causa.
 - Cómo incrementar el apoyo y reducir la aparición de personas que se resistan al proyecto.

- Análisis de problemas: Mediante el diagrama, denominado “árbol de problemas”, se pudo efectuar un análisis de problemas para:
 - Establecer la situación actual relacionada con el problema de desarrollo seleccionado.
 - Identificar los problemas principales en torno al problema de desarrollo y las relaciones causa-efecto entre ellos.
 - Visualizar las relaciones de casualidad y sus interrelaciones en un diagrama.

Además, se utilizó otras dos herramientas adicionales para especificar la situación futura deseada; así:

- Análisis de objetivos: tiene como finalidad a partir del árbol de problemas establecer los objetivos y las soluciones al problema, se utiliza para:
 - Describir las alternativas o situación que podría presentarse durante la ejecución del proyecto.
 - Definir la relación medio-fin de cada uno de los objetivos.
 - Plasmar esta relación en un diagrama.

- Análisis de alternativas: tiene la finalidad de establecer las estrategias a partir del árbol de problemas, las mismas que servirán para dar solución a la problemática y mejorar la situación actual de los involucrados. Además, se las estrategias deben ser evaluadas para seleccionar la que más se adapte a las necesidades del proyecto. La selección tomo en cuenta lo siguiente:
 - Intereses de los beneficiarios del proyecto.
 - Recursos financieros disponibles.
 - Resultados de estudios económicos, financieros, sociales, impacto social, sostenibilidad, experiencias previas.
 - Intereses y mandatos de entidades ejecutoras potenciales.

Las herramientas anteriormente descritas fueron aplicadas en un taller con la participación del equipo multidisciplinario, generando los siguientes resultados; así:

Tabla 1
Matriz de involucrados

Actores	Intereses problemática	Problemas percibidos	Recursos mandatos	Artículos	Intereses proyecto	Conflictos potenciales
Ciudadanos de la tercera edad	Mejorar la calidad de vida del adulto mayor	Ausencia de empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio	Constitución de la república del Ecuador.	Art. 35 y 36 (Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria)	Creación de este emprendimiento	Inconformidad social
Grupo de apoyo: Enfermeras Auxiliar de enfermería Ministerio de Salud Familiares	Reducir la desatención parcial del adulto mayor	Ausencia de entidades públicas y privadas que ofertan este tipo de servicio.	Constitución legal de la empresa	Artículos en formación por parte del especialista en derecho mercantil	Creación de reglamentos y estatutos para la empresa	Sanciones por instituciones públicas de regulación
Grupos opuestos: Enfermeras Auxiliar de enfermería Ministerio de Salud Familiares	Evitar problemas de salud por la desatención parcial del adulto mayor	Adultos mayores sin ninguna protección de tipo profesional.	Derechos humanos	Art 23 (Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo).	Cambiar la actual forma de atención de salud al adulto mayor	Rechazo social
Otros: proyectos de obra social (gubernamental y seccional)	Alternativa de atención al adulto mayor	Ausencia de este tipo de negocio	Constitución de la república del Ecuador	Art. 35 y 36 (Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria).	Sitio de servicio para el adulto mayor	Escasas alternativas de creación de este tipo de negocio

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

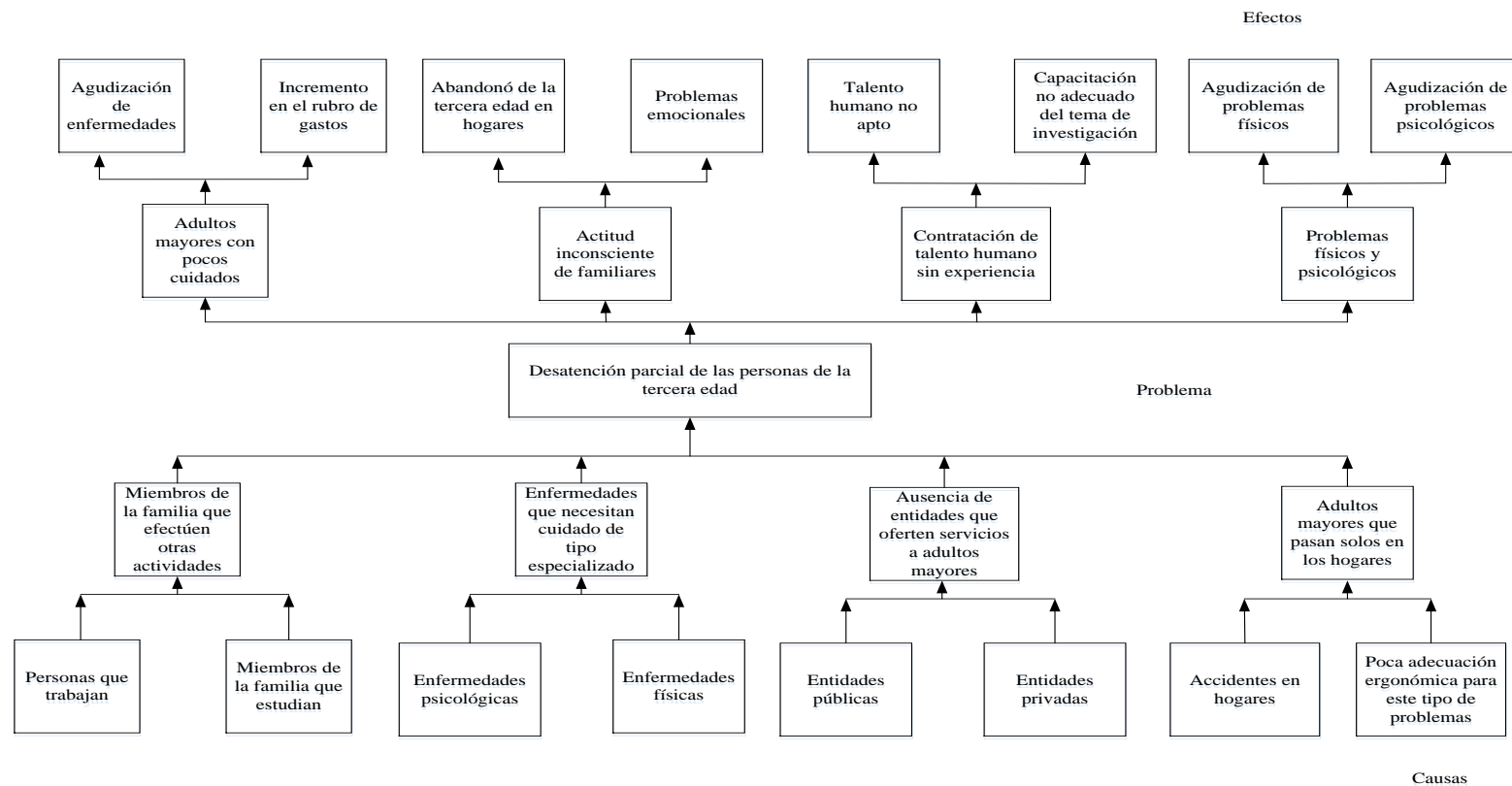


Imagen 1 Árbol de problemas
Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El análisis permitió identificar como problema central la desatención parcial de las personas de la tercera edad, lo que ha causado principalmente la actitud inconsciente de familiares.

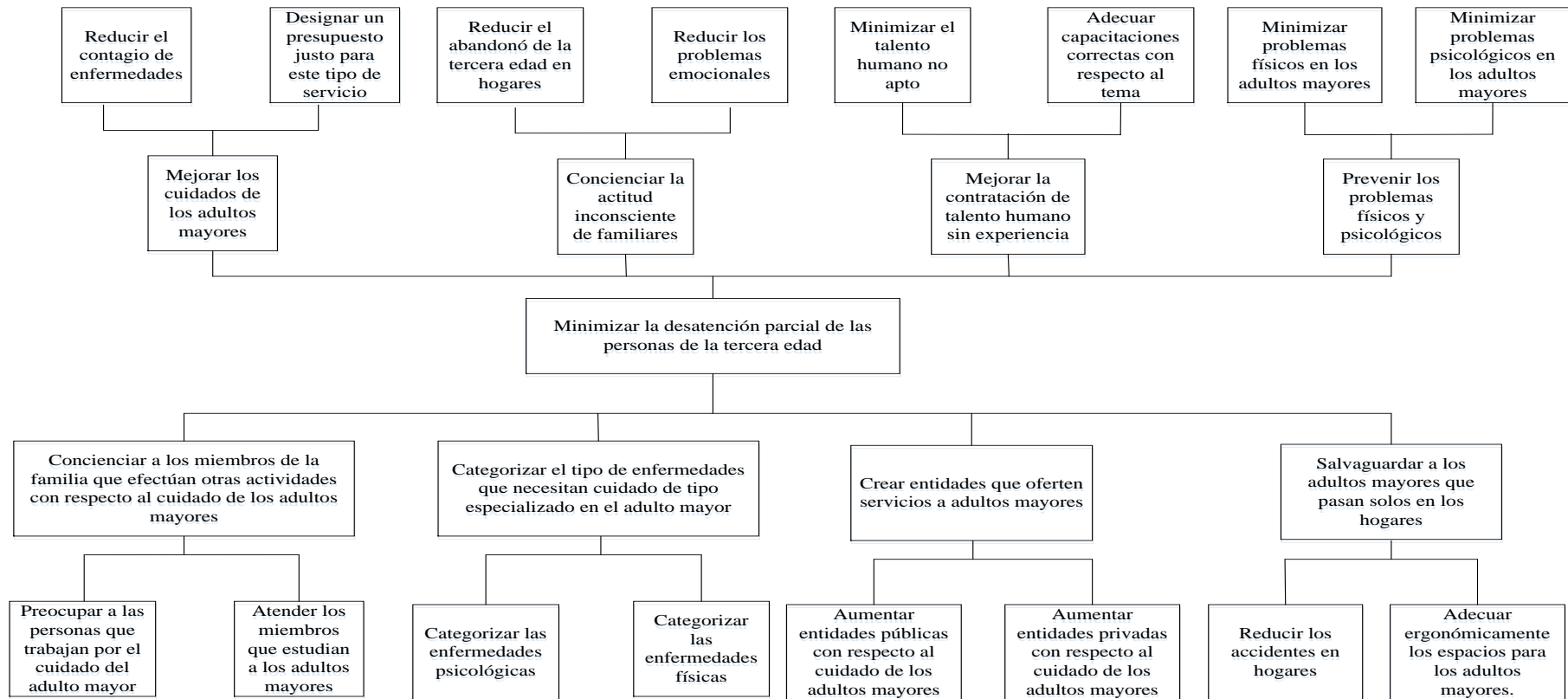


Imagen 2 Árbol de objetivos
Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El análisis realizado, con respecto al árbol de objetivos, establece la creación de una empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio para personas de la tercera de la edad en la ciudad de Ambato, esto permitirá minimizar la desatención parcial del adulto mayor.

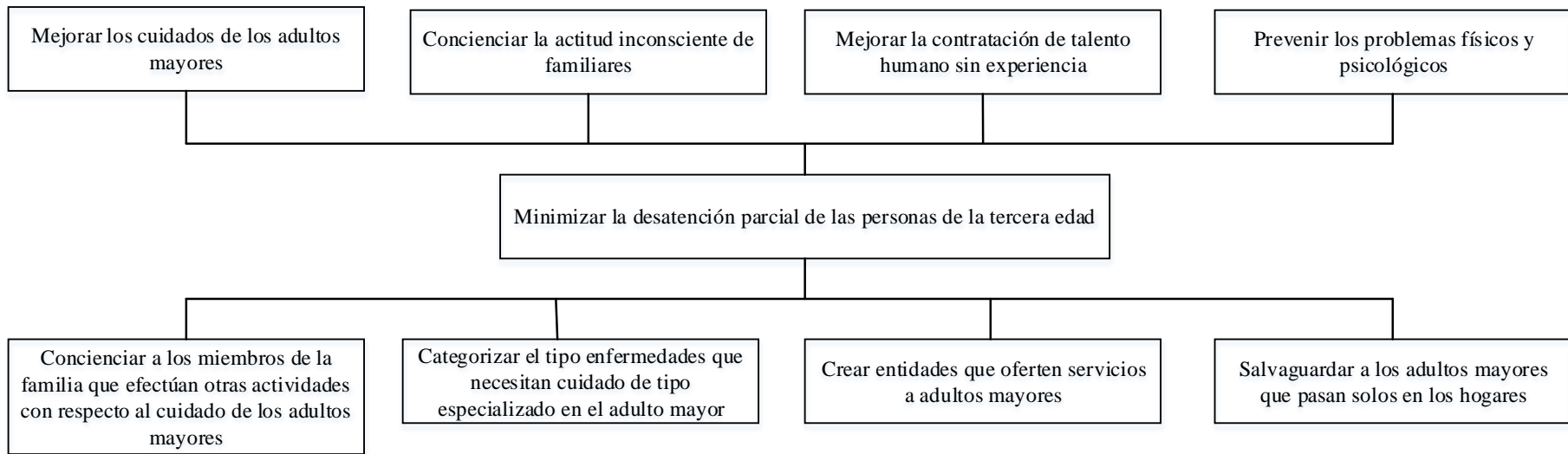


Imagen 3 Matriz de análisis de alternativas
Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El análisis de alternativas se realizó desde diferentes ópticas (ciencia administrativa, económica – financiera, social), teniendo en cuenta parámetros como: costos, probabilidad de éxitos, costo/beneficio y riesgo, estableciendo crear entidades que oferten servicios a adultos mayores favoreciendo la facultad de efectuar este proyecto de emprendimiento.

Tabla 2
Matriz de marco lógico

	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Fin Minimizar la desatención parcial de las personas de la tercera edad en los domicilios y la complicación de salud.	- Incremento de al menos un 2% en los índices de bienestar social en la zona de influencia del proyecto.	- Registro de operación y mantenimiento de la empresa de auxiliares de enfermería con servicio domicilio para personas de la tercera edad. - Viabilidad económica y financiera del proyecto.	- Implementación y operatividad de la propuesta del proyecto de emprendimiento.
Propósito - Articular la gestión del emprendimiento con el sistema de salud pública. - Cumplir con la legislación ecuatoriana.	- 100% de cumplimiento o conformidad acorde a la generación del proyecto de emprendimiento.	- Estatutos y reglamentos de la empresa. - Normativa técnica y legal de carácter local y nacional en materia de control de salud del adulto mayor. - Auditorías para el examen de gestión de la calidad del servicio que implica la gestión de la salud del adulto mayor.	- Mecanismos de monitoreo y fiscalización eficaces y oportunos en todas las instancias de la propuesta.
Resultados. - Empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio para personas de la tercera edad en la ciudad de Ambato. - Sensibilización, educación y práctica de los componentes del sistema de salud destinado para los adultos mayores. - Disminución de los denominados “Inconsciente familiares del cuidado de los adultos mayores”.	- Disminución de al menos un 50% de la desatención parcial de las personas de la tercera edad. - Incremento de al menos un 10% de rentabilidad del proyecto de emprendimiento al momento de ser ejecutado dentro de la zona de influencia de la propuesta.	- Medio de información e instructivos difundidos y socializados a los actores meta. - Registro de control técnica de salud a los adultos mayores, acorde al proyecto de emprendimiento.	- Evaluación, retroalimentación y aprobación técnica confiable, y en los plazos previstos de la propuesta por parte de los organismos competentes. - Fluidez y canalización de los recursos económicos y técnicos por parte del ente promotor del proyecto. - Capacitación en los actores meta (problemática de desatención parcial de las personas de la tercera edad). - Decisión del empresario en términos de sostenibilidad técnica.
Actividades - Diseñar técnicamente un sitio de atención al cliente con respecto al proyecto de emprendimiento.	- Un sistema de gestión salud para el adulto mayor, incluye el 100% de oferta de atención de la empresa a servicio probablemente a constituirse en la ciudad de Ambato.	- Memorias técnicas. - Presupuesto. - Planes operativos de la organización. - Partidas presupuestarias.	- Disponibilidad de recursos técnicos y económicos. - Predisposición del recurso humano y logística del ente promotor para cumplir con la propuesta del proyecto de emprendimiento.

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.1 Nombre del emprendimiento

Servicio de auxiliares de enfermería a domicilio “AdultCare Express”

2.2 Localización geográfica

El proyecto de emprendimiento se localiza en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, por lo que dentro de la imagen se especifica la dirección exacta de las instalaciones de comercialización:

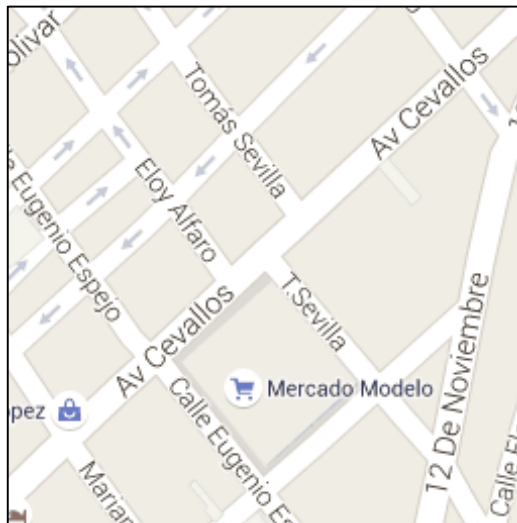


Imagen 4 Localización geográfica de oficina principal

Fuente: Google Maps

2.3 Justificación

El presente trabajo de investigación elabora un estudio sobre la creación de una empresa consagrada a brindar el servicio de enfermería a domicilio, dirigido a pacientes de la tercera edad, situados en el estrato socio-económico medio, medio alto y alto de la ciudad de Ambato. En la actualidad, no existen otras empresas consignadas a ofrecer este tipo de

servicio para cubrir la demanda del mercado y lo más importante es la adaptación a las necesidades de los clientes.

Para empezar se desarrollara un plan estratégico encaminado a dedicar un servicio 100% profesional, de alta calidad y a la vez calidez a nuestros clientes; para lo cual se contará con altos estándares éticos y morales por parte de los enfermeros visitantes.

De esta manera poder establecer un vínculo íntimo con los clientes y generar una confianza mutua, lo que a mediano plazo nos distinguirá de las empresas competidoras. Mediante este servicio a domicilio, se brindará la mayor comodidad al paciente por el hecho de encontrarse en lo cálido y seguro de su hogar, evitando de esta manera posibles molestias que siempre se presentan en las estadías hospitalarias en un centro de salud público o privado.

Además, existen pacientes, los cuales son dados de alta pero que aun así tienen la necesidad de múltiples cuidados específicos, tales como son: tratamientos extensivos, terapia física y de dolor, éstos no son brindados de una manera inadecuadamente debido al número insuficiente personal. En la ciudad de Ambato esto se lo puede comprobar en los hospitales públicos, ya que la calidad de servicio de una profesional de enfermería, no cumple con todas las Normas establecidas por la Organización Mundial de la Salud. Entre ellas, una de las más importantes sugiere que “se asigna a una enfermera para cuatro pacientes críticos y una para ocho pacientes estables”.

En la actualidad, en los hospitales públicos, a una enfermera se le son asignados en promedio ocho pacientes críticos y veinte pacientes estables. Siendo esto una sobrecarga enorme de pacientes; esto acarrea a la propagación de enfermedades nosocomiales, ya que las mismas no cuentan con el tiempo suficiente para cumplir con el protocolo de limpieza e higiene (Corredor & Sánchez, 2008).

Al implementar esta iniciativa se están generando plazas de trabajo a profesionales de la rama de enfermería, las cuales serán un elemento clave para alcanzar el éxito.

Al realizar una investigación de mercado, esta arrojó múltiples resultados favorables con respecto al nivel de aceptación del servicio de enfermería a domicilio, así como también otro gran porcentaje de las personas que desean la contratación del servicio para el cuidado de adultos mayores.

Con respecto al ambiente en el que la empresa se desarrollaría, se pueden observar muchas oportunidades para dar comienzo a esta iniciativa, ya que no existe presencia de competidores directos locales. No obstante, existe mucha competencia indirecta, como lo son las enfermeras y auxiliares de enfermería que brindan sus servicios en sus tiempos libres y fuera de su lugar de trabajo.

Por otra parte, se considera que los Centros de Salud Públicos y Privados convidan un servicio casi similar, pero sin el valor agregado, como lo es la atención personalizada a domicilio.

Actualmente, en Ambato, no consta un servicio similar al propuesto, es decir, representa una gran oportunidad para que se desarrolle el proyecto de negocio. Por las razones antes indicadas, se pueden mencionar diversas oportunidades, tales como:

- Existe una gran demanda con respecto a los cuidados de enfermería, lo que facilita encontrar un favorable mercado objetivo.
- La ausencia del control en los cuidados de limpieza e higiene o en las normas de bioseguridad que sobrellevan a enfermedades nosocomiales, demanda un mayor cuidado y más personalizado con cada uno de los pacientes en su recuperación.
- Debido a la crisis económica que atraviesa el país, hace dificultosa la continuación de una estadía en los hospitales o clínicas de los pacientes que necesitan un mayor cuidado.
- Asimismo, otra razón es a veces por la falta de tiempo que poseen los miembros de la familia; y no brindan un cuidado apropiado a los pacientes.
- La presencia de pacientes que declinan a la estadía en los hospitales o clínicas; prefiriendo la comodidad de sus hogares, debido al mejor ambiente y de esta manera ayudando así a una pronta recuperación.

- Los familiares de adultos mayores que pretenden mantenerlos a los mismos en sus domicilios, para cuidarlos y así evitar el tener que llevarlos a los asilos geriátricos.

La vejez o envejecimiento de los seres humanos, por lo que los hábitos de salud se relacionan cambia la calidad de vida de los individuos porque se convierte en adultos mayores, por consiguiente, generan cambios corporales y psíquicos donde se proliferan enfermedades (Salud180, 2016).

Los ancianos conforman un grupo de riesgo ya que pueden contraer algunas enfermedades y afecciones típicas de la edad avanzada, las enfermedades más comunes en la tercera edad son artritis, osteoporosis, artrosis, Alzheimer, Parkinson, resfríos y gripe, sordera, entre otras que afectan con mayor frecuencia, no se debe descuidar al adulto mayor, por lo que es importante mejorarla calidad de vida del anciano (Saludactual, 2016).

Cabe recalcar que en el país las personas de la tercera edad son 1'077.587, lo cual representa el 6.7% de la población total, quienes necesitan de cuidados en la salud que en varios casos viven solos, han sufrido algún tipo de violencia psicológica o alguna discapacidad permanente (INEC, 2010).

Teniendo en consideración que en Ecuador que las Mipymes abarcan el 75% de la economía de la región costa y sierra, por lo que aporta al cambio de la matriz productiva.

Los servicios aportan cerca del 60% para el Producto Interno Bruto (PIB) nacional, según cifras que indicó el Banco Central del Ecuador (BCE). El sector de servicios o terciario es el que abarca las actividades relacionadas con las labores materiales no productoras de bienes (Diario El Telegrafo, 2010).

Las organizaciones de cuidado de una persona en las grandes ciudades facilitan la comunicación entre familiares y cuidadores lo que persigue la integración de los familiares en el proceso curativo del paciente, por ende, es un gran ejemplo para que pueda ser un servicio de buena acogida ya que podrá suministrar medicina, aseo, confort entre otros

procedimientos que se requieren para una mejor calidad de vida y mejoramiento en la salud de la forma más adecuada que será en sus domicilios.

Las provincias con mayor número de adultos mayores son Guayas con cerca de 100.000 y Pichincha que bordea las 70.000 personas, seguidas por Manabí con alrededor de 35.000 habitantes, no dejando de lado la Provincia de Tungurahua con al menos 46.491 personas (INEC, 2010).

Por lo tanto, el presente emprendimiento pretende contribuir a la economía de la ciudad de Ambato por medio de la creación de fuentes de empleo y por la incorporación de la microempresa que destaca la influencia en el mercado local de manera eficaz, eficiente y competitiva, además va a contribuir con un aporte importante al mejoramiento de la salud y calidad de vida de las personas de la tercera edad que necesitan cuidados en sus hogares por diversas enfermedades propias de la edad.

2.4 Objetivos

2.4.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de auxiliares de enfermería para personas de la tercera edad incorporando el servicio a domicilio.

2.4.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para conocer la aceptación del servicio.
- Diagnosticar la situación actual de los Servicios de Enfermería para las Personas de la Tercera Edad.
- Crear una nueva marca con responsabilidad social que pueda brindar nuevas fuentes de empleo.
- Estructurar un Plan de Negocios que mida la factibilidad de la creación de la empresa.

2.5 Beneficiarios

Los beneficiarios pueden ser considerados internos y externos, la satisfacción de clientes externos de la ciudad de Ambato considerados de la tercera edad quienes padezcan de enfermedades o carecen de atenciones médicas, alimenticias u otros motivos que les impida salir de sus hogares y que a la vez requieren de una persona que les cuide en sus domicilios, serán beneficiarios debido a esta nueva alternativa de cuidados.

Por otra parte, los clientes internos se beneficiarán por la creación de fuentes de empleo lo que contribuye al mejoramiento de la calidad de vida disminuyendo el problema de índole económico.

Los negocios locales contratan una variedad de servicios de tal manera que si un negocio trata de ampliar las instalaciones contratara a un contratista local o requerirían de una empresa de aseo u otros, lo que incrementa la cantidad de trabajo para todos en la comunidad local (LavozyHouston, 2011).

EL mercado potencial beneficiario del servicio de auxiliares de enfermería a domicilio será el 46% de la población local los mismos que se beneficiaran al mejorar su salud y calidad de vida.

2.6 Resultados alcanzados

Lograr el posicionamiento de la empresa de servicio de auxiliares de enfermería a domicilio en la ciudad de Ambato, mejorando el estilo de vida de las personas de la tercera edad.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1.Descripción del servicio

El servicio consiste en crear una empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio para personas de la tercera edad en la ciudad de Ambato, con el nombre de “AdultCare Express”

3.1.1 Características del producto

Las características del servicio de la empresa de emprendimiento son:

- Cuidado de pacientes adultos mayores.
- Cuidado de pacientes con escaras o úlceras por presión.
- Cuidado de pacientes postrados en cama.
- Cuidado de pacientes hipertensos
- Cuidado de pacientes diabéticos.

3.1.2. Los beneficios

Los beneficios son los siguientes:

- Higiene.
- Alimentación.
- Ejercicio físico.
- Cuidados de la piel.
- Manejo de la presión.
- Alto riesgo de alteración de la temperatura corporal relacionado con enfermedades externas.
- Déficit de volumen de líquidos corporales.
- Alto riesgo de bronco-aspiración.
- Alteración de la comunicación verbal.
- Alteración de la función parental.
- Alto riesgo de alteración de la función parental.

- Sobre-esfuerzo en la función de cuidadores.
- Alto riesgo de la función de cuidadores.

3.1.3. Horarios de atención

Contar con la atención de este emprendimiento a domicilio en el horario que el cliente lo necesite para el cuidado especial, según el tipo de enfermedad. Por consiguiente, se considera el sistema de turno de 3, 6 o 9 horas tanto en el día y la noche de manera permanente o esporádica.

En caso de requerir turnos permanentes se realiza una visita previa, con el fin de evaluar el estado de paciente, además desarrollar rutinas de cuidados especializados hacia a la familia. Adicionalmente se establece una visita semanal obligatoria para supervisar el estado del paciente y el trabajo de la familia que lo ha ejecutado, además entregar información de referencia al médico encargado del paciente en el caso que lo necesite.

3.1.4. Equipos

En caso que necesite la familia se proporciona artículos de cuidados especiales en arriendo o venta como insumos de enfermería para el aseo y cuidado de cada paciente. Los requerimientos de los equipos o insumos no incluyen los medicamentos. En caso que el paciente necesite de otro tipo de tratamiento se exigirá la receta médica antes de ejecutar el trabajo solicitado.

3.1.5. Fuentes de información

Las fuentes de información es la recopilación de la documentación, en base a los criterios de los técnicos involucrados al desarrollo de la solución de la problemática de la investigación (Blázquez Ochando, 2015).

Tabla 3
Fuentes de información

Fuentes de información	Definición	Motivo	Herramientas
Primaria	La información primaria son los datos científicos encontrados en el campo o ZIA.	El investigador tiene un contacto directo científico con él ambiente.	Lista de Chequeo, cuestionario.
Secundaria	La información secundaria son los datos científicos encontrados en los manuscritos.	Es aquel que permite evaluar la información obtenida en el campo.	Revistas y libros científicos

Fuente: (Blázquez Ochando, 2015)

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

3.1.6. Cálculo de la muestra

La muestra se le denomina la distribución poblacional a estudiar tomado de los criterios de la estadística, como la media, varianza, error y otras variables obtenidas del campo por la renta anual (Ross, 2010).

La Norma CO 10.07 – 601 (Normas para estudio y diseño de sistemas de agua potable y disposición de aguas residuales), detalla que el crecimiento porcentual poblacional de los cantones de la sierra del Ecuador es 1.26%, para el año 2016 se estima una población total de 65 años en adelante de 14.025.

Para esto se calcula la porción o muestra, mediante el requerimiento de personas de 65 años en adelante:

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

N: Población (65 años en adelante)

p: probabilidad de ocurrencia (0,5)

q: probabilidad de no concurrencia (0,5)

E: error estadístico (0,05)

Z: valor de la campana de Gauss o distribución normal (1,96)

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 14025}{(14025 - 1)0,05^2 + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{8621}{35,06 + 0,61}$$

$$n = 242$$

En conclusión, el tamaño de la muestra es de 242 personas de 65 años en adelante.

3.1.7. Análisis e interpretación

Tabla 4
¿Género de la persona encuestada?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Masculino	81	33%	4628
Femenino	161	67%	9397
Total	242	100%	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

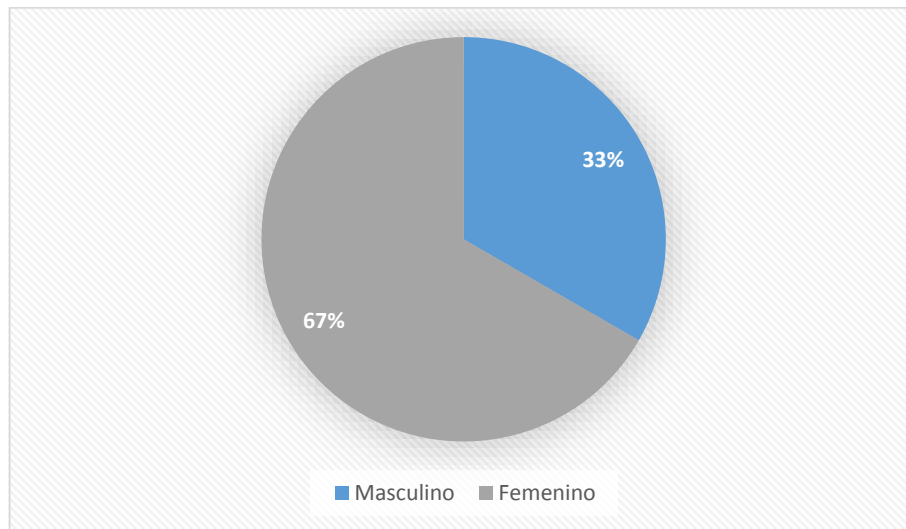


Imagen 5 ¿Género de la persona encuestada?

Elaborado por: Ximena Lescano (2016)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Dentro de la información levantada en el campo, se obtuvo estos datos en números de personas por género: mujeres (161) y hombres (81).

El género femenino, mantuvo una excelente inclinación de responder la herramienta de percepción, por lo que, conocen la problemática de los hogares con respecto a la salud física y psicológica del adulto mayor que probablemente convivan con ellos.

Tabla 5
¿Ingreso Económico familiar?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Menor que el sueldo básico	57	24	3366
Un sueldo básico	138	57	7994
Mayor que el sueldo básico	47	19	2665
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

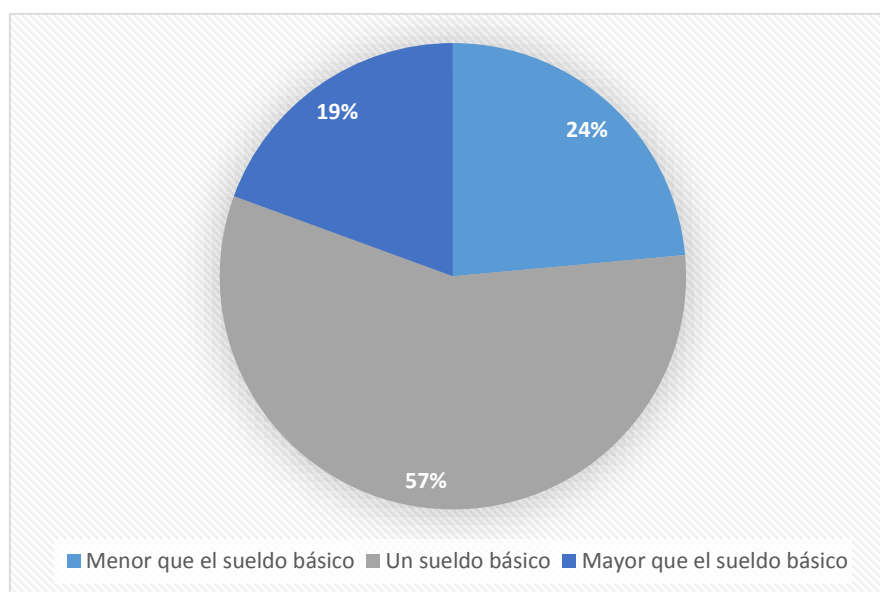


Imagen 6 ¿Ingreso Económico Familiar?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Del 100% de encuestados se estratificó con los ingresos económicos familiares de la siguiente manera: 57% un sueldo básico, 24% menor que el sueldo básico y 19% mayor que el sueldo básico.

Según los porcentajes mostrados en la ilustración, la entrada económica familiar con respecto al pago del servicio de emprendimiento es de un sueldo básico, en esta situación se encuentra en un 57% de la población encuestada.

Tabla 6

¿Tiene familiares que usan el servicio de enfermería?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Si	45	19	2665
No	197	81	11360
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta de percepción para posicionamiento

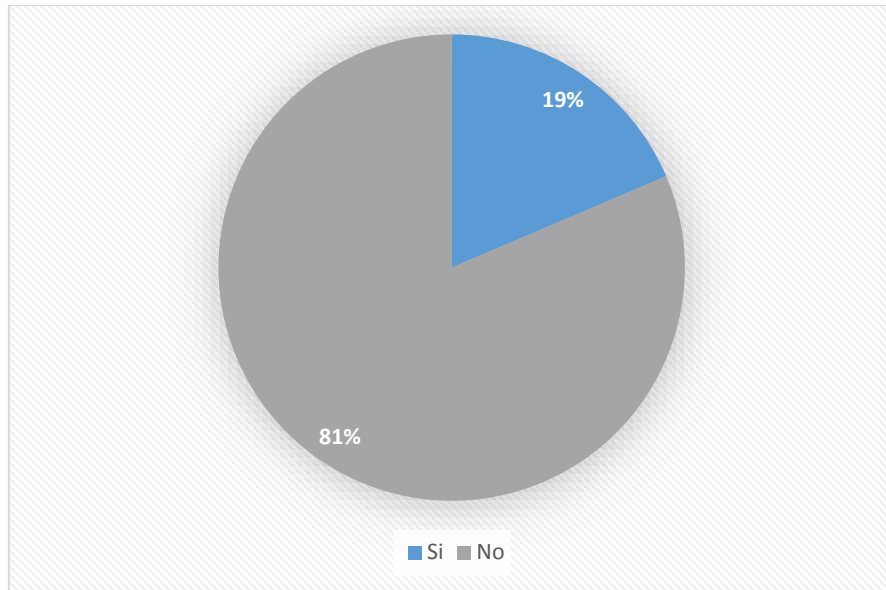


Imagen 7 ¿Tiene familiares que usan el servicio de enfermería?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Los individuos encuestados, el 81% no adquirido un servicio de auxiliares de enfermería para adultos mayores necesitan la recuperación de cirugía y el 19 % restante si ha efectuado este tipo de contrato de prestación.

Con esta información recolectada por medio de la herramienta percepción “encuesta”, se concluye que un 19% ha utilizado un servicio de auxiliares de enfermería para el cuidado del adulto mayor con respecto a limpieza, colocación de medicamentos especiales y entre otros.

Tabla 7

¿Si se creará un servicio de auxiliares de enfermería a domicilio usted los usaría?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Si	196	81	11360
No	46	19	2665
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

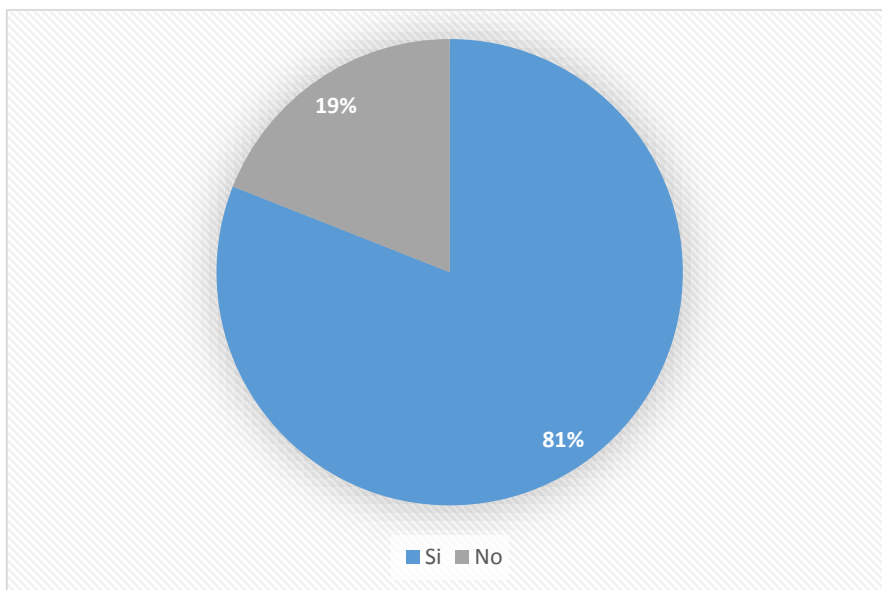


Imagen 8 ¿Si se creará un servicio de auxiliares de enfermería a domicilio usted lo usaría?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Los encuestados responden a esto, el 81%, es decir, 196 personas manifestaron que si le gustaría usar el servicio de enfermería para el cuidado del adulto mayor y el 19% no usarían este tipo de prestación.

Es evidente, con la muestra poblacional se determina que los hogares cuentan con este tipo de problemática del adulto mayor, por lo que, es necesario que el emprendimiento a desarrollarse tome como referencia normativa local e internacional de “Cuidados de adultos mayores”.

Tabla 8

¿Qué tipo de servicio estaría dispuesto a contratar para el cuidado del adulto mayor?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Escaras/Ulceras	26	11	1543
Geriatría	65	27	3787
Postrados en cama	45	19	2667
Sondas	23	10	1403
Hipertensos	53	22	3086
Diabéticos	30	12	1683
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

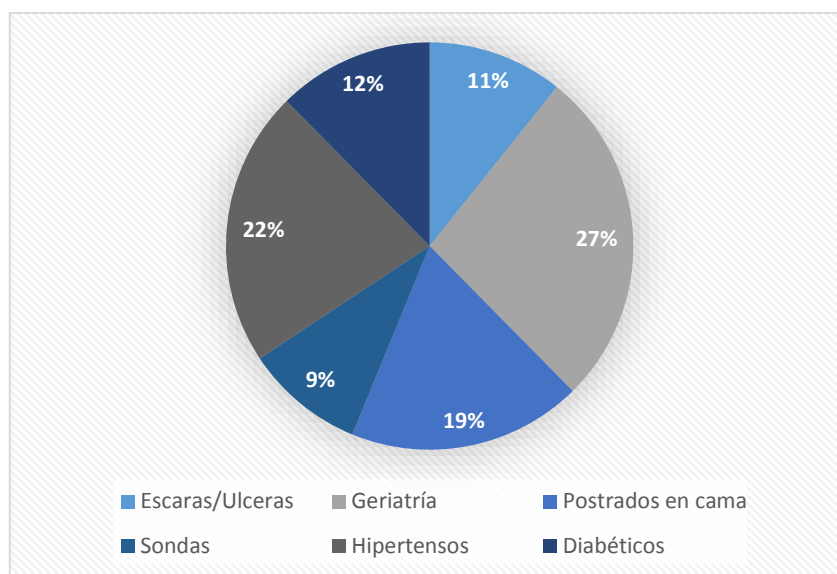


Imagen 9 ¿Qué tipo de servicio estaría dispuesto a contratar para el cuidado del adulto mayor?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

En la zona de influencia de actividades, los probables consumidores del servicio que están dispuestos a contratar como: escaras/ulceras (11%), geriatría (27%), postrados en cama (19%), sondas (9%), hipertensos (22%) y diabéticos (12%).

Es contundente que la mayoría de los hogares de la ciudad de Ambato se inclinan por la contratación del “Servicio de Auxiliares de enfermería a domicilio”, esto permite direccionar el tipo de normativa de salud local e internacional a seguir con respecto al emprendimiento a desarrollarse en base a los problemas de salud propuestos en la encuesta.

Tabla 9

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la hora de enfermería?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
De \$10 a \$12	89	37	5189
De \$13 a \$14	81	33	4628
Más de \$14	72	30	4208
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

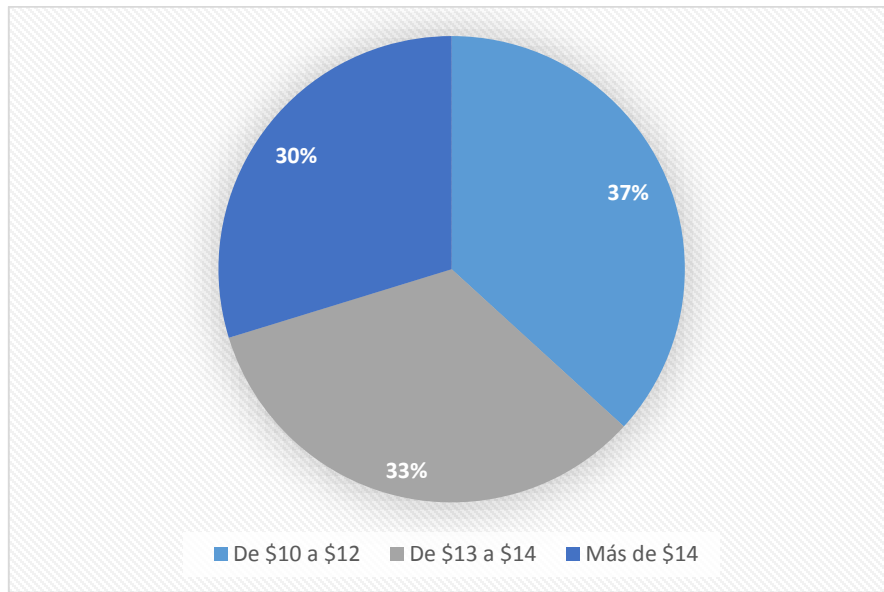


Imagen 10 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la hora de enfermería?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Los probables consumidores, respondieron con respecto al pago del servicio manifestó lo siguiente: más de 14 dólares (30%), 10-12 dólares (37%) y 13-14 dólares (33%).

Con esta información recolectada manifestamos que los hogares de la ciudad de Ambato a ejecutar este emprendimiento, tienen la predisposición de cancelar un valor de 10-12 dólares, esto se origina por los problemas que están sucediendo en el Ecuador con las diferentes crisis.

Tabla 10

¿A través de qué medio le gustaría adquirir el servicio?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Sitio establecido	112	46	6452
Internet	75	31	4348
Otros (venta directa, llamadas, etc)	55	23	3226
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

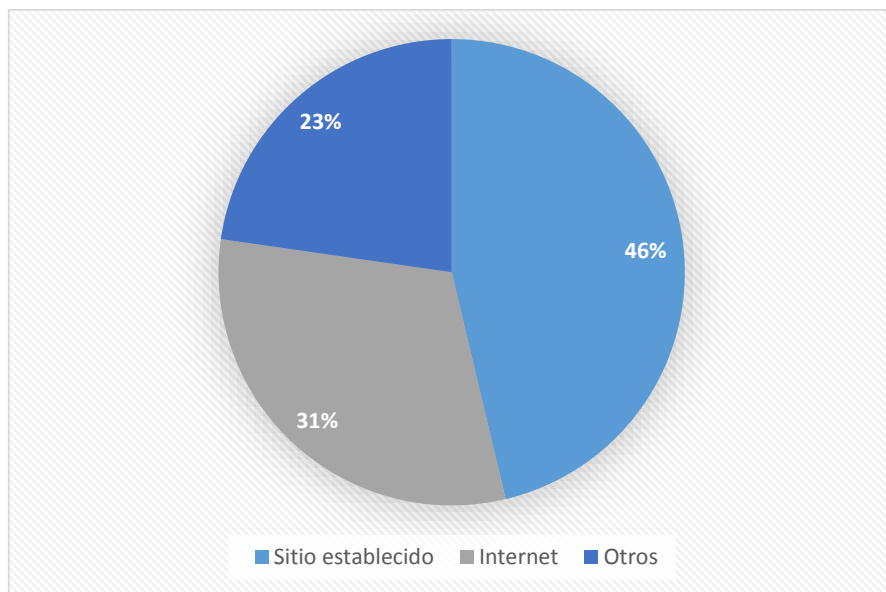


Imagen 11 ¿A través de qué medio le gustaría adquirir el servicio?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Dentro del medio de comunicación en donde le gustaría adquirir el servicio de “Auxiliares de enfermería” son los siguientes puntos: sitio establecido (46%), internet (31%) y otros (23%).

Se observa que las personas estarían dispuestas a contratar este tipo de servicio en un sitio establecido de la ciudad de Ambato; por otro lado, también el emprendedor tiene la necesidad de crear una página web y además la contratación de vendedores ejecutivos que visiten a potenciales clientes.

Tabla 11
¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por el servicio?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Descuentos por introducción	51	21	2945
Paquetes de horas adicionales	90	37	5189
Premios adicionales por un consumo de 100 horas	65	27	3787
Descuento por adquirir el servicio por internet	36	15	2104
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

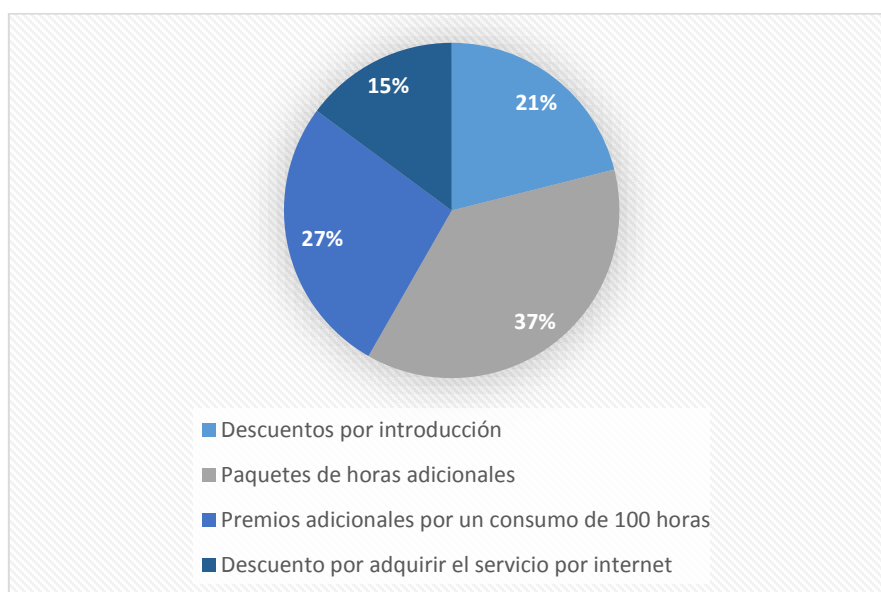


Imagen 12 ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por el servicio?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Dentro de la zona de influencia de actividades, estableció lo siguiente promoción a ofrecer: descuentos por introducción (21%), paquetes de horas adicionales (37%), premios adicionales por un consumo de 100 horas (27%) y descuento por adquirir el servicio por internet (15%).

Los paquetes promocionales propuestos en la herramienta encuesta, tuvieron excelentes resultados de aceptación, por lo que se recomienda utilizarlos todos de acuerdo a la comodidad de los clientes actuales y potenciales.

Tabla 12

¿A través de qué medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Anuncios de prensa	57	24	3366
Correo ordinario	35	14	1964
Televisión	25	10	1403
Vallas publicitarias	56	23	3226
Folletos/Dípticos	32	13	1823
Radio	24	10	1403
Internet	13	5	701
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

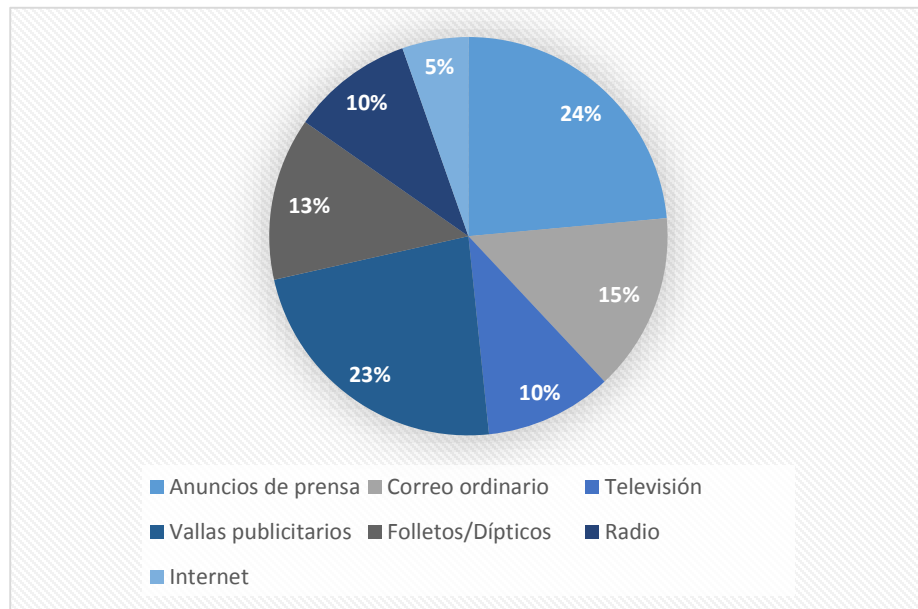


Imagen 13 ¿A través de qué medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Los encuestados respondieron con respecto a los anuncios publicitarios en medios de comunicación se estratifico de la siguiente manera: anuncios de prensa (24%), correo ordinario (15%), televisión (10%), vallas publicitarias (23%), folletos/dípticos (13%), radio (10%) e internet (5%).

Los anuncios publicitarios del emprendimiento posible a ejecutarse se deben realizar en la prensa y televisión local, además incluir las vallas publicitarias en sitios estratégicos de Ambato con el fin de que los ciudadanos locales se enteren del servicio a ofrecer.

Tabla 13.

Por Favor ¿Cuál o cuáles son sus razones por las que no le atrae el servicio?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
No lo necesito	169	70	9868
Es complicado	9	4	561
Es innecesario	16	7	982
Otros	48	20	2805
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

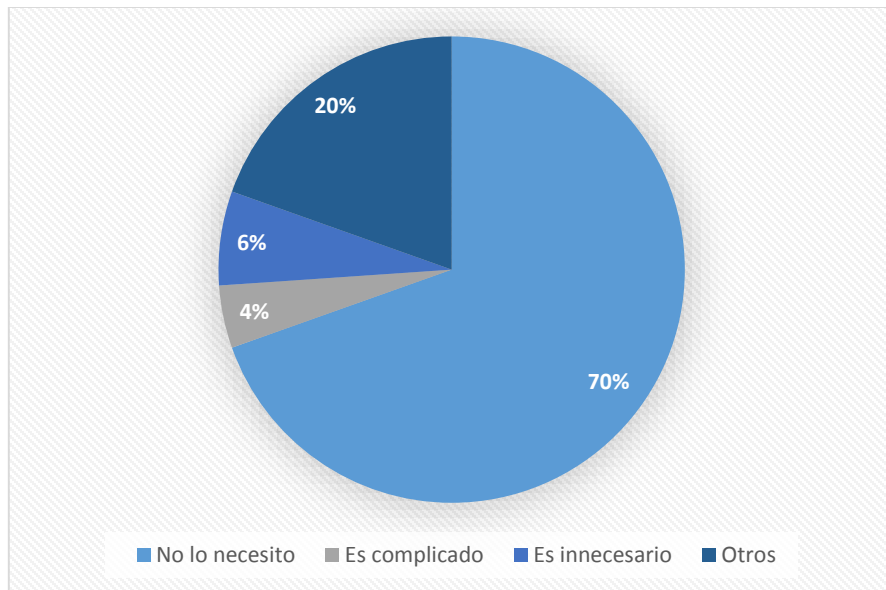


Imagen 14 Por favor ¿Cuál o cuáles son sus razones por las que no le atrae el servicio?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

La muestra poblacional que no necesitan el servicio de auxiliares de enfermería, arrojo estos motivos de contratación: no lo necesito (70%), es complicado (4%), es innecesario (6%) y otros (4%).

Es evidente que las familias que no necesitan el “Servicio de Auxiliares de enfermería a domicilio”, destacando que el 70% no lo necesitan por la razón de que los padres de familia se encuentran en la etapa de adulto, es decir no entra a la vejez.

Tabla 14

¿Cuántas veces adquiriría el servicio al mes?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
1 a 3 veces	35	15	1964
4 a 6 veces	146	60	8415
7 o más	61	25	3501
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

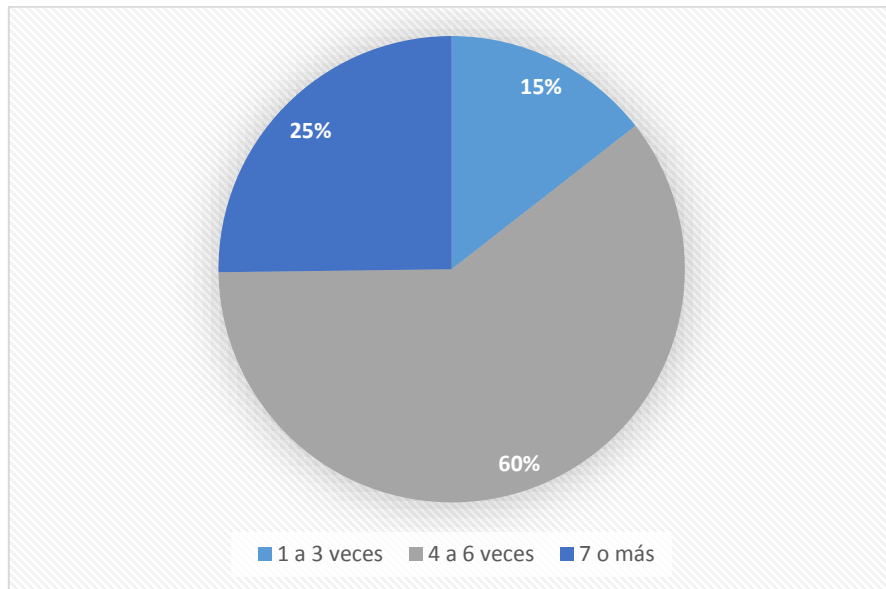


Imagen 15 ¿Cuántas veces adquiriría el servicio al mes?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Dentro de la contratación del servicio la población manifestó los siguientes períodos: 1 a 3 veces (15%), 4 a 6 veces (60%) y 7 o más (25%).

Con esta información recolectada manifestamos que los hogares de la ciudad de Ambato a ejecutar este emprendimiento, tienen la predisposición de contratar el servicio mensualmente y probablemente alargar el tiempo de contratación dependiendo el grado de recuperación del adulto mayor.

Tabla 15

¿Por qué utilizaría el servicio de auxiliares de enfermería a domicilio?

	Frecuencia	Porcentaje	Mercado objetivo
Innovador	134	55	7714
Necesario	42	17	2384
Calidad de vida	66	27	3787
Total	242	100	14025

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

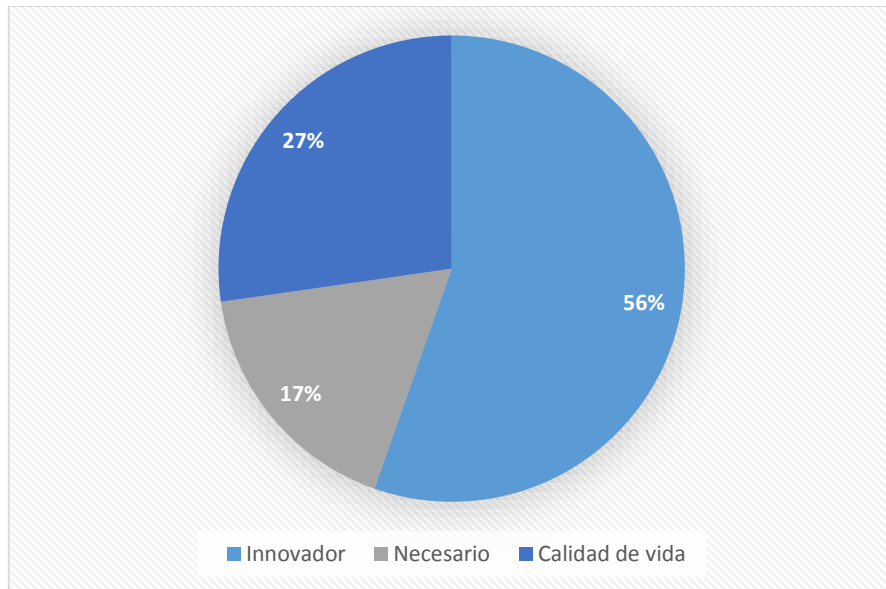


Imagen 16 ¿Por qué utilizaría el servicio de auxiliares de enfermería a domicilio?

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Del 100% de encuestados con respecto a la razón de utilizar el servicio arrojó los siguientes resultados: innovador (56%), necesario (17%) y calidad de vida (27%).

El emprendimiento de servicio al ser nuevo en la ciudad de Ambato, causó un impacto muy bueno en la ciudadanía con respecto a la recolección de la información por medio de la herramienta encuesta.

El “Servicio de Auxiliares de enfermería” causara un impacto positivo en los pobladores locales (Ambato), además los hogares no verán la necesidad de enviar a los adultos mayores a los acilos de tipo público y privado.

3.2. Segmentación de mercado

La segmentación de mercado consiste en el análisis de la oferta y demanda, para determinar a qué tipo de clientes va dirigido el servicio, por consiguiente, se utiliza el recurso metodológico de percepción llamado encuesta, con el fin de obtener información contundente y evitar el riesgo posible de quiebra de la empresa.

La segmentación de mercado es la correcta estratificación poblacional del mercado, esto es por la generación de estrategias ganadoras dentro de las pequeñas, medianas y grandes empresas (Fred, 2010).

La segmentación del mercado al 2016 en el proyecto de emprendimiento es 14.025 individuos de tipo adulto mayores (65 años en adelante), este dato poblacional se obtuvo por la aplicación del método geométrico utilizando como información requerida:

- 14.025 (población de 65 años en adelante)
- Tasa poblacional (valor porcentual especificado en páginas previas).

3.3. Estudio de la Demanda

La demanda es la productividad de los bienes y servicios que presentan las organizaciones o empresas, por medio del establecimiento de parámetros correctos de inversión y el beneficio esperado de parte del propietario (Setterfield, 2012).

3.3.1. Estudio de la Demanda en personas

- a) Explicación

Dentro del cálculo de la demanda se utiliza estos criterios:

Para determinar la demanda en este proyecto de emprendimiento, se utilizó los resultados de la encuesta expuestos en la tabla 7 donde se consulta sobre ¿Si se creará un servicio de auxiliares de enfermería a domicilio usted los usaría? A continuación, se muestran los cálculos:

Tabla 16

Demanda		
Segmento	Porcentaje de aceptación	Demanda
14025	81%	11360

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Se evidencia un valor poblacional de 11360 personas, dicho valor fue proyectado a la vida útil del proyecto de emprendimiento.

b) Cálculo

Tabla 17

Demanda en personas del proyecto del emprendimiento

Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional
2016	11360	1.26%
2017	11503	1.26%
2018	11648	1.26%
2019	11795	1.26%
2020	11944	1.26%
2021	12094	1.26%
2022	12247	1.26%

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

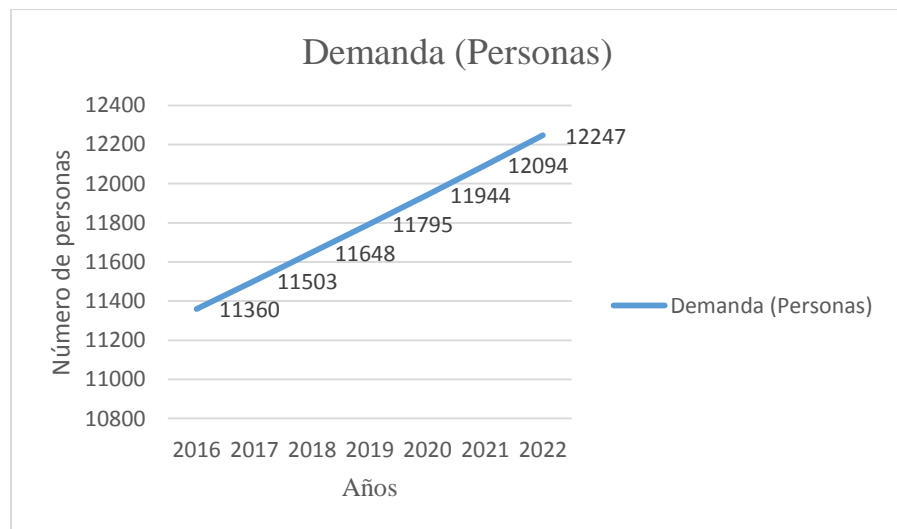


Imagen 17 Demanda en personas del proyecto del emprendimiento

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

En la imagen se observa, la evolución poblacional del proyecto de emprendimiento con respecto a la vida útil (5 años).

3.3.2. Estudio de la Demanda en servicios

a) Explicación

Dentro del cálculo de la demanda se utilizó la pregunta titulada ¿Cuántas veces adquiriría el servicio al mes?, dicho valor se obtiene con la aplicación de las siguientes ecuaciones:

- La primera ecuación es la multiplicación de la demanda en personas con el valor porcentual de la pregunta de análisis, esto para obtener la población.
- La segunda ecuación, consiste en multiplicar la población con lo cantidad de promedio y servicios, para obtener la frecuencia de compra o adquisición del servicio.

b) Cálculo

Tabla 18

Cálculo de la demanda en servicios del proyecto del emprendimiento

Demanda	Cantidad	Porcentaje	Población	Cantidad promedio	Servicios	Cantidad de compra
11360	1 a 3 veces	15%	1704	2	12	40897
	4 a 6 veces	60%	6816	5	12	408969
	7 o más	25%	2840	7	12	238565
Total 2016						688431

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 19

Proyección de la demanda en servicios del proyecto de emprendimiento

Año	Demanda (Servicios)	Tasa
2016	688431	1,26%
2017	697105	8674
2018	705889	8784
2019	714783	8894
2020	723789	9006
2021	732909	9120
2022	742144	9235

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

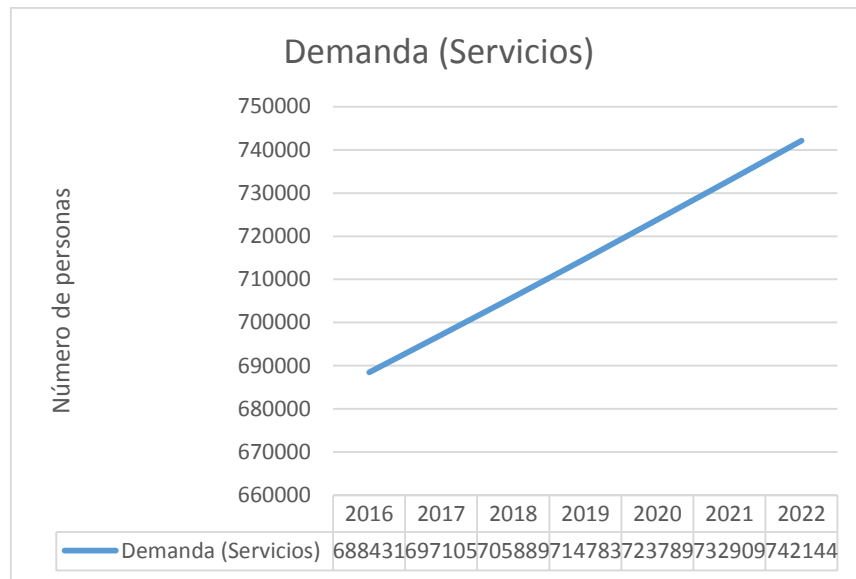


Imagen 18 Demanda en servicios del proyecto de emprendimiento
Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Ante lo expuesto, la proyección de la demanda en servicios con respecto a los 5 años alcanza un total de 742144 servicios al período 2022.

3.4. Estudio de la Oferta

La oferta son los bienes y servicios que presenta las organizaciones, empresas dentro del marco de cubrir el segmento de mercado en base a conceptos de valor agregado, precio fijo, entre otros (Mankiw, 2012).

3.4.1. Estudio de la Oferta de personas

a) Explicación

Para la determinación poblacional de la oferta se aplicó el valor porcentual de negación o no adquisición del servicio del proyecto de emprendimiento a desarrollar.

Tabla 20

Oferta del proyecto de emprendimiento		
Segmento	Porcentaje de Rechazo	Demanda
14025	19%	2665

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Para la proyección de la oferta del proyecto de emprendimiento, se utiliza el valor porcentual poblacional:

b) Cálculo

Tabla 21

Proyección de la oferta en personas del proyecto de emprendimiento

Año	Oferta	Tasa
2016	2665	1.26%
2017	2698	1.26%
2018	2732	1.26%
2019	2767	1.26%
2020	2802	1.26%
2021	2837	1.26%
2022	2873	1.26%

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

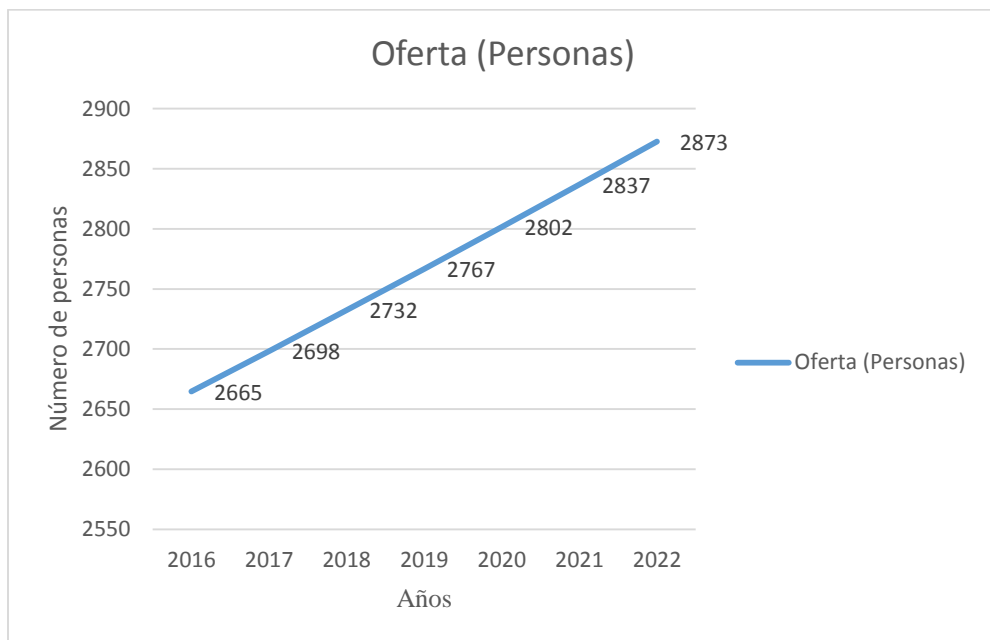


Imagen 19 Oferta en personas del proyecto de emprendimiento

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

La oferta alcanza una población de 2873 al 2022, comparado a la vida útil del proyecto de emprendimiento.

3.4.2. Oferta de servicios

c) Explicación

Para determinar el cálculo de la oferta de servicios se aplicó el recurso metodológico, de Estudio de la Demanda en servicios, tomado de la pregunta ¿Cuántas veces adquiriría el servicio al mes?

d) Cálculo

Tabla 22

Oferta en servicios del proyecto de emprendimiento

Oferta	Cantidad	%	Población	Cantidad promedio	Servicios	Cantidad de compra
	1 a 3 veces	15%	400	2	12	9593
2665	4 a 6 veces	60%	1599	5	12	95931
	7 o más	25%	666	7	12	55960
Total 2016						161484

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 23

Proyección de la oferta de servicios

Año	Oferta (Servicios)	Tasa
2016	161484	1,26%
2017	163519	2035
2018	165579	2060
2019	167665	2086
2020	169778	2113
2021	171917	2139
2022	174083	2166

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)



Imagen 20 Oferta en servicios del proyecto de emprendimiento

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Ante lo expuesto, la proyección de la oferta de servicios con respecto a los 5 años alcanza un total de 174083 servicios al período 2022.

3.5. Mercado potencial para el proyecto

El mercado potencial es la disponibilidad de clientes y plazas comerciales, por consiguiente, esto es la probable aceptación del servicio del servicio por las características, descripciones y diversas aplicaciones (Erosa, 2012).

Tomando como base la definición del autor, se propone la siguiente definición de mercado para fin del proyecto de emprendimiento analizando los siguientes conceptos:

- 1) compradores reales y potenciales que tienen la necesidad urgente de adquirir bienes y servicios, utilizando el dinero para satisfacerlo y la voluntad para hacerlo, por lo que esto se considera la demanda, y
- 2) vendedores es el talento humano que oferta el bien y servicio con el fin de cumplir las necesidades de los compradores con mejora continua.

Tabla 24

Mercado Potencial del proyecto de emprendimiento

Año	Demanda (Servicios)	Oferta (Servicios)	DPI
2016	688431	161484	526947
2017	697105	163519	533587
2018	705889	165579	540310
2019	714783	167665	547118
2020	723789	169778	554012
2021	732909	171917	560992
2022	742144	174083	568061

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

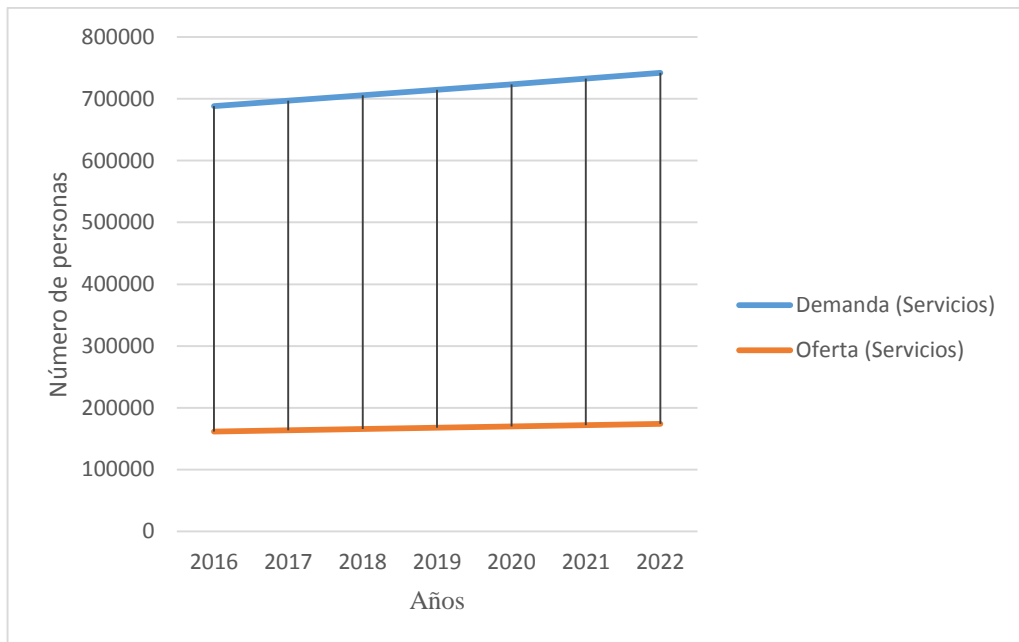


Imagen 21 DPI

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

3.6. Precios

Es el valor monetario que introduce el propietario de la empresa, para lo que los consumidores adquieran los bienes y servicios mediante la aplicación de los conceptos de esfuerzos y sacrificios económicos (Casado & Rubio, 2011).

Para el precio del proyecto de emprendimiento “Servicio de Auxiliares de enfermería a domicilio”, se obtuvo de la encuesta se estableció que el monto por hora promedio de atención de \$11.

Tabla 25
Proyección del precio

Año	Cantidad	Tasa
2016	\$11.00	1.05%
2017	\$11.12	1.05%
2018	\$11.23	1.05%
2019	\$11.35	1.05%
2020	\$11.47	1.05%
2021	\$11.59	1.05%
2022	\$11.71	1.05%

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Ante lo expuesto se muestra la proyección del precio hora del emprendimiento titulado “Servicio de Auxiliares de enfermería a domicilio”, se usó la inflación anual del 1.05% obtenida del Banco Central del Ecuador del 2016. Observando el valor inicial (\$11.00) y final (\$11.59).

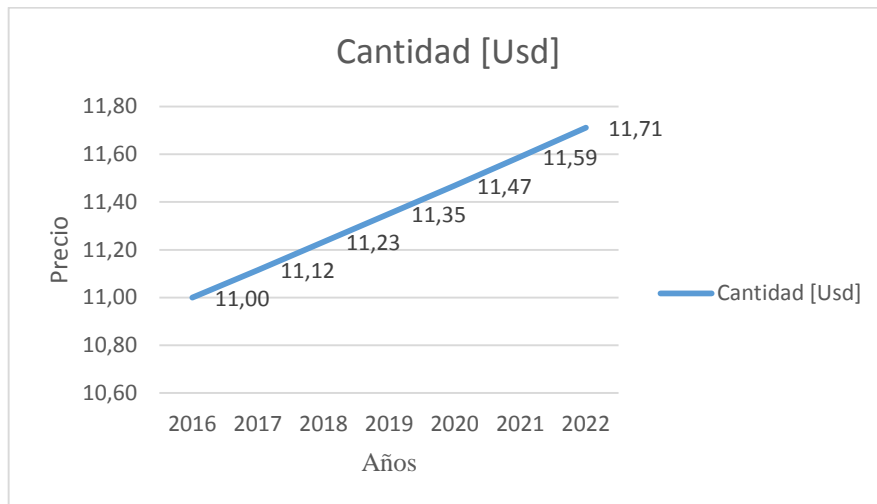


Imagen 22 Proyección del precio
Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

3.7. Canales de comercialización

Es aquel que compara los resultados económicos y los beneficios aportados por este circuito, por donde circula los bienes y servicios aplicando correctamente las políticas de marketing (Rodríguez, 2010).

Este autor, detalla que los canales de comercialización presentan varios caminos de llegada de los bienes y servicios hacia los clientes.

3.8. Canales de distribución

El canal de distribución es aquel que indica la estructura y funcionamiento de los sistemas de entrega de los bienes y servicios producidos, esto es para fortalecer los circuitos que conectan con las oportunidades de éxito (Salom & Sepúlveda, 2012).

Para este proyecto de emprendimiento titulado “Servicio de Auxiliares de Enfermería a domicilio”, el canal de distribución escogido es corto.



Imagen 23 Canal corto del proyecto de emprendimiento

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Los canales cortos de distribución se utilizan de la siguiente manera:

- Es una empresa de servicio que necesitan contactar con dos personas claves: el médico del paciente y la familia interesada.
- El uso de este canal de distribución permite tomar las indicaciones del médico que está a cargo del paciente, con la finalidad de que las enfermeras presten un servicio de calidad.
- Permite al consumidor pagar un precio razonable por el “Servicio de Auxiliares de enfermería a domicilio”, cumpliendo con las condicionantes locales e internacionales referente al cuidado del adulto mayor.

3.8.1. Ventajas

- Los consumidores finales conocen de forma directa de los atributos de este emprendimiento, de la actividad económica de contratación del servicio destinado hacia el adulto mayor.
- La aplicación de este canal permite conocer estado de salud del paciente mediante la intervención del médico de familia o del proyecto de emprendimiento a implementar.
- Establecerá precios razonables para lograr posicionamiento.

3.8.2. Desventajas

- El servicio no garantiza la recuperación de la salud del adulto mayor, en caso de enfermedades críticas.
- El pago del servicio no asegura la sanación del paciente, lo cual significa, que se centra en el cuidado preventivo del adulto mayor.

- Participación de las instituciones de salud pública que ofertan Este servicio de forma gratuita para los pacientes adultos mayores.
- En la parte económica y financiera se destina a un segmento de mercado de clase: media alta y alta.

3.9. Estrategias de comercialización

Las estrategias de comercialización son todas las herramientas que necesitan las empresas y organizaciones, para consolidar la oferta de los bienes y servicios por parte de la marca, además, el talento humano del corporativo debe establecer el cumplimiento de los requisitos de la competitividad, productividad y calidad de los accesorios producidos (Benavides, 2014).

Dentro del proyecto de emprendimiento titulado “Servicio de Auxiliares de Enfermería” se efectúa el análisis de las estrategias de comercialización:

3.9.1. Análisis FODA

Tabla 26
FODA

Fortalezas	Debilidades
Selección de personal capacitado y adecuado.	Poca disponibilidad de tiempo por parte del talento humano.
Cumplimiento de normas y estándares de seguridad.	Poca inversión en la compra de equipo necesario.
Talento Humano libre de expresar opiniones.	No cubre con la totalidad del mercado local.
Se analizan indicadores financieros periódicamente para conocer la empresa de servicios.	
Procesos productivos de servicios automatizados.	
Amenazas	Oportunidades
Crisis económica de iliquidez.	No se presenta competidores directos.
Mejora del servicio de hospitales.	Captar talento humano idóneo.
Pago de impuestos a entidades públicas.	Cambio en la matriz productiva del país, con el fin de que los emprendimientos se vuelvan más competitivos.
Reducción del talento humano por crisis de disponibilidad de efectivo	

Mercado más exigente, con gustos y preferencias globalizados.

Nuevas herramientas tecnológicas para comercializar y publicitar un servicio.

Responsabilidad socio ambiental

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

3.9.2. Matriz perfil de capacidad interna (PCI)

Tabla 27
PCI del proyecto de emprendimiento

Descripción	Fortalezas			Debilidades			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Selección del personal capacitado y adecuado. (Directiva)	X						X		
Cumplimiento de normas y estándares de seguridad. (Competitiva)	X							X	
No cubre con la totalidad del mercado local. (Competitiva)					X			X	
Analizan indicadores financieros periódicamente para conocer la empresa de servicios. (Financiera)		X					X		
Poca inversión en la compra de equipos necesarios. (Financiera)					X			X	
Procesos productivos de servicios automatizados (Tecnológica)		X						X	
Talento humano libre de expresar opiniones de mejora continua para la empresa. (Talento humano)		X						X	
Poca disponibilidad de tiempo por parte del talento humano. (Talento humano)					X			X	

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

3.9.3. Matriz de perfil de oportunidades y amenazas

Tabla 28
Matriz de perfil de oportunidades y amenazas

Descripción	Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Crisis económica de iliquidez. (Político)		X						X	
Cambio en la matriz productiva del país, con el fin de que los emprendimientos se vuelvan más competitivos. (Económico)	X						X		
Pago de impuestos a entidades públicas. (Económico)					X			X	
Reducción del talento humano por crisis de disponibilidad de efectivo. (Social)					X			X	
Mejora del servicio de hospitales. (Social)					X			X	
Captar talento humano idóneo. (Social)	X						X		
No se presenta competidores directos. (Tecnológica)	X						X		
Nuevas herramientas tecnológicas para comercializar y publicitar un servicio. (Tecnológica)	X						X		

Descripción	Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Mercado más exigente, con gustos y preferencias globalizados. (Tecnológica)	X						X		
Responsabilidad socioambiental. (Ecológica)	X						X		

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

3.9.4. Ponderaciones Matrices PCI-POAM

Las calificaciones que se colocan en la matriz interna y externa son las siguientes:

- 4 (Alto impacto).
- 3 (Medio alto).
- 2 (Medio bajo).
- 1 (Bajo).

Tabla 29
Ponderación de la Matriz PCI

Id	Descripción	Tipo	Peso Factor	Calificación	Ponderación
1	Talento humano libre en expresar opiniones de mejora continua para la empresa.	Fortalezas	0.09	4	0.36
2	Procesos productivos de servicios automatizados.	Fortalezas	0.13	3	0.39
3	Se analizan indicadores financieros periódicamente para conocer la empresa de servicios.	Fortalezas	0.17	3	0.51
4	Cumplimiento de normas y estándares de seguridad.	Fortalezas	0.16	4	0.64
5	Selección de personal capacitado y adecuado.	Fortalezas	0.10	4	0.40
6	Poca disponibilidad de tiempo por parte del talento humano.	Debilidades	0.14	2	0.28
7	Poca inversión en la compra de equipos necesarios.	Debilidades	0.11	3	0.33
8	No cubre con la totalidad del mercado local.	Debilidades	0.10	2	0.20
	Total		1.00		3.11

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El resultado obtenido en esta tabla arrojó un valor de 3.11, por lo que la implementación del emprendimiento refleja estas fortalezas de cumplimiento de normas y estándares de seguridad; selección de personal capacitado y adecuado.

Tabla 30
Ponderación de la Matriz POAM

Id	Descripción	Tipo	Peso		Ponderación
			Factor	Calificación	
1	Cambio en la matriz productiva del país, con el fin de que los emprendimientos se vuelvan más competitivos.	Oportunidades	0.09	3	0.27
2	No se presenta competidores directos.	Oportunidades	0.13	4	0.52
3	Nuevas herramientas tecnológicas para comercializar y publicitar un servicio.	Oportunidades	0.10	4	0.4
4	Responsabilidad socioambiental.	Oportunidades	0.07	3	0.21
5	Captar talento humano idóneo.	Oportunidades	0.11	3	0.33
6	Mercado más exigente, con gustos y preferencias globalizados.	Oportunidades	0.06	3	0.18
7	Crisis económica de iliquidez.	Amenazas	0.14	3	0.42
8	Pago de impuestos a entidades públicas.	Amenazas	0.13	4	0.52
9	Mejora del servicio de hospitales.	Amenazas	0.17	4	0.68
Total			1.00		3.53

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

La matriz de oportunidades y amenazas alcanzo un total de 3.53, lo cual significa, que la ejecución del emprendimiento en la ciudad de Ambato especificadas:

- No se presenta competidores directos.
- Nuevas herramientas tecnológicas para comercializar y publicitar un servicio.

Tabla 31
Matriz FODA estrategias

	Fortalezas	Debilidades
	<ul style="list-style-type: none"> • Talento humano libre en expresar opiniones de mejora continua para la empresa. • Procesos productivos de servicios automatizados. • Se analizan indicadores financieros periódicamente para conocer la empresa de servicios. • Cumplimiento de normas y estándares de seguridad. • Selección de personal capacitado y adecuado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poca disponibilidad de tiempo por parte del talento humano. • Poca inversión en la compra de equipos necesarios. • No cubre con la totalidad del mercado local.
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cambio en la matriz productiva del país, con el fin de que los emprendimientos se vuelvan más competitivos. • No se presenta competidores directos. • Nuevas herramientas tecnológicas para comercializar y publicitar un servicio. • Responsabilidad socioambiental. • Captar talento humano idóneo. • Mercado más exigente, con gustos y preferencias globalizados. 	<p>Estrategias FO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar convenios para exhibición en ferias nacionales de salud. • Selección correcta de promociones por apertura del emprendimiento. • Promocionar la responsabilidad socio ambiental con la correcta selección de personal capacitado y adecuado. 	<p>Estrategias DO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Catálogo de precios en base a la enfermedad del adulto mayor.
<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crisis económica de iliquidez. • Pago de impuestos a entidades públicas. • Mejora del servicio de hospitales. 	<p>Estrategias FA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fijar precios accesibles para los consumidores de este servicio. • Valor agregado del servicio por la atención al adulto mayor. 	<p>Estrategias DA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generación de canales de distribución adecuados para no perder clientes.

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 32**Plan de acción de producto**

Objetivo	Estrategia	Táctica	Actividad	Presupuesto Anual	Responsable
Incrementar el nivel de ventas con el servicio de emprendimiento.	Catálogo de precios de en base a la enfermedad del adulto mayor.	Creación de la página web.	Diseñar y consolidar un catálogo digital de los servicios a ofertar.	600.00	Gerente General
Fidelizar a los clientes con el servicio del emprendimiento.	Valor agregado del servicio por la atención al adulto mayor.	Diseño de servicios con valor agregado del servicio hacia al adulto mayor	Investigar patrones o modelos de mercado en este servicio.	1200.00	Gerente General
Total				1800.00	

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)**Tabla 33****Plan de acción de precio**

Objetivo	Estrategia	Táctica	Actividad	Presupuesto Anual	Responsable
Incremento de ingresos a través de técnicas de promocionales.	Fijar precios accesibles para los consumidores de este servicio.	Descontar el 10% del valor de producto.	Realizar un estudio económico sobre el porcentaje de descuento.	1200.00	Gerente General
Total				1200.00	

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)**Tabla 34****Plan de acción de plaza**

Objetivo	Estrategia	Táctica	Actividad	Presupuesto Anual	Responsable
Establecer relaciones comerciales con el servicio a ofertar.	Realizar convenios para exhibición en ferias nacionales de salud.	Participación en ferias	Propuesta para aceptación de feria	700.00	Gerente General
Generar canales de distribución que esté acorde al servicio de emprendimiento	Generación de canales de distribución adecuados para no perder clientes.	Diseño de canales de distribución acorde al servicio de emprendimiento	Investigar patrones o modelos de canales de distribución	600.00	Gerente General
Total				1300.00	

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)**Tabla 35****Plan de acción de promoción**

Objetivo	Estrategia	Táctica	Actividad	Presupuesto Anual	Responsable
Estructurar campañas publicitarias para los medios de comunicación convencional y no convencional.	Realizar estrategias comerciales para medios de comunicación convencional y no convencional	Nuevas herramientas estratégicas comerciales para obtener nuevos clientes.	Propuesta de campañas publicitarias en los diferentes medios de comunicación.	1500.00	Gerente General
Identificar las promociones correctas de apertura del emprendimiento.	Selección correcta de promociones por apertura del emprendimiento.	Propuesta de promociones de emprendimiento.	Propuesta de fijación de precios accesibles	600.00	Gerente General
Total				2100.00	

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 36
Presupuesto del Marketing Mix

Rubro	Precio
Total, del plan de acción promoción	2100.00
Total, del plan de acción plaza	1300.00
Total, del plan de acción precio	1200.00
Total, del plan de acción producto.	1800.00
Valor a pagar	6400.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño del Emprendimiento

Es la constante de la aplicación de la normativa, para establecer los puntos de innovación, competitividad y crecimiento de la empresa en un tiempo de vida determinado (García & Sánchez, 2010).

4.1.1. Factores determinantes del tamaño

Los factores determinantes son aquellas variables que determinan las condicionantes. Según (Baca, 2010):

- El tamaño del proyecto y la demanda: La demanda es el factor importante para condicionar el tamaño de un proyecto, si el tamaño propuesto es igual a la demanda, se recomienda no llevar a cabo la instalación de la fábrica.
- El tamaño del proyecto y la disponibilidad de materia prima: en este caso es importante listar todos los proveedores de materias primas e insumos, es decir se especifica todos lo requerido en base a las cotizaciones.
- El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos. – En términos específicos se puede mencionar los campos tecnológicos de los equipos, que tienden a limitar el tamaño mínimo de la producción de bienes y servicios para el proyecto de emprendimiento.
- El tamaño del proyecto y el financiamiento. – El recurso financiero es aquel que permite la inversión de forma viable, por consiguiente, se recomienda al inversionista actuar de forma prudente para que brinde comodidad y seguridad.
- El tamaño del proyecto y la organización. – Aquí se detalla sobre el personal técnico o talento humano de cualquier nivel, como también es importante delimitar los obstáculos dentro del tamaño y operación de la planta al momento de generar la contratación.

4.1.2. Tamaño óptimo

En los emprendimientos a desarrollarse es importante el tamaño óptimo, por lo que permite al propietario determinar el porcentaje de participación en el mercado, o también conocido la cantidad de servicios que cubre la organización.

Dentro del cálculo del tamaño óptimo, se toma como punto de referencia la demanda (servicio nuevo) y talento humano (atención al cliente).

Tabla 37
DPI Real

Año	DPI	Estimación	DPI Real
2016	526947	3%	15808
2017	533587	3%	16008
2018	540310	3%	16209
2019	547118	3%	16414
2020	554012	3%	16620
2021	560992	3%	16830
2022	568061	3%	17042

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

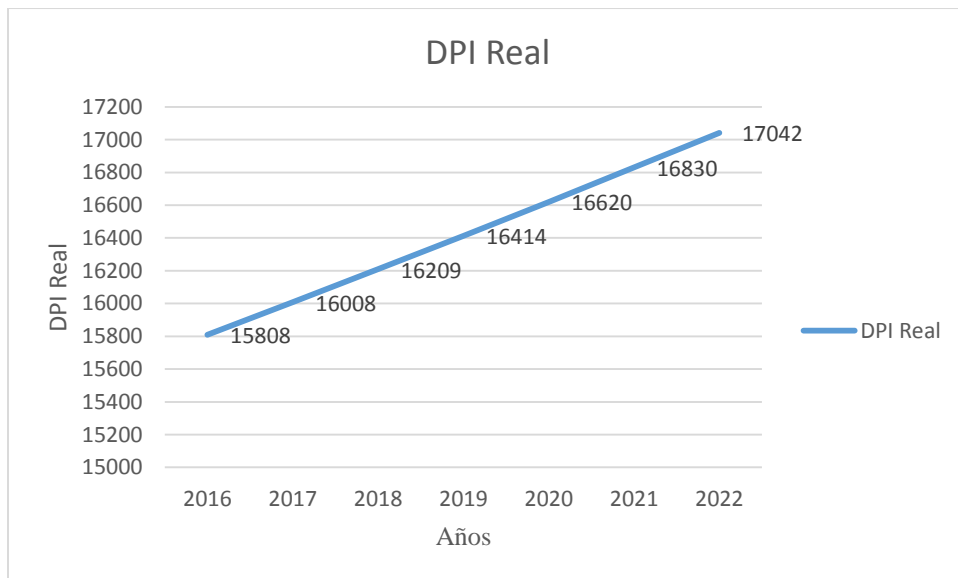


Imagen 24 DPI Real

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Para determinar el número de usuarios óptimo posibles a atender con el proyecto de emprendimiento, se basa en la capacidad de atención a los adultos mayores, lo cual

significa que la DPI alcanza a cubrir el 3%, lo cual equivale a 15808 servicios atendidos al año.

4.2 Localización

La localización es el sitio idóneo donde el proyecto asienta las operaciones, por consiguiente el propietario debe tomar en cuenta las opiniones del talento humano, clientes, además, el análisis de las variables de clima laboral (Sapag, 2010).

4.2.1. Localización óptima

Aspectos geográficos

El emprendimiento se localiza en el Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua, ubicada la oficina de atención al cliente en el centro de la ciudad, dicha dirección especificada en páginas previas del documento.

Aspectos Socioeconómicos

Los aspectos socioeconómicos, es la forma que los ciudadanos ven la manera de cubrir los gastos de familia como: alimentación, salud, vivienda, entre otros, por consiguiente, se especifica que la ciudad de Ambato tiene muchas oportunidades de generación de dinero.

Tabla 38
Aspectos Socioeconómicos

<u>Escala</u>	<u>Impacto</u>
3	Alto
2	Medio
1	Bajo

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Fuente: Baca (2010).

Tabla 39

Análisis de la población de Tungurahua

Factores Relevantes	Espacio físico	Seguridad ciudadana	Infraestructura	Acceso vial	Acceso a servicios básicos	Total
Peso Ponderado	22	20	17	20	21	100
Ambato	3	2	3	3	3	Total, A
Pelileo	66	40	51	60	63	280
Patate	2	2	3	3	2	Total, B
Tisaleo	44	40	51	60	42	237
Mocha	3	3	3	2	2	Total, C
Quero	66	60	51	40	42	259
Píllaro	2	3	2	3	2	Total, D
Cevallos	44	60	34	60	42	240
Baños	3	3	2	3	2	Total, E
	66	60	34	60	42	262
	3	3	2	3	2	Total, F
	66	60	34	60	42	262
	3	3	3	1	3	Total, G
	66	60	51	20	63	260
	3	2	2	2	2	Total, H
	66	40	34	40	42	222
	3	2	2	2	3	Total, I
	66	40	34	40	63	243

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

La mejor ubicación para el emprendimiento a desarrollar es dentro del cantón Ambato, por lo que cumple con las condiciones de seguridad ciudadana, infraestructura, acceso vial y servicios básicos, es decir, que las condiciones de infraestructura funciona de forma correcta.

Tabla 40

Análisis de la población del cantón Ambato

Factores Relevantes	Peso Ponderado	Norte	Sur	Centro	Este	Oeste
Espacio físico	8.34	2 17	3 25	3 25	2 17	3 25
Seguridad ciudadana	8.33	3 25	3 25	3 25	2 17	2 17
Infraestructura municipal	8.33	3 25	2 17	3 25	3 25	3 25
Infraestructura de alquiler	8.33	2 17	2 17	3 25	2 17	2 17
Accesorios de alquiler	8.33	3 25	2 17	3 25	2 17	2 17
Accesorios propios	8.33	2 17	2 17	3 25	3 25	2 17
Acceso vial	8.34	2 17	2 17	3 25	2 17	2 17
Acceso a servicios básicos	8.33	2 17	2 17	3 25	2 17	2 17
Guardianía	8.33	2 17	2 17	3 25	3 25	2 17
Cercanía a sitios de comida	8.34	3 25	3 25	3 25	2 17	2 17
Cercanía a sitios de descanso	8.34	2 17	2 17	3 25	2 17	2 17
Cercanía a sitios de salud	8.33	2 17	2 17	3 25	2 17	2 17
Total	100	Total, A 233	Total, B 225	Total, C 300	Total, D 225	Total, E 217

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Dentro del cantón Ambato, la localización correcta del sitio de atención al cliente, se ubica en el centro de la ciudad, es decir que los potenciales consumidores de este servicio pueden acercarse a un lugar donde cumpla eficientemente con las condiciones de espacio físico, seguridad ciudadana, infraestructura, acceso vial y servicios básicos.

Aspectos de Infraestructura

La provincia de Tungurahua, en un 80% cuenta con los servicios básicos de agua potable, luz eléctrica, vías de primer y segundo orden, hospitales básicos, subcentros de salud, clínicas, escuelas, colegios, entre otros.

El emprendimiento de “AdultCare Express”, tendrá una oficina para atención a clientes contando con todas las condicionantes de infraestructura y tecnología.

4.2.2. Macro localización

Los proyectos emprendimientos debe tener un sitio de localización de tipo macro, esto es en seleccionar el sitio adecuado por el cumplimiento de ciertas condicionantes de tipo social, político, económico (Trujillo, Gonzáles, & Barradas, 2014).



Imagen 25 Localización del proyecto (Macro)
Fuente: Google Maps

4.2.3. Micro localización

La localización micro del proyecto de emprendimiento, consiste en verificar la zona de implementación por medio de estudios complementarios como topográfico, mercado, técnico y financiero (Trujillo, Gonzáles, & Barradas, 2014).

Parroquia: La Merced

Sector: El centro

Barrio: El centro

Dirección: Avenida Cevallos y calle Eugenio Espejo (Ambato – Ecuador)

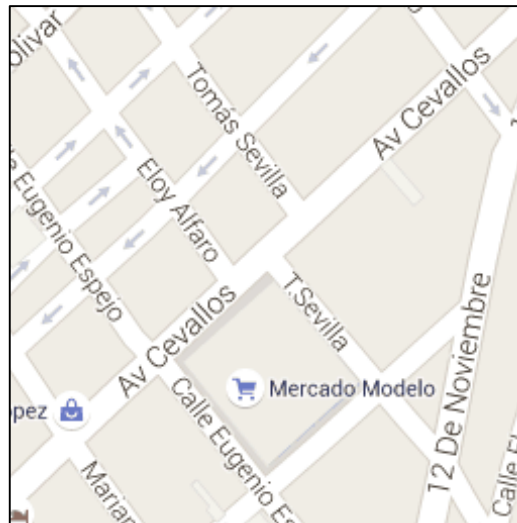


Imagen 26 Localización geográfica de oficina principal

Fuente: Google Maps

4.3 Ingeniería del proyecto

a) Producto – proceso

El emprendimiento de “Servicio de auxiliares de enfermería a domicilio”, consiste en ofertar cuidado de parte de profesionales especializados hacia los adultos mayores que lo requieran de forma semanal, mensual y anual, todo esto supervisado por el médico del paciente que lo requiera.

Condiciones:

El emprendimiento de “Servicio de auxiliares de enfermería a domicilio” fija las siguientes condicionantes:

Tabla 41

Condiciones

Descripción	Valor [Usd]
Hora de servicio de auxiliares de enfermería a domicilio	11.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El proceso de atención del emprendimiento “AdultCare Express”, especificada en actividades y subactividades.

Tabla 42

Proceso

Actividad	Subactividades
Informar el servicio de atención del adulto mayor	Anunciar las ventajas y desventajas del servicio. Manifiestar las respuestas de las inquietudes.
Acuerdos de pago	Establecer las formas de pago Verificación de las formas de pago (efectivo – tarjeta de crédito).
Asesor comercial	Ingreso del posible consumidor del servicio. Acercamiento del posible consumidor al asesor comercial. Asesor comercial anuncia las ventajas y desventajas del servicio. Asesor comercial manifiesta los servicios de la organización. Asesor comercial manifiesta al probable consumidor con respecto al tema de interrogación. Consumidor estudia, requiere algún dato como anexo. Consumidor está resuelto en tomar el servicio. Asesor comercial pide la información médica del paciente a cuidar. Consumidor y Asesor comercial establecen los acuerdos de cancelación del servicio. Asesor comercial desarrolla el contrato con la presencia del consumidor. Firmar, entregar y archivar el contrato en los sitios específicos. Consumidor sale del sitio de atención al cliente

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

b) Balance de materiales

Son los insumos o materiales necesarios para el arranque del emprendimiento se estratifican de la siguiente manera:

- **Insumos**

Tabla 43

Insumos

Descripcion	Consumo Anual Personas	Unidad de medida	Consumo Anual
Algodón	16008	Paquete 100 u	160
Gasas	16008	100 metros	160
Liquido especial de limpieza	16008	1000 ml	16

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

- **Materiales indirectos**

Tabla 44

Materiales indirectos

Descripcion	Consumo Anual Personas	Unidad de medida	Consumo Anual
Fundas Especiales	16008	Paquete de 10 u	1601
Fundas Normales	16008	Paquete de 25 u	640

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

- **Servicios básicos**

Tabla 45

Servicios Básicos

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad
Servicio básico de agua	Insumo	10	m3
Servicio básico de luz	Insumo	556	KwH
Servicio básico de telefonía	Insumo	96,17	Minutos
Servicio básico de internet	Insumo	15	Mbps

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 46

Talento humano

Personal de contacto indirecto		
Cargo	Descripción	Cantidad
Atención al usuario	Informar y realizar contratos	1
Director de talento humano	Revisión de las enfermeras	1
Personal de contacto directo		
Cargo	Descripción	Cantidad
Enfermeras	Cuidado de pacientes	6

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 47

Suministros de oficina

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad
Resmas de papel bond formato A4	Suministros de oficina	3	U
Esferos	Suministros de oficina	12	U
Sellos con el logotipo de la empresa de emprendimiento	Suministros de oficina	2	U
Carpetas	Suministros de oficina	12	U
Grapadora	Suministros de oficina	1	U
Perforadora	Suministros de oficina	1	U
Cajas de clips metálicos	Suministros de oficina	1	U

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)**c) Período operacional estimado de la planta**

La vida útil (período operacional) es el tiempo considerado para realizar el análisis y las proyecciones, por lo que se considera el “horizonte del proyecto” para formular los costos y los ingresos, tomados de los activos fijos, recurso que será explotado, plazo de amortización del préstamo (Rosales, 2010).

d) Capacidad de atención al cliente

Para el autor (Estrada, 2007) la atención al cliente lo define como: “Es la acción que efectuamos en beneficio de clientes/público usuario, mostrando interés y brindando una atención especial”.

Tabla 48

Capacidad de atención a los usuarios

# de enfermeras	# de horas al día	Total, horas al día	Total, horas a la semana	Total, horas al mes	Total, horas al año	DPI Real
6	8	48	336	1344	16128	533587

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El 3% cubre el segmento de mercado esto se obtiene comparando el total de horas al año con la DPI Real. Para determinar la capacidad de atención al cliente, se parte que se trabajara con seis enfermeras, cada una trabajara 8 horas diarias durante toda la semana eso equivale a 336 horas o servicios (se considera que un servicio equivale a 1 hora de atención), al ser un servicio médico se debe tener en cuenta que la disponibilidad deberá ser 24/7 todos los días del año, en base a eso vemos que las seis enfermeras tienen la capacidad de atender 16128 servicios al año. Además, si 16128 representa el 100% de la capacidad de atención, y la demanda es de 16008 servicios que equivale el 97% del total.

e) Distribución de maquinarias y equipos

La distribución de las máquinas y equipos es la estructura de la organización, por lo que es importante agrupar todas las herramientas en un sitio o área donde el talento humano pueda manipular con eficiencia y eficacia (Krajewski & Ritzman, 2010).

- **Detalle de los equipos y herramientas**

Tabla 49

Equipos de oficina

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad de medida
Silla secretarial	Equipos de oficina	1	Unidades
Silla ejecutiva	Equipos de oficina	1	Unidades
Sillas	Equipos de oficina	4	Unidades
Escritorio ejecutivo	Equipos de oficina	1	Unidades
Escritorio sencillo	Equipos de oficina	1	Unidades
Archivadores aéreos	Equipos de oficina	1	Unidades
Teléfono	Equipos de oficina	2	Unidades
Computadoras	Equipos de oficina	2	Unidades
Impresoras	Equipos de oficina	1	Unidades

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 50

Herramientas

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad de medida
Maquina respirador	Herramientas	2	Unidades
Pulsioxímetro	Herramientas	16	Unidades
Tensiómetros	Herramientas	16	Unidades
Estetoscopios	Herramientas	16	Unidades
Máquinas de emogluco test	Herramientas	18	Unidades
Nebulizaciones	Herramientas	18	Unidades
Esterilizador	Herramientas	1	Unidades
Equipo de sutura (8 piezas)	Herramientas	18	Unidades
Equipos de curaciones (3 piezas)	Herramientas	2	Unidades
Tanques de oxígeno	Herramientas	5	Unidades
Frazada térmica	Herramientas	18	Unidades
Comprensas para frío o calor	Herramientas	3	Unidades

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

- **Distribución de los espacios físicos**

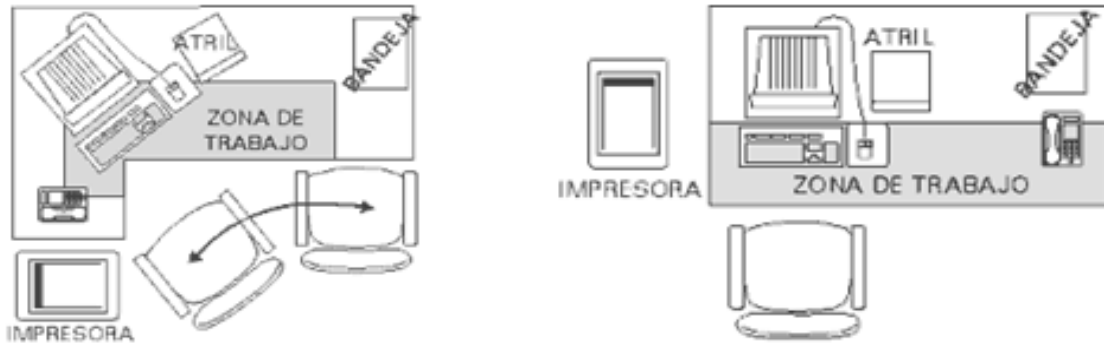


Imagen 27 Ubicación de las oficinas en los sitios de trabajo
Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

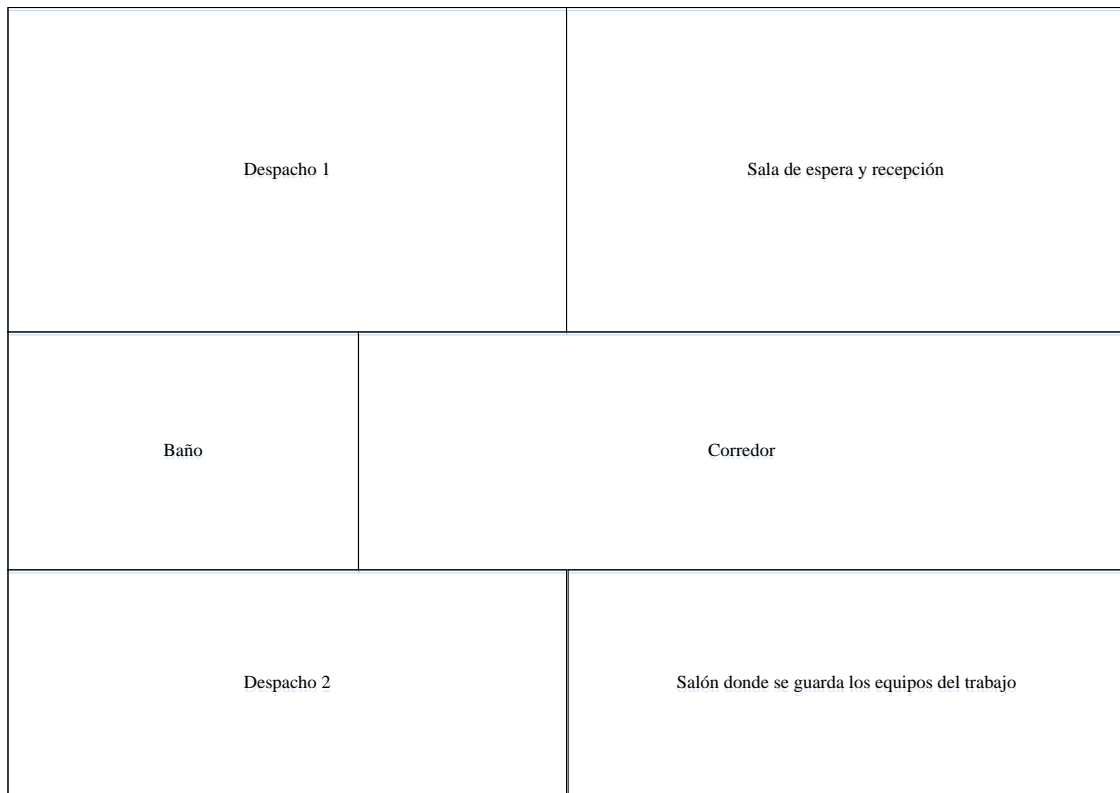


Imagen 28 Plano de las oficinas del emprendimiento
Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1. Aspectos Generales

AdultCare Express S.A. es una compañía que ofrece en la ciudad de Ambato el servicio de enfermería a domicilio. Todo el personal que conforma esta empresa, poseen un título profesional y están adecuadamente capacitados; entre ellos constan

Auxiliares de enfermería para de esta manera garantizar una total satisfacción de los clientes.

Entre los servicios que se prestan están: cuidados básicos y tratamientos específicos, la diferencia es que se los realizaría en el domicilio de cada persona, con la finalidad de que cada paciente tenga un seguimiento personalizado y a su entera disposición en el momento que lo requiera.

De esta manera, se ofrece a los clientes una pronta y mejor recuperación, gracias a la calidad del servicio en la comodidad de su hogar, es decir, en un ambiente agradable para la persona. Adicionalmente, al recibir el tratamiento en casa se podrá evitar riesgos de contagios u otros problemas que se pudieren presentar en un hospital o clínica.

Dentro de la cartera de servicios también se hallan incluidos los cuidados para aquellos adultos de la tercera edad que se encuentran en la necesidad de cuidados que no pueden ser brindados por parte de sus familiares.

5.2. Diseño Organizacional

5.2.1 Niveles jerárquicos

1. Gerente general: está encargado de designar todas las funciones a los miembros de la empresa, y realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las mismas. Por otra parte, planear metas a corto y largo plazo con objetivos anuales.

2. Jefe de enfermeras, el cual se encarga del control y evaluación del desempeño de auxiliares; mediante visitas aleatorias donde los clientes.
3. Auxiliar de enfermería; se encargaran de proporcionar los cuidados al paciente, y actuar conforme a las necesidades de cada persona, bajo la supervisión del jefe de auxiliares.

Servicios de auxiliares de enfermería a domicilio para el cuidado del adulto mayor de la ciudad de Ambato, garantiza la satisfacción de los clientes mediante el cumplimiento de las normas locales e internacionales.

5.2.2 Misión

AdultCare Express S.A. Brinda los servicios de enfermería integral a los ciudadanos de la Provincia de Tungurahua, dando un servicio a domicilio, cumpliendo todas las normas de bioseguridad recomendadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

5.2.3 Visión

AdultCare Express S.A. busca convertirse en una empresa líder en el cuidado de adultos mayores, a través de un servicio de enfermería a domicilio, de calidad, y calidez que permita a nuestros clientes mejorar su condición de salud actual.

5.2.4 Valores

Tabla 51

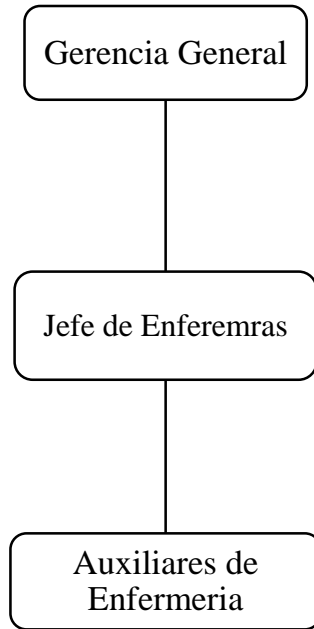
Matriz Axiológica de los valores del proyecto de emprendimiento

Grupos de Referencia	Valores			
	El propietario	El talento humano	Los usuarios	La sociedad
Trabajo en equipo	X	X		X
Honestidad	X	X	X	X
Innovación	X	X		X
Calidad	X	X		X
Puntualidad	X	X	X	X

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

5.3 Estructura Organizativa

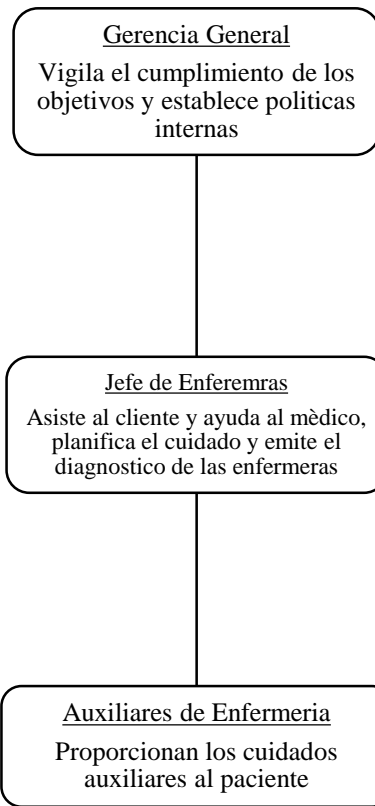
Es la estratificación de las áreas y las actividades que ejecutan las empresas y organizaciones de tipo público y privado, esto es cumpliendo con los objetivos o metas planteados de parte del propietario.



Referencia	Elaborado por	Aprobado por	Fecha
<p>línea de autoridad</p> <p>Auxiliar</p>	Ximena Lescano	Ing. Fernando Silva	23/01/2017

Imagen 29 Estructura organizativa del emprendimiento
Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

5.4 Estructura Funcional




Referencia	Elaborado por	Aprobado por	Fecha
<p>línea de autoridad</p> <p>Auxiliar</p>	Ximena Lescano	Ing. Fernando Silva	23/01/2017

Imagen 30 Estructura funcional del emprendimiento
Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

5.5 Manual de Funciones

Tabla 52

Manual de funciones del Gerente General

	Adult Care Express S.A.	Fecha	08 / 05 / 2017			
	Manual de funciones	Página	1	de	7	
		Sustituyente				
		Página		de		
		Fecha				
DESCRIPCIÓN						
IDENTIFICACIÓN						
Nombre:			Gerente General			
Ubicación:			Nivel Ejecutivo			
Ámbito de operación:			Administrativo			
RELACIÓN						
Jefe inmediato:	No.					
Subordinados directos:	Gerente Financiero-Administrativo, Gerente de RRHH, Gerente de Marketing y Relaciones Públicas, Gerente de Mantenimiento.					
Dependencia funcional:	Gerencia General.					
Propósito del puesto:	Designar todas las funciones a las posiciones gerenciales y realizar las evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones. Por otra parte planear metas a corto y largo plazo, con objetivos anuales.					
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Vigila el cumplimiento de los objetivos. • Dirige al personal administrativo y de salud. • Asigna y ejecuta el presupuesto. • Establece políticas y normas internas. 					
Comunicación:	Descendente.					
ESPECIFICACIONES						
Conocimiento:	Desarrollo Gerencial, Finanzas, Administración, Auditoría.					
Experiencia:	Debe poseer experiencia mínima de 4 años en el puesto de Gerencia Administrativa o puestos afines.					
Personalidad:	Liderazgo, emprendedor, innovador y analítico.					
Elaborado por: Ximena Lescano	Revisado por:	Autorizado por:				
	Clave:	GG				

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Tabla 53**Manual de funciones del Jefe de Enfermeras**

Adult Care Express S.A.

Manual de funciones

Fecha	08 / 05 / 2017		
Página	6	de	7
Sustituyente			
Página		de	
Fecha			

**DESCRIPCIÓN
IDENTIFICACIÓN**

Nombre: Jefe de Enfermeras
 Ubicación: Nivel Operacional
 Ámbito de operación: Operacional

RELACIÓN

Jefe inmediato: Gerente G.
 Subordinados directos: Auxiliares y Enfermeras del Cuidado Directo.
 Dependencia funcional: Dirección Operacional.

Propósito del puesto: Son delegadas de la asistencia y cuidado de los clientes, brindando un soporte a los médicos, ayuda a la recuperación de la salud de los clientes para de esta manera se puedan llevar a cabo las tareas que les permitan el mayor grado de independencia posible. También de emitir un diagnóstico, para planificar los cuidados, priorizando las necesidades del cliente.

Funciones:

- Formular planes estratégicos y operativos para la administración de los servicios de Enfermería en AdultCare Express S.A..
- Incorporar y dirigir los desarrollos tecnológicos que garanticen la modernización y mejoramiento continuo de las diversas áreas funcionales de la empresa.
- Hacer cumplir al personal de enfermería: la filosofía, los objetivos, los estándares e indicadores de atención y las políticas de la Dirección de Enfermería y del AdultCare Express S.A.

Comunicación: Ascendente, Horizontal.

ESPECIFICACIONES

Conocimiento: Licenciatura en Enfermería o carreras afines.
 Experiencia: Experiencia mínima de 5 años en cargos similares.
 Personalidad: Liderazgo, proactividad.

Elaborado por: Ximena L.

Revisado por:

Autorizado por:

Clave:

JE

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Tabla 54**Manual de funciones de los Auxiliares y Enfermeras de Cuidado Directo**

Adult Care Express S.A.

Manual de funciones
(General)

Fecha	08 / 05 / 2017		
Página	7	de	7
Sustituyente			
Página		de	
Fecha			

**DESCRIPCIÓN
IDENTIFICACIÓN**

Nombre: Auxiliares y Enfermeras de Cuidado Directo
 Ubicación: Nivel Operacional
 Ámbito de operación: Operacional

RELACIÓN

Jefe inmediato: Jefe de Enfermeras.
 Subordinados directos: No.
 Dependencia funcional: Dirección Operacional.
 Propósito del puesto: Proporcionar cuidados auxiliares a los pacientes actuando dentro de las condiciones sanitarias del entorno bajo la supervisión del jefe de enfermeras.

Funciones:

- Arreglar las camas de los pacientes.
- Realizar el aseo y limpieza de los enfermos.
- Alimentar a los pacientes.
- Colaborar en la administración de medicamentos.
- Preparar el material para su esterilización.
- Recoger y limpieza de los instrumentos.
- Atender las necesidades de los pacientes.
- Recoger datos clínicos.
- Diagnosticar los síntomas y signos vitales de los enfermos.

Comunicación: Ascendente.

ESPECIFICACIONES

Conocimiento: Curso de Formación como Auxiliar de Enfermería.
 Experiencia: Experiencia mínima de 5 años en el área similares.
 Personalidad: Proactivo, colaborador, trabajo bajo presión.

Elaborado por: Ximena L.

Revisado por:
Clave:Autorizado por:
AECD**Elaborado por:** Ximena Lescano (2017).

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Inversiones en activos tangibles

Activos tangibles corresponden los bienes que se utilizan para el uso de la producción o suministro de bienes y servicios, que están ligado al período económico de duración del proyecto de emprendimiento (González, 2012).

Dentro de la inversión de los activos tangibles se consideró los siguientes rubros monetarios:

Tabla 55
Inversión en activos tangibles

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Silla secretarial	Equipos de oficina	1	Unidades	\$50,00	\$50,00
Silla ejecutiva	Equipos de oficina	1	Unidades	\$85,00	\$85,00
Sillas	Equipos de oficina	4	Unidades	\$23,99	\$95,96
Escritorio ejecutivo	Equipos de oficina	1	Unidades	\$199,99	\$199,99
Escritorio sencillo	Equipos de oficina	1	Unidades	\$135,00	\$135,00
Archivadores aéreos	Equipos de oficina	1	Unidades	\$60,00	\$60,00
Teléfono	Equipos de oficina	2	Unidades	\$23,99	\$47,98
Computadoras	Materiales indirectos	2	Unidades	\$310,00	\$620,00
Impresoras	Materiales indirectos	1	Unidades	\$60,00	\$60,00
Maquina respirador	Maquinaria y equipo	2	Unidades	\$3.000,00	\$6.000,00
Pulsioximetro	Maquinaria y equipo	16	Unidades	\$29,99	\$479,84
Tensiómetros	Maquinaria y equipo	16	Unidades	\$12,99	\$207,84
Estetoscopios	Maquinaria y equipo	16	Unidades	\$50,00	\$800,00
Máquinas de emogluco test	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$128,99	\$2.321,82
Nebulizaciones	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$33,99	\$611,82
Esterilizador	Maquinaria y equipo	1	Unidades	\$269,95	\$269,95
Equipo de sutura (8 piezas)	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$44,96	\$809,28
Equipos de curaciones (3 piezas)	Maquinaria y equipo	2	Unidades	\$40,00	\$80,00
Tanques de oxigeno	Maquinaria y equipo	5	Unidades	\$265,99	\$1.329,95
Frazada térmica	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$8,00	\$144,00
Comprensas para frio o calor	Maquinaria y equipo	3	Unidades	\$11,99	\$35,97
	Total, Maquinaria y equipo				\$13.090,47
	Total, Activos Fijos				\$14.444,40

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Para el proyecto de emprendimiento la inversión en activos tangibles o fijos alcanzo un valor monetario de \$14.444,40

6.2. Inversiones en activos intangibles

Los activos intangibles son aquellos que están ligados a un proceso de inversión monetaria del período de vida del emprendimiento, lo cual significa, enfrentar el costo respecto de los ingresos generados por el activo (González, 2012).

Las inversiones en activos intangibles se consideran los valores monetarios que no pueden ser palpables de parte del propietario y el talento humano a contratar, estratificado de la siguiente manera:

Tabla 56

Inversión en activos intangibles

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Ante proyecto	1	Unidades	\$500,00	\$500,00
Permisos de funcionamiento	1	Unidades	\$500,00	\$500,00
Estrategias de Marketing Mix	1	Unidades	\$6.400,00	\$6.400,00
Total, Activo Diferido				\$7.400,00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El rubro de inversión en activos intangibles para el proyecto de emprendimiento, comprendió el gasto en publicidad y propaganda con un valor de \$7.400,00

6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo

6.3.1 Activo Corriente o Circulante

El activo corriente es la entrada de valor monetario por medio de la gestión empresarial, esto es producido por la venta de bienes y servicios, o también por el dinero que está dentro de la institución financiera (Pérez, 2013).

El activo corriente o circulante es el dinero que el emprendedor lo mantiene dentro de la institución financiera de gusto o preferencia, que mantenga condiciones de seguridad bancaria, evitando la quiebra del banco o cooperativa.

Tabla 57

Total, caja, bancos e inventarios

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Caja y bancos	1	U	\$1.500,00	\$1.500,00
Inventarios				\$ 271,00
Cloro	5	U	\$1,50	\$7,50
Yodo	5	U	\$3,50	\$17,50
Peróxido de hidrógeno	6	U	\$7,50	\$45,00
Alcoholes	7	U	\$4,50	\$31,50
Fenoles	6	U	\$3,50	\$21,00
Amonios cuaternarios	6	U	\$7,50	\$45,00
Ácido peracético	5	U	\$3,30	\$16,50
Clorhexidina	6	U	\$11,50	\$69,00
Glutaraldehido	4	U	\$4,50	\$18,00
Total, Activo Circulante				\$1.771,00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Un total de \$1,771.00 representa el valor monetario de la inversión de caja, bancos e inventarios, estratificado de la siguiente manera:

- Un total de \$1,500.00 representa el valor monetario que está localizado en la cuenta bancaria designada.
- La cuenta de inventarios alcanza un valor de \$271,00 mensuales, clasificado en cloro, yodo, peróxido de hidrógeno, alcoholes, fenoles, amonios cuaternarios, ácido peracético, clorhexidina y glutaraldehido.

$$Cuenta\ x\ cobrar = \frac{ventas\ anuales}{360} * 30$$

$$Cuenta\ x\ cobrar = \frac{\$177.932,53}{360} * 30$$

$$Cuenta\ x\ cobrar = \$14.827,71$$

La cuenta por cobrar en el proyecto de emprendimiento arrojó un valor de \$14.827,71.

Tabla 58
Total, Activo Corriente

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Caja y bancos	1	Dólares	\$1.500,00	\$1.500,00
Inventarios	1	Dólares	\$271,00	\$271,00
Cuentas por cobrar	1	Dólares	\$14.827,71	\$14.827,71
Total, Activo Corriente				\$16.598,71

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El activo corriente del proyecto de emprendimiento alcanzó un valor de \$16.598,71 estratificado en caja y bancos, inventarios y cuentas por cobrar.

6.3.2 Pasivo Corriente

$$Tasa\ circulante = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

$$2.5 = \frac{\$16.598,71}{Pasivo\ Corriente}$$

$$Pasivo\ Corriente = \frac{\$16.598,71}{2,5}$$

$$Pasivo\ Corriente = \$6.639,48$$

Tasa Circulante del 2.5 es un valor emitido por el Banco Central del Ecuador con el fin de no percibir beneficios.

El pasivo circulante arrojó un valor de \$6.639,48, dicho valor monetario se obtuvo por el cálculo de la tasa circulante del 2.5.

6.3.3 Capital de Trabajo

Es la capacidad monetaria de la empresa o compañía para el desarrollo de la actividad económica dentro de los períodos: corto, mediano y largo plazo, en otras palabras, es el efectivo disponible que posee el propietario para cubrir los costos y gastos (González, 2013).

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$16.598,71 - \$6.639,48$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$9.959,23$$

Dentro del capital de trabajo del emprendimiento se consideró un total de \$9.959,23

6.4. Resumen de las Inversiones

La inversión vista por los catedráticos económicos lo define como patrones de vida analizados al segmento de mercado, relacionado con la empresa que genera bienes y servicios que cumple con las expectativas del cliente (Ehrenhalt, 2013).

Dentro del resumen de inversiones se toman los montos económicos de las inversiones de activo tangible, intangible y circulante, es decir, para proyectos de emprendimientos.

Tabla 59

Inversión del proyecto de emprendimiento

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Activos Tangibles	1	Unidades	\$14.444,40	\$14.444,40
Activos Intangibles	1	Unidades	\$7.400,00	\$7.400,00
Capital de trabajo	1	Unidades	\$9.959,23	\$9.959,23
		Inversión		\$31.803,63

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Se muestra que el valor de la inversión del proyecto de emprendimiento es de \$31.803,63, por lo que, dicho rubro monetario se someta a la evaluación económica respectiva dentro de las siguientes páginas del estudio financiero.

6.5. Financiamiento

El financiamiento son todos los valores monetarios que la empresa u organización debe cancelar a la entidad financiera pública o privada, esto es la contribución financiera que apoyo a la generación del emprendimiento (Lacarte, 2013).

Tabla 60

Inversión del proyecto de emprendimiento

Plan de inversión	Valor
Inversión propia 30 [%]	\$9.541,09
Inversión ajena 70 [%]	\$22.262,54
TOTAL	\$31.803,63

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

Para la propuesta de financiamiento el emprendedor debe utilizar la alternativa de financiamiento dividida en: fondos propios (\$9.541,09) y ajenos o financiados (\$22.262,54).

6.6. Plan de Inversiones

El plan de inversión se la define como un patrón sistemático, con el fin de guiar las inversiones de los empresarios de forma segura, por consiguiente, es fundamental que cumplan con la condición de reducir riesgos (Durbán, 2011).

Tabla 61

Plan de Inversión

Descripción	Valor	Porcentaje
Activos fijos	\$14.444,40	45%
Activo Diferido	\$7.400,00	23%
Capital de trabajo	\$9.959,23	31%
Total, Inversión	\$31.803,63	100%
Financiamiento propio	\$9.541,09	30%
Financiamiento ajeno	\$22.262,54	70%
Total, Financiamiento	\$31.803,63	100%

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El emprendimiento presenta una inversión dividida en 45% activos fijos, 23% en activos diferidos y el capital de trabajo del 31%. Además, la inversión propia será del 30% y la ajena 70%.

El procedimiento económico de simulación de financiamiento para la ejecución de la obra del proyecto de emprendimiento, se estableció con la plataforma del Banco de Pichincha con un interés del 11.23%, por lo que estableció una cuota fija de \$ 486.85 (metodología francesa).

Tabla 62
Tabla de Amortización

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Total a pagar
1	26/10/2017	\$ 22,272.54	\$ 278.35	\$ 208.50	\$ 486.85	\$ 21,994.19	\$ 486.85
2	25/11/2017	\$ 21,994.19	\$ 281.05	\$ 205.80	\$ 486.85	\$ 21,713.14	\$ 486.85
3	25/12/2017	\$ 21,713.14	\$ 283.45	\$ 203.40	\$ 486.85	\$ 21,429.69	\$ 486.85
4	24/01/2018	\$ 21,429.69	\$ 286.15	\$ 200.70	\$ 486.85	\$ 21,143.54	\$ 486.85
5	23/02/2018	\$ 21,143.54	\$ 288.85	\$ 198.00	\$ 486.85	\$ 20,854.69	\$ 486.85
6	25/03/2018	\$ 20,854.69	\$ 291.55	\$ 195.30	\$ 486.85	\$ 20,563.14	\$ 486.85
7	24/04/2018	\$ 20,563.14	\$ 294.25	\$ 192.60	\$ 486.85	\$ 20,268.89	\$ 486.85
8	24/05/2018	\$ 20,268.89	\$ 297.25	\$ 189.60	\$ 486.85	\$ 19,971.64	\$ 486.85
9	23/06/2018	\$ 19,971.64	\$ 299.95	\$ 186.90	\$ 486.85	\$ 19,671.69	\$ 486.85
10	23/07/2018	\$ 19,671.69	\$ 302.65	\$ 184.20	\$ 486.85	\$ 19,369.04	\$ 486.85
11	22/08/2018	\$ 19,369.04	\$ 305.65	\$ 181.20	\$ 486.85	\$ 19,063.39	\$ 486.85
12	21/09/2018	\$ 19,063.39	\$ 308.35	\$ 178.50	\$ 486.85	\$ 18,755.04	\$ 486.85
13	21/10/2018	\$ 18,755.04	\$ 311.35	\$ 175.50	\$ 486.85	\$ 18,443.69	\$ 486.85
14	20/11/2018	\$ 18,443.69	\$ 314.05	\$ 172.80	\$ 486.85	\$ 18,129.64	\$ 486.85
15	20/12/2018	\$ 18,129.64	\$ 317.05	\$ 169.80	\$ 486.85	\$ 17,812.59	\$ 486.85
16	19/01/2019	\$ 17,812.59	\$ 320.05	\$ 166.80	\$ 486.85	\$ 17,492.54	\$ 486.85
17	18/02/2019	\$ 17,492.54	\$ 323.05	\$ 163.80	\$ 486.85	\$ 17,169.49	\$ 486.85
18	20/03/2019	\$ 17,169.49	\$ 326.05	\$ 160.80	\$ 486.85	\$ 16,843.44	\$ 486.85
19	19/04/2019	\$ 16,843.44	\$ 329.05	\$ 157.80	\$ 486.85	\$ 16,514.39	\$ 486.85
20	19/05/2019	\$ 16,514.39	\$ 332.35	\$ 154.50	\$ 486.85	\$ 16,182.04	\$ 486.85
21	18/06/2019	\$ 16,182.04	\$ 335.35	\$ 151.50	\$ 486.85	\$ 15,846.69	\$ 486.85
22	18/07/2019	\$ 15,846.69	\$ 338.65	\$ 148.20	\$ 486.85	\$ 15,508.04	\$ 486.85
23	17/08/2019	\$ 15,508.04	\$ 341.65	\$ 145.20	\$ 486.85	\$ 15,166.39	\$ 486.85
24	16/09/2019	\$ 15,166.39	\$ 344.95	\$ 141.90	\$ 486.85	\$ 14,821.44	\$ 486.85
25	16/10/2019	\$ 14,821.44	\$ 348.25	\$ 138.60	\$ 486.85	\$ 14,473.19	\$ 486.85
26	15/11/2019	\$ 14,473.19	\$ 351.25	\$ 135.60	\$ 486.85	\$ 14,121.94	\$ 486.85
27	15/12/2019	\$ 14,121.94	\$ 354.55	\$ 132.30	\$ 486.85	\$ 13,767.39	\$ 486.85
28	14/01/2020	\$ 13,767.39	\$ 357.85	\$ 129.00	\$ 486.85	\$ 13,409.54	\$ 486.85
29	13/02/2020	\$ 13,409.54	\$ 361.45	\$ 125.40	\$ 486.85	\$ 13,048.09	\$ 486.85
30	14/03/2020	\$ 13,048.09	\$ 364.75	\$ 122.10	\$ 486.85	\$ 12,683.34	\$ 486.85
31	13/04/2020	\$ 12,683.34	\$ 368.05	\$ 118.80	\$ 486.85	\$ 12,315.29	\$ 486.85
32	13/05/2020	\$ 12,315.29	\$ 371.65	\$ 115.20	\$ 486.85	\$ 11,943.64	\$ 486.85
33	12/06/2020	\$ 11,943.64	\$ 374.95	\$ 111.90	\$ 486.85	\$ 11,568.69	\$ 486.85
34	12/07/2020	\$ 11,568.69	\$ 378.55	\$ 108.30	\$ 486.85	\$ 11,190.14	\$ 486.85
35	11/08/2020	\$ 11,190.14	\$ 382.15	\$ 104.70	\$ 486.85	\$ 10,807.99	\$ 486.85
36	10/09/2020	\$ 10,807.99	\$ 385.75	\$ 101.10	\$ 486.85	\$ 10,422.24	\$ 486.85
37	10/10/2020	\$ 10,422.24	\$ 389.35	\$ 97.50	\$ 486.85	\$ 10,032.89	\$ 486.85
38	09/11/2020	\$ 10,032.89	\$ 392.95	\$ 93.90	\$ 486.85	\$ 9,639.94	\$ 486.85

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital	Total a pagar
39	09/12/2020	\$ 9,639.94	\$ 396.55	\$ 90.30	\$ 486.85	\$ 9,243.39	\$ 486.85
40	08/01/2021	\$ 9,243.39	\$ 400.45	\$ 86.40	\$ 486.85	\$ 8,842.94	\$ 486.85
41	07/02/2021	\$ 8,842.94	\$ 404.05	\$ 82.80	\$ 486.85	\$ 8,438.89	\$ 486.85
42	09/03/2021	\$ 8,438.89	\$ 407.95	\$ 78.90	\$ 486.85	\$ 8,030.94	\$ 486.85
43	08/04/2021	\$ 8,030.94	\$ 411.55	\$ 75.30	\$ 486.85	\$ 7,619.39	\$ 486.85
44	08/05/2021	\$ 7,619.39	\$ 415.45	\$ 71.40	\$ 486.85	\$ 7,203.94	\$ 486.85
45	07/06/2021	\$ 7,203.94	\$ 419.35	\$ 67.50	\$ 486.85	\$ 6,784.59	\$ 486.85
46	07/07/2021	\$ 6,784.59	\$ 423.25	\$ 63.60	\$ 486.85	\$ 6,361.34	\$ 486.85
47	06/08/2021	\$ 6,361.34	\$ 427.45	\$ 59.40	\$ 486.85	\$ 5,933.89	\$ 486.85
48	05/09/2021	\$ 5,933.89	\$ 431.35	\$ 55.50	\$ 486.85	\$ 5,502.54	\$ 486.85
49	05/10/2021	\$ 5,502.54	\$ 435.25	\$ 51.60	\$ 486.85	\$ 5,067.29	\$ 486.85
50	04/11/2021	\$ 5,067.29	\$ 439.45	\$ 47.40	\$ 486.85	\$ 4,627.84	\$ 486.85
51	04/12/2021	\$ 4,627.84	\$ 443.65	\$ 43.20	\$ 486.85	\$ 4,184.19	\$ 486.85
52	03/01/2022	\$ 4,184.19	\$ 447.55	\$ 39.30	\$ 486.85	\$ 3,736.64	\$ 486.85
53	02/02/2022	\$ 3,736.64	\$ 451.75	\$ 35.10	\$ 486.85	\$ 3,284.89	\$ 486.85
54	04/03/2022	\$ 3,284.89	\$ 456.25	\$ 30.60	\$ 486.85	\$ 2,828.64	\$ 486.85
55	03/04/2022	\$ 2,828.64	\$ 460.45	\$ 26.40	\$ 486.85	\$ 2,368.19	\$ 486.85
56	03/05/2022	\$ 2,368.19	\$ 464.65	\$ 22.20	\$ 486.85	\$ 1,903.54	\$ 486.85
57	02/06/2022	\$ 1,903.54	\$ 469.15	\$ 17.70	\$ 486.85	\$ 1,434.39	\$ 486.85
58	02/07/2022	\$ 1,434.39	\$ 473.35	\$ 13.50	\$ 486.85	\$ 961.04	\$ 486.85
59	01/08/2022	\$ 961.04	\$ 477.85	\$ 9.00	\$ 486.85	\$ 483.19	\$ 486.85
60	31/08/2022	\$ 483.19	\$ 483.19	\$ 4.50	\$ 487.69	\$ 0.00	\$ 487.69

Fuente: Banco del Pichincha (2017)

6.7. Presupuesto de Gastos e Ingresos

El presupuesto es la aproximación monetaria tomado desde la planeación y el gasto del proyecto de emprendimiento, por lo que permite evaluar la parte económica con la utilización de indicadores, para la formulación de políticas o normas de control (Trujillo J. , 2013).

Dentro de la elaboración del presupuesto de costo e ingresos se ejecutó de la siguiente manera:

- **Gasto de servicio**

Tabla 63

Material Indirecto

Descripcion	Consumo Anual Personas	Unidad de medida	Consumo Anual	Precio Unitario	Precio Total
Algodón	16008	Paquete 100 u	160	\$ 13,00	\$ 2.080,99
Gasas	16008	100 metros	160	\$ 30,00	\$ 4.802,28
Líquido especial de limpieza	16008	1000 ml	16	\$ 25,00	\$ 400,19
Total					\$ 7.283,46

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

En los materiales indirectos, se obtuvo un gasto de \$ 7.283,46.

Tabla 64

Insumos

Descripcion	Consumo Anual Personas	Unidad de medida	Consumo Anual	Precio Unitario	Precio Total
Fundas Especiales	16008	Paquete de 10 u	1601	\$ 3,00	\$ 4.802,28
Fundas Normales	16008	Paquete de 25 u	640	\$ 1,25	\$ 800,38
Total					\$ 5.602,66

Elaborado por: Ximena Lescano (2017)

El gasto en insumos dentro del emprendimiento, alcanza un valor monetario de \$ 5.602,66

Tabla 65

Cargo de Depreciación de la Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Tiempo de depreciación	Valor Depreciación
Silla secretarial	1	\$50,00	\$ 50,00	5	\$ 10,00
Silla ejecutiva	1	\$85,00	\$ 85,00	5	\$ 17,00
Sillas	4	\$23,99	\$ 95,96	5	\$ 19,19
Escritorio ejecutivo	1	\$199,99	\$ 199,99	5	\$ 40,00
Escritorio sencillo	1	\$135,00	\$ 135,00	5	\$ 27,00
Archivadores aéreos	1	\$60,00	\$ 60,00	5	\$ 12,00
Teléfono	2	\$23,99	\$ 47,98	5	\$ 9,60
Computadoras	2	\$310,00	\$ 620,00	5	\$ 124,00
Impresoras	1	\$60,00	\$ 60,00	5	\$ 12,00
Maquina respirador	2	\$3.000,00	\$ 6.000,00	5	\$1.200,00
Pulsioxímetro	16	\$29,99	\$ 479,84	5	\$ 95,97
Tensiómetros	16	\$12,99	\$ 207,84	5	\$ 41,57
Estetoscopios	16	\$50,00	\$ 800,00	5	\$ 160,00
Máquinas de emogluco test	18	\$128,99	\$ 2.321,88	5	\$ 464,38
Nebulizaciones	18	\$33,99	\$ 611,82	5	\$ 122,36
Esterilizador	1	\$269,95	\$ 269,95	5	\$ 53,99
Equipo de sutura (8 piezas)	18	\$44,96	\$ 809,28	5	\$ 161,86

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Tiempo de depreciación	Valor Depreciación
Equipos de curaciones (3 piezas)	2	\$40,00	\$ 80,00	5	\$ 16,00
Tanques de oxígeno	5	\$265,99	\$ 1.329,95	5	\$ 265,99
Frazada térmica	18	\$8,00	\$ 144,00	5	\$ 28,80
Comprensas para frío o calor	3	\$11,99	\$ 35,97	5	\$ 7,19
Total, Depreciación					\$2.888,89

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Dentro de la elaboración del cargo de depreciación de la maquinaria se utilizó el método de línea recta, por lo que dichos valores monetarios se comparan con el tiempo de vida útil (5 años) del proyecto de emprendimiento.

Tabla 66
Cargo de Amortización en Activos Intangibles

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total	Tiempo de amortización	Valor de Amortización
Ante proyecto	1	Unidades	\$500.00	\$500.00	5	\$100.00
Permisos de funcionamiento	1	Unidades	\$500.00	\$500.00	5	\$100.00
Estrategias Marketing Mix	1	Unidades	\$6,400.00	\$6,400.00	5	\$1,280.00
Total, Amortización						\$1,480.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Dichos valores se obtuvieron aplicando el mismo procedimiento de cálculo expuesto en el cargo de depreciación de maquinaria del proyecto de emprendimiento.

Tabla 67
Gasto de mantenimiento

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total	Valor porcentual de mantenimiento	Valor total
Maquina respirador	Maquinaria y equipo	2	Unidades	\$3,000.00	\$6,000.00	5%	\$300.00
Pulsioxímetro	Maquinaria y equipo	16	Unidades	\$29.99	\$479.84	5%	\$23.99
Tensiómetros	Maquinaria y equipo	16	Unidades	\$12.99	\$207.84	5%	\$10.39
Estetoscopios	Maquinaria y equipo	16	Unidades	\$50.00	\$800.00	5%	\$40.00
Máquinas de emoglucotest	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$128.99	\$2,321.82	5%	\$116.09
Nebulizaciones	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$33.99	\$611.82	5%	\$30.59
Esterilizador	Maquinaria y equipo	1	Unidades	\$269.95	\$269.95	5%	\$13.50
Equipo de sutura (8 piezas)	Maquinaria y equipo	18	Unidades	\$44.96	\$809.28	5%	\$40.46
Equipos de curaciones (3 piezas)	Maquinaria y equipo	2	Unidades	\$40.00	\$80.00	5%	\$4.00
Tanques de oxígeno	Maquinaria y equipo	5	Unidades	\$265.99	\$1,329.95	5%	\$66.50

Descripción	Tipo	Cantidad	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total	Valor porcentual de mantenimiento	Valor total
Total, Mantenimiento							\$645.53

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

El rubro del gasto de mantenimiento del proyecto de emprendimiento es de \$645.53, por lo que dichos rubros económicos serán cancelados a técnicos especialistas que ejecutan este tipo de trabajo.

Tabla 68

Sueldos y salarios

Detalle	Unidad	Cantidad	Gasto	Total, Mensual	Total, Anual
Enfermeras	Mes	6	\$600.00	\$3,600.00	\$43,200.00
Total, Gasto de Mano de Obra					\$43,200.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2016).

La mano de obra dentro del proyecto de emprendimiento se da con la contratación de dos enfermeras, que se encarga del cuidado específico del adulto mayor con un rubro monetario anual de \$43,200.00.

Tabla 69

Gastos Operativos

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Depreciación	1	Unidades	\$2,888.89	\$2,888.89
Amortización	1	Unidades	\$1,480.00	\$1,480.00
Mano de Obra	1	Unidades	\$43,200.00	\$43,200.00
Material indirecto	1	Unidades	\$7,283.46	\$7,283.46
Insumos	1	Unidades	\$5,602.66	\$5,602.66
Mantenimiento	1	Unidades	\$645.53	\$645.53
Costo del Servicio				\$61,100.54

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

El gasto operativo de emprendimiento arroja un rubro monetario de \$61,100.54 dividido en depreciación, amortización, mano de obra, material indirecto, insumos y mantenimiento.

- Gasto Administrativo

Los gastos administrativos es el resumen monetario de los pagos efectuados de parte del propietario, por consiguiente, es importante el manejo adecuado de las variables de ingresos de tipo fijo y variable, tomando como referencia el presupuesto de ingresos (Horngren, Sundem, & Stratton, 2010).

Tabla 70

Gastos Administrativos

Detalle	Unidad	Cantidad	Gasto	Total, Mensual	Total, Anual
Director del talento humano	Mes	1	\$375.00	\$375.00	\$4,500.00
Atención al usuario	Mes	1	\$375.00	\$375.00	\$4,500.00
Arriendo de la oficina	Mes	1	\$400.00	\$400.00	\$4,800.00
Limpieza	Mes	1	\$40.00	\$40.00	\$480.00
Total, Gastos Administrativos					\$14,280.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Tabla 71

Gastos Suministros de oficina

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Resmas de papel bond formato A4	Unidades	3	\$6.00	\$18.00
Esferos	Unidades	12	\$0.35	\$4.20
Sellos con el logotipo de la empresa de emprendimiento	Unidades	2	\$18.00	\$36.00
Carpetas	Unidades	12	\$0.40	\$4.80
Grapadora	Unidades	1	\$3.00	\$3.00
Perforadora	Unidades	1	\$3.50	\$3.50
Cajas de clips metálicos	Unidades	4	\$2.50	\$10.00
Total, Gastos Suministros de Oficina				\$79.50

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Tabla 72

Gastos Servicios Básicos Administrativos

Detalle	Unidad	Consumo	Total, Mensual	Total, Anual
Energía Eléctrica	Kwh	556	\$29.00	\$348.00
Agua	m ³	10	\$5.20	\$62.40
Teléfono	Minutos	96.17	\$6.10	\$73.20
Internet	Mbps	15	\$30.10	\$361.20
Total, Gastos Servicios Básicos				\$844.80

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Tabla 73

Resumen de los Gastos Administrativos

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Total, Gastos Administrativos	1	U	\$14,280.00	\$14,280.00
Total, Gastos Servicios Básicos Administrativos	1	U	\$844.80	\$844.80
Total, Gastos Suministros de oficina	1	U	\$79.50	\$79.50
Total, Gastos Administrativos				\$15,204.30

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Un total de \$15.204,30 representa el gasto administrativo del proyecto de emprendimiento.

- Gastos financieros

El gasto financiero se refiere al monto final de la tasa de interés a cancelar dentro del proyecto de emprendimiento.

Tabla 74

Resumen de los gastos financieros

Descripción	Cantidad	Interés del préstamo mensual	Interés del préstamo anual	Total, de interés al tiempo del préstamo
Interés del préstamo al 11.23%	1	\$278.35	\$2,324.70	\$6,939.30
Total, Costo Bancario				\$6,939.30

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Un total de \$6.939,30 representa el valor por el pago de interés del préstamo para la ejecución del proyecto de emprendimiento.

- Resumen de presupuesto de gastos operacionales

Tabla 75

Resumen del presupuesto de gastos

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Depreciación	1	Unidades	\$2,889.89	\$2,889.89
Amortización	1	Unidades	\$1,480.00	\$1,480.00
Gasto de Mano de Obra	1	Unidades	\$43,200.00	\$43,200.00
Material Indirecto	1	Unidades	\$7,283.46	\$7,283.46
Insumos	1	Unidades	\$5,602.66	\$5,602.66
Mantenimiento	1	Unidades	\$645.53	\$645.53
Total, Gastos del Servicio				\$61,100.54
Gastos Administrativos	1	Unidades	\$14,280.00	\$14,280.00
Gastos Servicios Básicos administrativos	1	Unidades	\$844.80	\$844.80
Gastos Suministros de Oficina	1	Unidades	\$79.50	\$79.50
Total, Gastos Administrativos				\$15,204.30
Interés del préstamo	1	Unidades	\$6,939.30	\$6,939.30
Total, Interés del prestamos al 11.23%				\$6,939.30
Total, Gastos emprendimiento.				\$83,244.14

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.7.1 Situación financiera actual

Es aquel que comunica de forma sustancial todos los recursos para la ejecución de la actividad económica (activo), y las fuentes de origen o procedencia de tales recursos como externas (pasivo) o internas (patrimonio) (Romero, 2013).

El estado de situación actual corresponde al comportamiento de los rubros económicos en las distintas cuentas de contabilidad financiera y de análisis dentro de la ejecución de estudios financieros:

Tabla 76

Balance General

Balance General del proyecto de "Emprendimiento"			
Activo		Pasivo	
Activo Circulante	\$16,598.71	Pasivo Corriente	\$6,639.48
Caja y Bancos	\$1,500.00	Corriente	\$6,639.48
Inventario	\$271.00		
Cuentas por cobrar	\$14,827.71	Largo plazo	\$29,201.84
Activo fijo	\$11,149.55	Préstamo bancario	\$22,262.54
		Interés del préstamo	\$6,939.30
Equipos de oficina	\$577.97	Total, Pasivo	\$35,841.32
Equipos de computo	\$370.00		
Maquinaria y equipo	\$13,090.47		
Depreciación acumulada neta	\$2,888.89		
Activo Intangible	\$5,920.00		
Anteproyecto	\$500.00		
Permisos de funcionamiento	\$500.00		
Estrategias Marketing	\$6,400.00	Patrimonio	\$9,541.09
Amortización acumulada	\$1,480.00	Capital	\$9,541.09
Otro Activo	\$11,714.15		
Provisiones	\$11,714.15		
Activo	\$45,382.41	Pasivo + Patrimonio	\$45,382.41

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.7.2 Situación financiera proyectada

El conocimiento proyectado de los recursos económicos, es decir, permite observar la evolución de los rendimientos y evaluar los rendimientos, con la finalidad de prevenir posibilidades de endeudamiento en corto o largo plazo (Romero, 2013).

La proyección de los valores del estado financiera proyectada se aplicó la inflación anual del 0.90% de Enero 2016/Enero 2017 dicho valor tomado del BCE (2017).

Tabla 77. Proyección del balance general

	2017	2018	2019	2020	2021
Activo					
Activo Circulante	\$16,598.71	\$18,092.59	\$19,720.93	\$21,495.81	\$23,430.43
Caja y Bancos	\$1,500.00	\$1,635.00	\$1,782.15	\$1,942.54	\$2,117.37
Inventario	\$271.00	\$295.39	\$321.98	\$350.95	\$382.54
Cuentas por cobrar	\$14,827.71	\$16,162.20	\$17,616.80	\$19,202.31	\$20,930.52
Activo fijo	\$11,149.55	\$12,413.01	\$13,790.18	\$15,291.30	\$16,927.51
Equipos de oficina	\$577.97	\$629.99	\$686.69	\$748.49	\$815.85
Equipos de computo	\$370.00	\$403.30	\$439.60	\$479.16	\$522.29
Maquinaria y equipo	\$13,090.47	\$14,268.61	\$15,552.79	\$16,952.54	\$18,478.27
Depreciación acumulada neta	\$2,888.89	\$2,888.89	\$2,888.89	\$2,888.89	\$2,888.89
Activo Intangible	\$5,920.00	\$6,586.00	\$7,311.94	\$8,103.21	\$8,965.70
Anteproyecto	\$500.00	\$545.00	\$594.05	\$647.51	\$705.79
Permisos de funcionamiento	\$500.00	\$545.00	\$594.05	\$647.51	\$705.79
Estrategias Marketing	\$6,400.00	\$6,976.00	\$7,603.84	\$8,288.19	\$9,034.12
Amortización acumulada	\$1,480.00	\$1,480.00	\$1,480.00	\$1,480.00	\$1,480.00
Otro Activo	\$11,714.15	\$5,899.06	\$1,101.17	\$9,280.47	\$18,656.22
Provisiones	\$11,714.15	\$5,899.06	\$1,101.17	\$9,280.47	\$18,656.22
Activo	\$45,382.41	\$42,990.66	\$41,924.22	\$54,170.80	\$67,979.87
Pasivo					
Pasivo Corriente	\$6,639.48	\$7,237.03	\$7,888.37	\$8,598.32	\$9,372.17
Corriente	\$6,639.48	\$7,237.03	\$7,888.37	\$8,598.32	\$9,372.17
Largo plazo	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Préstamo bancario	\$22,262.54	\$18,755.04	\$14,821.44	\$10,422.24	\$5,502.54
Interés del préstamo	\$6,939.30	\$6,598.80	\$5,676.30	\$4,233.30	\$2,324.70
Total, Pasivo	\$35,841.32	\$32,590.87	\$28,386.11	\$23,253.86	\$17,199.41
Patrimonio	\$9,541.09	\$10,399.79	\$11,335.77	\$12,355.99	\$13,468.03
Capital	\$9,541.09	\$10,399.79	\$11,335.77	\$12,355.99	\$13,468.03
Pasivo + Patrimonio	\$45,382.41	\$42,990.66	\$39,721.88	\$35,609.85	\$30,667.44

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.7.3 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos se observa los cambios potenciales de los recursos económicos futuros, esto es predecir el potencial de la empresa para observar la cantidad de generación de flujo de efectivo (Romero, 2013).

Tabla 78

Presupuesto de ingresos

Años	DPI Real (Servicios)	DPI Real (Usuario/Familiar)	DPI Real (Usuario/Familiar al 1%)	Precio Hora	Promedio de hora de atención por paciente (anual)	Ingresos Anuales
2017	16008	4002	40	\$11.00	400	\$176,088.00
2018	16209	4052	41	\$11.12	395	\$177,936.92
2019	16414	4104	41	\$11.23	390	\$179,805.26
2020	16620	4155	42	\$11.35	385	\$181,693.22
2021	16830	4208	42	\$11.47	380	\$183,601.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

El DPI Real (Usuario/ Familiar) se obtuvo dividiendo de la DPI Real (Servicios) para cuatro personas que conforman una familia de la región sierra, además, la hora de atención por atención se obtuvo por la división entre el número total de horas anuales que atiende las seis enfermeras (16008 horas) con el DPI REAL (Usuario/Familiar al 1%), esto fue importante para determinar los ingresos anuales del período 2017 hasta el 2021.

El presupuesto de ingresos del proyecto de emprendimiento en el año 2021 de \$183,601.00, esto se obtiene por la multiplicación DPI Real (Usuario/ Familiar al 1%), precio hora, promedio de hora de atención por paciente.

6.7.4 Estado de resultados proyectados

El estado de resultados es aquel que muestra toda la información relativa de las operaciones efectuadas dentro de una entidad lucrativa, por lo que permite observar la utilidad o pérdida en el período correspondiente (Romero, 2013).

Tabla 79

Estado de resultados proyectados

	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos	\$176,088.00	\$177,936.92	\$179,805.26	\$181,693.22	\$183,601.00
Gastos operativos	\$61,100.54	\$61,101.63	\$61,102.72	\$61,103.81	\$61,104.90
Utilidad Bruta	\$114,987.47	\$116,835.30	\$118,702.55	\$120,589.41	\$122,496.10
Costos administrativos	\$15,204.30	\$15,205.39	\$15,206.48	\$15,207.57	\$15,208.66
Costos financieros	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Utilidad antes de impuestos	\$70,581.33	\$76,276.07	\$82,998.33	\$90,726.30	\$99,460.20
Impuesto a la renta personal natural 23%	\$16,233.70	\$17,543.50	\$19,089.62	\$20,867.05	\$22,875.85
Utilidad después de impuestos	\$54,347.62	\$58,732.57	\$63,908.71	\$69,859.25	\$76,584.35
Reparto de utilidades trabajadores 15%	\$8,152.14	\$8,809.89	\$9,586.31	\$10,478.89	\$11,487.65
Utilidad Neta	\$46,195.48	\$49,922.69	\$54,322.40	\$59,380.36	\$65,096.70
Cargo Depreciación y Amortización	\$4,368.89	\$4,368.89	\$4,368.89	\$4,368.89	\$4,368.89

	2017	2018	2019	2020	2021
Flujo neto de efectivos	\$50,564.37	\$54,291.58	\$58,691.29	\$63,749.25	\$69,465.59

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.7.5 Flujo de caja

Flujo de caja es aquel que revisa las entradas y salidas de efectivo dentro de un período, en otras palabras, es la acumulación de los activos líquidos por lo que permite evaluar la iliquidez de la empresa (Romero, 2013).

Tabla 80
Flujo de caja

	Flujo de caja proyectado					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Operacionales	\$31,803.63	\$176,088.00	\$177,936.92	\$179,805.26	\$181,693.22	\$183,601.00
Propio	\$9,541.09					
Financiada	\$22,262.54					
Ventas		\$176,088.00	\$177,936.92	\$179,805.26	\$181,693.22	\$183,601.00
Gastos operacionales	\$0.00	\$76,304.84	\$76,307.02	\$76,309.20	\$76,311.38	\$76,313.56
Gastos administrativos		\$15,204.30	\$15,205.39	\$15,206.48	\$15,207.57	\$15,208.66
Gastos operativos		\$61,100.54	\$61,101.63	\$61,102.72	\$61,103.81	\$61,104.90
Flujo operacional	\$31,803.63	\$99,783.16	\$101,629.90	\$103,496.06	\$105,381.84	\$107,287.44
No operacionales						
Crédito						
Gastos no operacionales	\$0.00	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Pago de crédito		\$22,262.54	\$18,755.04	\$14,821.44	\$10,422.24	\$5,502.54
Pago de interés de crédito		\$6,939.30	\$6,598.80	\$5,676.30	\$4,233.30	\$2,324.70
Flujo no operacional	\$0.00	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Flujo de caja	-\$31,803.63	\$70,581.32	\$76,276.06	\$82,998.32	\$90,726.30	\$99,460.20

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.8. Punto de equilibrio

Es el nivel equilibrado entre ingresos y egresos de la empresa u organización, en otras palabras, es el umbral donde está próximo a lograrse la rentabilidad, por consiguiente, el punto de equilibrio no especula ganancia o pérdida económica (Gómez, 2014).

El punto de equilibrio es el momento económico y financiero donde el emprendimiento no gana y pierde, esto que la emprendedora cuenta con el recurso financiero para cubrir los costos y gastos.

Los costos fijos para este proyecto de emprendimiento son los gastos administrativos y bancarios (monto de interés y capital del préstamo); por otro lado, los costos variables corresponden los gastos de servicio divididos para 16008 horas que presenta un año.

Tabla 81

Punto de equilibrio

Descripción	Valor
Costo fijo total	\$44,399.14
Precio de venta	\$11.00
Costo variable unitario	\$3.82
Punto de Equilibrio (número de pacientes)	6181
Punto de Equilibrio(USD)	\$67,991.31

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.8.1 Punto de equilibrio en u monetarias

El punto de equilibrio en u monetarias arroja un valor de \$67,497.31, por lo que se tomó como punto de referencia el valor de las ventas que debe de conseguir el emprendimiento, con el fin de recuperar la inversión utilizando la siguiente ecuación:

$$PE\$ = PV \times PEQ$$

En donde:

PR: Punto de equilibrio.

CF: Precio de Venta (\$11,00)

PEQ: Punto de equilibrio en pacientes (6181,00)

$$PE\$ = \$11,00 \times 6.181,00$$

$$PE = \$67,497.31$$

6.8.2 Punto de equilibrio en u de servicio

El punto de equilibrio en unidades de servicio es de 6181 pacientes dentro del periodo de un año del desarrollo de esta actividad económica propuesta, aplicando el siguiente formulismo:

$$PEQ = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

En donde:

PEQ: Punto de equilibrio en pacientes.

CF: Costos fijos (\$44.399,14) sumatoria de (\$15.204,30 + \$6.930,30 + \$22.262,54)

CVU: Costos variables (\$ 3.82)

PVU: Ventas. (Precio \$11.00)

$$PE = \frac{\$44.399,14}{\$11,00 - \$3,82}$$

$$PE = \frac{\$45.382,41}{\$7,18}$$

$$PEQ = 6181$$

6.8.3 Punto de equilibrio graficado

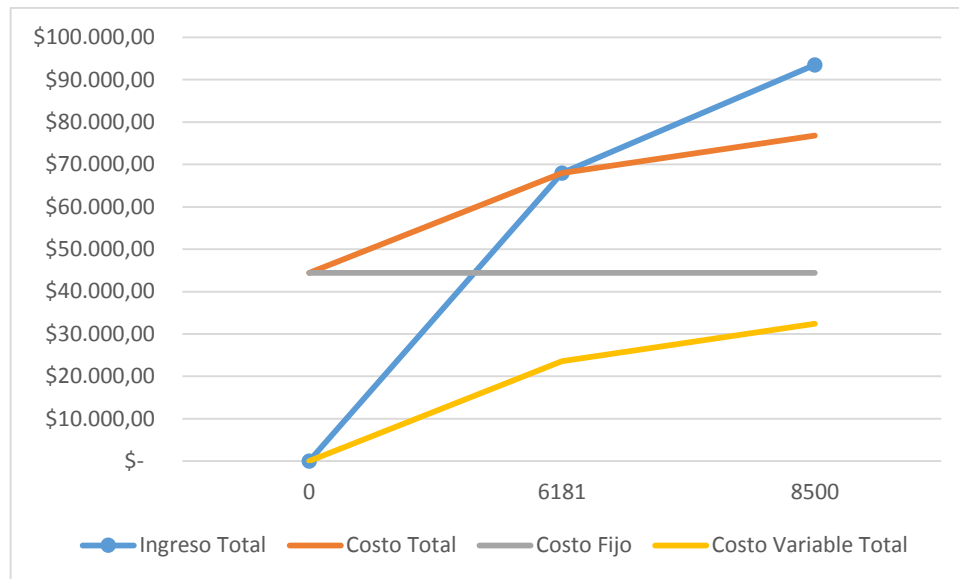


Imagen 31 Equilibrio en unidades físicas y monetarias
Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.9. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos

6.9.1 Cálculo Tmar1 sin financiamiento

Es un valor porcentual que se aplica para evaluar el ítem financiero del proyecto de emprendimiento, analizando dos puntos claves: el valor del dinero en el tiempo y el capital monetario (Vidaurri, 2013).

Esta definición propuesta por el autor determina la situación económica del emprendimiento, es decir califica la factibilidad del rendimiento de una organización.

El cálculo de la Tasa mínima aceptable de rendimiento 1 se realizó de la siguiente manera:

Tasa mínima aceptable de rendimiento = riesgo país + inflación

Tasa mínima aceptable de rendimiento = 6,19% + 0,90% (Julio 2016-Julio 2017)

Tasa mínima aceptable de rendimiento = 6.91%

6.9.2 Cálculo Tmar2 sin financiamiento

Dentro del cálculo de la Tmar2 utilizamos la misma ecuación:

$$Tmar\ 2 = i + f(2)$$

$$Tmar\ 2 = 0,0619 + 0,090(2)$$

$$Tmar\ 2 = 0,0781 = 7,81\%$$

Análisis

Las tasas de rendimiento del proyecto de emprendimiento, arrojo los valores 6,91% y 7,81%, por lo que se concluye que estos datos porcentuales son favorables para la evaluación del proyecto de inversión.

6.9.3 Cálculo Tmar1 global mixto

Tabla 82

Tmar global 1

Proyecto con financiamiento	Monto	Aportación	Tasa mínima aceptable de rendimiento global	Ponderación
Inversión propia 30 [%]	\$9,541.09	0.30	0.0691	0.02073
Inversión ajena 70 [%]	\$22,262.54	0.70	0.1123	0.07861
Total	\$31,803.63	100%	0.1814	0.09934
			Total %	9.93%

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

La tasa mínima aceptable de rendimiento global del proyecto de emprendimiento con financiamiento en instituciones financieras arrojo un valor de 9.93%, lo cual significa, que este es valor porcentual que debe ser comparado con valor monetario de inversión ajena.

6.9.4 Cálculo Tmar2 global mixto

Tabla 83

Tmar global 2

Proyecto con financiamiento	Monto	Aportación	Tasa mínima aceptable de rendimiento global	Ponderación
Inversión propia 30 [%]	\$9,006.73	0.30	0.0781	0.02343
Inversión ajena 70 [%]	\$86,349.03	0.70	0.1123	0.07861
Total	\$31,803.63	100%	0.1904	0.10204
			Total %	10.20%

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

La tasa mínima aceptable de rendimiento global dentro del caso 2 de análisis en el proyecto de emprendimiento con financiamiento en instituciones financieras arrojo un valor de 10.20%, lo cual significa, que este es valor porcentual que debe ser comparado con valor monetario de inversión ajena.

6.10. Valor presente neto o valor actual neto (VAN)

El VAN o también conocido como el Valor Actual Neto, consiste la diferencia entre el valor actualizado de los flujos monetarios de beneficio versus al tiempo del proyecto de emprendimiento (5 años), utilizando el estado de flujo de efectivo (Jímenez, Espinoza, & Fonseca, 2013).

Para el cálculo del VAN se aplica la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5}$$

$$VAN = \frac{-\$31,803.63}{(1+0.0993)^1} + \frac{\$70,581.32}{(1+0.0993)^2} + \frac{\$76,276.06}{(1+0.0993)^3} + \frac{\$82,998.32}{(1+0.0993)^4}$$

$$+ \frac{90,726.30}{(1+0.0993)^5} + \frac{\$99,460.20}{(1+0.0993)^6}$$

6.10.1 Cálculo VAN 1

Tabla 84

VAN 1

Indicador	Valor
Tasa de rendimiento	9.93%
Van 1	\$256,556.25

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Análisis

El valor actual neto 1 obtuvo un valor monetario positivo, esto es que la rentabilidad financiera del proyecto de emprendimiento alcanzo un total de \$256,556.25 con una tasa de rendimiento del 9.93%.

6.10.2 Cálculo VAN 2

Tabla 85

VAN 2

Indicador	Valor
Tasa de rendimiento	10.20%
Van 2	\$253,853.53

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

Análisis

El valor actual neto 2 arrojo un valor monetario positivo, es decir que una rentabilidad financiera del proyecto de emprendimiento de \$253,853.53.

6.11. Indicadores financieros

6.11.1 Índices de solvencia

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Solvencia} = \frac{\$16,598.71}{\$6,639.48}$$

$$\text{Solvencia} = \$2,50$$

Dentro del desarrollo del emprendimiento el indicador de solvencia, explica que por cada \$3 invertidos se recupera \$2.50.

6.11.2 Índice de endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\$35,841.32}{\$45,382.41} * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = 79\%$$

El nivel de endeudamiento dentro del proyecto de emprendimiento es del 79%, esto es que la institución financiera sustenta la inversión del arranque de la actividad económica.

6.11.3 Índice de apalancamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio total}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\$35,841,32}{\$9,541,09}$$

$$\text{Apalancamiento} = 3,76 \text{ veces}$$

El valor porcentual de compromiso con los acreedores de este emprendimiento es mayor a 3, en otras palabras, cualquier institución financiera esta gustosa en financiar cualquier actividad económica.

6.12. Tasa de beneficio-costo

La relación beneficio costo es aquel que analiza y determina el valor monetario por cada dólar invertido que se sacrifica dentro del proyecto de emprendimiento (Jímenez, Espinoza, & Fonseca, 2013).

$$RBC = \frac{B}{C}$$

RBC = Relación Beneficio Costo

B: \$517,578.40 (sumatoria de los ingresos del flujo de caja)

C: \$129,339.83 (egresos operacionales y no operacionales del flujo de caja)

$$RBC = \frac{\$517,578.40}{\$129,339.83}$$

$$RBC = 4,00$$

El retorno mínimo monetario es de \$4,00, indicando que el emprendimiento es rentable que invierta \$3,00.

6.13. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El período de recuperación de inversión está ligado al tiempo tanto en días, semanas, meses y años, es decir determina la rentabilidad del proyecto evaluando el riesgo de pérdida financiera o económica, definido en término inglés “Payback” (Jímenez, Espinoza, & Fonseca, 2013).

$$\text{Período de recuperación de inversión} = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\frac{\sum FNE}{\text{Años}}}$$

$$PRI = \frac{\$31,803.63}{\frac{\sum \$388,238.57}{5}}$$

$$PRI = 0,40958875$$

0 años

$$0,40958875 * 12 \text{ meses} = 4,91506500$$

$$0,91506500 * 30 \text{ días} = 27,45$$

El tiempo de recuperación de inversión es de 4 meses con 27 días.

6.14. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno financiero, es el valor porcentual que medir la rentabilidad del bien o servicio, a través de la herramienta del flujo de efectivo del plan de inversión contemplados en los proyectos de emprendimiento (Jímenez, Espinoza, & Fonseca, 2013).

$$\text{Tasa interna de retorno} = T_{mar1} + (T_{mar2} - T_{mar1}) \left(\frac{Van 1}{Van 1 - Van 2} \right)$$

$$T_{mar 1} = 0,0993$$

$$T_{mar 2} = 0.1020$$

$$T_{mar 2} - T_{mar1} = 0,0027$$

$$Van 1 = \$256,556.25$$

$$Van 1 - Van 2 = \$2,702,72$$

$$\text{Tasa interna de retorno} = 0.2563 * 100 (25.63\%).$$

El retorno financiero porcentual es del 25.63%, indicando rentabilidad y sostenibilidad de los gastos dentro del proyecto de emprendimiento.

6.15. Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad o también conocido dentro de los profesionales administrativos y económicos como un término financiero, que evalúa los indicadores de VAN, TIR y RBC cuando se efectúa un cambio dentro de las variables contables del proyecto de inversión (Jímenez, Espinoza, & Fonseca, 2013).

Los escenarios económicos, permiten observar la diversidad económica desde un punto de vista financiero, comercial y productivo.

Para el presente estudio, analizamos la parte financiera desde el punto de vista de simulación del flujo de caja, tomando en cuenta el grado de porcentaje del 20% de tipo optimista y pesimista.

6.15.1 Escenario optimista +20%

Tabla 86

Escenario optimista

	Flujo de caja proyectado 20%					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Operacionales	\$31,803.63	\$211,305.60	\$213,524.31	\$215,766.31	\$218,031.86	\$220,321.19
Propio	\$9,541.09					
Financiada	\$22,262.54					
Ventas		\$211,305.60	\$213,524.31	\$215,766.31	\$218,031.86	\$220,321.19
Gastos operacionales	\$0.00	\$76,304.84	\$76,307.02	\$76,309.20	\$76,311.38	\$76,313.56
Gastos administrativos		\$15,204.30	\$15,205.39	\$15,206.48	\$15,207.57	\$15,208.66
Gastos operativos		\$61,100.54	\$61,101.63	\$61,102.72	\$61,103.81	\$61,104.90
Flujo operacional	\$31,803.63	\$135,000.76	\$137,217.29	\$139,457.11	\$141,720.48	\$144,007.63
No operacionales						
Crédito						
Gastos no operacionales	\$0.00	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Pago de crédito		\$22,262.54	\$18,755.04	\$14,821.44	\$10,422.24	\$5,502.54
Pago de interés de crédito		\$6,939.30	\$6,598.80	\$5,676.30	\$4,233.30	\$2,324.70
Flujo no operacional	\$0.00	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Flujo de caja	-\$31,803.63	\$105,798.92	\$111,863.45	\$118,959.37	\$127,064.94	\$136,180.39

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.15.2 Escenario pesimista -20%

Tabla 87

Escenario pesimista

	Flujo de caja proyectado -20%					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Operacionales	\$31,803.63	\$140,870.40	\$142,349.54	\$143,844.21	\$145,354.57	\$146,880.80
Propio	\$9,541.09					
Financiada	\$22,262.54					
Ventas		\$140,870.40	\$142,349.54	\$143,844.21	\$145,354.57	\$146,880.80
Gastos operacionales	\$0.00	\$76,304.84	\$76,307.02	\$76,309.20	\$76,311.38	\$76,313.56
Gastos administrativos		\$15,204.30	\$15,205.39	\$15,206.48	\$15,207.57	\$15,208.66
Gastos operativos		\$61,100.54	\$61,101.63	\$61,102.72	\$61,103.81	\$61,104.90
Flujo operacional	\$31,803.63	\$64,565.56	\$66,042.52	\$67,535.01	\$69,043.19	\$70,567.24
No operacionales						
Crédito						
Gastos no operacionales	\$0.00	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Pago de crédito		\$22,262.54	\$18,755.04	\$14,821.44	\$10,422.24	\$5,502.54
Pago de interés de crédito		\$6,939.30	\$6,598.80	\$5,676.30	\$4,233.30	\$2,324.70
Flujo no operacional	\$0.00	\$29,201.84	\$25,353.84	\$20,497.74	\$14,655.54	\$7,827.24
Flujo de caja	-\$31,803.63	\$35,363.72	\$40,688.68	\$47,037.27	\$54,387.65	\$62,740.00

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

6.15.3 Cuadro de sensibilidad

Tabla 88

Cuadro de sensibilidad

Descripción	Optimista	Valor	Escenario Real	Pesimista	Valor
VAN 1	20%	\$380,536.72	\$256,556.25	20%	\$132,575.78
VAN 2	20%	\$376,674.79	\$253,853.53	20%	\$131,032.27
TIR	20%	26.60%	25.63%	20%	23.19%
RBC	20%	\$5.39	\$4.00	20%	\$2.61
PRI	20%	3 meses 10 días	4 meses 27 días	20%	9 meses 4 días

Elaborado por: Ximena Lescano (2017).

El análisis sensibilidad efectuado en los escenarios optimista y pesimista, utilizando los mismos criterios de cálculo financiero, por lo que el desarrollo del emprendimiento genera el éxito de rentabilidad, además cumplir con el mejoramiento de calidad de vida de los ancianos.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- El estudio de mercado demostró la aceptación del 81% del servicio que dentro del segmento poblacional representa 11360 personas de la tercera edad del Cantón Ambato.
- En el Cantón Ambato encontramos estos inconvenientes que padece el adulto mayor como problemas de geriatría, pacientes postrados en cama, hipertensos, entre otros.
- La marca de responsabilidad social “AdultCare Express S.A.” oferta oportunidades de trabajo, al momento de iniciar el proyecto de emprendimiento esta contara con seis enfermeras encargadas del cuidado del adulto mayor.
- El plan de negocios arrojó resultados positivos relacionado a la evaluación financiera, esto es la factibilidad de recuperación de inversión en base a los indicadores del VAN, TIR, PRI, RBC y finalmente los indicadores financieros.

7.2. Recomendaciones

- El éxito de la aplicación del Estudio Mercado, es la evaluación del segmento o nicho de mercado en períodos de dos veces al año, por medio de encuestas a la población, posteriormente se define algunas estrategias de mejora continua.
- En base a los inconvenientes de salud del adulto mayor es importante que el proyecto de emprendimiento, implemente nuevas técnicas de cuidados al adulto mayor.
- La marca “AdultCare Express S.A.” debe implementar campañas de concientización dentro de las unidades educativas privadas y públicas del cantón Ambato.
- Dentro de los planes de negocio es importante la inclusión de los criterios de

econometría o también llamado la creación de modelos económicos que permite la verificación de las variables cuantitativas.

BIBLIOGRAFÍA

- Aldunate, E. (27-29 de Mayo de 2010). Metodolog Metodología del Marco a del Marco Lógico y Matriz de Indicadores Indicadores. *Curso-Taller*. Ciudad de México, México: CEPAL.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Bogotá: McGraw-Hill.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México df: McGrawHill.
- BCE. (2017 de Julio de 2017). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Información Económica: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>
- Benavides, E. (2014). Estrategia de comercialización maca hacia el mercado de Canadá. *Revista de Ciencias Empresariales de la Universidad de San Martín de Porres*, 25-35.
- Blázquez Ochando, M. (2015). *Fuentes de Información Especializadas*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Obtenido de <http://mblazquez.es/wp-content/uploads/ebook-mbo-fuentes-especializadas.pdf>
- Casado, A., & Rubio, R. (2011). *Dirección de Marketing Teoría y práctica*. San Vicente: ECU.
- Corredor, L., & Sánchez, S. (06 de Junio de 2008). Relación entre la sobrecarga laboral en enfermería y la incidencia de inyecciones nosocomiales en la UCI. Bogota, Colombia: Ponteficia Universidad Salesiana.
- Diario El Telegrafo. (2010). www.ecuadortimes.net. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/masqmenos-2/1/pequenos-negocios-gran-potencial-las-claves-de-las-mipymes>
- Durbán, S. (2011). *Finanzas corporativas*. México Df.: Ediciones Pirámide.

- Ehrenhalt, A. (2013). *The Great Inversion and the future of the American City*. New York: aaknopf.
- Erosa, V. (2012). *Formación de emprendedores "El libro del Maestro"*. Tabasco: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Estrada, W. (2007). *Servicio y Atención al cliente*. Lima: PMSJ.
- Fred, D. (2010). *Conceptos de Administración Estratégica*. México df: Pearson.
- García, F., & Sánchez, S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 1-28.
- Gómez, J. (2014). *Punto de equilibrio*. Nueva York: Editorial Planeta S.A.
- González, S. (2012). *Contabilidad II*. Lima: PROESAD.
- González, J. (2013). *Administración financiera del Capital de Trabajo*. Barcelona: Editorial Academica Española.
- Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2010). *Contabilidad administrativa*. México df: Pearson Educación.
- INEC. (2010). www.igualdad.gob.ec. Obtenido de www.igualdad.gob.ec: <http://www.igualdad.gob.ec>
- Jímenez, F., Espinoza, C., & Fonseca, L. (2013). *Ingeniería Económica*. San José: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Krajewski, L., & Ritzman, L. (2010). *Administración de operaciones: estrategia y análisis*. México df: Pearson Educación.
- Lacarte, J. (2013). *Finanzas Corporativas Aplicadas*. México Df: e-book.

- LavozHouston. (2011). *www.lavozdehouston.com*. Obtenido de www.lavozdehouston.com: www.lavozdehouston.com
- Mankiw, G. (2012). *Macroeconomía*. Madrid: Antoni Bosh.
- Pérez, Á. (2013). *Curso de Emprendimiento y Gestión Empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Rodríguez, I. (2010). *Principios y estrategias de marketing*. Barcelona: Editorial UOC.
- Romero, Á. (2013). *Principios de Contabilidad*. México df: McGraw Hill.
- Rosales, R. (2010). *La Formulación y la evaluación de proyectos*. San José: Editorial Universidad Estatal a distancia .
- Ross, S. (2010). *Introducción a la estadística*. Madrid: Reverté.
- Salom, L., & Sepúlveda, M. (2012). Canales de distribución y estrategias de comercialización para la flor colombiana en los Estados Unidos: un marco conceptual. *Estudios Gerenciales*, 191-228.
- Salud180. (2016). *Salud 180*. Obtenido de <http://www.salud180.com/adultos-mayores/5-enfermedades-mas-letales-en-adultos-mayores>
- Saludactual. (2016). *Salud actual*. Obtenido de <http://www.saludactual.cl/geriatria/enfermedades-mas-comunes-tercera-edad.php>
- Sapag, N. (2010). *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. México df: Pearson Educación de México.
- Serrano, R. (02 de Mayo de 2012). Atención sin calidad ni calidez en algunos hospitales del IESS. *El Telégrafo*.

Setterfield, M. (2012). *La Economía del Crecimiento dirigido por la demanda*. Madrid: AKAL.

Trujillo, G., Gonzáles, O., & Barradas, M. (2014). *Estudio de Factibilidad de un producto innovador de café*. Barcelona: Palibrio LLC.

Trujillo, J. (2013). *Presupuesto Una Aproximación desde la Planeación y el Gasto Público*. Bogotá: Universidad del Rosario.

Vidaurri, H. (2013). *Matemáticas financieras*. México Df: CENGAGE Learning.

ANEXOS

ENCUESTA

Crear una empresa de auxiliares de enfermería con servicio a domicilio para personas de la tercera edad en la ciudad de Ambato							
Encuesta de percepción para posicionamiento de nuevo servicio.							
Objetivo general: Recopilar la información para la estructuración del estudio de mercado.							
Objetivo general: Determinar la información adecuada para la estructuración del estudio de mercado.							
Encuesta N°		Fecha	Día	Mes	Año	Sector:	_____
Datos Generales							
1) ¿Género de la Persona Encuestada?				2) ¿Ingreso económico familiar?			
<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino				<input type="checkbox"/> Menor que el sueldo básico <input type="checkbox"/> Un sueldo básico <input type="checkbox"/> Mayor que el sueldo básico			
Cuestionario							
Preguntas de posicionamiento							
3) ¿Tiene familiares que usan el servicio de enfermería?				4) ¿Si se creará un servicio de auxiliares de enfermería a domicilio usted los usaría?			
<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No ¿Que servicio?.....				<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No			
5) ¿Qué tipo de servicio estaría dispuesto a contratar para el cuidado del adulto mayor?				6) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar la hora por enfermería?			
<input type="checkbox"/> Escaras/ulceras <input type="checkbox"/> Geriátría <input type="checkbox"/> Postrados en cama <input type="checkbox"/> Sondas <input type="checkbox"/> Hipertensos <input type="checkbox"/> Diabéticos				<input type="checkbox"/> De \$10 a \$12 <input type="checkbox"/> De \$13 a \$14 <input type="checkbox"/> Más de \$14			
7) ¿A través de qué medio le gustaría adquirir el servicio?				8) ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir por el servicio?			
<input type="checkbox"/> Sitio establecido <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Otros:				<input type="checkbox"/> Descuentos por introducción <input type="checkbox"/> Paquetes de horas adicionales <input type="checkbox"/> Premios especiales por un consumo de 100 horas <input type="checkbox"/> Descuento por adquirir el servicio por internet			
9) ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?				10) Por favor, ¿Cuál o cuáles son sus razones por las que no le atrae el servicio?			
<input type="checkbox"/> Anuncios de prensa <input type="checkbox"/> Correo ordinario <input type="checkbox"/> Televisión <input type="checkbox"/> Vallas publicitarias <input type="checkbox"/> Folletos/Dípticos <input type="checkbox"/> Radio <input type="checkbox"/> Internet				<input type="checkbox"/> No lo necesito <input type="checkbox"/> Es complicado <input type="checkbox"/> Es innecesario <input type="checkbox"/> Otros:			
Preguntas de decisión							
11) ¿Estaría dispuesto a contratar un “Servicio de Auxiliares de enfermería a domicilio”?				12) ¿Cada que tiempo estaría dispuesto a contratar el servicio de auxiliares de enfermería a domicilio?			
<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No				<input type="checkbox"/> Semanal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Anual			
13) ¿Por qué utilizaría el servicio de auxiliares de enfermería a domicilio?							
<input type="checkbox"/> Innovador <input type="checkbox"/> Necesario <input type="checkbox"/> Calidad de vida							

