



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN  
DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA  
DEL CARCHI.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

**AUTORA:** PASPUEL, A. María F.

**DIRECTOR:** ING. VALLEJOS Marcelo.

IBARRA, FEBRERO 2015

## RESUMEN EJECUTIVO

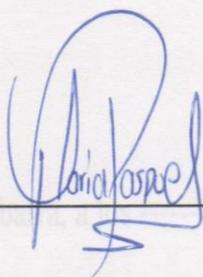
Para el desarrollo del presente proyecto se realizó un Diagnóstico Situacional Externo del Cantón Bolívar, conociendo de mejor manera los aspectos socioeconómicos que intervienen en la sociedad bolivarenses, que permitieron determinar la factibilidad que tiene el proyecto para su implantación. Se realizó una investigación de las bases teóricas, para el sustento de las definiciones conceptuales, procedimientos y técnicas utilizados para la implementación de una clínica médica. El Estudio de Mercado permitió determinar que la oferta, demanda y precio son satisfactorios para el buen funcionamiento de la Clínica. Mediante el Estudio Técnico se determinó la localización, la maquinaria y equipo, los materiales, insumos, infraestructura física y los factores que influyen en la ejecución del proyecto. Con el análisis Económico-Financiero se demostró la factibilidad del proyecto de investigación, ya que las variables económicas presentaron resultados positivos, permitiendo así que la inversión tenga beneficios económicos y sociales. Se ha definido la estructura orgánica que se aplicará para tener éxito en la administración de los recursos de la Clínica Bolívar. Finalmente se realizó un análisis de los impactos que tendría la Clínica, en las diversas áreas y aspectos; concluyendo que el presente trabajo de investigación generaría impactos: sociales, económicos, ecológicos de salud y comerciales en un rango medio positivo.

## SUMMARY

For the development of this project was made one diagnosis Situation external of Canton Bolívar, knowing better aspects socio-economic involved in society bolivarenses, which allowed determining the feasibility that have the projective for implantation. Was performed one investigation of the bases theoretical, to sustain the definitions conceptual, procedures and techniques used for the implementation of a clinic medical. The study of market allowed determining the offer, demand and price are satisfactory for the smooth running of the clinic. By Study Technical determined tracing, machinery and equipment, materials, supplies, infrastructure physical and factors influencing implementation of the project. With Analysis, the Economic and Financial demonstrated feasibility project research, since variables, Economic presented results positive, allowing the investment to take benefits economic and social. Defined structure organizational that will apply to succeed in the management of resources of the clinical Bolivar. Finally, was performed an analysis of the impacts that would Clinic, in various areas and aspects; concluding that the present work research generate impacts: social, economic, ecological health and trade in a range medium positive.

**AUTORÍA**

Yo, **MARÍA FERNANDA PASPUEL ALMEIDA**, portadora de cédula de ciudadanía 040179905-1, declaro bajo juramento que el **trabajo “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI.”** es de mi autoría; y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación que se incluye en este documento son de mi responsabilidad.



**MARÍA FERNANDA PASPUEL ALMEIDA**

**C.C. 0401799051**

**CERTIFICACIÓN DEL ASESOR**

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada, Srta. **María Fernanda Paspuel Almeida**, para optar por el título de Ingeniera Comercial en, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los ----- días del mes de----- del 2014.



ING. MARCELO VALLEJOS

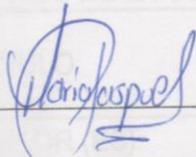


# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **María Fernanda Paspuel Almeida**, con cédula de ciudadanía Nro.040179905-1, manifesté mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



MARÍA FERNANDA PASPUEL.

04017905-1

Ibarra, a los 20 días del mes de Febrero del 2015.



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

## AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

|                                |   |                     |            |
|--------------------------------|---|---------------------|------------|
| <b>DATOS DE CONTACTO</b>       |   |                     |            |
| <b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>    | 040179905-1   |                     |            |
| <b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>    | PASPUEL ALMEIDA MARIA FERNANDA  |                     |            |
| <b>DIRECCIÓN:</b>              | BOLÍVAR, CIUDAD DE BOLÍVAR BARRIO CENTRAL, AV. MANTILLA Y GARCIA MORENO   |                     |            |
| <b>EMAIL:</b>                  | ferchita_28@hotmail.es  |                     |            |
| <b>TELÉFONO FIJO:</b>          | 062-287-351   | <b>TELF. MÓVIL:</b> | 0988947030 |
| <b>DATOS DE LA OBRA</b>        |   |                     |            |
| <b>TÍTULO:</b>                 | "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI" |                     |            |
| <b>AUTOR (ES):</b>             | <b>PASPUEL ALMEIDA MARÍA FERNANDA</b>   |                     |            |
| <b>FECHA:</b>                  | 2015-02-20  |                     |            |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO    |   |                     |            |
| <b>PROGRAMA:</b>               | <input type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>   |                     |            |
| <b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b> | <b>INGENIERÍA COMERCIAL.</b>  |                     |            |
| <b>ASESOR /DIRECTOR:</b>       | <b>ING. MARCELO VALLEJOS</b>  |                     |            |

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **María Fernanda Paspuel Almeida**, con cédula de ciudadanía Nro. **040179905-1** en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

### 3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 20 días del mes de Febrero del 2015.

**LA AUTORA:**

(Firma).....

Paspuel Almeida María Fernanda

C.C.: 040179905-1

Facultado por resolución de Consejo Universitario

**ACEPTACIÓN:**

(Firma).....

Nombre: Ing. Bethy Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

\_\_\_\_\_

## DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado la fortaleza para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se me presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin desfallecer en el intento, por ello y con toda a humildad dedico primeramente ese trabajo a Dios.

De igual forma dedico esta tesis a mis padres quienes han sido mi apoyo incondicional por su esfuerzo y sacrificio permanente, enseñándome a esforzarme para lograr mis objetivos y culminar con éxito mi carrera universitaria, y por llenar mi vida con sus valiosos consejos.

A mis hermanos que con su apoyo emocional me enseñaron a salir adelante, los que con sus palabras de aliento me incitaban a conseguir mis objetivos. A mi sobrino Leo Gahel quien ha sido y es mi motivación, inspiración y felicidad.

A mi novio Lenin, por ser parte importante en el logro de mis metas profesionales.

**“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers.**

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mi gratitud y estima a todas las personas e instituciones que colaboraron en la ejecución de este proyecto, especialmente a:

A la Universidad Técnica del Norte, en especial a la Escuela de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas tanto autoridades y docentes por su invaluable aporte académico y de formación profesional.

Mi agradecimiento al Ing. Marcelo Vallejos, Director de Proyecto, por su paciencia y sobre todo por su profesionalismo para guiarme en el desarrollo y culminación de mi proyecto.

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI**, se ha desarrollado con la finalidad de conocer si es conveniente su implementación. Por tal razón se desarrollan los siguientes capítulos:

**Capítulo I Diagnóstico Situacional:** El diagnóstico situacional permite conocer y definir los aspectos socioeconómicos más importantes, los cuales facilitaran el desarrollo del proyecto.

**Capítulo II Marco Teórico:** En este capítulo se realizara una investigación de las bases teóricas y científicas, para el sustento de las definiciones conceptuales dentro del proyecto.

**Capítulo III Estudio de Mercado:** Con la información del estudio de mercado se conocerá la oferta y la demanda que tendrán los servicios de salud ofertados por la clínica, además de los precios para cada uno de ellos.

**Capítulo IV Estudio Técnico:** Con el desarrollo del estudio técnico se determina la localización óptima del proyecto, como también la distribución y diseño de la planta, que la Clínica necesita para empezar con sus actividades.

**Capítulo V Estudio Financiero:** Con el análisis del estudio financiero se determina la inversión del proyecto para subsiguientemente aplicar evaluadores financieros que determinaran la factibilidad económica – financiera del proyecto.

**Capítulo VI Organización de la Empresa:** Se plantea el modelo administrativo con el que la clínica funcionará en la realización de sus actividades, tomando como base la visión, misión, el orgánico estructural y funcional de la organización.

**Capítulo VII Impactos:** Se presenta un análisis de impactos que se generen con la implementación de la clínica, ya que pueden ser positivos y negativos para el sector, influyendo en el desarrollo del presente proyecto.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

|  |        |
|--|--------|
| RESUMEN EJECUTIVO .....  | ii     |
| SUMMARY .....  | iii    |
| AUTORÍA.....   | iv     |
| CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....  | v      |
| CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA<br>UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE..... | vi     |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD<br>TÉCNICA DEL NORTE .....               | vii    |
| IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....   | vii    |
| AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....   | viii   |
| DEDICATORIA .....  | viii   |
| AGRADECIMIENTO .....   | x      |
| PRESENTACIÓN.....  | xi     |
| ÍNDICE DE CONTENIDO .....  | xiii   |
| ÍNDICE DE CUADROS.....   | xx     |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS .....   | xxiii  |
| NOMBRE DEL PROYECTO.....   | xxiv   |
| ANTECEDENTES .....   | xxiv   |
| JUSTIFICACIÓN .....  | xxvi   |
| OBJETIVOS .....  | xxvii  |
| General.....   | xxvii  |
| Específicos .....  | xxvii  |
| DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....   | xxviii |
| CAPÍTULO I .....   | 29     |
| DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....  | 29     |
| Antecedentes .....   | 29     |
| Objetivos diagnósticos .....   | 30     |
| Objetivo general.....  | 30     |
| Objetivos específicos .....  | 30     |
| Matriz de relación diagnóstica .....   | 32     |
| Mecánica operativa .....   | 33     |

|  |           |
|--|-----------|
| Información secundaria.....  | 33        |
| Componentes sociodemográficos del cantón Bolívar.....                  | 34        |
| Caracterización poblacional.....                                       | 37        |
| Caracterización económica.....   | 44        |
| Actividades económicas.....  | 44        |
| Análisis del diagnóstico situacional.....                              | 51        |
| Matriz A.O.O.R.....  | 52        |
| Análisis de la matriz A.O.O.R.....                                     | 53        |
| Oportunidad de la inversión.....                                       | 55        |
| <b>CAPÍTULO II.....</b>  | <b>56</b> |
| <b>MARCO TEÓRICO.....</b>  | <b>56</b> |
| Empresa.....   | 56        |
| Definición.....  | 56        |
| Objetivos de la empresa.....   | 56        |
| Sociedad anónima.....  | 57        |
| Estructura legal de los establecimientos de salud.....                 | 57        |
| Constitución legal.....  | 58        |
| Normas y reglamentos para su creación.....                             | 61        |
| Obligaciones tributarias.....  | 64        |
| Requisitos legales de constitución y funcionamiento de la empresa..... | 65        |
| Concepto de servicios.....   | 67        |
| Servicio de salud pública.....   | 67        |
| Definición.....  | 67        |
| Servicio de salud privada.....   | 68        |
| Definición.....  | 68        |
| Clínica.....   | 68        |
| Definición.....  | 68        |
| Importancia de las clínicas.....                                       | 69        |
| Tipos.....   | 69        |
| Salud.....   | 70        |
| Definición.....  | 70        |
| Promoción de salud.....  | 70        |
| Servicios médicos.....   | 71        |
| Prevención de enfermedad.....  | 71        |

|  |    |
|--|----|
| Servicio de medicina general .....         | 71 |
| Servicio de emergencia .....               | 72 |
| Servicio de ambulancia .....               | 72 |
| Estándares de calidad .....                | 72 |
| Calidad de la atención médica .....        | 72 |
| Estudio de mercado .....                   | 73 |
| Definición .....                           | 73 |
| Oferta .....                               | 74 |
| Demanda .....                              | 74 |
| Demanda insatisfecha .....                 | 74 |
| Mercadeo y comercialización .....          | 75 |
| Precio .....                               | 75 |
| Plaza .....                                | 75 |
| Promoción .....                            | 76 |
| Publicidad .....                           | 76 |
| Estudio técnico .....                      | 77 |
| Definición .....                           | 77 |
| Estudio administrativo .....               | 77 |
| Definición .....                           | 77 |
| Misión .....                               | 78 |
| Visión .....                               | 78 |
| Objetivos .....                            | 78 |
| Políticas .....                            | 79 |
| Estudio financiero .....                   | 79 |
| Definición .....                           | 79 |
| Estados financieros .....                  | 79 |
| Definición .....                           | 79 |
| Balance general .....                      | 80 |
| Estado de resultados .....                 | 80 |
| Estados de flujos de efectivos .....       | 80 |
| Indicadores de evaluación financiera ..... | 81 |
| Flujos de caja proyectado .....            | 81 |
| Valor actual neto (VAN) .....              | 81 |
| Tasa interna de retorno (TIR) .....        | 82 |

|   |     |
|---|-----|
| Punto de equilibrio.....                                      | 82  |
| CAPÍTULO III.....   | 83  |
| ESTUDIO DE MERCADO .....                                      | 83  |
| Presentación .....  | 83  |
| Identificación del servicio.....                              | 83  |
| El mercado .....  | 84  |
| Mercado meta.....   | 85  |
| Objetivos del estudio de mercado .....                        | 86  |
| Objetivo general.....   | 86  |
| Objetivos específicos .....                                   | 86  |
| Matriz de variables de mercado .....                          | 87  |
| Mecánica operativa .....                                      | 88  |
| Identificación de la población.....                           | 88  |
| Cálculo de la muestra.....                                    | 88  |
| Técnicas e instrumentos de investigación.....                 | 89  |
| Tabulación de resultados.....                                 | 89  |
| Determinación de la demanda.....                              | 103 |
| Proyección de la demanda .....                                | 104 |
| Determinación de la oferta.....                               | 106 |
| Proyección de la oferta.....                                  | 106 |
| Determinación de la demanda insatisfecha.....                 | 107 |
| Determinación del precio, según el consumidor potencial ..... | 109 |
| Proyección del precio.....                                    | 109 |
| Estrategias de mercado .....                                  | 110 |
| Canales de comercialización.....                              | 110 |
| Estrategias de marketing .....                                | 111 |
| Conclusiones del estudio de mercado .....                     | 115 |
| CAPÍTULO IV.....  | 116 |
| ESTUDIO TÉCNICO .....   | 116 |
| Macro localización del proyecto .....                         | 116 |
| Provincia .....   | 116 |
| Cantón.....   | 117 |
| Micro localización del proyecto.....                          | 117 |
| Ciudad.....   | 117 |

|   |            |
|---|------------|
| Parroquia.....                                | 118        |
| Dirección.....                                | 119        |
| Tamaño del proyecto.....                      | 122        |
| Demanda .....                                 | 122        |
| Inversión .....                               | 123        |
| Tipo de mercado .....                         | 123        |
| Tecnología.....                               | 123        |
| Disponibilidad de Talento Humano .....        | 123        |
| Disponibilidad de recursos financieros .....  | 124        |
| Proyección de la cobertura del servicio ..... | 124        |
| Ingeniería de proyecto.....                   | 125        |
| Fuente de suministros de agua .....           | 125        |
| Área e infraestructura requerida.....         | 125        |
| Requerimiento de personal .....               | 126        |
| Distribución de la planta .....               | 127        |
| Diseño e instalaciones de la planta .....     | 127        |
| Diagramas de procesos .....                   | 129        |
| Presupuesto técnico.....                      | 132        |
| Inversión fija .....                          | 132        |
| Gastos diferidos .....                        | 139        |
| Capital de trabajo .....                      | 140        |
| Inversión total del proyecto .....            | 141        |
| <b>CAPÍTULO V .....</b>                       | <b>142</b> |
| <b>ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>     | <b>142</b> |
| Estado de situación financiera inicial .....  | 142        |
| Presupuesto de ingresos .....                 | 143        |
| Presupuesto de egresos .....                  | 143        |
| Depreciaciones .....                          | 145        |
| Estructura del financiamiento .....           | 148        |
| Financiamiento.....                           | 149        |
| Estado de pérdidas y ganancias.....           | 152        |
| Flujo neto de efectivo.....                   | 153        |
| Evaluación financiera.....                    | 154        |
| Valor actual neto - VAN .....                 | 155        |

|  |     |
|--|-----|
| Relación Beneficio – Costo .....                   | 156 |
| Punto de equilibrio –PE .....                      | 157 |
| Periodo de recuperación de la inversión – PRI..... | 157 |
| CAPÍTULO VI.....                                   | 159 |
| ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....                       | 159 |
| Marco Legal .....                                  | 159 |
| Tipo de empresa.....                               | 162 |
| Bases filosóficas de la clínica Bolívar .....      | 162 |
| Misión .....                                       | 162 |
| Visión.....  | 163 |
| Valores .....                                      | 163 |
| Políticas.....                                     | 163 |
| Objetivos.....                                     | 164 |
| Orgánico estructural.....                          | 165 |
| Orgánico funcional.....                            | 167 |
| Nivel directivo .....                              | 167 |
| Nivel ejecutivo .....                              | 168 |
| Nivel de apoyo .....                               | 170 |
| Nivel operativo.....                               | 176 |
| Matriz de perfil competitivo .....                 | 184 |
| CAPÍTULO VII .....                                 | 187 |
| IMPACTOS DEL PROYECTO .....                        | 187 |
| Impacto social .....                               | 189 |
| Impacto económico.....                             | 190 |
| Impacto ambiental.....                             | 191 |
| Impacto de salud .....                             | 192 |
| Impacto comercial.....                             | 193 |
| CONCLUSIONES .....                                 | 194 |
| RECOMENDACIONES.....                               | 196 |
| BIBLIOGRAFÍA .....                                 | 197 |
| LINKOGRAFÍA .....                                  | 198 |
| ANEXOS .....                                       | 200 |
| ANEXO 1 Encuesta .....                             | 201 |
| ANEXO 2 Cálculo de la demanda.....                 | 206 |

|  |     |
|--|-----|
| ANEXO 3 Determinación del precio .....                 | 207 |
| ANEXO 4 Inventario Clínica Nova .....                  | 208 |
| ANEXO 5 Grados y escalas salariales 2013 - 2014: ..... | 215 |
| ANEXO 6 Tasas efectivas para el financiamiento .....   | 216 |
| ANEXO 7 Costos de promoción y publicidad.....          | 216 |
| ANEXO 8 tasa de inflación .....                        | 216 |
| ANEXO 9 Tasa de crecimiento poblacional.....           | 217 |

## ÍNDICE DE CUADROS

|  |     |
|--|-----|
| 1. Matriz de relación diagnóstica .....                                    | 32  |
| 2. División político administrativa de la provincia del Carchi .....       | 35  |
| 3. Población económicamente activa por parroquia .....                     | 38  |
| 4. División política parroquial del cantón Bolívar .....                   | 38  |
| 5. Población urbana rural .....  | 39  |
| 6. Población por sexo .....  | 40  |
| 7. Población por grupos etarios .....                                      | 42  |
| 8. Población afiliada al seguro, según parroquias de empadronamiento ..... | 43  |
| 9. Principales productos agrícolas .....                                   | 45  |
| 10. Unidades operativas de salud pública – cantón Bolívar .....            | 48  |
| 11. Atención médica – cantón Bolívar .....                                 | 49  |
| 12. Número de médicos por cada 10.000 habitantes .....                     | 50  |
| 13. Matriz A.O.O.R. ....   | 52  |
| 14. Análisis de la matriz A.O.O.R .....                                    | 53  |
| 15. Datos para la población cantón Bolívar, 2010 .....                     | 84  |
| 16. Datos para la población cantón Bolívar, 2013 .....                     | 85  |
| 17. Mercado meta, población cantón Bolívar, 2013 .....                     | 85  |
| 18. Matriz de variables de mercado .....                                   | 87  |
| 19. Servicios de salud que se brindan en el cantón Bolívar .....           | 90  |
| 20. Asistencia para hacer uso de los servicios .....                       | 97  |
| 21. Veces que acuden a los servicios de salud .....                        | 99  |
| 22. Costo de consulta en el servicio de salud privada .....                | 100 |
| 23. Población .....  | 103 |
| 24. Promedio de uso de los servicios de salud, según género: .....         | 103 |
| 25. Demanda actual de los servicios de salud .....                         | 104 |
| 26. Proyección de la demanda .....   | 105 |
| 27. Determinación de la oferta de servicios de salud .....                 | 106 |
| 28. Proyección de la oferta .....  | 107 |
| 29. Cálculo de la demanda insatisfecha .....                               | 108 |
| 30. Determinación de la demanda potencial a satisfacer .....               | 108 |
| 31. Comportamiento del precio .....  | 109 |

|  |     |
|--|-----|
| 32. Proyección del precio de la demanda.....                   | 110 |
| 33. Niveles de evaluación .....                                | 120 |
| 34. Matriz de factores .....                                   | 121 |
| 35. Simbología del flujo grama de procesos.....                | 129 |
| 36. Requerimiento del terreno.....                             | 132 |
| 37. Infraestructura civil.....                                 | 133 |
| 38. Vehículo.....  | 133 |
| 39. Muebles y enseres .....                                    | 134 |
| 40. Equipos de computación .....                               | 135 |
| 41. Equipamiento medico .....                                  | 135 |
| 42. Resumen de la inversión fija.....                          | 139 |
| 43. Gastos diferidos .....                                     | 139 |
| 44. Capital de trabajo .....                                   | 140 |
| 45. Inversión total del proyecto .....                         | 141 |
| 46. Balance de arranque al año 0 .....                         | 142 |
| 47. Ingresos .....   | 143 |
| 48. Talento Humano directo .....                               | 144 |
| 49. Talento Humano indirecto .....                             | 144 |
| 50. Depreciaciones .....                                       | 145 |
| 51. Valor de reinversión del equipo de computación .....       | 146 |
| 52. Resumen de la depreciación anual de la inversión fija..... | 146 |
| 53. Valor de salvamento .....                                  | 146 |
| 54. Valor residual.....  | 147 |
| 55. Gastos generales de administración .....                   | 147 |
| 56. Gasto de ventas .....                                      | 148 |
| 57. Estructura del financiamiento .....                        | 149 |
| 58. Amortización de la deuda .....                             | 150 |
| 59. Resumen del financiamiento.....                            | 152 |
| 60. Estado de pérdidas y ganancias.....                        | 152 |
| 61. Flujo neto de efectivo.....                                | 153 |
| 62. Costo de oportunidad .....                                 | 154 |
| 63. Valor actual neto – VAN .....                              | 155 |
| 64. Tasa interna de retorno - TIR.....                         | 156 |
| 65. Periodo de recuperación de la inversión – PRI.....         | 157 |

|   |     |
|---|-----|
| 66. Funciones Junta General de Accionistas.....             | 167 |
| 67. Funciones Gerente General.....                          | 168 |
| 68. Funciones Secretaria/ Recepcionista.....                | 170 |
| 69. Funciones Contador .....                                | 172 |
| 70. Funciones del personal de limpieza y lavandería .....   | 173 |
| 71. Funciones del personal de alimentación y dietética..... | 174 |
| 72. Funciones del Guardia .....                             | 175 |
| 73. Funciones del Médico General .....                      | 176 |
| 74. Funciones del Pediatra .....                            | 178 |
| 75. Funciones del Odontólogo .....                          | 179 |
| 76. Funciones del Ginecólogo Obstetra .....                 | 180 |
| 77. Funciones de la Enfermera.....                          | 181 |
| 78. Funciones del Personal Auxiliar de Enfermería .....     | 182 |
| 79. Funciones del Personal Auxiliar de Enfermería .....     | 183 |
| 80. Matriz de perfil competitivo .....                      | 184 |
| 81. Criterio de puntuación.....                             | 188 |
| 82. Matriz de impacto social.....                           | 189 |
| 83. Matriz de impacto económico.....                        | 190 |
| 84. Matriz de impacto ambiental .....                       | 191 |
| 85. Matriz de impacto de salud.....                         | 192 |
| 86. Matriz de impacto comercial .....                       | 193 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|   |     |
|---|-----|
| 1. Macro localización provincia del Carchi .....          | 34  |
| 2. Micro localización - cantón Bolívar. ....              | 36  |
| 3. Densidad poblacional del cantón bolívar .....          | 39  |
| 4. Población por sexo sector rural cantón Bolívar .....   | 40  |
| 5. Población por rangos de edad .....                     | 41  |
| 6. Población por grupos etarios cantón Bolívar. ....      | 42  |
| 7. Calidad de los servicios de salud .....                | 91  |
| 8. Suficiente número de especialistas .....               | 92  |
| 9. Días de atención de las unidades de salud .....        | 93  |
| 10. Suficiencia en medicamentos.....                      | 94  |
| 11. Lugar de concurrencia cuando hay una emergencia ..... | 95  |
| 12. Aceptación para la implementación de clínica .....    | 96  |
| 13. Beneficios de ser atendido en una clínica .....       | 98  |
| 14. Ubicación de la clínica.....                          | 101 |
| 15. Medios de publicidad.....                             | 102 |
| 16. Logotipo de la Clínica Bolívar.....                   | 112 |
| 17. Imagen corporativa Clínica Bolívar.....               | 112 |
| 18. Afiches de promoción .....                            | 113 |
| 19. Publicidad clínica Bolívar.....                       | 114 |
| 20. Mapa provincia del Carchi.....                        | 116 |
| 21. Mapa del cantón Bolívar .....                         | 117 |
| 22. Ciudad de Bolívar .....                               | 118 |
| 23. Ubicación de la clínica.....                          | 119 |
| 24. Diseño e instalaciones de la planta .....             | 128 |
| 25. Flujo grama atención al cliente .....                 | 130 |
| 26. Flujo grama del proceso.....                          | 131 |
| 27. Orgánico estructural.....                             | 166 |

## 1. NOMBRE DEL PROYECTO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”.

## 2. ANTECEDENTES

*Mora (2011)* “El Cantón Bolívar se encuentra en la provincia del Carchi situada en la Sierra Norte del Ecuador, con una Población de 14.347 habitantes según INEC 2010, con un clima frío templado, constituido por seis parroquias; Bolívar, Los Andes, García Moreno, Monte Olivo, San Rafael y San Vicente de Pusír.”

La Ciudad de Bolívar en los últimos años ha tenido un significativo crecimiento; sin embargo, todavía siguen existiendo problemas sin resolverse entre ellos la vivienda, la vialidad, fuentes de empleo, educación y la salud; debido a factores limitantes como son los escasos de presupuesto para atender las áreas prioritarias que demanda la sociedad bolivareense.

La situación actual de la atención de la salud de la parroquia, se limita a un centro médico, sub centro y un consultorio privado, a pesar de que la población ha crecido, los organismos locales, regionales y nacionales del estado poco han hecho por la salud de la población; llegando al extremo de que en caso de emergencias médicas los pacientes tienen que trasladarse a las ciudades de San Gabriel, Tulcán, Ibarra que son las más cercanas, causando muchas molestias y hasta pérdida de vidas por las distancias que se tiene que recorrer hasta conseguir servicios médicos de calidad.

Ante esta realidad es urgente y necesario la implementación de casas de salud de alta cobertura como son un Hospital y/o Clínicas privadas, donde se ampliaría la cobertura de atención y se

brindaría servicios médicos de calidad con buena tecnología que es lo que demanda la atención medica moderna.

Según información de las autoridades, está muy distante la creación de un hospital perteneciente al Ministerio de Salud en esta parroquia, por lo que la solución inmediata es la creación e implementación de una clínica privada con lo que se solucionaría la demanda de salud en este territorio, lógicamente esta clínica tiene que ser implementada de manera técnica con personal especializado y tecnología de punta, para que al menos la población que disponga de los recursos económicos necesarios tenga acceso.

### 3. JUSTIFICACIÓN

A lo largo de los últimos años, el concepto de salud ha cambiado en todo el mundo y hoy la Organización Mundial de la Salud considera que ya no se trata solamente de considerar la ausencia de enfermedades para definir si una persona está sana.

Para la Organización Mundial de la Salud hoy solo puede considerarse a una persona como saludable cuando vive en un estado integral de bienestar, esto es, en un estado de equilibrio orgánico, pero también físico, psicológico y emocional, de manera tal que pueda llevar adelante una vida económicamente productiva, socialmente activa y espiritualmente rica.

En la actualidad, encontrar ese equilibrio físico, psicológico y emocional es una de los objetivos primordiales de la sociedad, que buscan sentirse bien en los múltiples roles que desempeñan.

Por eso, desde esta nueva concepción, la salud debe ser abordada integralmente y cada uno de sus aspectos tratado con la misma importancia ya que todos intervienen de la misma manera en el tan deseado bienestar, que no es más que el equilibrio entre la salud médica, autoestima y emocionalidad.

Frente a esta situación las razones por las cuales es necesario realizar esta investigación son entre otras las siguientes:

- Por cuanto la población de la parroquia ha crecido significativamente y por lo tanto hay mayor demanda de salud.
- En razón de que los actuales centros de salud, esto es Hospitales y clínicas privadas se encuentran muy distantes del sector, aproximadamente en promedio de una hora y media a dos horas, tiempo en el cual en muchos casos los enfermos pueden fallecer de no recibir una atención rápida y oportuna.

- Debido a que en los sub Centros y demás casas de salud que actualmente existen en las parroquias carecen de la tecnología básica para atender ciertas emergencias médicas, y el horario de atención es muy limitado, Se reduce desde las ocho horas hasta las diez y seis horas.
- Por cuanto en los sub centros y casas de salud señalados existentes en cuanto a personal se limita a un médico general y una enfermera.

Los beneficiarios directos serán los usuarios de las parroquias, quienes dispondrán de servicio de salud de alta calidad y de manera ágil

Los beneficiarios indirectos serán los inversionistas y personal profesional de salud, los primeros porque obtendrán ingresos como cualquier otra empresa y los segundos tendrán una fuente de trabajo segura.

#### **4. OBJETIVOS**

##### **General**

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación e implementación de una clínica privada, en la ciudad de Bolívar, provincia del Carchi.

##### **Específicos**

- Realizar un análisis sociodemográfico de la Ciudad de Bolívar para determinar Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riesgos del proyecto.
- Elaborar el marco teórico que sustente el proyecto a través de la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar un estudio de mercado, para conocer la oferta y la demanda; por medio de la investigación de campo.

- Desarrollar un estudio técnico para establecer factores necesarios en la realización del proyecto.
- Diseñar la estructura Administrativa y Financiera de la empresa, con todos los estándares de calidad acorde a la administración moderna.
- Determinar los principales impactos que generara el proyecto, mediante la investigación de campo.

## **5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

La presente investigación denominada Estudio de Factibilidad para la creación e implementación de una Clínica Privada en la Ciudad de Bolívar, Provincia del Carchi ha sido desarrollada bajo la modalidad de Proyecto, la cual beneficiara de manera directa a la ciudadanía de Bolívar, particularmente a la mujer en periodo de gestación y a los niños para su control de salud posterior a su nacimiento, ya que el proyecto consiste en la construcción de un edificio específicamente para el funcionamiento de una Clínica Materno infantil, sin dejar a un lado que también contara con áreas de atención en medicina general , enfermería, emergencia entre otras especialidades que se determinen como prioridad en el estudio de mercado.

Esta clínica estará conformada de una sola planta, que posibilitara a la ciudadanía el acceso a la atención médica. Dichas instalaciones servirán para atender a la población de más de 14.347 habitantes del Cantón Bolívar.

Uno de los aspectos importantes que se tomará en cuenta es que, Se determinará los procesos necesarios para la creación y puesta en marcha de la Clínica mismos que deberán contener los estándares de calidad exigidos para todos los tipos de empresas que brindan estos servicios, así mismo se realizará un análisis de los requerimientos de personal, tecnología, materiales, infraestructura física, entre otros requisitos para el correcto funcionamiento y desarrollo de actividades

## CAPÍTULO I

### DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

#### 1.1. Antecedentes

*Mora (2011) “El cantón Bolívar se ubica al suroriente de la Provincia del Carchi, al norte limita con el cantón Espejo y el cantón Montufar de la provincia del Carchi, hacia el este con el cantón Sucumbíos de la Provincia de Sucumbíos, al sur con el cantón Pimampiro y el cantón Ibarra de la Provincia de Imbabura, al poniente con el cantón Mira de la provincia del Carchi. La carretera panamericana recorre el cantón en el eje norte-sur. Se ubica a 183km de Quito y 56 km de Tulcán, con una superficie de 360,34 kilómetros<sup>2</sup> y una densidad demográfica de 39,81 hab/km<sup>2</sup>. Está conformado por las parroquias rurales de García Moreno, Los Andes, San Vicente de Pusir, San Rafael y Monte Olivo, y por la parroquia urbana Bolívar. Presenta altitudes desde los 1.520m s.n.m. hasta los 3.920m s.n.m. Cuenta aproximadamente 14.347 habitantes, de los cuales, 2.998 se encuentran ubicados en la zona urbana y 11.349 en la zona rural. La Población económicamente activa – PEA, en el cantón Bolívar es de 5.278 personas, compuesta en un 70,46 % por servidores públicos, agricultores, floricultores, ganaderos, selvicultores y el 2,69% trabajan en la industria manufacturera.”*

El cantón dispone de centros de Salud en la cabecera cantonal y en las parroquias, con lo cual tiene cubierta la atención primaria en horarios insuficientes para cubrir la demanda. La atención demandada por la población es de 24 horas con atención de emergencias, sin embargo no existe el servicio de emergencia. Los equipos médicos realizan visitas a los barrios y

comunidades, si bien la carencia de un medio de transporte propio por parte de la institución dificulta las posibilidades del servicio por la distancia que existe especialmente en el sector rural, por tanto uno de los principales problemas en el cantón Bolívar es el déficit de servicios de atención médica.

Debido a ciertos factores los habitantes del cantón y de la ciudad de Bolívar, sufren lesiones en su salud como estrés, contaminación de la piel y demás órganos del cuerpo por productos utilizados para las actividades agrícolas, trabajo excesivo, problemas en su situación económica y autoestima, además existe un problema relevante, la atención materno infantil en el cantón es parcial, entre otros aspectos que afectan la salud ; por tal motivo, las personas que sufren estas afecciones y sienten la necesidad de ser atendidas, salen de la ciudad a tratar de aliviar sus enfermedades, ya que la atención médica en el cantón es deficiente, ocasionando que las personas muchas veces viajen a otras ciudades , en busca de tratamientos y pagando grandes cantidades de dinero; en tal virtud y por las circunstancias descritas anteriormente, se hace necesario, ofrecer una alternativa médica implantando una Clínica que cumpla con las necesidades de salud de la ciudadanía bolivarenses permitiéndonos de esta manera mejorar la calidad de vida.

## **1.2. Objetivos diagnósticos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Realizar un análisis diagnóstico externo de la ciudad de Bolívar para determinar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos del proyecto.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Analizar los servicios de salud en el cantón Bolívar.

- Estudiar la ubicación geográfica del cantón Bolívar.
- Establecer aspectos económicos y sociales del cantón y la ciudad de Bolívar.

### 1.3. Matriz de relación diagnóstica

#### Cuadro N° 1

#### Matriz de relación diagnóstica

| OBJETIVOS  | VARIABLES   | INDICADORES                              | FUENTE                  | INSTRUMENTOS  | PÚBLICO META   |
|--|---|--|-------------------------|---|--|
| Analizar la situación de servicios de salud en el cantón Bolívar             | Servicios de salud en la provincia del Carchi                   | Casas de Salud<br>Instituciones de Salud | Secundaria              | Información documentada   | Ministerio de Salud Pública GEO Salud  |
|  |   | Cobertura de salud                       | Secundaria              | Información documentada   | Centro de salud de la ciudad de Bolívar  |
|  | Atención médica   | Profesionales en áreas médicas           | Secundaria              | Información documentada   | Anuario de Recursos y actividades de salud 2008  |
| Estudiar la ubicación geográfica del cantón Bolívar.                         | Ubicación Geográfica  | Macro localización                       | Secundaria              | Información documentada   | Gobierno Autónomo de la Provincia del Carchi.<br>Gobierno Autónomo del cantón Bolívar. |
|  |   | Micro localización                       | Secundaria              | Información documentada   |  |
| Establecer aspectos económicos y sociales del cantón y la ciudad de Bolívar. | Caracterización Poblacional                                     | Población Urbana, Rural                  | Secundaria              | Información documentada   | INEC, Censo de población y vivienda Provincia del Carchi cantón Bolívar                |
|  |   | Población económicamente activa          | Secundaria              | Información documentada   | SIISE. Sistema de indicadores sociales del Ecuador.                                    |
|  |   | Densidad poblacional                     | Secundaria              | Información documentada   | INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar                |
|  |   | Población por sexo                       | Secundaria              | Información documentada   |  |
|  |   | Población por grupo etario               | Secundaria              | Información documentada   |  |
|  |   | Población por edad                       | Secundaria              | Información documentada   | Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social  |
|  | Población Afiliada al Seguro                                    | Secundaria                               | Información documentada |   |  |
|  | Caracterización económica                                       | Principales actividades económicas       | Secundaria              | Información documentada   | Censo Nacional Agropecuario 2010   |
| Servicios Básicos  | Agua potable<br>Alcantarillado público<br>Electricidad<br>Salud | Secundaria                               | Información documentada | INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar |  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## **1.4. Mecánica operativa**

### **1.4.1. Información secundaria**

Para la recolección de información se utilizó información secundaria.

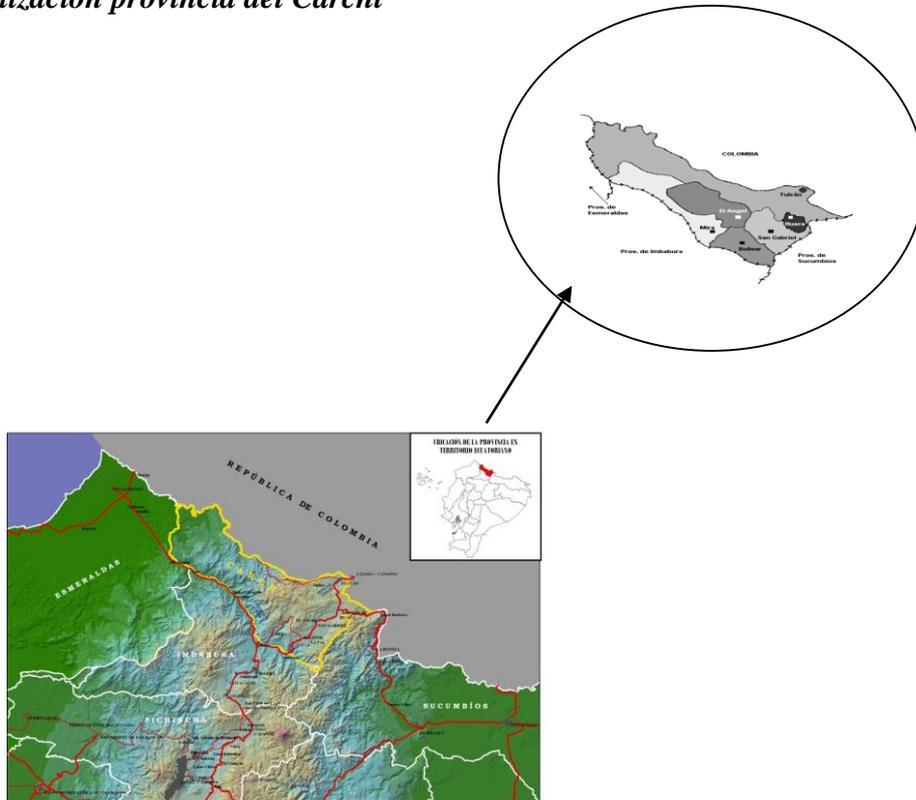
Las fuentes de información a utilizar son las siguientes:

- Datos estadísticos INEC 2010
- Datos del SIISE (sistema integrado de Indicadores sociales del Ecuador)
- Publicaciones
- Plan de ordenamiento Territorial
- Información documentada del Gobierno Autónomo de la Provincia del Carchi.
- Fuentes linkográficas.

## 1.4.2 Componentes sociodemográficos del cantón Bolívar.

### Gráfico N° 1

#### Macro localización provincia del Carchi



**Fuente:** Página Web del Gobierno Autónomo de la Provincia del Carchi  
**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

***G.A.P.CARCHI (2010)** La Provincia del Carchi está ubicada en el extremo norte del callejón interandino; entre los paralelos  $1^{\circ} 12' 43''$  y  $0^{\circ} 21' 50''$  de Latitud Norte y entre los meridianos  $77^{\circ} 31' 36''$  y  $78^{\circ} 33' 12''$  de Longitud Occidental; el relieve del terreno es bastante irregular y montañoso; la Provincia se extiende entre los nudos de Pasto hacia el norte, de Boliche, hacia el sur y en parte del valle del Chota.*

### Demografía

En los últimos cuarenta años la población provincial se incrementó casi el doble, la población urbana se multiplicó por casi tres veces y la rural aumentó en un 50%. El proceso de

urbanización ha sido creciente: un 41% de la población reside al momento en ciudades; en 1950 sólo el 27% vivía en el área urbana. Este hecho ejerce presión sobre los recursos y los servicios de energía, agua potable, alcantarillado, etc.

División político administrativa de la provincia de Carchi

Se divide en 6 cantones:

**Cuadro N° 2**

***División político administrativa de la provincia del Carchi***

|   | <b>Cantón</b>      | <b>Pob.<br/>(2010)</b> | <b>Área<br/>(km<sup>2</sup>)</b> | <b>Cabecera Cantonal</b> |
|---|--------------------|------------------------|----------------------------------|--------------------------|
|  | <b>Bolívar</b>     | <b>14.347</b>          | <b>353</b>                       | <b>Bolívar</b>           |
|  | Espejo             | 13.634                 | 554                              | El Ángel                 |
|  | Mira               | 12.180                 | 588                              | Mira                     |
|  | Montufar           | 30.511                 | 383                              | San Gabriel              |
|  | San Pedro de Huaca | 7.624                  | 71                               | Huaca                    |
|  | Tulcán             | 86.498                 | 1.801                            | Tulcán                   |

**Fuente:** Página Web del Gobierno Autónomo de la Provincia del Carchi  
**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

<http://www.carchi.gob.ec/>

## Gráfico N° 2

### Micro localización - cantón Bolívar.



Fuente: Página Web del Gobierno Autónomo de la Provincia del Carchi  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cabecera Cantonal:** Bolívar cuenta con una población de 2.576 habitantes (1.313 hombres y 1.263 mujeres).

**Temperatura promedio cantón Bolívar:** 13,8°C.

### Límites

Limita al norte con la República de Colombia; al Sur y Oeste con la Provincia de Imbabura; al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas.

### Extensión

La Provincia del Carchi tiene una extensión de 3.604,33 Km<sup>2</sup>. La extensión del cantón Bolívar es de 329,03 Km<sup>2</sup>.

## **Altitud Media**

Desde el norte en el callejón interandino presenta niveles altitudinales desde los 1.200 m.s.n.m. en la zona del Valle, hasta los 4.768 m.s.n.m. en la cima del volcán Chiles. El cantón Bolívar tiene una altitud de 2.503 m.s.n.m

## **Aspecto Geográfico**

*G.A.P.CARCHI, (2010) El cantón Bolívar presenta niveles latitudinales que van desde los 1.300 m.s.n.m en el valle del Chota hasta los 3.100 m.s.n.m. en la zona de García Moreno, lo cual determina una diversidad de vegetación y aparecimiento de una gran escala de zonas de producción agrícola. La temperatura promedio oscila entre los 14° C en las zonas altas y 18° C en el Valle del Chota. En la parte norte del cantón, en las parroquias de Los Andes, García Moreno y la cabecera cantonal se encuentran alrededor de 12.000 has. de Cangagua o llamada también toba o conglomerado volcánico.*

### **1.4.3. Caracterización poblacional**

Del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos como del sistema de indicadores sociales del Ecuador se obtuvo los datos sociodemográficos del cantón Bolívar.

**Cuadro N° 3*****Población económicamente activa por parroquia***

| Bolívar | García Moreno | Los Andes | Monte Olivo | San Vicente de pusir | San Rafael | Total PEA Cantón Bolívar |
|---------|---------------|-----------|-------------|----------------------|------------|--------------------------|
| 2.123   | 520           | 808       | 673         | 848                  | 678        | <b>5.650</b>             |

Fuente: **SIISE**. Sistema de indicadores sociales del Ecuador

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Se puede determinar que la población económicamente activa en relación a la población total del cantón es considerablemente alta por tanto se logra identificar una población que cuenta con ingreso propios y está en capacidad y disponibilidad para dedicarse a trabajar a producir y generar ingresos económicos.

**1. Población**

El cantón Bolívar está ubicado al Sur de la Provincia del Carchi. En cuanto a su población, cuenta con aproximadamente 14.347 habitantes según datos estadístico del INEC. Su superficie es de 353.2 km<sup>2</sup> aproximadamente.

**Cuadro N° 4*****División política parroquial del cantón Bolívar***

|                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>Parroquias Urbanas:</b> | <b>Bolívar</b>   |
| <b>Parroquias Rurales:</b> | García Moreno, Los Andes, Monte Olivo, San Rafael, San Vicente de Pusir. |

Fuente: Página Web del Gobierno Autónomo descentralizado del cantón Bolívar

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### Cuadro N° 5

#### Población urbana rural

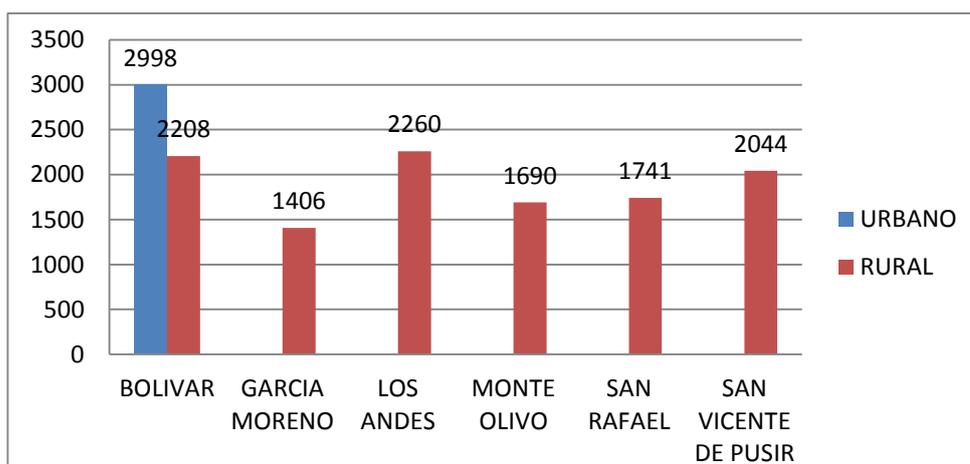
| CANTON         | PARROQUIA            | URBANO       | RURAL         | TOTAL         |
|----------------|----------------------|--------------|---------------|---------------|
| Bolívar-Carchi | BOLIVAR              | 2.998        | 2.208         | 5.206         |
| Bolívar-Carchi | GARCIA MORENO        | -            | 1.406         | 1.406         |
| Bolívar-Carchi | LOS ANDES            | -            | 2.260         | 2.260         |
| Bolívar-Carchi | MONTE OLIVO          | -            | 1.690         | 1.690         |
| Bolívar-Carchi | SAN RAFAEL           | -            | 1.741         | 1.741         |
| Bolívar-Carchi | SAN VICENTE DE PUSIR | -            | 2.044         | 2.044         |
| Bolívar-Carchi | <b>TOTAL</b>         | <b>2.998</b> | <b>11.349</b> | <b>14.347</b> |

Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar 2010

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### Gráfico N° 3

#### Densidad poblacional del cantón bolívar



Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar 2010

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

El gráfico N°3 nos indica que en el cantón Bolívar existe una población de 14.347 habitantes divididas en ciudades, en donde la mayor concentración de habitantes se encuentra en la ciudad del mismo nombre, los motivos son muy notables ya que esta ciudad cuenta con mayor acceso a servicios básicos, su economía es sustentable, la ciudad de Bolívar tiene muchísimas potencialidades, no sólo por su ubicación estratégica, sino también por sus recursos naturales, económicos, humanos, agrícolas; paisajísticos y las grandes posibilidades de su explotación sostenible y equitativa.

**Cuadro N° 6**

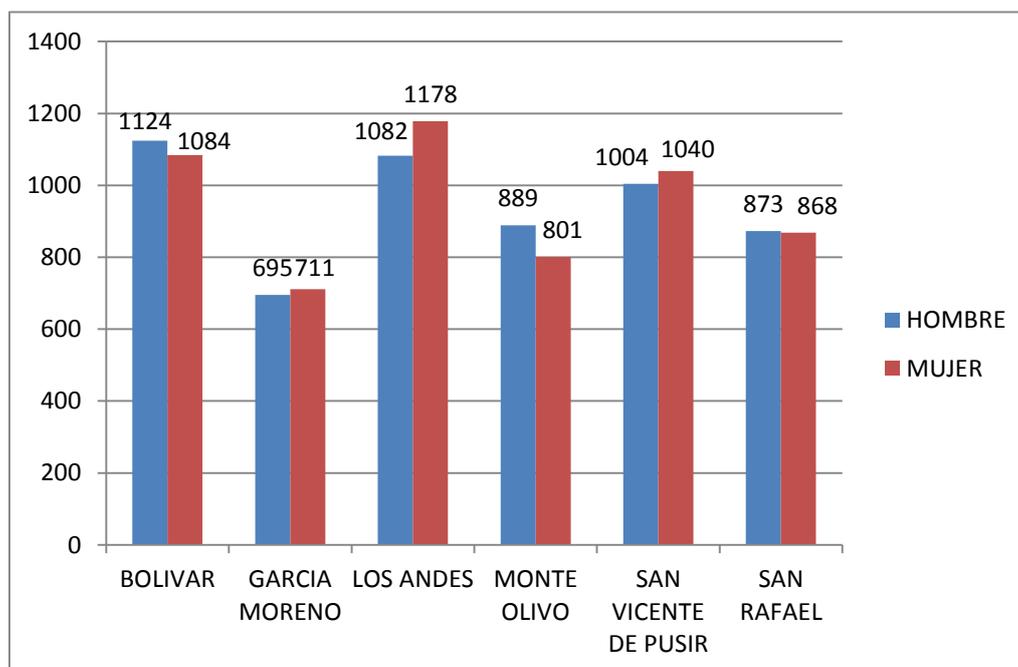
**Población por sexo**

| Nombre de la Parroquia      | Rural        |              | Total         |
|-----------------------------|--------------|--------------|---------------|
|                             | Hombre       | Mujer        |               |
| <b>BOLIVAR</b>              | 1.124        | 1.084        | 2.208         |
| <b>GARCIA MORENO</b>        | 695          | 711          | 1.406         |
| <b>LOS ANDES</b>            | 1.082        | 1.178        | 2.260         |
| <b>MONTE OLIVO</b>          | 889          | 801          | 1.690         |
| <b>SAN VICENTE DE PUSIR</b> | 1.004        | 1.040        | 2.044         |
| <b>SAN RAFAEL</b>           | 873          | 868          | 1.741         |
| <b>TOTAL</b>                | <b>5.667</b> | <b>5.682</b> | <b>11.349</b> |

Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Gráfico N° 4**

**Población por sexo sector rural cantón Bolívar**



Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

En el gráfico se observa que la mayor densidad poblacional por sexo se ubica en las parroquias de Bolívar con 1.124 hombres, 1.084 mujeres y los Andes con una población de, 1.082 hombres y 1.178 mujeres respectivamente, esto se debe a que los índices de crecimiento poblacional en estas dos parroquias son elevados.

## 2. Población por rangos de edad

Los niños, ocupan un alto porcentaje de participación respecto de la población total ya que son casi la tercera parte de las personas que habitan en el cantón. Esto implica que hay una numerosa población en edad de educarse y formarse, lo que hace necesario que deba existir una alta oferta de educación para poder formar adecuadamente a la población del cantón y lograr mejorar las condiciones de competitividad de la fuerza laboral.

### *Gráfico N° 5*

#### *Población por rangos de edad*

| <b>Grandes grupos de edad</b> | <b>Hombre</b> | <b>%</b>      | <b>Mujer</b> | <b>%</b>      | <b>Total</b>  |
|-------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| De 0 a 14 años                | 2.226         | 49,89%        | 2.236        | 50,11%        | <b>4.462</b>  |
| De 15 a 64 años               | 4.119         | 49,61%        | 4.184        | 50,39%        | <b>8.303</b>  |
| De 65 años y más              | 821           | 51,90%        | 761          | 48,10%        | <b>1.582</b>  |
| <b>Total</b>                  | <b>7.166</b>  | <b>49,95%</b> | <b>7.181</b> | <b>50,05%</b> | <b>14.347</b> |

Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar 2010  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Le sigue en importancia, el rango de la población entre 15 a 64 años que es alrededor del 50% de la población total que se encuentran en su edad de trabajar y aportar al desarrollo de la parroquia.

Este porcentaje es muy significativo, pues refleja un alto potencial productivo para la Parroquia, a la vez, que presenta la necesidad de una oferta importante de centros de capacitación y entrenamiento técnico y profesional. De esta manera la población en capacidad

de trabajar mejoraría la oferta laboral y el desarrollo productivo de bienes y servicios lograría mayor eficiencia.

### Cuadro N° 7

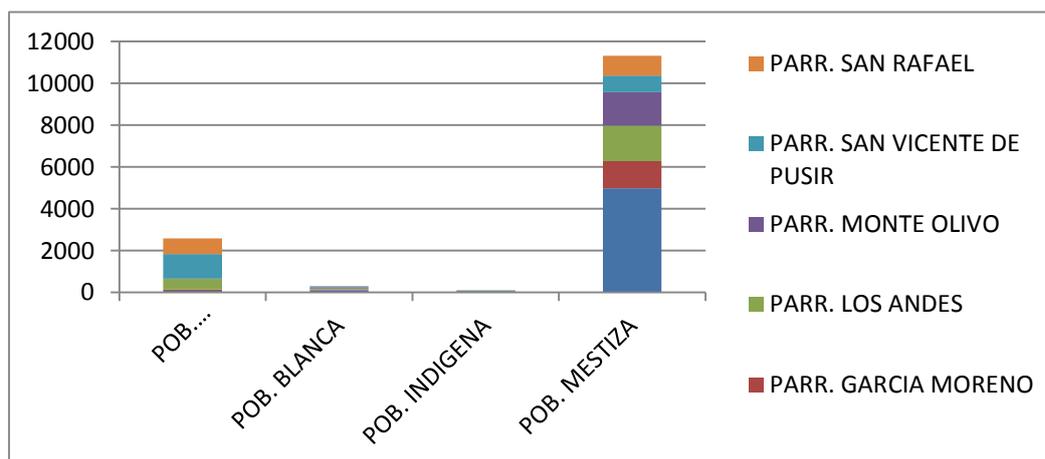
#### Población por grupos etarios

| Indicador                  | Cantón Bolívar | Parroquia - Bolívar | Parroquia - García Moreno | Parroquia - Los Andes | Parroquia - Monte Olivo | Parroquia - San Vicente de Pusir | Parroquia - San Rafael |
|----------------------------|----------------|---------------------|---------------------------|-----------------------|-------------------------|----------------------------------|------------------------|
| Población afro ecuatoriana | 2,588.00       | 78                  | 57                        | 508                   | 20                      | 1,165.00                         | 760                    |
| Población Blanca           | 310            | 117                 | 28                        | 49                    | 61                      | 36                               | 19                     |
| Población indígena         | 103            | 27                  | 11                        | 2                     | 6                       | 49                               | 8                      |
| Población mestizo          | 11,321.00      | 4,979.00            | 1,306.00                  | 1,694.00              | 1,600.00                | 788                              | 954                    |

Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar 2010  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### Gráfico N° 6

#### Población por grupos etarios cantón Bolívar.



Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi Cantón Bolívar 2010  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

En el gráfico se observa que en la parroquia Bolívar existe mayor densidad de población mestiza con 4.979 habitantes, debido a que este grupo etario se adapta con facilidad a las actividades agrícolas y ganaderas que predominan en el mismo.

## Cuadro N° 8

## Población afiliada al seguro, según parroquias de empadronamiento

| Nombre de la Parroquia | Sexo         | Aporte o afiliación a la Seguridad Social |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|------------------------|--------------|---|---------------|---------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------------------|--------------|------------|---------------|
|                        |              | Seguro ISSFA                              | Seguro ISSPOL | IESS Seguro general | IESS Seguro voluntario | IESS Seguro campesino | Es jubilado del IESS/ISSFA/ISSPOL | No aporta    | Se ignora  | Total         |
| BOLIVAR                |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | 4   | 5             | 219                 | 24                     | 107                   | 32                                | 1.560        | 46         | 1.997         |
|                        | Mujer        | 3   | 1             | 120                 | 15                     | 60                    | 13                                | 1.760        | 62         | 2.034         |
|                        | <b>Total</b> | <b>7</b>                                  | <b>6</b>      | <b>339</b>          | <b>39</b>              | <b>167</b>            | <b>45</b>                         | <b>3.320</b> | <b>108</b> | <b>4.031</b>  |
| GARCIA MORENO          |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | -   | -             | 63                  | 1                      | 85                    | 3                                 | 367          | 21         | 540           |
|                        | Mujer        | 1   | -             | 22                  | 1                      | 80                    | 4                                 | 398          | 41         | 547           |
|                        | <b>Total</b> | <b>1</b>                                  | <b>-</b>      | <b>85</b>           | <b>2</b>               | <b>165</b>            | <b>7</b>                          | <b>765</b>   | <b>62</b>  | <b>1.087</b>  |
| LOS ANDES              |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | 5   | 2             | 59                  | 3                      | 144                   | 11                                | 560          | 11         | 795           |
|                        | Mujer        | -   | -             | 23                  | 3                      | 76                    | 4                                 | 739          | 35         | 880           |
|                        | <b>Total</b> | <b>5</b>                                  | <b>2</b>      | <b>82</b>           | <b>6</b>               | <b>220</b>            | <b>15</b>                         | <b>1.299</b> | <b>46</b>  | <b>1.675</b>  |
| MONTE OLIVO            |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | -   | 1             | 12                  | -                      | 145                   | 9                                 | 477          | 9          | 653           |
|                        | Mujer        | -   | 1             | 24                  | -                      | 94                    | 3                                 | 455          | 11         | 588           |
|                        | <b>Total</b> | <b>-</b>                                  | <b>2</b>      | <b>36</b>           | <b>-</b>               | <b>239</b>            | <b>12</b>                         | <b>932</b>   | <b>20</b>  | <b>1.241</b>  |
| SAN RAFAEL             |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | 1   | -             | 16                  | 3                      | 194                   | 3                                 | 425          | 4          | 646           |
|                        | Mujer        | -   | -             | 8                   | 2                      | 174                   | 5                                 | 420          | 12         | 621           |
|                        | <b>Total</b> | <b>1</b>                                  | <b>-</b>      | <b>24</b>           | <b>5</b>               | <b>368</b>            | <b>8</b>                          | <b>845</b>   | <b>16</b>  | <b>1.267</b>  |
| SAN VICENTE DE PUSIR   |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | 3   | 1             | 35                  | 4                      | 172                   | 7                                 | 505          | 13         | 740           |
|                        | Mujer        | 3   | -             | 19                  | 2                      | 145                   | 1                                 | 568          | 25         | 763           |
|                        | <b>Total</b> | <b>6</b>                                  | <b>1</b>      | <b>54</b>           | <b>6</b>               | <b>317</b>            | <b>8</b>                          | <b>1.073</b> | <b>38</b>  | <b>1.503</b>  |
| <b>Total</b>           |              |   |               |                     |                        |                       |                                   |              |            |               |
|                        | Hombre       | 13  | 9             | 404                 | 35                     | 847                   | 65                                | 3.894        | 104        | 5.371         |
|                        | Mujer        | 7   | 2             | 216                 | 23                     | 629                   | 30                                | 4.340        | 186        | 5.433         |
|                        | <b>Total</b> | <b>20</b>                                 | <b>11</b>     | <b>620</b>          | <b>58</b>              | <b>1.476</b>          | <b>95</b>                         | <b>8.234</b> | <b>290</b> | <b>10.804</b> |

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

De acuerdo a los datos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en el cantón Bolívar el porcentaje de afiliados al Seguro tanto del IEES, ISSFA, ISSPOL está comprendida por un 15% aproximadamente de la población total, con lo que se puede establecer que la mayor parte de la población del cantón Bolívar no está asegurada, por tanto no cuentan con la seguridad de atención en casos de emergencias.

## **1.5. Caracterización económica**

El cantón tiene como principal ocupación económica las actividades agrícolas y ganaderas, seguidas en orden de importancia por la artesanía (tejido a mano), el comercio y los servicios, en un total de 36.085 hectáreas de extensión territorial, repartidas en una amplia variedad de tipos de suelo y pisos climáticos, desde el páramo andino hasta el valle subtropical.

### **1.5.1. Actividades económicas**

- **AGRICULTURA**

Según el Censo Agropecuario 2010, la agricultura en el cantón Bolívar se concentra el 68.7 % del total de la población económicamente activa. El área destinada a cultivos alcanza 36.085 hectáreas, entre legumbres, hortalizas, frutas, verduras, tubérculos, entre otros.

Según el Ministerio de Agricultura las personas del cantón cultivan diferentes áreas de productos agrícolas.

**Cuadro N° 9****Principales productos agrícolas**

| <b>CULTIVO</b> | <b>SUPERFICIE<br/>SEMBRADA HAS</b> |
|----------------|------------------------------------|
| Papas          | 20.000                             |
| Frejol         | 6.000                              |
| Maíz           | 1.500                              |
| Trigo          | 425                                |
| Arveja         | 5.350                              |
| Haba           | 700                                |
| Mellocos       | 100                                |
| Aguacate       | 380                                |
| Ají            | 180                                |
| Frutas         | 1430                               |

Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2010

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

- **TURISMO**

El cantón Bolívar cuenta con una diversidad de lugares y atracciones turísticas que merecen ser aprovechadas sosteniblemente, con el fin de darle más realce y empuje a este sector que podría además generar ingresos adicionales para los sectores correspondientes.

El Sr. Herman Guerra, relacionista público del Cabildo, indicó que uno de los objetivos del Gobierno Autónomo descentralizado del Cantón Bolívar es crear un circuito turístico cantonal, que inicie en el museo y parque temático, pase por la iglesia del Señor de la Buena Esperanza, el balneario El Aguacate, la laguna La Encañada, la casa del general Julio Andrade, entre otros. Señaló también que alrededor de 157 emprendedores son los beneficiados con este proyecto. Ellos ofrecerán a los turistas servicio de comidas tradicionales, sacos tejidos a lana, artesanías, venta de productos agrícolas de la zona y otros.

- **INDUSTRIA**

El desarrollo industrial comprende una gran concentración en el cantón Bolívar porque cuenta con empresas que satisfacen las necesidades básicas de toda la ciudadanía. El número de personas ocupadas en la industria manufacturera representa un gran porcentaje de la población económicamente activa. Las principales ramas manufactureras son: textiles, la industria de productos alimenticios, embutidos lácteos y balanceados.

En el cantón Bolívar se encuentran un gran número de microempresas que destacan el desarrollo de actividades industriales, turísticas y pequeños negocios gastronómicos en los últimos años, mismos que están ayudando a generar fuentes de empleo.

- **COMERCIO**

El comercio es una actividad de importante desarrollo en el cantón, principalmente en la comercialización fronteriza de productos agropecuarios, legalizados a base de convenios de integración entre Ecuador y Colombia.

El intercambio comercial con el sur de Colombia, constituye un factor determinante en la economía bolivareña dado el intenso intercambio comercial que se efectúa a través del puente internacional Rumichaca; se basa en productos agrícolas, textiles, ganado, productos lácteos, mercadería de toda clase, etc. El cambio de moneda es una actividad rentable que favorece a un gran número de habitantes ecuatorianos principalmente en el norte de país.

- **SERVICIOS BÁSICOS**

**Agua potable**

*Mora (2011) De las 6 parroquias en que se divide el cantón Bolívar cinco poseen agua potable equivalente a un 96% de la población; la restante posee agua entubada.*

**Alcantarillado público**

Únicamente la parroquia Monte Olivo no posee este servicio de eliminación de agua servida, mientras que en todas las parroquias poseen este servicio de alcantarillado fluvial y agua servidas, lo cual significa que tiene una cobertura a nivel domiciliario del 90%.

- **ELECTRICIDAD**

El servicio de Electricidad es considerado como indispensable, cubre todas las parroquias y su cobertura es total, significando aproximadamente el 90% de hogares con energía eléctrica, en su gran mayoría son redes definitivas, pero carecen de un adecuado mantenimiento de luminaria pública y domiciliaria.

- **SERVICIO DE COMUNICACIÓN**

Los servicios de comunicación en el cantón, alcanza los niveles de satisfacción de la población ya que se dispone de acceso a internet y servicio de cabinas telefónicas de llamadas locales e internacionales, para las distintas operadoras, contando con la presencia del Conatel.

- **VÍAS**

La principal vía para llegar al Cantón Bolívar es la Panamericana Norte, la cual se encuentra en perfecto estado, por que goza de la concesión en la mayor parte de la vía.

Otra forma de viajar en transporte público al Cantón Bolívar es por el desvío de Mascarilla al Ángel, para luego bajar a Bolívar.

- **TRANSPORTE**

Dentro del cantón el medio de transporte inter parroquial lo realizan la Cooperativa de Transporte San Cristóbal y las diferentes camionetas de la zona.

El transporte público es muy variado para el ingreso al cantón con sus diferentes frecuencias e intervalos de 20 minutos, distribuidos por cada Cooperativa de Transportes.

- **SERVICIOS DE SALUD**

*Cuadro N° 10*

*Unidades operativas de salud pública – cantón Bolívar*

| <b>PARROQUIA</b>     | <b>CENTRO DE SALUD</b> | <b>PUESTOS DE SALUD</b> | <b>TOTAL CASAS DE SALUD</b> |
|----------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Bolívar              | 1                      | 1                       | 2                           |
| García Moreno        | 1                      | 2                       | 3                           |
| Los Andes            | 2                      | 1                       | 3                           |
| Monte Olivo          | 2                      | 0                       | 2                           |
| San Rafael           | 1                      | 1                       | 2                           |
| San Vicente de Pusir | 0                      | 4                       | 4                           |

**Fuente:** Ministerio de Salud Pública- GEO Salud  
**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

Las instituciones que actualmente ofertan y entregan servicios en salud, en el cantón Bolívar, son: cuatro consultorios médicos privados, el centro médico Municipal, según investigación de campo y sub centros de salud ubicados en cada parroquia del cantón Bolívar como se muestra en el cuadro N° 10, cumpliendo objetivos de servicios de salud para la ciudadanía.

Factores como las limitaciones de su presupuesto y la falta de tecnologías de desarrollo, demuestran la baja atención sobre este sector.

Por esta razón, las instituciones que prestan servicios actualmente están obligadas a hacerlo con un gran esfuerzo para satisfacer la gran demanda de la población por este servicio.

En el transcurso de los últimos años se observa un mejoramiento de las condiciones de salud de la población de la parroquia, sin embargo, se registran todavía tasas elevadas de mortalidad, neonatal, infantil, niñez, materna y general, así como, deficiencias en infraestructura, equipamiento, recursos humanos y limitaciones presupuestarias.

### *Cuadro N° 11*

#### *Atención médica – cantón Bolívar*

| <b>ATENCIÓN EN SALUD</b>   | <b>PORCENTAJE</b> |
|----------------------------|-------------------|
| <b>Cobertura de Salud</b>  | 61.2%             |
| <b>No existe cobertura</b> | 38.8%             |
| <b>Total</b>               | 100%              |

**Fuente:** Centro de Salud – ciudad de Bolívar

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 12****Número de médicos por cada 10.000 habitantes**

| <b>PROVINCIA</b> | <b>CANTÓN</b> | <b>POBLACIÓN</b> | <b>TOTAL MÉDICOS</b> | <b>MÉDICOS POR 10.000 HABITANTES</b> |
|------------------|---------------|------------------|----------------------|--------------------------------------|
| Carchi           | Bolívar       | 14.347           | 32                   | 2,10                                 |

Fuente: INEC, Anuario de recursos y actividades de salud, 2008

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

El presente cuadro incluye a los médicos, odontólogos, psicólogos, enfermeras, obstétricas, auxiliares de enfermería, excluye a médicos residentes y rurales por cuanto no son especialidades, y con la presente información se logra determinar que el porcentaje de profesionales de la salud es deficiente para la oportuna atención.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda un mínimo de 23 médicos, por cada 10.000 habitantes, para prestar servicios esenciales de salud. En el país, en el año 2008 se contaba con 14,5 médicos para cada 10.000 habitantes. Actualmente, el Ecuador cuenta con 21,4 médicos por esa cantidad de habitantes, estadística favorable, ya que se acerca a lo sugerido por la OMS; mas, aún en el cantón Bolívar según datos estadísticos se establece que existe 2,10 médicos por 10.000 habitantes, por lo que de la misma manera es una estadística propicia en comparación a lo recomendado por la (OMS).

La atención médica se la realiza en el Centro Medico Municipal de la ciudad de Bolívar y Sub Centros de Salud de cada parroquia, mismos que tiene una edificación deficiente y escasos recursos tanto tecnológicos como personal médico especializado para el cuidado, prevención de enfermedades y accidentes impredecibles.

Además se puede indicar que las enfermedades más comunes que se presentan en la población del cantón Bolívar son de tipo viral, siendo las más frecuentes infecciones intestinales, respiratorias, laringitis, parásitos, infecciones a la piel.

Por otra parte, existe preocupación en la población debido a la falta de médicos permanentes que cumplan horarios rotativos las 24 horas al día y de esta forma ayudar a la población a mantener una medicina preventiva y de emergencias.

### **1.6. Análisis del diagnóstico situacional**

Después de haber realizado la investigación situacional del cantón Bolívar estamos en condiciones de establecer los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades de la actividad relacionada al estudio para evaluar la situación presente. Además el análisis de estos factores nos permite identificar las condiciones tanto favorables como adversas en la creación de la clínica.

Para determinar los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades fue necesario realizar un diagnóstico interno y externo de la situación socioeconómica y geográfica del cantón.

## 1.7. Matriz A.O.O.R.

### Cuadro N° 13

#### Matriz A.O.O.R.

| ALIADOS   | OPONENTES   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesionales de la salud que están dispuestos a formar parte de la institución.</li> <li>• Vías de comunicación que facilitan el transporte de personas de las parroquias hacia la ciudad de Bolívar.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuentes de crédito poco convenientes debido a las altas tasas de intereses.</li> <li>• Prestación de servicios similares tales como :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clínicas cercanas al cantón de Bolívar</li> <li>• Consultorios de Medicina Natural.</li> <li>• Instituciones que prestan seguros de vida y salud.</li> </ul> </li> <li>• Costos elevados de la maquinaria y equipo utilizado en clínicas de salud.</li> <li>• Situación económica de la población bolivarense.</li> </ul> |
| OPORTUNIDADES   | RIESGOS   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La salud constituye una fuente valiosa de bienestar para la sociedad frente al acelerado aumento de enfermedades entre los habitantes.</li> <li>• Apoyo del gobierno autónomo descentralizado realizando trámites internos.</li> <li>• La ciudad de Bolívar constituye un Lugar estratégico para ejecución del proyecto.</li> <li>• Unidades de salud no brindan internación, solo estabilización de lunes a viernes.</li> <li>• Cantón con 96% de cobertura de agua potable, 90% de alcantarillado y 100% de electricidad.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia desleal de servicios similares.</li> <li>• Aplicación de tecnologías inadecuadas o en su defecto desactualizadas.</li> <li>• Mala práctica médica por la inexperiencia de nuevos profesionales de la salud.</li> <li>• Limitada cantidad de médicos especialistas.</li> </ul>  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 1.7. 1 Análisis de la matriz A.O.O.R

### Cuadro N° 14

#### Análisis de la matriz A.O.O.R

| ALIADOS  | ANÁLISIS  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Profesionales de la salud que están dispuestos a formar parte de la institución.</li> </ul>                           | <p>Para el presente proyecto existirá la participación activa de profesionales de la salud tales como odontólogos, médicos generales y enfermeras ya que al manifestarles la idea de crear la clínica se mostraron optimistas para formar parte de la misma en calidad de inversionistas y empleados.</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Vías de comunicación que facilitan el transporte de personas de las parroquias hacia la ciudad de Bolívar.</li> </ul> | <p>De vital importancia es considerar que el desarrollo de cualquier comunidad depende en gran medida de las vías de comunicación con que se cuente, por tanto contando con la adecuada infraestructura en las vías se facilita la dotación del servicio de salud a las personas de cada una de las parroquias del cantón Bolívar, llegando a ellas oportunamente.</p>  |
| OPONENTES  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Fuentes de crédito poco convenientes debido a las altas tasas de intereses.</li> </ul>                                | <p>Esta variable se la considera como un oponente ya que las altas tasas de intereses podrían en un futuro perjudicar el correcto funcionamiento del proyecto, debido al riesgo que se incurre en cuanto a las posibilidades de pagar, a las expectativas de un nuevo préstamo; a la flexibilidad para obtener prórroga en los pagos, una vez que obtiene el préstamo para la puesta en marcha del proyecto.</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Clínicas cercanas al cantón de Bolívar.</li> </ul>  | <p>Una de las razones por la que se decide crear la clínica dentro del cantón es la no existencia de servicios de salud especializados, por el presente problema las personas que necesitan de estos servicios se trasladan a las ciudades más cercanas que si cuentan con estos para satisfacer esta necesidad, por tanto el oponente principal para el proyecto son las clínicas de ciudades contiguas que brindan servicios iguales a los que se va a ofertar en la clínica Bolívar.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Consultorios de Medicina Natural.</li> </ul>  | <p>En los últimos años la medicina natural se ha establecido notoriamente y se ha ganado la confianza de las persona, es por ello que esto genera competencia entre la medicina clínica y la medicina natural, ay que señalar que para mitigar a este oponente dentro de este proyecto se brindara atención a la ciudadanía para crear una cultura en ellas basada en prevención de su salud.</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Instituciones que prestan seguros de vida y salud.</li> </ul>   | <p>Se considera que este factor es un oponente ya que dentro del cantón el 15% de las personas están afiliadas instituciones que le brindan los servicios de salud gratuitamente más sin embargo se puede aseverar que este oponente podría convertirse en aliado para el proyecto ya que mediante la creación de alianzas se podría lograr entender a pacientes de estas instituciones dentro de la clínica.</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Costos elevados de los equipos médicos utilizados en clínicas de salud.</li> </ul>                                    | <p>Este factor constituye un oponente para la puesta en marcha del proyecto ya que los equipos médicos siempre han mantenidos costos elevados dentro de todo el mercado que los oferta, hay que señalar que para atenuar este oponente dentro del proyecto se tomaran medidas como las de adquirir equipos médicos comparando precios mediante proformas de instituciones que ofertan equipo médico.</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Situación económica de la población bolivareense.</li> </ul>  | <p>La situación económica de la población es un factor determinante para funcionamiento de la clínica ya que el</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | poder adquisitivo de la población será el que establezca si las personas asistirán hacer uso de los servicios de la clínica.   |
| <b>OPORTUNIDADES</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>La salud constituye una fuente valiosa de bienestar para la sociedad frente al acelerado aumento de enfermedades entre los habitantes.</li> </ul> | Para todas las sociedades el acceso a una buena atención médica es una necesidad primordial a satisfacer, por lo que con la implementación de la clínica se estaría cumpliendo con esta necesidad básica y cubriendo una demanda potencial dentro de la población bolivarenses.  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Apoyo del gobierno autónomo descentralizado realizando trámites internos.</li> </ul>  | Existe el apoyo por parte de las autoridades del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón para la implementación de la clínica, cabe destacar que se manifestaron positivos con el proyecto ya que indirectamente se estará activando distintas actividades económicas de la ciudad, se generará fuentes de empleo y ocupación directos e indirectos en las diferentes fases del proyecto.                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>La ciudad de Bolívar constituye un Lugar estratégico para ejecución del proyecto.</li> </ul>  | La cabecera cantonal del cantón Bolívar es la ciudad del mismo nombre, por lo que es un punto estratégico para la ubicación de la clínica ya que las vías de acceso mantienen una infraestructura propicia, la mayor concentración de población se concentra en esta ciudad entre otros factores que benefician al proyecto y a la ciudad.   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Unidades de salud no brindan internación, solo estabilización de lunes a viernes.</li> </ul>  | Esta causa constituye una gran oportunidad para el proyecto, al ver que los servicios existente no ofertan el servicio de salud todos los días de la semana y mucho menos las 24 horas del día, directamente la clínica se vería beneficiada, ganando posicionamiento y confiabilidad, además en casos de emergencia la clínica estará al servicio para atender cualquier día de la semana y en cualquier horario. |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Cantón con 96% de cobertura de agua potable, 90% de alcantarillado y 100% de electricidad.</li> </ul>   | Para la implementación y puesta en marcha del proyecto este factor es de gran beneficio, ya que en el lugar que se planea cimentar la clínica existe la cobertura del agua potable ,alcantarillado y electricidad , por tanto en la construcción no se tendrá que incurrir en gastos para dotar a la clínica de estos servicios indispensables.  |
| <b>RIESGOS</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Competencia desleal de servicios similares.</li> </ul>  | Se considera que este es un riesgo al que se debe remitirse la creación de este proyecto ya que se conoce que existen ideas de la creación de clínicas que presten servicios similares.  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicación de tecnologías inadecuadas o en su defecto desactualizadas.</li> </ul>   | Dentro de la medicina clínica es indispensable el buen uso de los equipos médicos por lo que se presenta el riesgo de que se haga mal uso de estos y se incurra en otro riesgo como es el de la negligencia médica, es por ello que para mitigar el riesgo se adquirirá equipo médico de punta y previamente evaluado por profesionales.   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Mala práctica médica por la inexperiencia de nuevos profesionales de la salud.</li> </ul>   | Existe el riesgo de que una vez que la clínica este en actividad se presenten estos casos, por lo que antes de contratar al personal médico existirá una evaluación previa por personal calificado en esta área y en su mayoría se contratara médicos reconocidos y con experiencia.   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Limitada cantidad de médicos especialistas</li> </ul>   | Dentro del cantón no existe un gran número de médicos especialistas por lo que el riesgo incurre en que médicos de otras ciudades no estarían dispuestos a trasladarse permanentemente a la ciudad.  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## **1.8. Oportunidad de la inversión**

Después de haber efectuado el diagnóstico situacional se ha concluido que en el cantón Bolívar, parroquia Bolívar, Provincia del Carchi, se necesita la implementación de un Centro de Atención Médica ya que se logró identificar en un gran porcentaje la no existencia de cobertura médica, además se hace necesario el desarrollar una cultura de prevención de enfermedades y accidentes, así logrando brindar un servicio de atención permanente y de calidad a la población bolivareense, mediante el estudio del proyecto económico, con el siguiente tema: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLÍNICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI.”**

En el Diagnóstico Situacional se establece que existe una alta factibilidad para la ejecución de este proyecto en el cantón Bolívar específicamente en la ciudad del mismo nombre, debido a las condiciones favorables tanto en accesibilidad como en la cobertura de los servicios básicos. La ciudad de Bolívar, Provincia del Carchi posee recursos humanos capacitados para el desempeño de este servicio (médicos, enfermeras, profesionales), generando así directamente empleo y desarrollo a la ciudadanía.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Empresa

##### 2.1.1. Definición

*Vásquez (2009) Manifiesta: “La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficie al empresario, al estado y a la sociedad”. (pág. 5)*

La empresa es una organización que persigue fines económicos mediante la oferta de bienes o servicios, además está compuesta de recursos humanos, materiales, tecnológicos, económicos, financieros, los cuales con una adecuada administración nos permiten obtener una buena rentabilidad y satisfacer las necesidades del cliente o consumidor.

##### 2.1.2. Objetivos de la empresa

*Rodríguez (2005) Enuncia: “Los objetivos deben ser capaces de convertirse en metas y tareas específicas de todas las áreas de la que dependa la supervivencia de la empresa”. (pág. 25)*

Los objetivos de la empresa estarán encaminados al fortalecimiento de las actividades empresariales en los distintos niveles jerárquicos, logrando superación, expansión, engrandecimiento, productividad, optimización de los recursos.

## **2.2. Sociedad anónima**

*Barriga (2004) Indica: “La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas. La Sociedad Anónima constituye un novísimo tipo de empresa, muy difundidas en estos últimos tiempos. En este tipo de sociedad su razón social no se designa por el nombre de ninguno de los socios, sino por el objeto para el cual se forman, y se administran por mandatarios, amovibles socios o no socios por estipendio o gratuitamente”*

*(pág. 18-19)*

Las compañías anónimas en la actualidad son las que más se han conformado, estas son constituidas mediante escritura pública e inscrita en el Registro Mercantil, a estas sociedades las administra la Junta General de Accionistas, los accionistas no pueden ser menos de 5 personas.

Existe una diferencia entre la compañía de responsabilidad limitada y la compañía anónima, en una hay participaciones y en la otra hay acciones respectivamente.

## **2.3. Estructura legal de los establecimientos de salud**

Para la formación de un establecimiento de salud, es necesario definir el tipo de sociedad que se va a formar considerando las leyes establecidas por el Estado y la Superintendencia de Compañías, sujetarse a las regulaciones que determina el Ministerio de Salud Pública para las instituciones médicas privadas y poder brindar los servicios profesionales especializados.

### 2.3.1. Constitución legal

#### 1. Sociedad anónima

A continuación se presentan los requerimientos para la constitución de las compañías anónimas, información documentada obtenida de la página web de la Superintendencia de Compañías; [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

#### 2. Requisitos:

*1. El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R. O. 496 de 29 de diciembre de 2008)).*

*Las denominaciones sociales se rigen por los principios de “propiedad” y de “inconfundibilidad” o “peculiaridad”. (Art. 16 LC).*

*El “principio de propiedad” consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra.*

*El “principio de inconfundibilidad o peculiaridad” consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías*

*De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.*

**2. Solicitud de aprobación.-** *La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).*

### **3. Forma de constitución**

- **Constitución simultánea.-** Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores. Artículos 148 y 149 de la Ley de Compañías.
- **Constitución sucesiva.-** Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores

### **4. Accionistas**

- **Capacidad:** Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultánea) se requiere la

capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías.

- **Números de accionistas.-** La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

## 5. Capital

- **Capital mínimo.-** El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.

Así también, si se desea constituir una compañía de salud y medicina pre pagada, conforme lo dispone el artículo 4 de la Ley que regula el funcionamiento de las Empresas Privadas de Salud y Medicina Pre pagada, publicada en el R. O. 12, del 26 de agosto de 1998, deberán ser sociedades anónimas, nacionales o extranjeras. Su objeto social será el financiamiento de los servicios de salud y medicina y tendrá un capital pagado mínimo de ochenta mil dólares de los Estados Unidos de América (80,0000).

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el aporte y transferías de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como

aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima.

- **Acciones.-** La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley.

#### **2.4. Normas y reglamentos para su creación**

Para la creación o formación de cualquier entidad de salud, es necesario registrarse a las disposiciones que establece el Ministerio de Salud.

Se ha considerado importante destacar algunos puntos que deben ser analizados para el funcionamiento y cumplimiento de las obligaciones de estas entidades, ya sean públicas o privadas.

### **LEY ORGÁNICA DE SALUD DEL ECUADOR**

#### **LIBRO IV. DE LOS SERVICIOS Y PROFESIONES DE SALUD**

##### **Capítulo I. De los servicios de salud.**

**Art.180.-** La autoridad sanitaria nacional regulará, licenciara y controlara el funcionamiento de los servicios de salud públicos y privados, con y sin fines de lucro, autónomos, comunitarios y de las empresas privadas de salud y otorgara su permiso de funcionamiento. Regulará los procesos de licenciamiento y acreditación. Regulará y controlara el cumplimiento de la

normativa para la construcción, ampliación y funcionamiento de los establecimientos de acuerdo a la tipología, basada en la capacidad resolutoria, nivel de atención y complejidad.

**Art. 181.-** La autoridad sanitaria nacional regulará y vigilará que los servicios de salud públicos y privados, con o sin fines de lucro, autónomos y las empresas privadas de salud y medicina pre pagada, garanticen atención oportuna, eficiente y de calidad según los enfoques y principios definidos en esta Ley prestación de servicios de salud en establecimientos particulares.

**Art. 185.-** Los servicios de salud funcionarán, de conformidad con su ámbito de competencia, bajo la responsabilidad técnica de un profesional de la salud.

**Capítulo III.** De las profesiones de salud, afines a su ejercicio.

**Art. 193.-** Son profesiones de la salud aquellas cuya formación universitaria de tercer o cuarto nivel está dirigida específica y fundamentalmente a dotar a los profesionales de conocimientos, técnicas y prácticas, relacionadas con la salud individual y colectiva y al control de sus factores condicionantes.

**Art. 194.-** Para ejercer como profesional de salud, se requiere haber obtenido título universitario de tercer nivel, conferido por una de las universidades establecidas y reconocida legalmente en el país, o por una del exterior revalidado y referenciado.

En uno u otro caso debe estar registrado ante el Consejo Nacional de Educación Superior (CONESUP) y por la autoridad sanitaria nacional.

**Art. 195.-** Los títulos de nivel técnicos superior o tecnológico así como los de auxiliares en distintas ramas de la salud, para su habilitación deben ser registrados e inscritos ante la autoridad sanitaria nacional.

**Art. 198.-** los títulos de nivel técnico superior o tecnológico así como los de auxiliares en distintas ramas de la salud, para sus habilidades deben ser registrados e inscritos ante la autoridad sanitaria nacional.

**Art. 199.-** Corresponde a la autoridad sanitaria nacional la investigación y sanción a prácticas ilegales, negligencia, impericia, imprudencia e inobservancia en el ejercicio, sin perjuicio de la acción de la justicia ordinaria.

**Art. 200.-** El profesional que ampare con su título o con su firma el ejercicio de las profesiones de la salud a personas no autorizadas, sin perjuicio de lo establecido en esta Ley, será sancionado de acuerdo con la legislación aplicable.

**Art. 201.-** Es responsabilidad de los profesionales de salud, brindar atención de calidad, calidez y eficacia, en el ámbito de sus competencias, buscando el mayor beneficio para la salud de sus pacientes, respetando los derechos humanos.

**Art. 202.-** Constituye infracción de las profesiones de salud, todo acto individual e intransferible, no justificado, que genere daño en el paciente y sea resultado de:

- a) Inobservancia, en el cumplimiento de las normas;
- b) Impericia, en la actuación del profesional de la salud con total o parcial de conocimientos técnicos o experiencia;
- c) Imprudencia, en la actuación del profesional de la salud con omisión del cuidado o diligencia exigible; y,
- d) Negligencia, en la actuación del profesional de la salud con omisión o demora injustificada en su obligación profesional.

**Art. 203.-** Los servicios de salud, serán corresponsables civilmente, de las actuaciones de los profesionales de la salud que laboran en ellos.

**Art. 204.-** el consentimiento o autorización del paciente o de la persona que le representa legalmente, no exime de responsabilidad al profesional o al servicio de salud en aquellos casos determinados en el artículo 202 de esta Ley.

## **2.5. Obligaciones tributarias**

La obligación tributaria para las empresas es la relación jurídica que se crea entre el sujeto activo (Estado) y el sujeto pasivo (contribuyente), en virtud de la cual éste debe cumplir una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo.

Según el Código tributario en el Art. 24 enuncia que “Sujeto pasivo.- Es sujeto pasivo la persona natural o jurídica que, según la ley, está obligada al cumplimiento de la prestación tributaria, sea como contribuyente o como responsable” y en el Art. 96.- “Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables: literal d) Presentar las declaraciones que correspondan” La Empresa deberá presentar los siguientes formularios al Servicio de Rentas Internas, que a continuación detallamos:

- **Formulario 101: Impuesto a la Renta Sociedades.-** Es la declaración del Impuesto a la Renta y presentación de balances, formulario único de sociedades y establecimientos permanentes; en este formulario se detalla el Estado de Situación (Activos, Pasivos y Patrimonio) y el Estado de Resultados (Ingresos, Costos y Gastos), y se lo presenta una vez al año, luego que se haya terminado el año fiscal.

- **Formulario 103: Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta.-** Es la declaración de las Retenciones en la fuente del impuesto a la renta, que se la realiza cada mes, haya o no efectuado la empresa las retenciones por la adquisición de bienes o servicios.
- **Formulario 104: Impuesto al Valor Agregado.-** Es la declaración mensual del IVA, por concepto de las ventas y compras de bienes y/o servicios que se realiza con tarifa 12% y/o tarifa 0%.

Además la Empresa deberá presentar los Anexos de Retención en la Fuente de Impuestos a la Renta por otros conceptos (REOC) correspondientes a las ventas o compras de bienes y/o servicios; y el Anexo de Retención en la Fuente por Relación de Dependencia (RDEP).

## **2.6. Requisitos legales de constitución y funcionamiento de la empresa**

La clínica es una empresa de tipo privado con personería jurídica, su capital provendrá de inversionistas particulares y no interviene ninguna partida del presupuesto destinado hacia las empresas del Estado.

Los requisitos legales de constitución y funcionamiento de la empresa los detallamos a continuación:

- **Nombre de la Empresa.-** Se debe seleccionar el nombre de la empresa de forma adecuada que se relacione y sea compatible con el producto y/o servicio que se va a ofrecer; este deberá ser original, descriptivo, llamativo, visible, positivo y agradable para lograr transmitir una idea clara de lo que se pretende vender a los clientes.
- **Minuta de Constitución.-** La elaboración de la Minuta es redactada por un Abogado, en la que consta los datos de los socios que conforman la empresa, el aporte que hacen cada

uno de ellos, se describe la finalidad de la empresa, se elaboran los estatutos, se designan los representantes y el tiempo de duración de los cargos, se define los aspectos legales que tendrá dentro de la empresa.

- **Escritura Pública.-** Es el documento público que se hace constar ante un Notario Público los actos y contratos de las partes sobre la declaración de voluntad de la realización de la empresa, autorizado por un fedatario público quien dará fe de la capacidad jurídica de los otorgantes, el contenido del mismo y la fecha en que se realizó; documento que estará redactado de acuerdo a las leyes pertinentes,
- **Afiliación a las Cámaras.-** La afiliación a las Cámaras la realizan los empresarios sean estas personas naturales o jurídicas, que desarrollan cualquier actividad productiva, servicio, comercio, etc., solicitando voluntariamente su afiliación para obtener servicios preferentes.
- **Patente Municipal.-** La patente Municipal es la inscripción de un negocio en los registros de la Municipalidad, deben obtener la patente todas las personas naturales o jurídicas que deseen iniciar una actividad comercial, empresarial, industrial, etc.
- **Registro Mercantil.-** Las empresas tienen como obligación de comunicar una serie de información que se considera esencial para el tráfico jurídico, y el Registro Mercantil permite la publicidad de dicha información para mayor seguridad jurídica y económica.
- **Obtención del RUC.-** El Registro Único de Contribuyentes es el padrón tributario al que deben inscribirse todas las personas naturales o jurídicas que ejercen algún tipo de actividad económica, instituciones públicas, organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades naturales o extranjeras; documento que se lo obtiene en el Servicio de Rentas Internas.
- **Obtener Permisos de Funcionamiento.-** Se deben tener los permisos respectivos para el funcionamiento de la empresa, tales como: El Permiso de Funcionamiento que lo emite el Cuerpo de Bomberos a todos los locales enmarcados dentro de su actividad; y el Permiso

Sanitario de Funcionamiento que es otorgado por el Ministerio de Salud a través de sus respectivas direcciones provinciales.

- **Inscripción al IESS.-** La Empresa deberá inscribirse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social como empleador, para garantizar los derechos de los trabajadores a la seguridad social, ya que estos son irrenunciables de acuerdo al Art. 34 de la Constitución de la República del Ecuador y el Art. 4 del Código de Trabajo.

## 2.7. Concepto de servicios

*Stanton, Etzel y Walke (2004); Definen: “los servicios como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades.” (pág. 8)*

Partiendo de este concepto los servicios son intangibles y se dan gracias al esfuerzo de los seres humanos que con su desempeño producen servicios y estos pueden ser ofertados.

## 2.8. Servicio de salud pública

### 2.8.1. Definición

*Lazcano (2013) Definió la salud pública como “la ciencia y el arte de prevenir enfermedades, prolongar la vida y fomentar la buena salud física, por medio de los esfuerzos comunitarios organizados para el saneamiento ambiental, el control de las infecciones de la comunidad , la instrucción personal en los principios de la higiene individual, la organización del servicio y de enfermería para el diagnóstico temprano y la prevención de enfermedades con la cual se asegure a cada persona un nivel de vida adecuado para la conservación de la salud.” (pág. 14)*

De acuerdo a la definición señalada la salud pública es derecho de toda la sociedad y gracias a los esfuerzos de la comunidad se logra principios de higiene aportando directamente a la salud.

## **2.9. Servicio de salud privada**

### **2.9.1. Definición**

*(Monetos); En si publicación define: “El servicio de Salud privada constituye el conjunto de servicios sanitarios prestados por empresas privadas. Por lo general estas instituciones poseen sus propios laboratorios y centros de atención sanitaria; a las cuales el usuario puede recurrir sin necesidad de hacer largas colas de espera, o bien, sin necesidad de perder tiempo.” (Sitio Web)*

A partir de este concepto los servicios de salud privada son aquellas instituciones que brindan sus servicios de forma eficaz y eficiente, a cambio de una retribución económica por parte del usuario.

## **2.10. Clínica**

### **2.10.1. Definición**

*Wikipedia, la Enciclopedia Libre, señala: “Clínica es el lugar donde personal sanitario diagnostica y trata a personas con problemas de salud, mediante un pago adicional, estas por lo general son de carácter privado.” (Sitio Web)*

La definición señala que la clínica es un lugar donde se tratan enfermos, es un lugar con similares características a las de un hospital, sin embargo su diferencia es que en la clínica los pacientes deben hacer un pago adicional por el servicio proporcionado.

### 2.10.2. Importancia de las clínicas

*Artículo Revista Digital Lindísima, (2006); publica: “Las clínicas son lugares importantes para el tratamiento de enfermedades de personas de estrato social alto y mediano, sin importar costos, tiempo, etc.” (Sitio Web)*

Se señala que una clínica es importante ya que en estos lugares se brindan servicios personalizados y el trabajo de los especialistas en salud es eficiente y ayudan en gran parte a cubrir la demanda de atención médica.

### 2.10.3. Tipos

*Yunga (2011) señala : Clínica General “ Unidad de salud que provee atención de salud ambulatoria y de hospitalización en las especialidades básicas de la medicina o algunas subespecialidades, dispone de servicios de consulta externa, emergencia, odontología, internación, centro quirúrgico u obstétrico, farmacia interna con stock básico de medicamentos e insumos médicos y auxiliares de diagnóstico.” (Sitio Web)*

*Yunga (2011) señala: Clínica Especializada “Unidad que brinda atención de salud ambulatoria y hospitalización en una de las especialidades de la medicina y subespecialidades de la misma, o que atiende a grupos de edad específicos; dispone de servicios de diagnóstico clínico patológicos e imagenología, farmacia interna con stock de medicamentos e insumos médicos y odontológicos. Corresponde al tercer nivel de atención con servicios especializados brindados por médicos especialistas.”(Sitio Web)*

De acuerdo a las definiciones presentadas se determina que existen diferentes tipos de clínicas que brindan servicios diferentes, es por ello que se deberá elaborar una propuesta clara y precisa de los servicios que ofrecerá la clínica a través del presente proyecto de factibilidad.

## **2.11. Salud**

### **2.11.1. Definición**

*(Diccionario de Medicina) “Situación de bienestar físico, mental y social con ausencia de enfermedad y otras circunstancias anormales”.*

Por tanto se puede señalar que la salud es el estado en el que las personas se mantienen saludables física y mentalmente.

## **2.12. Promoción de salud**

*Según la Carta de Ottawa (1986) “consiste en proporcionar a la gente los medios necesarios para mejorar la salud y ejercer un mayor control sobre la misma. Identifica tres estrategias básicas para la promoción de la salud”.*

Se puede señalar que la promoción de salud se fundamenta en brindar servicios utilizando los medios e instrumentos necesarios para hacerlo, facilitando a todas las personas el desarrollo completo potencia de salud.

## **2.13. Servicios médicos**

### **2.13.1. Prevención de enfermedad**

*Según la Carta de Ottawa (1986) “La prevención de la enfermedad es una estrategia de la Atención Primaria, que se hace efectiva en la atención integral de las personas. Esta considera al ser humano desde una perspectiva biopsicosocial e interrelaciona la promoción, la prevención, el tratamiento, la rehabilitación y la reinserción social con las diferentes estructuras y niveles del sistema Nacional de Salud”.*

Por tanto la prevención de enfermedades es primordial para toda la sociedad ya que implica la atención de salud integral de las personas, con lo que se logra preservar el bienestar en el ser humano.

### **2.13.2. Servicio de medicina general**

*Calidad y Salud (2009) define : “Los que se proporcionan a la persona, con el fin de proteger, promover o restaurar la salud, curar y prevenir la enfermedad y rehabilitar al paciente, en los que se encuentran comprendidas las actividades profesionales, técnicas y auxiliares para la salud.” (Sitio Web)*

De acuerdo al concepto se puede definir al servicio de medicina general como el medio por el cual las personas pueden ser previamente atendidas para el análisis de la sintomatología que presentan.

### **2.13.3. Servicio de emergencia**

*Calidad y Salud (2009) define: “Conjunto de servicios que se proporcionan en forma inmediata al individuo cuando se encuentra en peligro la vida, un órgano o una función.”*  
*(Sitio Web)*

Con el concepto presentado se determina que el servicio de emergencias se establece como una forma inmediata de atención al paciente que se encuentra gravemente herido, por ende en peligro de muerte.

### **2.13.4. Servicio de ambulancia**

*Definiciones Básicas- Gerencia Médica (2010); define que el servicio de ambulancia es: La atención de salud impartida por personal calificado a una persona no hospitalizada, que no pernocta en el centro de atención. (Sitio Web)*

Este servicio es aquel que lo brindan los paramédicos en casos de que el paciente necesite ser atendido de inmediato en el lugar que se encuentre, mientras es trasladado a una casa de salud si fuere necesario.

## **2.14. Estándares de calidad**

### **2.14.1. Calidad de la atención médica**

*Calidad y Salud (2009) La Organización Mundial de la Salud en su publicación define: “La calidad de la atención médica es otorgar atención médica al usuario, con oportunidad, competencia profesional, seguridad y respeto a los principios éticos, con el propósito de satisfacer sus necesidades de salud y sus expectativas, las de los*

*prestadores de servicios y las de la institución. Grado en el que los servicios de salud prestados a personas y poblaciones, aumentan la probabilidad de que se produzcan los efectos buscados en la salud y éstos son coherentes con los conocimientos profesionales del momento.” (Sitio Web)*

La calidad en la atención médica es brindar oportunamente al paciente el cuidado eficaz y eficiente que necesita para salvaguardar la integridad de su salud.

## **2.15. Estudio de mercado**

### **2.15.1. Definición**

*Orjuela (2002) “El estudio de mercado es uno de los estudios más importantes y complejos que deben realizarse para la evaluación de proyectos, ya que define el medio en el que habrá de llevarse a cabo el proyecto. En este estudio se analiza el Mercado o entorno del proyecto, la demanda, la oferta, el precio, los canales de distribución, y la promoción o publicidad. Pero siempre desde el punto de vista del evaluador, es decir, en cuanto al costo beneficio que cada una de estas variables pudiesen tener sobre la rentabilidad del proyecto. Este estudio generalmente es el punto partida para la evaluación del proyecto, ya que, detecta situaciones que condicionan los demás estudios.” (Sitio Web)*

Por cuanto se puede señalar que el estudio de mercado es el Proceso de planificar, recopilar, analizar información relevante acerca del tamaño, poder de compra de los usuarios o consumidores. Con lo cual se podrá medir el nivel de rentabilidad que tendrá el proyecto.

### 2.15.2. Oferta

*Kotler y Philip (2011), autores del libro "Marketing", plantean la siguiente definición de oferta: "Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo." (pág. 7)*

La oferta es la cantidad de productos y ó servicios que los vendedores pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades de los demandantes.

### 2.15.3. Demanda

*Andrade (2010) Autor del libro "Diccionario de Economía", proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca." (pág. 215)*

La demanda son la cantidad de bienes o servicios que el consumidor o cliente adquieren o están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades.

### 2.15.4. Demanda insatisfecha

*Orjuela (2002) "La demanda insatisfecha se presenta cuando el mercado no cubre las necesidades o requerimientos de la demanda, con los productos o servicios existentes en el mercado." (Sitio Web)*

Por tanto la demanda insatisfecha es aquella que se manifiesta cuando lo ofertado en el mercado no cubre la demanda existente.

## **2.16. Mercadeo y comercialización**

### **2.16.1. Precio**

*La American Marketing Association define el precio como: "la proporción formal que indica las cantidades de bienes de dinero o servicios necesarios para adquirir una cantidad dada de bienes o servicios." (Sitio Web)*

El precio es el valor que tiene un producto o servicio, dicho en términos monetarios, el cual el comprador debe pagar al vendedor para lograr adquirir los beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

### **2.16.2. Plaza**

*Farber y Bonta (2001) autores del libro "199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad", la plaza o mercado es "donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo: El mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio." (pág. 19)*

El mercado o dicho así la plaza, es el conjunto de compradores que tienen la necesidad y o deseo de adquirir un bien o servicio, los cuales constituyen la demanda, y vendedores que ofrecen un determinados productos o servicios para satisfacer las necesidades y o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta.

### 2.16.3. Promoción

*(Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., 2010) Define la promoción como; "Uno de los instrumentos fundamentales del marketing con el que la compañía pretende transmitir las cualidades de su producto a sus clientes, para que éstos se vean impulsados a adquirirlo.; por tanto, consiste en un mecanismo de transmisión de información." (Sitio Web)*

La promoción es el conjunto de técnicas que se utilizan para lograr objetivos específicos de la organización, como informar, inducir o recordar a los consumidores o clientes, acerca de los productos y o servicios que la organización oferta.

### 2.16.4. Publicidad

*Según la American Marketing Association, la publicidad consiste en: "la colocación de avisos y mensajes persuasivos, en tiempo o espacio, comprado en cualesquiera de los medios de comunicación por empresas lucrativas, organizaciones no lucrativas, agencias del estado y los individuos que intentan informar y/o persuadir a los miembros de un mercado meta en particular o a audiencias acerca de sus productos, servicios, organizaciones o ideas." (Sitio Web)*

Explicando este concepto se puede decir que la publicidad es una forma de comunicación que tiene largo alcance, es pagada por una organización para informar a sus clientes o consumidores todo acerca de los productos o servicios ofertados, y tiene como finalidad atraer a posibles compradores, espectadores, usuarios u otros.

## **2.17. Estudio técnico**

### **2.17.1. Definición**

*Orjuela (2002) “Es aquel que entrega la información necesaria para determinar cuánto hay que invertir y los costos de operación asociados a llevar a cabo el proyecto. Además el estudio técnico permite definir el tamaño, la localización del proyecto, la tecnología que se usara y la función de producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles.” (Sitio Web)*

Partiendo de este concepto el estudio técnico es aquel que hace posible la determinación de los costos de inversión y operación, mediante el análisis de los que se utilizará, y será necesario implementar, adquirir y gestionar recursos, para arrancar con el proyecto.

## **2.18. Estudio administrativo**

### **2.18.1. Definición**

*Orjuela (2002) “El estudio Administrativo es aquel que define la estructura administrativa que más se adapte a las características del negocio, definiendo además las inversiones y costos operacionales vinculados al producto administrativo.”(Sitio Web)*

Tomando en cuenta la definición anterior se puede señalar que el estudio administrativo dentro del proyecto nos permite determinar la estructura administrativa que mejor se adapte a la organización a crear.

### 2.18.2. Misión

*Gonzales (2000), autor del libro «Marketing en el siglo XXI», la misión "define la razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas".*

La misión es la razón de ser de la empresa u organización, con la cual se enfoca a cubrir las necesidades con los productos que ofrece; por ello, la misión es el marco de referencia que orienta las acciones de todos quienes conforman la organización, enlaza lo deseado con lo posible, establece las actividades presentes y futuras que se deben realizar, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones.

### 2.18.3. Visión

*Fleitman (2000), en el mundo empresarial, la visión se define como "el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad." (pág. 283)*

En síntesis, la visión es un camino claro que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir.

### 2.18.4. Objetivos

*Herrera (2006) Define: "Objetivo es la categoría que refleja el propósito o intencionalidad de la investigación (el para qué), lo que debe lograrse, de modo que se transforme el objeto y se solucione el problema." (Sitio Web)*

Según la definición se puede mencionar que los objetivos son guías que nos permite alcanzar las metas de investigación o una posible solución a problemas.

### **2.18.5. Políticas**

*(Compilaciones.com) Se define a la política como el: “Criterio o directriz de acción elegida como guía en el proceso de toma de decisiones al poner en práctica o ejecutar las estrategias, programas y proyectos específicos del nivel institucional.” (Sitio Web)*

De acuerdo a la definición se puede mencionar que una política es el lineamiento al que se deben regir los procesos y el personal que integra una organización.

## **2.19. Estudio financiero**

### **2.19.1. Definición**

*Orjuela (2002) define: “El estudio financiero, es la última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto, ya que cuantifica los beneficios y costos monetarios de llevarse a cabo el proyecto. (Sitio Web)*

El estudio financiero nos permite analizar cuan factible es el proyecto en términos financieros, además nos ayuda a determinar la rentabilidad del mismo.

## **2.20. Estados financieros**

### **2.20.1. Definición**

*Calderón (2008) Define: “Los estados financieros son cuadros sistemáticos que presentan en forma razonable, diversos aspectos de la situación financiera de la gestión de una empresa, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados.” (Sitio Web)*

Los estados financieros son aquellos con los que se puede presentar de forma lógica y sistemática los aspectos relacionados a la situación financiera de una empresa, sirviendo estos como base para tomar decisiones sobre inversiones o financiamiento.

### **2.20.2. Balance general**

*Carvalho (2004) define: “Es un estado financiero básico que tiene como fin indicar la posición financiera de un ente en una fecha determinada. Comprende los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa. También se le llama estado de situación financiera.”*  
*(Sitio Web)*

Por tanto el balance general es la imagen que refleja la situación en términos financieros de una empresa a una cierta fecha. También presenta de forma detallada los activos, pasivos y patrimonio.

### **2.20.3. Estado de resultados**

*Calderón (2008) define: “Estado que presenta el resultado de las operaciones de una empresa en un periodo determinado. (Sitio Web)*

Es aquel balance que nos permite después de un periodo de funcionamiento de la empresa, determinar si se obtuvo utilidad o pérdida.

### **2.20.4. Estados de flujos de efectivos**

*Calderón (2008) Define “El estado financiero que reporta la información referente a las entradas y salidas del efectivo o equivalente de efectivo de una empresa ocurridas en un periodo determinado.” (Sitio Web)*

Los estados de Flujos de Efectivo son aquellos que nos brinda información sobre las entradas y salidas del efectivo que se presentaron durante periodos de tiempo.

## **2.21. Indicadores de evaluación financiera**

### **2.21.1. Flujos de caja proyectado**

*Culman, (2012) manifiesta: “El flujo de caja es un estado financiero básico que presenta de una forma dinámica, el movimiento de entrada y salida de efectivo de una empresa, en un periodo determinando de tiempo y la situación de efectivo al final del mismo periodo.” (Sitio Web)*

El flujo de caja proyectado es aquel estado financiero que muestra los movimientos de entrada y salida del efectivo en periodos de tiempo determinados.

### **2.21.2. Valor actual neto (VAN)**

*Ulloa (2010) “Es un método de evaluación de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor presente de los flujos de fondos del negocio, usando la tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado.” (Sitio Web)*

Por tanto se puede señalar que el VAN nos permite determinar el valor actual del dinero y flujos del que dispone la organización.

### **2.21.3. Tasa interna de retorno (TIR)**

*Horne (2010) define: “La tasa interna de rentabilidad o rendimiento de una inversión es la tasa de descuento que iguala el valor presente de las salidas de efectivo esperadas con el valor presente de los ingresos esperados.” (pág. 19)*

De acuerdo a la definición señalada la tasa interna de retorno es la tasa que representa el nivel de ingresos esperados en un periodo determinado de tiempo.

### **2.21.4. Punto de equilibrio**

*García (2011) menciona que: “El punto de equilibrio muestra cómo los cambios operados en los ingresos o costos por diferentes niveles de venta repercuten en la empresa, generando utilidades o pérdidas.” (Sitio Web)*

El punto de equilibrio nos permite determinar el punto en el cual las ventas cubren en forma exacta los costos.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Presentación**

El estudio de mercado comprende la búsqueda de información relacionada al comportamiento de la oferta, con las cantidades de bienes o servicios dispuestas para el consumo o satisfacción de necesidades de la población; así como también abarca lo relacionado a la demanda, entendida como la capacidad de consumo del mercado meta ; tales transacciones se relacionan directamente con el tercer elemento de este capítulo como es el precio que es el valor monetario establecido por la interacción de la oferta y demanda. Finalmente se abarca los canales de distribución, que son los caminos que facilitan la entrega de las mercaderías para uso del consumidor.

En este caso el estudio de mercado fue realizado para un estudio de factibilidad para la creación e implementación de una clínica privada, en la ciudad de Bolívar, provincia del Carchi.

#### **3.2. Identificación del servicio**

La clínica para la que se hace el estudio de factibilidad presenta cinco servicios de inicio, sin descartar que en un futuro puedan estudiarse otras alternativas, estas son:

- Servicio de Odontología
- Servicio Maternidad

- Servicio de Pediatría
- Servicio de Emergencia
- Servicio de Medicina General

### 3.3. El mercado

La Clínica Médica Privada, estará ubicada en la ciudad de Bolívar, Provincia del Carchi, el segmento de mercado a los que atenderá la clínica es toda la población del Cantón Bolívar de manera principal, y en la medida de lo posible atender a la población que lo amerite y que puedan costearse los tratamientos, por lo que se considera para el estudio de mercado a las personas de niveles económicos medio, medio alto y alto.

#### *Cuadro N° 15*

#### *Datos para la población cantón Bolívar, 2010*

| <b>Grandes grupos de edad</b> | <b>Hombre</b> | <b>%</b>      | <b>Mujer</b> | <b>%</b>      | <b>Total</b>  |
|-------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| De 0 a 14 años                | 2.226         | 49,89%        | 2.236        | 50,11%        | <b>4.462</b>  |
| De 15 a 64 años               | 4.119         | 49,61%        | 4.184        | 50,39%        | <b>8.303</b>  |
| De 65 años y más              | 821           | 51,90%        | 761          | 48,10%        | <b>1.582</b>  |
| <b>Total</b>                  | <b>7.166</b>  | <b>49,95%</b> | <b>7.181</b> | <b>50,05%</b> | <b>14.347</b> |

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Población del Cantón Bolívar, 2010.

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Dentro de los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la tasa de crecimiento poblacional es 0,81%, por lo que los datos 2010, fueron proyectados hasta el año 2013.

**Cuadro N° 16****Datos para la población cantón Bolívar, 2013**

| <b>Grandes grupos de edad</b> | <b>Hombre</b> | <b>%</b>      | <b>Mujer</b> | <b>%</b>      | <b>Total</b>  |
|-------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| De 0 a 14 años                | 2.281         | 49,89%        | 2.291        | 50,11%        | <b>4.572</b>  |
| De 15 a 64 años               | 4.220         | 49,61%        | 4.286        | 50,39%        | <b>8.506</b>  |
| De 65 años y más              | 841           | 51,88%        | 780          | 48,12%        | <b>1.621</b>  |
| <b>Total</b>                  | <b>7.342</b>  | <b>49,95%</b> | <b>7.357</b> | <b>50,05%</b> | <b>14.699</b> |

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Población del Cantón Bolívar, 2010

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

La población total del cantón Bolívar asciende a 14.699 habitantes, al año 2013.

**3.3.1. Mercado meta**

El segmento de mercado para este proyecto está compuesto por la población del segundo gran grupo etario, que son las personas de 15 a 64 años, que concentra alrededor del 50% de la población total, señalando que dentro de este segmento los niños y adultos mayores se encuentran a su cuidado y responsabilidad.

**Cuadro N° 17****Mercado meta, población cantón Bolívar, 2013**

|                              |        |
|------------------------------|--------|
| Población Total 2013         | 14.699 |
| Población de Estudio Hombres | 4.220  |
| Porcentaje Hombres           | 49,61% |
| Población de Estudio Mujeres | 4.286  |
| Porcentaje Mujeres           | 50,39% |
| Población Total de Estudio   | 8.506  |

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Población del Cantón Bolívar, 2010

Elaborado por: Paspuel, F. 2014

### **3.4. Objetivos del estudio de mercado**

#### **3.4.1. Objetivo general**

- Realizar un estudio de mercado, para conocer la oferta y la demanda; por medio de la investigación de campo.

#### **3.4.2. Objetivos específicos**

- Determinar los requerimientos de servicios de salud por parte de la población del cantón Bolívar.
- Cuantificar la cantidad de servicios de salud brindados por las unidades médicas del cantón Bolívar
- Establecer el precio de mercado de los servicios de salud en las cinco líneas de servicios propuestas.
- Definir los mejores canales de difusión de los servicios de salud para que tenga conocimiento la población objeto de estudio.

### 3.5. Matriz de variables de mercado

*Cuadro N° 18*

*Matriz de variables de mercado*

| <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>   | <b>VARIABLE</b>             | <b>INDICADOR</b>                               | <b>FUENTE DE INFORMACIÓN</b> | <b>INSTRUMENTOS</b>              | <b>PÚBLICO META</b>                  |
|--|-----------------------------|--|------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| Determinar los requerimientos de servicios de salud por parte de la población del Cantón Bolívar.                            | Demanda                     | Número de requerimientos por tipo de servicio  | Primaria                     | Encuesta                         | Población del Cantón Bolívar         |
| Cuantificar la cantidad de servicios de salud brindados por las unidades médicas del Cantón Bolívar.                         | Oferta                      | Número de atenciones por cada tipo de servicio | Primaria                     | Información documentada (RDACAA) | Unidades de salud del Cantón Bolívar |
| Establecer el precio de mercado de los servicios de salud en las cinco líneas de servicios propuestas                        | Precio                      | Precio de mercado por los servicios ofertados  | Primaria                     | Encuesta                         | Población del Cantón Bolívar         |
| Definir los mejores canales de difusión de los servicios de salud para que tenga conocimiento la población objeto de estudio | Canales de Comercialización | Medios de difusión de los servicios de salud   | Primaria                     | Encuesta                         | Población del Cantón Bolívar         |

Elaborado por: Paspuel, F. 2014

### 3.6. Mecánica operativa

La mecánica operativa permite identificar la población objeto de estudio así como la mejor manera de recolectar la información necesaria que permita sustentar el proyecto.

#### 3.6.1. Identificación de la población

La población objeto de estudio fue aquella que se encuentra en edades de 15 a 64 años de edad, que aglutina a 8.506 personas.

#### 3.6.2. Cálculo de la muestra

Debido a que la población es mayor a 100 unidades se procede al cálculo de una muestra que represente las características del universo, para lo cual se empleó la siguiente fórmula:

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

En donde:

|                                       |       |
|---------------------------------------|-------|
| n = Tamaño de la muestra              | ?     |
| N = Tamaño de la población            | 8.506 |
| Z <sup>2</sup> = Nivel de confianza Z | 1,96  |
| σ <sup>2</sup> = varianza             | 0,25  |
| e <sup>2</sup> = Error                | 0,5   |

Con la resolución de la fórmula y considerando los parámetros propuestos,

$$n = 368 \text{ encuestas.}$$

### 3.6.3. Técnicas e instrumentos de investigación

Las técnicas empleadas para determinar el comportamiento del mercado se detallan a continuación:

| <b>Objetivo</b> | <b>Técnica</b>           |
|-----------------|--------------------------|
| Demanda         | Encuesta                 |
| Oferta          | Información documentada: |
| Precio          | Encuesta                 |
| Canales         | Encuesta                 |

Para determinar la demanda, precio y canales de comercialización, se empleará la encuesta utilizando preguntas de opción múltiple, las cuales estarán enfocadas a levantar información sobre estas variables. Mientras tanto que para estudiar la oferta de servicios de salud existentes en el Canon Bolívar se solicitará a las Unidades de Salud del Cantón los respectivos registros mensuales de atención médica.

### 3.7. Tabulación de resultados

El análisis de los resultados se lo hizo tomando en cuenta las respuestas recolectadas en las encuestas aplicadas a la población, y también la parte correspondiente a la ficha de observación.

Tales resultados se presentan a continuación, para un mejor detalle de la información de campo.

**Indicador:** Oferta

1. **¿Conoce Ud. la existencia de instituciones que brinden servicios de salud en el Cantón Bolívar?, tales como:**

*Cuadro N° 19*

*Servicios de salud que se brindan en el cantón Bolívar*

| Opciones                     | Si  | No  |
|------------------------------|-----|-----|
| Servicio de Odontología      | 320 | 48  |
| Servicio Maternidad          | 13  | 355 |
| Servicio de Pediatría        | 368 | 0   |
| Servicio de Emergencia       | 229 | 139 |
| Servicio de Medicina General | 341 | 27  |

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. 2014

**Análisis**

La mayoría de encuestados afirma conocer el servicio de pediatría, medicina general y odontología, que son los que prestan las unidades públicas de salud; otros afirman conocer el servicio de emergencia en Bolívar, por tanto gracias a esta información se logra determinar que la oferta de estos servicios existen en las casas de salud del cantón, mientras que desconocen la existencia del servicio de maternidad lo que indica que en las casas de salud no se ofertan este servicio, deducción que para el proyecto es favorable.

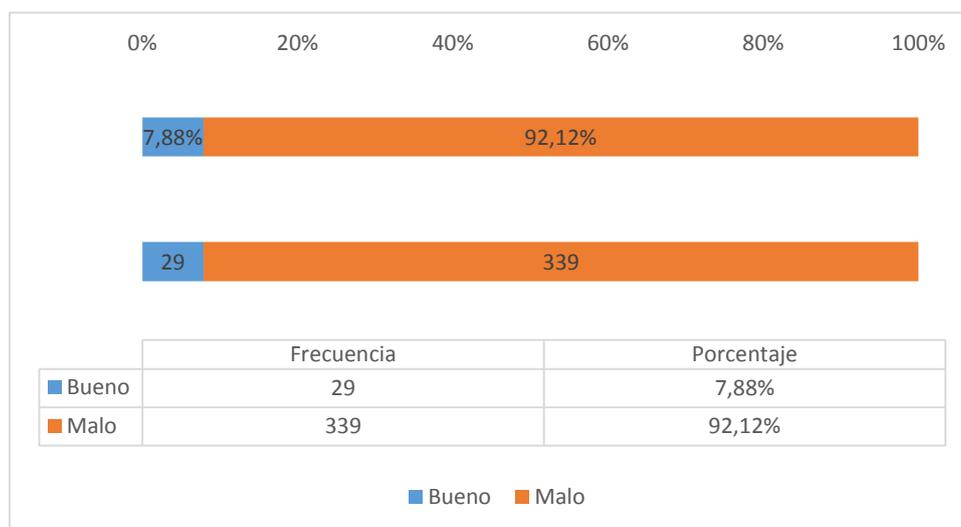
**Observación:** No existe servicio de emergencia, sin embargo las personas encuestadas opinan que el servicio de ambulancia cuenta como servicio de atención en caso de emergencias.

**Indicador:** Oferta

- 2. Actualmente, los servicios que presentan las unidades de salud del cantón Bolívar son:**

**Gráfico N° 7**

**Calidad de los servicios de salud**



**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

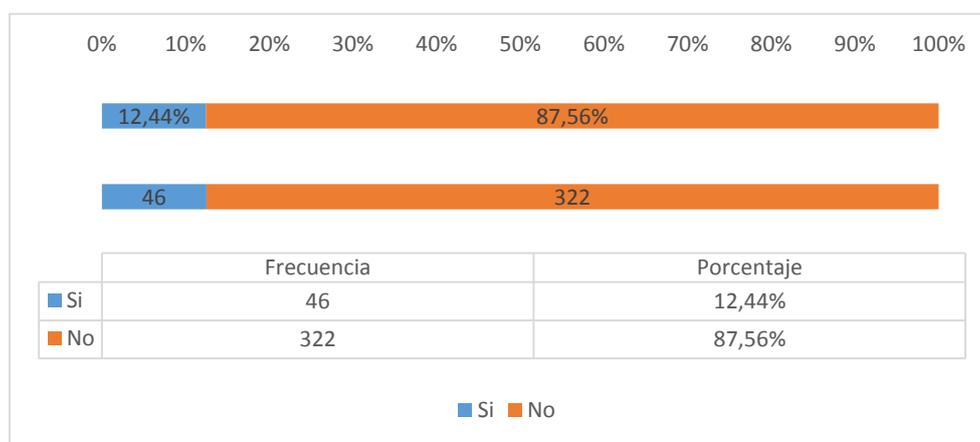
Casi la totalidad de los informantes indican que la calidad en los servicios de salud en el cantón Bolívar son malos, por lo que en general se puede decir que el servicio de salud no es bueno y que esta sería una apropiada alternativa para promover servicios privados que contemplen los requerimientos de los ciudadanos y a su vez solucionar un problema grave de deficiente atención de salud.

**Indicador:** Oferta

3. **Considera usted que el número de especialistas que existen en los centros de salud satisfacen la demanda existente:**

*Gráfico N° 8*

*Suficiente número de especialistas*



**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

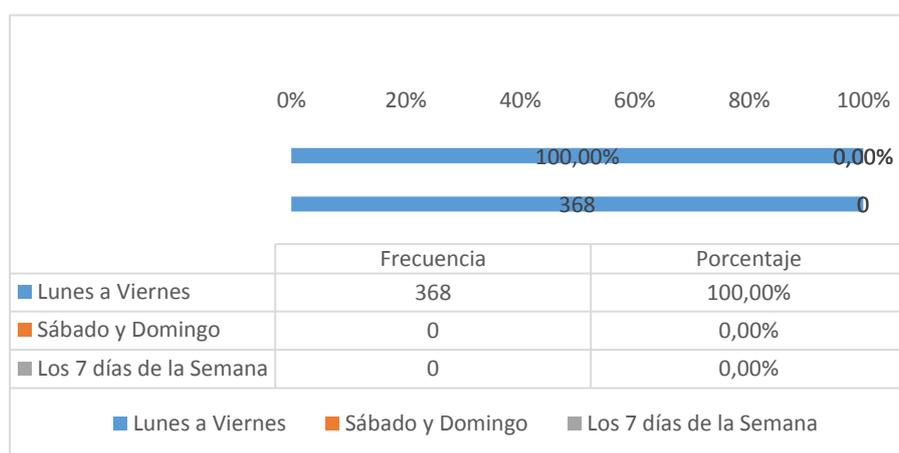
Al respecto del planteamiento, casi la totalidad indica que en las unidades de salud existentes en el cantón Bolívar no cuentan con el número suficiente de especialistas que puedan solventar los problemas de salud de la comunidad; ya que el personal que labora en los distintos centros médicos es talento humano de enfermería, doctores en medicina general y en otras ocasiones son los médicos que hacen la labor rural o pasantía; siendo esto un gran limitante para los centros de salud existentes, por lo tanto se concluye que para el proyecto este problema es una oportunidad, la cual debe ser aprovechada insertando médicos especialistas de calidad que satisfagan la demanda existente de servicios de salud en el cantón.

**Indicador:** Oferta

#### 4. Las unidades de salud que usted conoce le atienden:

##### Gráfico N° 9

##### Días de atención de las unidades de salud

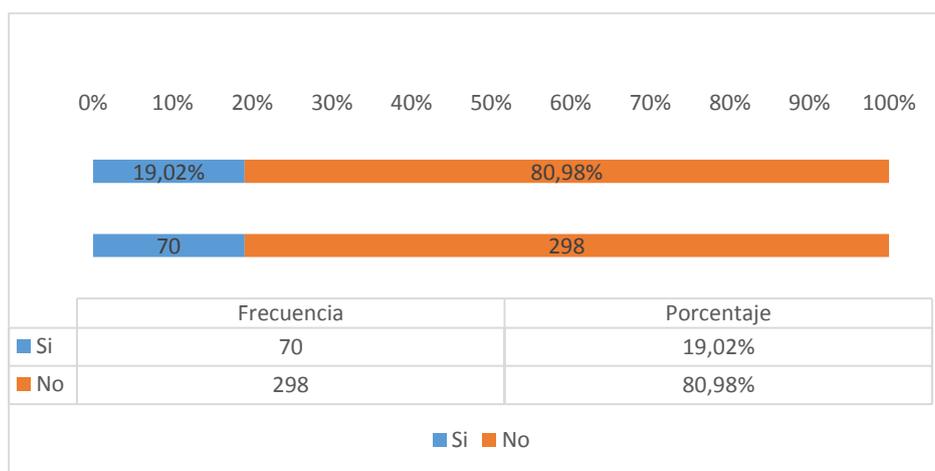


**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

##### Análisis

De acuerdo a los encuestados, estos indican que la totalidad de las unidades de salud atienden únicamente de lunes a viernes, mientras que no hay servicios de salud los días sábados o domingos, sobre todo si se presentan casos de internación - estabilización; estas emergencias tendrían que ser atendidas en otras dependencias en ciudades contiguas, por lo que los siniestros efectuados en fin de semana, tienen un alto riesgo porque no encuentran un servicio de salud oportuno, lo que indica que el proyecto tendrá aceptación inmediata al brindar el servicio de salud los 7 días de la semana y las 24 horas del día, brindando así a la ciudadanía del cantón un servicio eficaz y proporcionando seguridad permanente en su salud.

**Indicador: Oferta****5. Cuando acude a las unidades de salud, observa que estas cuentan con las medicinas suficientes para el tratamiento de su enfermedad o dolencia****Gráfico N° 10****Suficiencia en medicamentos**

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

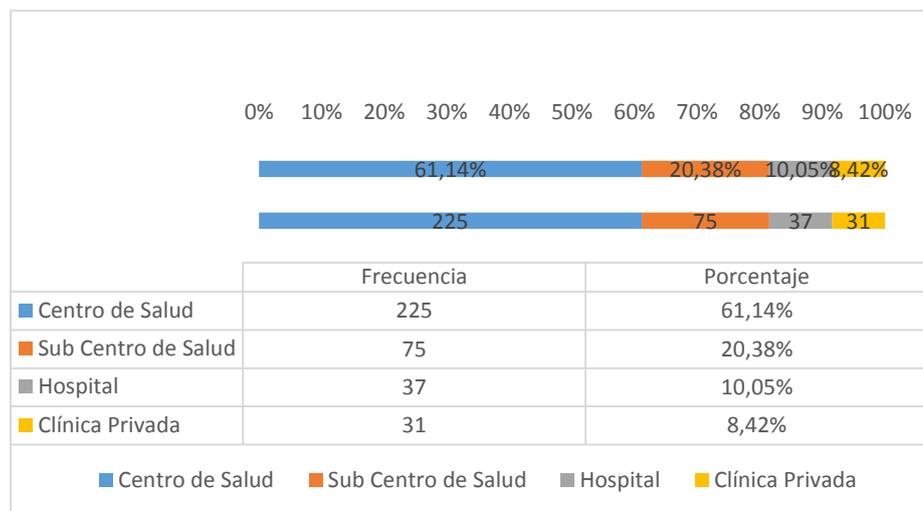
Apenas el 19% afirma que existe suficiencia en medicinas; mientras que la diferencia opina lo contrario; por lo que esta parte de la población tiene que comprar sus medicinas en farmacias de la localidad, y en caso de no haber el medicamento tienen que desplazarse a las ciudades más cercanas, siendo este un inconveniente para las personas que requieren los servicios integrales de salud, por tanto ante esta complicación se hace necesario que para el correcto funcionamiento del proyecto se deberá realizar alianzas estratégicas con una farmacia de la localidad que este dotada de todos los insumos necesarios para la medicación de los pacientes, por otra parte se enfatiza la idea de que en un futuro la clínica estaría en la capacidad de implementar el servicio de farmacia en sus instalaciones.

**Indicador:** Demanda

**6. ¿A qué lugar acudió cuando sufrió algún tipo de enfermedad o accidente?**

*Gráfico N° 11*

***Lugar de concurrencia cuando hay una emergencia***



**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

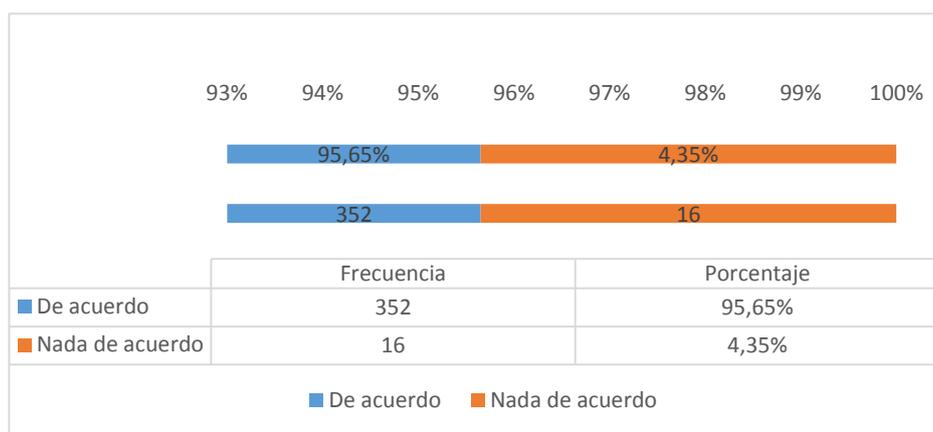
Más del 90% de informantes indica que al momento de presentarse una emergencia de salud, acuden principalmente a unidades de salud públicas como el Centro de Salud, Sub centro de Salud y Hospital; mientras que alrededor del 9% acude a clínicas de otras localidades para atender sus dolencias, esto indica que las personas tienen preferencia por los servicios médicos públicos y esto se debe a que los recursos económicos les limita el hacerse atender en una clínica privada, por tanto se concluye que dentro de la clínica se manejarán precios accesibles a la capacidad económica de la ciudadanía bolivarenses, es decir los precios serán evaluados, tomando en cuenta cuanto estarían dispuestos a pagar por cada uno de los servicios de salud, además se puede señalar que ante un servicio de calidad su costo es una variable secundaria.

**Indicador:** Demanda

### 7. Le gustaría que el cantón Bolívar cuente con una clínica privada:

*Gráfico N° 12*

#### *Aceptación para la implementación de clínica*



**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

#### **Análisis**

Al respecto del planteamiento, casi la totalidad está plenamente de acuerdo con el estudio para la creación e implementación de una clínica en el cantón Bolívar, en virtud que considera que esto les beneficiará directamente porque tendrán una casa de salud que solvente sus requerimientos.

Se hace necesario plantear la cuestión ¿Cuántos de los encuestados que están de acuerdo con la creación de la clínica, estarían en la capacidad de hacer uso de los diferentes servicios que brindara la clínica? Por lo que se hace una sub pregunta.

### 7.1 ¿De los siguientes servicios que prestaría la clínica cuales usaría Ud.?

#### Cuadro N° 20

#### Asistencia para hacer uso de los servicios

| Opciones                     | SI  | PORCENTAJE | NO  | PORCENTAJE |
|------------------------------|-----|------------|-----|------------|
| Servicio de Odontología      | 176 | 50%        | 176 | 50%        |
| Servicio de maternidad       | 123 | 35%        | 229 | 65%        |
| Servicio de pediatría        | 123 | 35%        | 229 | 65%        |
| Servicio de emergencia       | 176 | 50%        | 176 | 50%        |
| Servicio de medicina general | 211 | 60%        | 141 | 40%        |

Fuente: Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### Análisis:

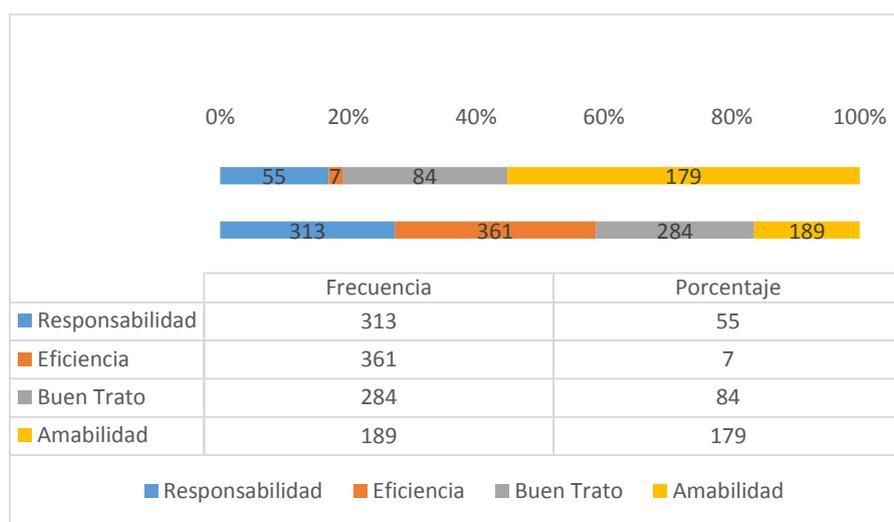
Se concluye que existe aceptación de todos los servicios, siendo el más demandado el de medicina general que atendería a 6 de cada 10 personas que aceptan la creación de la clínica, por tanto esta información servirá para establecer los ingresos que se generarán por cada servicio.

**Indicador:** Demanda

**8. Conoce Ud. los beneficios tendría si fuera atendido en una clínica particular:**

*Gráfico N° 13*

*Beneficios de ser atendido en una clínica*



**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

La mayoría de la población considera que los beneficios que le brindaría una clínica serían principalmente la eficiencia, la responsabilidad y el buen trato; aspectos que deberían tomarse muy en cuenta al momento de reclutar al personal que ejercerá actividades profesionales en la nueva unidad de salud privada. Por lo tanto dentro de la clínica además de brindar estos valores a los clientes se tomara en cuenta la participación en programas sociales, el apoyo a fundaciones comprometidas con la niñez desamparada. Otros aspectos a desarrollar en el campo de la responsabilidad social son el cuidado y el compromiso con el medio ambiente y programas de Recursos Humanos dirigidos al bienestar de los colaboradores de la clínica.

**Indicador:** Demanda

9. ¿En un año regular, cuantas veces acude a un centro de salud en demanda de los siguientes servicios?

*Cuadro N° 21*

*Veces que acuden a los servicios de salud*

| <b>Opciones</b>              | <b>Hombres<br/>N° de veces / año</b> | <b>Mujeres<br/>N° de veces / año</b> |
|------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Servicio de Odontología      | 1                                    | 2                                    |
| Servicio Maternidad          | 0                                    | 5                                    |
| Servicio de Pediatría        | 1                                    | 2                                    |
| Servicio de Emergencia       | 1                                    | 1                                    |
| Servicio de Medicina General | 3                                    | 5                                    |

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014  
**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

### **Análisis**

El servicio que mayor visita tiene es el de medicina general, siendo un promedio de tres veces/año en hombres y 5 veces/año en mujeres; luego está el servicio de maternidad con 5 visitas/año en el caso de las mujeres; luego están servicios complementarios como pediatría, emergencia y odontología. Con esta información se logra determinar que los servicios con mayor demanda dentro del cantón son los de medicina general y maternidad, por lo que se concluye que dentro de la clínica privada se contratara mayor personal en estas áreas y de esta forma satisfacer la demanda por estos servicios.

**Indicador:** Demanda

**10. ¿Cuánto estaría dispuesto Ud. a pagar por el servicio médico privado?**

*Cuadro N° 22*

*Costo de consulta en el servicio de salud privada*

| <b>Servicios de salud</b> | <b>De \$0 a \$10</b> | <b>De \$10 a \$20</b> | <b>De \$20 a \$30</b> | <b>De \$30 a \$40</b> | <b>Más de \$50</b> |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Odontología               | 49                   | 319                   |                       |                       |                    |
| Maternidad                |                      |                       | 258                   | 84                    | 26                 |
| Pediatría                 |                      |                       |                       | 300                   | 68                 |
| Medicina general          |                      | 265                   | 84                    | 18                    | 0                  |
| Emergencia                |                      |                       |                       | 313                   | 55                 |

Fuente: Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

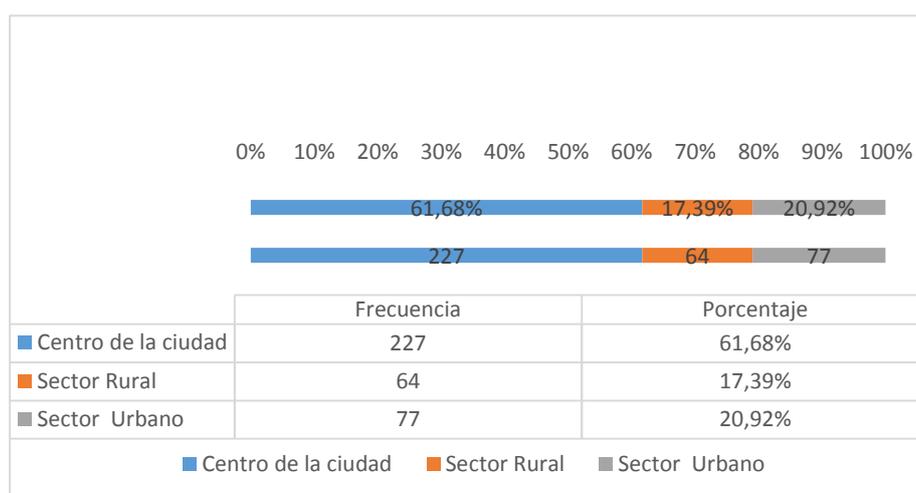
Los datos indican que para el servicio de emergencia, 313 personas estarían dispuestas a pagar de \$30 a \$40; en medicina general estarían dispuestos a pagar 265 personas un costo entre \$10 y \$20; para pediatría están 300 informantes de acuerdo en pagar entre \$30 y \$40, en la maternidad 258 personas desearían pagar de \$20 a \$30 y en odontología 319 personas pagarían de \$10 a \$20. Con lo que se concluye que la población bolivarenses está en la capacidad de pagar un precio notoriamente aceptable para generar rentabilidad dentro del proyecto.

**Indicador:** Canales de Comercialización

**11. A su criterio, ¿qué lugar sería el más conveniente para la ubicación de Clínica?**

*Gráfico N° 14*

*Ubicación de la clínica*



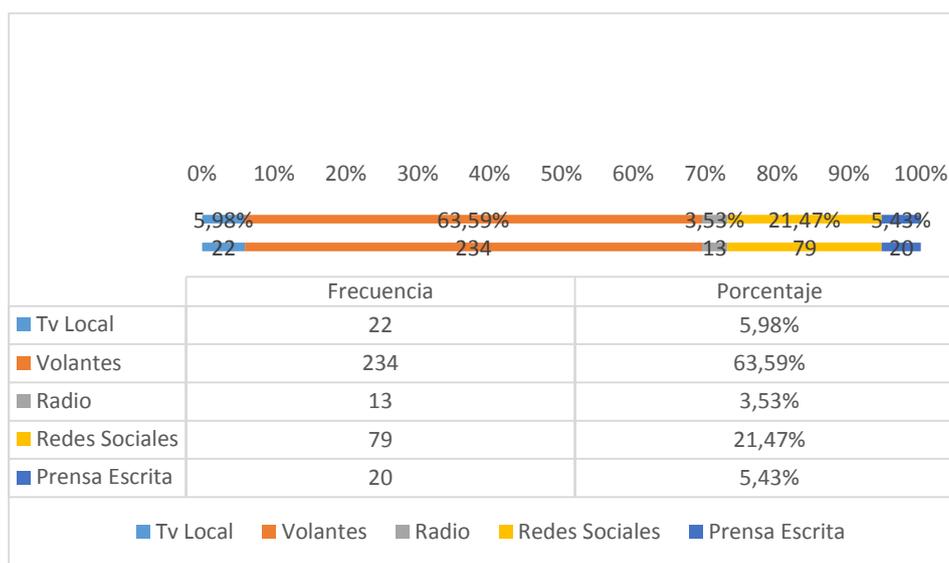
**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del Cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

La mayoría de la población está de acuerdo que sea en el sector urbano, especialmente en el centro de la ciudad, porque consideran que este sector ofrece mayor facilidad de acceso y cobertura de servicios públicos y complementarios como lugares de comida, entidades financieras y transporte, por citar algunos casos. Por ende es de gran facilidad para el proyecto construir las instalaciones de la clínica en el centro de la ciudad.

Se hace necesario diferenciar que el centro de la ciudad está comprendido por un área del sector urbano.

**Indicador:** Canales de Comunicación**12. ¿Cuál sería el canal de difusión más conveniente para dar a conocer este nuevo servicio?****Gráfico N° 15****Medios de publicidad**

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Análisis**

La mayoría de la población considera que los volantes sería el mejor medio para dar a conocer la existencia de la clínica, aunque también desea que se emplee las redes sociales como medio alternativo; también hay opiniones que requieren publicidad en tv local, radio y prensa escrita, estos medios son los que más impacto causarían a la población para que esté enterada de los servicios de la clínica. Lo que la información difundida señala que para el conocimiento de la clínica se hace necesario crear un plan de marketing que abarque los diferentes medios de comunicación y de esta manera llegar a la mente de la mayoría de la población bolivareense.

### 3.8. Determinación de la demanda

La demanda en servicios de salud está determinada por el número de veces que acude una persona en un año tradicional, de acuerdo a esta premisa y con ayuda de la encuesta se determinó la demanda actual de la siguiente manera:

#### *Cuadro N° 23*

##### *Población*

|                              |        |
|------------------------------|--------|
| Población Total 2013         | 14.699 |
| Población de Estudio Hombres | 4.220  |
| Porcentaje Hombres           | 49,61% |
| Población de Estudio Mujeres | 4.286  |
| Porcentaje Mujeres           | 50,39% |
| Población Total de Estudio   | 8.506  |

Fuente: INEC, Censo de población y Vivienda provincia del Carchi cantón Bolívar 2010  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Según este cuadro se observa la composición de la población que está entre los 15 y 64 años.

#### *Cuadro N° 24*

##### *Promedio de uso de los servicios de salud, según género:*

| Opciones                     | Hombres<br>N° de veces / año | Mujeres<br>N° de veces / año |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Servicio de Odontología      | 1                            | 2                            |
| Servicio Maternidad          | 0                            | 5                            |
| Servicio de Pediatría        | 1                            | 2                            |
| Servicio de Emergencia       | 1                            | 1                            |
| Servicio de Medicina General | 3                            | 5                            |

Fuente: Encuesta aplicada a la población del Cantón Bolívar, 2014  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Demanda Potencial

Con la ayuda de los dos cuadros anteriores se puede calcular la demanda potencial; así:

Servicio de Odontología:

$$(1 \times 4220) + (2 \times 4286) = 4.220 + 8.572 = \mathbf{12.792}$$

Empleando el mismo proceso se calculó la demanda potencial de los servicios restantes:

### *Cuadro N° 25*

#### *Demanda actual de los servicios de salud*

| Opciones                     | Demanda Potencial |         |        |
|------------------------------|-------------------|---------|--------|
|                              | Hombres           | Mujeres | Total  |
| Servicio de Odontología      | 4.220             | 8.572   | 12.792 |
| Servicio Maternidad          | 0                 | 21.430  | 21.430 |
| Servicio de Pediatría        | 4.220             | 8.572   | 12.792 |
| Servicio de Emergencia       | 4.220             | 4.220   | 8.440  |
| Servicio de Medicina General | 12.660            | 21.100  | 33.760 |

Fuente: Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

En este caso se calculó la demanda de servicios de salud por grupo: odontológico, maternidad, pediatría, emergencia y medicina general, que básicamente son las áreas de atención elementales con las que cuenta una clínica.

#### **3.8.1. Proyección de la demanda**

Con los datos del cuadro anterior, se procedió a proyectar la demanda durante cinco años que serán años de evaluación del proyecto, para lo que se utilizó una tasa de crecimiento poblacional de 0.81% que representa el crecimiento poblacional en la provincia del Carchi. Ver (Anexo N° 9)

Con este antecedente, se efectúa la proyección, utilizando el modelo exponencial, tomando en cuenta la presente fórmula:

$$Q_n = Q_0 (1 + i)^n$$

Donde:

$Q_n$  = demanda futura

$Q_0$  = demanda inicial

$i$  = Tasa de crecimiento anual promedio

$n$  = año proyectado

Según el método de proyección de la demanda, los resultados se describen en el siguiente cuadro resumen:

### *Cuadro N° 26*

#### *Proyección de la demanda*

| <b>SERVICIO</b>              | <b>Año 0</b> | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> | <b>Año 4</b> | <b>Año 5</b> |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Servicio de Odontología      | 12.792       | 12.896       | 13.000       | 13.212       | 13.535       | 13.979       |
| Servicio Maternidad          | 21.430       | 21.604       | 21.955       | 22.493       | 23.230       | 24.187       |
| Servicio de Pediatría        | 12.792       | 12.896       | 13.105       | 13.426       | 13.867       | 14.438       |
| Servicio de Emergencia       | 8.440        | 8.508        | 8.647        | 8.859        | 9.149        | 9.526        |
| Servicio de Medicina General | 33.760       | 34.033       | 34.587       | 35.434       | 36.596       | 38.103       |

Fuente: Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### 3.9. Determinación de la oferta

La oferta se la obtuvo mediante los registros de atenciones mensuales de las unidades de salud del cantón Bolívar, las mismas que fueron procesadas, y los resultados son los siguientes:

#### *Cuadro N° 27*

#### *Determinación de la oferta de servicios de salud*

| <b>Servicio de Salud</b> | <b>Casos registrados</b> |
|--------------------------|--------------------------|
| Odontología              | 12.086                   |
| Maternidad               | 5.871                    |
| Medicina General         | 17.552                   |
| Pediatría                | 10.521                   |

**Fuente:** Registros hospitalarios del cantón Bolívar, 2013

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

#### 3.9.1. Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta, se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, bajo el supuesto que a medida que crece la población, también se incrementan los requerimientos de salud, por tanto las unidades existentes invierten para tener una mayor capacidad de cobertura; y como ya se había anotado anteriormente la tasa de crecimiento correspondiente es del 0.81%

**Cuadro N° 28****Proyección de la oferta**

| Oferta                       | Año 0  | Año 1  | Año 2  | Año 3  | Año 4  | Año 5  |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Servicio de Odontología      | 12.086 | 12.184 | 12.283 | 12.382 | 12.482 | 12.583 |
| Servicio Maternidad          | 5.871  | 5.919  | 5.967  | 6.015  | 6.064  | 6.113  |
| Servicio de Pediatría        | 17.552 | 17.694 | 17.837 | 17.981 | 18.127 | 18.274 |
| ** Servicio de Emergencia    | -      | -      | -      | -      | -      | -      |
| Servicio de Medicina General | 10.521 | 10.606 | 10.692 | 10.779 | 10.866 | 10.954 |

**Fuente:** Registros hospitalarios del cantón Bolívar, 2013

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

\*\* En el servicio de emergencia, la oferta es nula porque esta dependencia no existe en el cantón Bolívar, y las unidades de salud más cercanas (San Gabriel, El Ángel, Mira), tampoco disponen del servicio de emergencia; sino que tan solo brindan estabilización; y cuando se trata de casos de mayor gravedad, son trasladados a Tulcán, Ibarra o Quito, para un mejor tratamiento.

**3.10. Determinación de la demanda insatisfecha**

Para la proyección de la demanda insatisfecha se tomaron en cuenta los datos obtenidos en los puntos 3.8.1, cálculo de la proyección de la demanda, Cuadro N° 31 y Comportamiento de la Oferta, Cuadro N° 33, Total ofertas y la tasa de crecimiento poblacional del 0,81% anual.

Demanda Insatisfecha= 12.896 demandantes - 12.184 oferentes

Demanda Insatisfecha= 712

Los valores van cambiando de acuerdo al año, la demanda y la oferta como se muestra a continuación:

**Cuadro N° 29****Cálculo de la demanda insatisfecha**

|                              | <b>DEMANDA</b> | <b>OFERTA</b> | <b>DEMANDA<br/>INSATISFECHA</b> |
|------------------------------|----------------|---------------|---------------------------------|
| Servicio de Odontología      | 12.896         | 12.184        | 712                             |
| Servicio Maternidad          | 21.604         | 5.919         | 15.685                          |
| Servicio de Pediatría        | 12.896         | 17.694        | -4.798                          |
| Servicio de Emergencia       | 8.508          | 0             | 8.508                           |
| Servicio de Medicina General | 34.033         | 10.606        | 23.427                          |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Se hace necesario mencionar que estos resultados corresponden al 100% de la demanda insatisfecha, por tanto se procede a calcular la demanda potencial a satisfacer tomando en cuenta los resultados arrojados por la encuesta específicamente en la pregunta 7.1.

**Cuadro N° 30****Determinación de la demanda potencial a satisfacer**

| Oferta                       | Año 1  | Año 2  | Año 3  | Año 4  | Año 5  |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Servicio de Odontología      | 356    | 359    | 415    | 527    | 698    |
| Servicio Maternidad          | 5.490  | 5.596  | 5.767  | 6.008  | 6.326  |
| Servicio de Pediatría        | -1.679 | -1.656 | -1.594 | -1.491 | -1.343 |
| ** Servicio de Emergencia    | 4.254  | 4.324  | 4.430  | 4.575  | 4.763  |
| Servicio de Medicina General | 14.056 | 14.337 | 14.793 | 15.438 | 16.289 |

Fuente: Registros hospitalarios del cantón Bolívar, 2013

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Análisis:** Se logró determinar que en cuatros de los cinco servicios que se brindaran existe una demanda potencial a satisfacer, como se puede observar en el cuadro para el servicio de pediatría no existe demanda ya que las casas de salud existentes cubren con esta, sin

embargo se tomará en cuenta la implementación de este servicio como complementario a la clínica.

### 3.11. Determinación del precio, según el consumidor potencial

El precio se calculó con los promedios de los rangos establecidos en la encuesta, de igual manera se lo hizo para cada uno de los servicios propuestos en la creación de la clínica, obteniendo los siguientes resultados:

#### *Cuadro N° 31*

#### *Comportamiento del precio*

| <b>Servicio de Salud consultado</b> | <b>Año 0</b> |
|-------------------------------------|--------------|
| Odontología                         | 15.00        |
| Maternidad                          | 25.00        |
| Pediatría                           | 35.00        |
| Medicina general                    | 15.00        |
| Emergencia                          | 35.00        |

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014.  
**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

#### 3.11.1. Proyección del precio

Para la proyección del precio se consideró el uso de la tasa de inflación anual del costo del servicio de salud que se ubica en el 3.80% ver (Anexo N° 8), en este caso se empleó una tasa nacional porque no hay registros de información a nivel local o regional sobre este requerimiento.

**Cuadro N° 32*****Proyección del precio de la demanda***

|                  | <b>Año 0</b> | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> | <b>Año 4</b> | <b>Año 5</b> |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Odontología      | 15           | 16           | 17           | 18           | 19           | 20           |
| Maternidad       | 25           | 26           | 27           | 28           | 29           | 30           |
| Pediatría        | 35           | 36           | 37           | 38           | 39           | 40           |
| Medicina general | 15           | 16           | 17           | 18           | 19           | 20           |
| Emergencia       | 35           | 36           | 37           | 38           | 39           | 40           |

Fuente: Encuesta aplicada a la población del cantón Bolívar, 2014

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**3.12. Estrategias de mercado****3.12.1. Canales de comercialización**

Al ser un servicio de salud, la prestación de éste se hace únicamente de manera directa, es decir de proveedor a beneficiario, eliminándose la intermediación.

Comprometidos con la calidad y la excelencia en el servicio se creará canales de comunicación para los usuarios que son la razón de ser de una empresa, podrán manifestar todas sus inquietudes, sugerencias, todo lo que piensas de la institución, los servicios y la atención. Existirán diferentes canales de comunicación tales como:

- Recepción y servicio al cliente: Atención personalizada, atendida por personal calificado dispuesto a escucharlo y a solucionar de manera inmediata cualquier inconveniente con la prestación del servicio.
- Buzón de sugerencias: ubicados en cada una de las áreas de la Clínica, recolectados semanalmente por la oficina de servicio al cliente y analizados por la dirección administrativa de la Clínica para garantizar la gestión y solución de las manifestaciones de los usuarios.

- Encuestas de satisfacción: realizadas por la oficina de servicio al cliente a cada uno de los servicios, diseñadas con el fin de escuchar más de cerca las manifestaciones de los usuarios y mejorar continuamente la calidad del servicio.

### **3.12.2. Estrategias de marketing**

Las estrategias son los mecanismos que permiten a la nueva organización incursionar en el mercado objetivo, bajo este criterio se proponen las siguientes estrategias:

- **Estrategia de posicionamiento**

Para garantizar que los servicios de salud ofertados por la nueva clínica tengan una amplia aceptación por parte del público en general es imprescindible que se considere aspectos muy relacionados con la responsabilidad, eficiencia, buen trato y sobre todo la amabilidad, para que los usuarios se sientan a gusto en las instalaciones médicas.

Se ha diseñado la imagen corporativa la cual consiste en la forma de posicionar a la clínica en la mente del potencial usuario tales como personas con enfermedades que requieran de tratamiento continuo, la idea será que la gente pueda ubicarla y demandar los servicios.

**Gráfico N° 16**

**Logotipo de la Clínica Bolívar**



Elaborado por: Ing. Herrera, B. (2014)

**Gráfico N° 17**

**Imagen corporativa Clínica Bolívar**



Elaborado por: Ing. Herrera, B. (2014)

- **Estrategia de promoción**

Con el fin de hacer conocer el servicio se hace necesario una estrategia de promoción incitando al uso de este servicio médico especializado, destacando los benéficos que obtendrá al ser atendido en una clínica privada, tratando de lograr un posicionamiento en el mercado y en la mente del usuario.

*Gráfico N° 18*

*Afiches de promoción*



Elaborado por: Ing. Herrera, B. (2014)

- **Estrategia de precios**

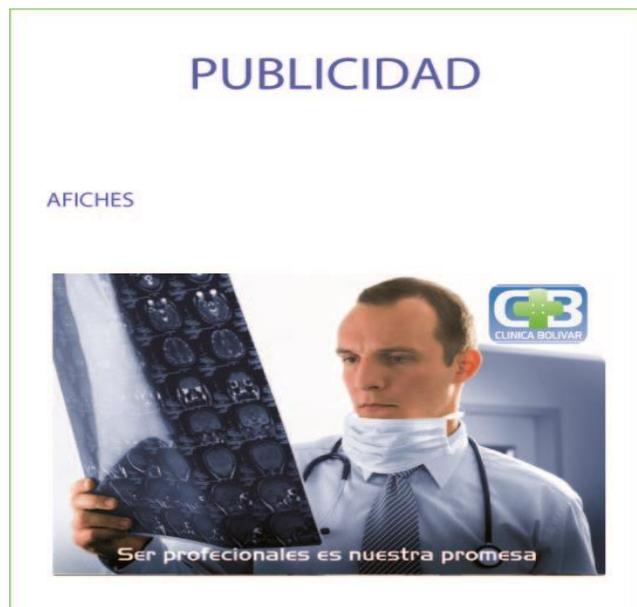
El precio siempre es un atractivo que permite convocar a mayor número de demandantes, pero en el caso del servicio de salud, es muy importante que el precio tenga una percepción de “accesible y de segundo plano”, por las atenciones y comodidades adicionales que se brindarían a los usuarios.

- **Estrategia de promoción y publicidad**

La promoción y publicidad de los servicios de salud que prestará la clínica estarán delimitadas por un plan comunicacional, el mismo que comprende la utilización de volantes informativos donde se tome en cuenta la imagen corporativa de la institución y el uso de las redes sociales, esto al inicio con mayor intensidad, los gastos por publicidad en los diferentes medios están determinados por la cantidad de volantes y publicaciones en las redes sociales (ver Anexo N°7).

**Gráfico N° 19**

**Publicidad clínica Bolívar**



Elaborado por: Ing. Herrera, B. (2014)

- **Estrategia de servicio**

Según la naturaleza de la nueva entidad, se requiere que el servicio sea de 24 horas, durante los 7 días de la semana, en donde exista profesionales de alto nivel para que garanticen

calidad en la atención y conocimientos en las prácticas de salud, lo que sin lugar a duda generará mayor confianza de los usuarios de este tipo de servicios.

### **3.13. Conclusiones del estudio de mercado**

- Existe una demanda creciente de los servicios de salud en la población del cantón Bolívar, los mismos que cuenten con elementos integrales que garanticen su calidad, además de que es una unidad de salud, se requiere que brinde todas las facilidades pertinentes.
- La oferta en servicios de salud es deficiente, con falta de profesionales médicos y los limitados horarios de atención, por lo que dificulta la atención con calidad por parte de las unidades médicas existentes.
- El precio es el referente que muestra las percepciones de la colectividad frente al nuevo servicio propuesto, y esta medida monetaria se ajusta al comportamiento del mercado.
- La promoción y comercialización del servicio son factores muy importantes que permiten dar a conocer las actividades de la nueva clínica, por lo que las personas encuestadas se sienten más cómodas al recibir volantes y usar las redes sociales para enterarse de los beneficios de la casa de salud.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

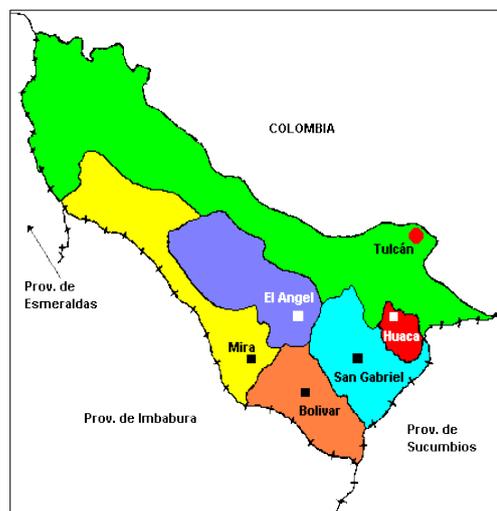
#### 4.1. Macro localización del proyecto

##### 4.1.1. Provincia

La Clínica Privada, estará ubicada en la Provincia del Carchi, situada al norte. Su capital es la ciudad de Tulcán. Forma parte de la región 1 , limita al norte con la República de Colombia, al Sur con la Provincia de Imbabura, al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas. La Provincia del Carchi tiene una extensión aproximada de 304,33.

#### *Gráfico N° 20*

#### *Mapa provincia del Carchi*



Fuente: [www.google.com.ec](http://www.google.com.ec)  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### 4.1.2. Cantón

Una vez que se realizó un breve análisis de la provincia, ha sido escogido el cantón Bolívar; uno de los seis cantones de la provincia del Carchi, sus límites cantonales y provinciales son: Al Norte con los Cantones Montufar, Tulcán y San Pedro de Huaca, Al este con la Provincia de Sucumbíos y Al Sur y Oeste con el Cantón Espejo.

### Gráfico N° 21

#### Mapa del cantón Bolívar



Fuente: [www.google.com.ec](http://www.google.com.ec)  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 4.2. Micro localización del proyecto

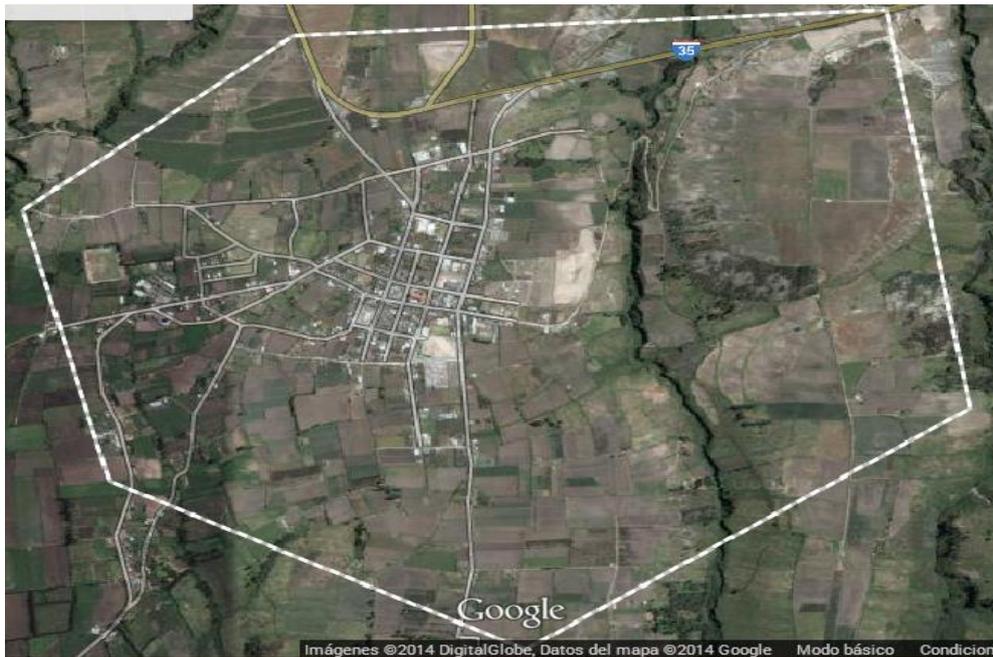
### 4.2.1. Ciudad

La Clínica Privada estará ubicada en la Ciudad de Bolívar, una ciudad que presenta niveles latitudinales que van desde los 1300 msnm en el valle del chota, hasta los 3100 msnm en la zona de García Moreno, lo cual determina una diversidad de vegetación y el apareamiento

de una gran escala de zonas de producción agrícola. La temperatura promedio oscila entre los 14°C en las zonas altas y 18°C en el valle del Chota.

### *Gráfico N° 22*

#### *Ciudad de Bolívar*



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### **4.2.2. Parroquia**

Específicamente la Clínica Bolívar estará ubicada en la parroquia Bolívar de la ciudad con el mismo nombre, misma que está bajo la administración del Municipio de Bolívar, específicamente en la zona centro, debido a que en este lugar existe la disponibilidad de los requerimientos suficientes para el normal funcionamiento de la clínica.

### 4.2.3. Dirección

Estará ubicada entre las calles julio Andrade y Av. Mantilla, Cerca de la Iglesia y Parque central, esto después de una evaluación y selección de la alternativa óptima para su construcción e implementación.

#### Gráfico N° 23

##### Ubicación de la clínica



Fuente: Google Maps

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### a) Selección de la alternativa optima

Para la ubicación de las instalaciones de la Clínica Bolívar se tomó como referencia tres posibles alternativas para el correcto funcionamiento de la misma, las alternativas son las siguientes:

- Centro de la Ciudad

- Sector Urbano
- Sector Rural

**b) Matriz de factores**

Para determinar la mejor alternativa se establece los niveles de evaluación (escala de 1 al 5) que se detalla a continuación:

***Cuadro N° 33******Niveles de evaluación***

| <b>FACTOR</b> | <b>NIVEL DE EVALUACIÓN</b> |
|---------------|----------------------------|
| Optimo        | 5                          |
| Muy bueno     | 4                          |
| Bueno         | 3                          |
| Regular       | 2                          |
| Malo          | 1                          |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## Cuadro N° 34

## Matriz de factores

|  | Centro de la<br>Ciudad | Sector<br>Urbano | Sector<br>Rural |
|--|------------------------|------------------|-----------------|
| <b>CATEGORIAS DEL FACTOR</b>                               | Calif.                 | Calif.           | Calif.          |
| <b>FACTORES IMPRESCINDIBLES</b>                            |                        |                  |                 |
| Disponibilidad de clientes                                 | 5                      | 3                | 3               |
| Facilidad de vías de acceso                                | 5                      | 4                | 2               |
| Existencia de locales comerciales y de arriendo            | 3                      | 2                | 2               |
| Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono) | 5                      | 4                | 4               |
| Disponibilidad de transporte                               | 4                      | 3                | 3               |
| <b>FACTORES IMPORTANTES</b>                                |                        |                  |                 |
| Seguridad policial   | 5                      | 3                | 2               |
| Proximidad a las vías principales                          | 5                      | 4                | 2               |
| Disponibilidad de medios de comunicación                   | 4                      | 3                | 2               |
| <b>FACTORES ADICIONALES</b>                                |                        |                  |                 |
| Costo de arriendos adecuados                               | 4                      | 3                | 3               |
| Calidad de proveedores                                     | 3                      | 2                | 1               |
| Disponibilidad de mobiliario y equipo                      | 3                      | 3                | 1               |
| <b>TOTAL</b>   | <b>46</b>              | <b>34</b>        | <b>25</b>       |
| <b>PRIORIDAD</b>   | <b>Primero</b>         | <b>Segundo</b>   | <b>Tercero</b>  |

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Análisis:** La Clínica Privada Bolívar estará ubicada en la Provincia del Carchi, cantón Bolívar en la parroquia Bolívar específicamente en la zona centro, y en base a los resultados obtenidos realizados anteriormente, se puede determinar que este sector cumple con las

condiciones necesarias para su implementación, debido a que existen los servicios básicos, las vías de acceso y demás alternativas positivas.

### **4.3. Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto es de 1 hectárea de terreno equivalente a 600 m<sup>2</sup>. El ciclo de construcción de las instalaciones se la realizará en aproximadamente 1 año.

#### **4.3.1. Demanda**

El tamaño del proyecto representa la capacidad diaria de pacientes que se pueden atender en cada área de salud con las que contara la Clínica, para cubrir la demanda se considera que la atención sea los siete días de la semana.

De acuerdo a los resultados en el estudio de mercado, el presente proyecto se orienta a una recepción de usuarios anual de 356 pacientes en el área de odontología, 5.490 en maternidad, no existe demanda a satisfacer en el área de pediatría sin embargo se tomará en cuenta la implementación de este servicio, ya que una vez implementado se propondrán estrategias de marketing para posicionar el servicio y de esta forma fidelizar al cliente para que haga uso del mismo, 4.254 en el servicio de emergencia y 14.056 en medicina general para el primer año y se va incrementando de acuerdo la tasa de crecimiento poblacional, este dato lo proporciona las proyecciones que se realizaron en base a la tasa de crecimiento poblacional.

El tamaño de las instalaciones se considera adecuado, de acuerdo al nivel de rentabilidad conveniente que este tipo de servicio genere.

#### **4.3.2. Inversión**

El proyecto contará con una inversión de **478.678,21** dólares americanos, de los cuales el 48,00% será capital propio que estará distribuido en el aporte de 4 accionistas y el 52,00% capital financiado. La inversión se la determina de acuerdo a los costos de construcción, implementación, constitución y demás como se especifica en el presupuesto técnico.

#### **4.3.3. Tipo de mercado**

La implantación del proyecto tiene como objetivo principal el brindar un servicio de calidad y de primera, para la satisfacción de los demandantes.

La Clínica Privada, contaría con un mercado local grande pero adecuadamente identificado ya que los demandantes son las personas de entre los 16 años y 60 años, a los cuales se les aplicó la encuesta y se determinó que el 78,11% están de acuerdo con la implementación de la clínica y están dispuestos hacer uso de este servicio.

#### **4.3.4. Tecnología**

Las máquinas y equipos a utilizar en la Clínica serán de alta calidad, y específicos para cada uno de los servicios que se brindarán; en el futuro se incrementarán los equipos dependiendo de cómo se vaya ampliando los servicios.

#### **4.3.5. Disponibilidad de Talento Humano**

En lo que se refiere a la mano de obra, éste estudio determina que para el desarrollo efectivo de este proyecto se hace necesario la contratación de por lo menos un médico especializado en cada área de salud que se va a ofertar. Se requiere de personal especializado,

tomando en cuenta el nivel de educación, capacitación y experiencia en el área que va a desempeñarse.

Cabe señalar que en la ciudad de Bolívar existe el 2% de médicos del total existente en la Provincia del Carchi, pero por el motivo de la no existencia de plazas de trabajo deben salir de la ciudad, es así que con la implementación de la clínica también se estará generando empleo directamente a los médicos y profesionales de la salud que existen en la ciudad.

#### **4.3.6. Disponibilidad de recursos financieros**

La disponibilidad de recursos financieros se encuentra en parámetros aceptables, puesto que la inversión total se cubrirá con recursos propios y fuentes de financiamiento. Considerando la alternativa más conveniente para el proyecto, analizando primordialmente las tasas de interés, los plazos de entrega y plazos de pago de las instituciones financieras.

#### **4.3.7. Proyección de la cobertura del servicio**

Se plantea llegar a cubrir un 50% en promedio de la demanda potencial a satisfacer en cada una de las áreas con las que contará la clínica en el primer año a su constitución y en los siguientes años se realiza la proyección de la demanda a satisfacer en base al crecimiento del 0.81% del primer año.

## **4.4. Ingeniería de proyecto**

### **4.4.1. Fuente de suministros de agua**

El agua para el presente proyecto provendrá del sistema de agua potable que se utiliza en la ciudad de Bolívar. El caudal que se requiere para implantar el proyecto será de 3 litros por segundo.

### **4.4.2. Área e infraestructura requerida**

Las áreas e infraestructura física de las instalaciones de la Clínica tienen como principal objetivo brindar comodidad y un ambiente agradable, que permita al cliente la satisfacción de recibir un servicio excelente y de calidad. Es así que se cree necesario que la Clínica cuente con los siguientes servicios:

- Área de recepción, caja e información
- Área de administración
- Área de emergencia
- Consultorio de medicina general
- Consultorio de maternidad
- Consultorio de pediatría
- Consultorio de odontología
- Área de hospitalización
- Residencia medica
- Sala de espera
- Cuarto de servicio y lavandería
- Sanitarios
- Bodega
- Estacionamiento

#### 4.4.3. Requerimiento de personal

El recurso humano contemplado para el funcionamiento de la clínica a inicios de su constitución son los siguientes:

##### Área Administrativa

|                          |   |
|--------------------------|---|
| Gerente o Administrador  | 1 |
| Secretaria/Recepcionista | 1 |
| Contador                 | 1 |
| Auxiliar de servicios    | 1 |
| Chofer de Ambulancia     | 1 |
| Guardia                  | 1 |

##### Área Operativa

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| Médico General      | 2         |
| Pediatra            | 1         |
| Odontólogo          | 1         |
| Ginecólogo Obstetra | 1         |
| Enfermera           | 2         |
| <b>TOTAL</b>        | <b>13</b> |

La clínica contará con 13 personas a inicios de su constitución, los que serán los responsables de que la Clínica Bolívar marche de una manera eficiente.

El área administrativa estará integrada por el Gerente o Administrador, Secretaria/Recepcionista, Contador, Auxiliar de Servicios Chofer de ambulancia y Guardia, los cuales deberán ser profesionales capacitados en las áreas o cargos propuestos.

En el área operativa se contempla los siguientes profesionales: Médicos Generales, Pediatra, Odontólogo, Ginecólogo Obstetra, Enfermeras y Auxiliares de enfermería, cada profesional tendrá designado un cargo el cual lo desempeñará de la mejor manera y con un nivel educativo requerido para cada puesto de trabajo.

Se puede decir que el talento humano en su mayoría estará comprendido por los mismos inversionistas ya que estos serán profesionales de la salud, los mismos que forman parte del 2 % de médicos existentes en el cantón Bolívar.

#### **4.5. Distribución de la planta**

El lugar donde se va a llevar a cabo el proyecto tiene una extensión aproximada de 600 m<sup>2</sup> de terreno. De esta extensión, alrededor de 550 m<sup>2</sup> serán utilizados en todo lo que concierne a obras civiles e instalaciones de la Clínica.

##### **4.5.1. Diseño e instalaciones de la planta**

El diseño e instalaciones se encuentran conformados por una planta con las siguientes áreas:

Gráfico N° 24

Diseño e instalaciones de la planta



Elaborado por: Arq. Salazar, A. (2014)

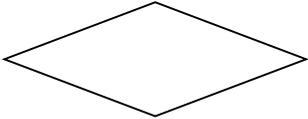
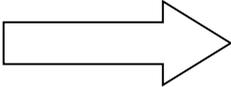
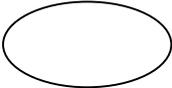
En el futuro se aspira que la Clínica Bolívar genere rentabilidad y se pueda ampliar para ofertar más servicios.

#### 4.6. Diagramas de procesos

##### a) Simbología del flujo gramas de procesos

*Cuadro N° 35*

##### *Simbología del flujo grama de procesos*

| <b>SIMBOLOGIA</b>   |                   |
|---|-------------------|
|   | <b>PROCESO</b>    |
|  | <b>DECISIÓN</b>   |
|  | <b>TRANSPORTE</b> |
|  | <b>CONECTOR</b>   |

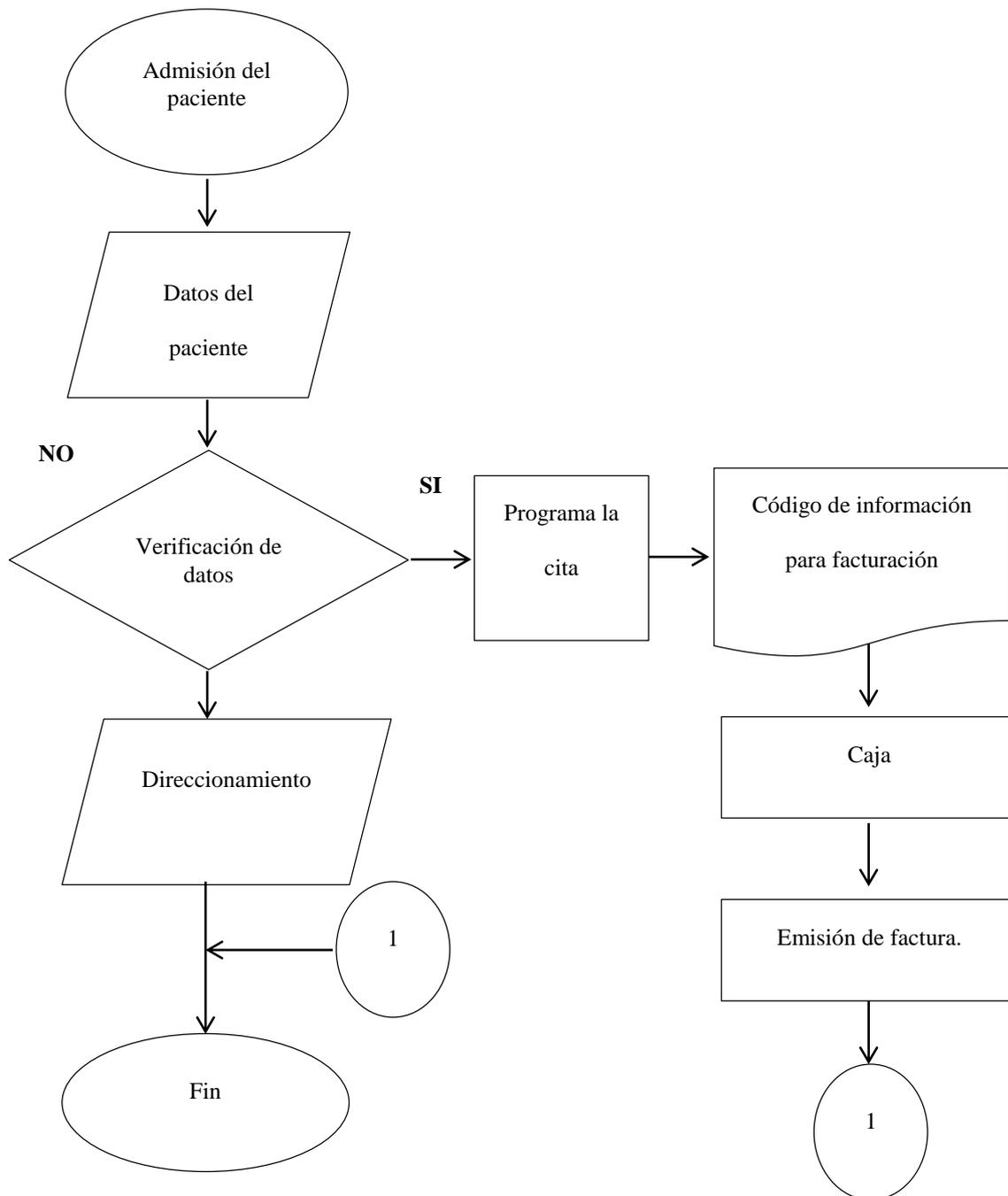
**Fuente:** Internet

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

b) Flujo grama del área de servicio/ atención al cliente

Gráfico N° 25

Flujo grama atención al cliente

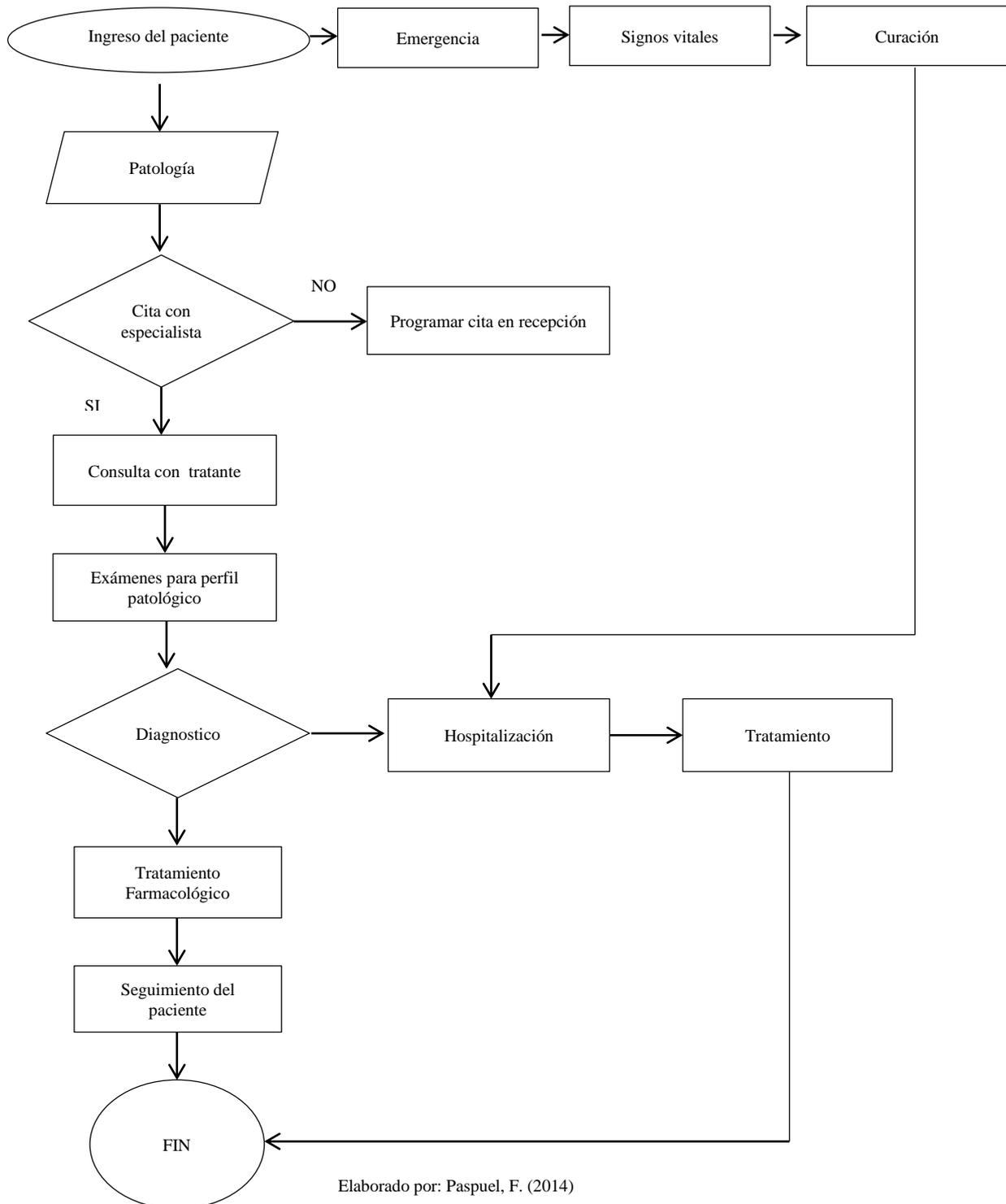


Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### c) Flujo grama operacional

Gráfico N° 26

#### Flujo grama del proceso



Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 4.7. Presupuesto técnico

### 4.7.1. Inversión fija

#### a) Terreno

Para llevar a cabo la presente propuesta se optará por invertir en un terreno de 600 m<sup>2</sup> valorado en el mercado según el avalúo y catastro del Municipio de Bolívar en 49.092,00 dólares americanos, este valor es significativo puesto que se encuentra en un lugar estratégico, con la facilidad y cercanía hacia los diferentes servicios y el accesos de vías que permitan el normal desarrollo del proyecto.

#### *Cuadro N° 36*

#### *Requerimiento del terreno*

| DESCRIPCION                                | CANTIDAD | M <sup>2</sup> | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL      |
|--|----------|----------------|----------------|------------------|
| Terreno para la construcción de la clínica | 1        | 600            | 81,82          | 49,092,00        |
| <b>TOTAL REQUERIMIENTO TERRENO</b>         |          |                |                | <b>49,092,00</b> |

Fuente: GAD Municipal de Bolívar  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### b) Infraestructura civil

El valor estimado de la infraestructura civil está avaluado en 330.000,00 dólares americanos según el Arquitecto Alex Salazar; el valor de esta inversión es necesaria e importante ya que dicho profesional realizará la correcta distribución de cada una de las áreas de la planta, esto hará que las actividades que se desarrollen sean eficientes y a la vez cumplan con los requerimientos establecidos dentro de la construcción de una clínica médica.

**Cuadro N° 37****Infraestructura civil**

| <b>DESCRIPCIÓN</b>                 | <b>M<sup>2</sup></b> | <b>VALOR UNITARIO M2</b> | <b>VALOR TOTAL</b> |
|------------------------------------|----------------------|--------------------------|--------------------|
| Infraestructura civil              | 550                  | 600,00                   | 330.000,00         |
| <b>TOTAL INFRAESTRUCTURA CIVIL</b> |                      |                          | <b>330.000,00</b>  |

Fuente: GAD Municipal de Bolívar  
Elaborado por: Arq. Salazar, A. (2014)

**c) Vehículo**

Se va adquirir un vehículo tipo ambulancia valorado en 25.000,00 dólares americanos, que permita el traslado del paciente del lugar del accidente a la clínica o de la clínica a su domicilio en caso de ser necesario, siendo este medio de transporte también muy útil e imprescindible para estabilizar al paciente en caso de emergencia.

**Cuadro N° 38****Vehículo**

| <b>Descripción</b>        | <b>Cantidad</b> | <b>Año</b> | <b>Valor total</b> |
|---------------------------|-----------------|------------|--------------------|
| Furgoneta tipo ambulancia | 1               | 2014       | 25.000,00          |
| <b>TOTAL VEHÍCULO</b>     |                 |            | <b>25.000,00</b>   |

Fuente: Investigación directa (Clínica Nova)  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**d) Muebles y enseres**

Los muebles y enseres detallados a continuación son necesarios e importantes para amoblar cada una de las oficinas administrativas y áreas médicas, que tienen un valor 5.782,00

dólares americanos, lo cual permitirá el óptimo desarrollo de cada una de las actividades que se realizarán dentro de la clínica.

### **Cuadro N° 39**

#### **Muebles y enseres**

| <b>Descripción</b>              | <b>Cantidad</b> | <b>Valor U.</b> | <b>Valor T.</b> |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Panel Modular                   | 4               | 70,00           | 280,00          |
| Soporte de pared para televisor | 4               | 30,00           | 120,00          |
| Televisor LG                    | 4               | 400,00          | 1.600,00        |
| Teléfono Inalámbrico            | 2               | 50,00           | 100,00          |
| Cafetera                        | 1               | 40,00           | 40,00           |
| Teléfono Normal                 | 2               | 21,00           | 42,00           |
| Silla Giratoria                 | 5               | 75,00           | 375,00          |
| Silla Visita                    | 10              | 40,00           | 400,00          |
| Silla de Espera                 | 3               | 210,00          | 630,00          |
| Sillón Ejecutivo                | 1               | 150,00          | 150,00          |
| Anaquele Mixto                  | 1               | 200,00          | 200,00          |
| Libreros                        | 1               | 110,00          | 110,00          |
| Archivador                      | 2               | 175,00          | 350,00          |
| Revistero                       | 1               | 25,00           | 25,00           |
| Papeleras                       | 5               | 15,00           | 75,00           |
| Mesa para Cafetera y Botellón   | 1               | 150,00          | 150,00          |
| Escritorio                      | 6               | 160,00          | 960,00          |
| Basurero Metálico               | 15              | 10,00           | 150,00          |
| Basurero plástico               | 5               | 5,00            | 25,00           |
| <b>TOTAL MUEBLES Y ENCERES</b>  |                 |                 | <b>5.782,00</b> |

**Fuente:** Investigación Directa (OLX, Mercado libre, Catálogo electrónico SERCOP)

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

#### **e) Equipos de computación**

El valor de los equipos de computación asciende a 2.950,00 dólares americanos, que se adquieren para el área administrativa y cada área operativa dependiendo del requerimiento.

**Cuadro N° 40****Equipos de computación**

| <b>Descripción</b>                  | <b>Cantidad</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Total</b> |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Computador de escritorio            | 3               | 450,00                | 1.350,00           |
| Portátil                            | 2               | 600,00                | 1.200,00           |
| Impresora                           | 2               | 200,00                | 400,00             |
| <b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b> |                 |                       | <b>2.950,00</b>    |

Fuente: Fuente: Investigación Directa (Catalogo electrónico SERCOP)

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**f) Equipamiento médico**

El precio del equipo médico para poder desempeñar las actividades operativas es de: 37.932,40 dólares americanos, se debe tener en cuenta que es indispensable contar con la siguiente:

**Cuadro N° 41****Equipamiento medico**

| <b>Descripción</b>   | <b>Cantidad</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Total</b> |
|--|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Extintor contra incendios de polvo químico de 20lbs                      | 2               | 67,20                 | 134,40             |
| Mobiliario de atención médica: mesa de examen general, escabel sencillo. | 2               | 690,00                | 1380,00            |
| Seilon Ginecológico  | 1               | 230,00                | 230,00             |
| Seilon Pediátrico  | 1               | 160,00                | 160,00             |
| Camillas   | 2               | 750,00                | 1500,00            |
| Ambu Pediátrico  | 1               | 38,00                 | 38,00              |
| Equipo dental-Sillón automático  | 1               | 2600,00               | 2600,00            |
| Termo cunas  | 2               | 85,02                 | 170,04             |
| Balanzas con tallimetro adulto   | 1               | 100,00                | 100,00             |
| Balanza para bebe  | 1               | 389,76                | 389,76             |
| Balanza Pediátrica   | 1               | 389,76                | 389,76             |
| Gradillas  | 12              | 35,00                 | 420,00             |

|   |    |           |           |
|---|----|-----------|-----------|
| Camas metálicas Hospitalarias                       | 7  | 405,44    | 2838,08   |
| Camas Residencia                                    | 3  | 400,00    | 1200,00   |
| Tensiómetro   | 2  | 215,00    | 430,00    |
| Porta Sueros  | 12 | 15,18     | 182,16    |
| Mesa de curaciones                                  | 2  | 145,00    | 290,00    |
| Camilla desmontable                                 | 1  | 750,00    | 750,00    |
| Camillas de transporte                              | 1  | 750,00    | 750,00    |
| Veladores Metálicos                                 | 5  | 61,60     | 308,00    |
| Mesa de alimentación                                | 5  | 43,00     | 215,00    |
| Taburete Giratorio                                  | 2  | 90,00     | 180,00    |
| Estabilizador de voltaje                            | 1  | 63,84     | 63,84     |
| Cilindro para oxígeno medicinal                     | 1  | 168,00    | 168,00    |
| Doppler fetal                                       | 1  | 450,00    | 450,00    |
| Equipo de oxígeno transportable                     | 1  | 370,72    | 370,72    |
| Esterilizador al seco                               | 1  | 800,00    | 800,00    |
| Equipo de curaciones                                | 2  | 128,00    | 256,00    |
| Equipo de Sutura                                    | 2  | 128,00    | 256,00    |
| Equipo de cirugía menor                             | 1  | 136,00    | 136,00    |
| Equipo de diagnóstico medico                        | 4  | 120,00    | 480,00    |
| Equipo aspirador de secreciones                     | 1  | 150,00    | 150,00    |
| Eco sonógrafo imágenes 2D                           | 1  | 13.359,36 | 13.359,36 |
| Nebulizador   | 2  | 100,00    | 200,00    |
| Reguladores de oxígeno medicinal                    | 1  | 168,00    | 168,00    |
| Silla de ruedas Estándar cromada de niño            | 1  | 1114,40   | 1114,40   |
| Silla de ruedas de adulto                           | 1  | 180,00    | 180,00    |
| Compresor silencioso. Potencia 1HP                  | 1  | 952,00    | 952,00    |
| Esterilizadora                                      | 2  | 420,00    | 840,00    |
| Lámparas de luz fría de IODOS                       | 2  | 230,00    | 460,00    |
| Mueble y mesón especial Odontología                 | 1  | 299,99    | 299,99    |
| Equipo de sutura de 8 piezas                        | 1  | 2,12      | 2,12      |
| Equipo de Revisión de Cuello Uterino                | 2  | 40,00     | 80,00     |
| Equipo de extracciones de cuerpos extraños de nariz | 1  | 20,00     | 20,00     |
| Equipo para sacar puntos                            | 1  | 15,88     | 15,88     |
| Equipo de partos                                    | 2  | 64,00     | 128,00    |
| Espéculos vaginales grandes                         | 4  | 5,00      | 20,00     |
| Espátula acanalada                                  | 4  | 8,00      | 32,00     |
| Espéculos graves medianos                           | 2  | 1,60      | 3,20      |
| Espéculos vaginales mango fijo                      | 2  | 5,00      | 10,00     |
| Estetoscopio para adultos                           | 2  | 33,00     | 66,00     |
| Estetoscopio pediátrico                             | 1  | 30,00     | 30,00     |
| Fonendoscopio doble campana dúplex                  | 2  | 32,48     | 64,96     |
| Fonendoscopio adulto                                | 1  | 26,88     | 26,88     |
| Glucómetro  | 1  | 95,00     | 95,00     |
| Histerómetro  | 1  | 2,62      | 2,62      |
| Jarra para aseo perineal                            | 2  | 39,20     | 78,40     |
| Lámpara cuello de ganzo niquelada                   | 1  | 82,00     | 82,00     |

|  |    |       |        |
|--|----|-------|--------|
| Perilla de succión   | 1  | 5,64  | 5,64   |
| Pinzas anatómicas  | 4  | 5,00  | 20,00  |
| Pinza atómica de 11cm                                      | 2  | 4,00  | 8,00   |
| Pinza kocher recta   | 1  | 1,20  | 1,20   |
| Pinzas hemostáticas rectas                                 | 2  | 1,20  | 2,40   |
| Pinza kocher recta   | 1  | 6,80  | 6,80   |
| Pinzas mosquito  | 4  | 1,20  | 4,80   |
| Pinza mosquito larga de 15cm                               | 2  | 6,40  | 12,80  |
| Pinza pean de 14cm   | 2  | 5,20  | 10,40  |
| Pinza porta esponja recta                                  | 1  | 1,20  | 1,20   |
| Pinza ternaculum uterina                                   | 2  | 1,60  | 3,20   |
| Pinza de algodón   | 2  | 1,21  | 2,42   |
| Pinza de aro Foerdter recta                                | 1  | 22,64 | 22,64  |
| Porta agujas   | 3  | 20,00 | 60,00  |
| Recipiente con tapa para torundas                          | 1  | 51,52 | 51,52  |
| Set para manejo de desechos                                | 2  | 80,00 | 160,00 |
| Tijera Recta   | 1  | 1,20  | 1,20   |
| Tijera de Gasa o Vendaje                                   | 1  | 1,20  | 1,20   |
| Tijera quirúrgica curva                                    | 2  | 4,20  | 8,40   |
| Tijeras curvas   | 2  | 14,00 | 28,00  |
| Arco de Yung Panorama                                      | 1  | 2,80  | 2,80   |
| Atacador doble extremo                                     | 4  | 1,52  | 6,08   |
| Bandeja porta instrumental                                 | 3  | 7,16  | 21,48  |
| Bruñidores   | 4  | 0,80  | 3,20   |
| Bruñidores doble extremo                                   | 4  | 1,53  | 6,12   |
| Compresor $\frac{3}{4}$                                    | 1  | 50,40 | 50,40  |
| Condensador manual   | 1  | 6,37  | 6,37   |
| Contrangulo medidental                                     | 3  | 88,70 | 266,10 |
| Cucharilla doble extremo                                   | 8  | 2,07  | 16,56  |
| Curetas gracey   | 2  | 3,17  | 6,34   |
| Di caleros   | 6  | 2,07  | 12,42  |
| Elevadores apexos  | 4  | 5,04  | 20,16  |
| Elevadores curvos en bandeleta                             | 2  | 5,04  | 10,08  |
| Elevadores de raíz rectos                                  | 5  | 1,20  | 6,00   |
| Elevadores de raíz curvos derecho e izquierdo en bandeleta | 2  | 1,20  | 2,40   |
| Excavadores a.i. pequeño                                   | 3  | 1,50  | 4,50   |
| Excavadores a.i. mediano                                   | 3  | 1,50  | 4,50   |
| Espátulas para cemento                                     | 1  | 1,20  | 1,20   |
| Espátulas para resina plástica                             | 2  | 1,79  | 3,58   |
| Espejos bucales  | 10 | 0,88  | 8,80   |
| Estabilizador de voltaje 2000W                             | 1  | 67,20 | 67,20  |
| Exploradores doble extremo                                 | 4  | 1,25  | 5,00   |
| Forceps universal de extracción                            | 6  | 1,20  | 7,20   |
| Forceps universal inferior                                 | 6  | 1,20  | 7,20   |
| Forceps Adulto   | 6  | 7,65  | 45,90  |

|   |   |       |                  |
|---|---|-------|------------------|
| Forceps pediátricos inf. 151S                   | 6 | 7,65  | 45,90            |
| Forceps pediátricos sup.                        | 6 | 7,65  | 45,90            |
| Forceps # 18L para molares                      | 4 | 8,96  | 35,84            |
| Forceps cuerno de vaca # 16 alta calidad        | 4 | 11,48 | 45,92            |
| Forceps pico de loro adulto-niño alta calidad   | 4 | 8,96  | 35,84            |
| Freseros a.i.                                   | 2 | 3,92  | 7,84             |
| Gutapercheros doble extremo                     | 6 | 1,22  | 7,32             |
| Gutaperchero punta de titanio                   | 2 | 17,92 | 35,84            |
| Jeringas carpule                                | 4 | 9,07  | 36,28            |
| Juego de tractectomos por 3 unidades            | 2 | 4,60  | 9,20             |
| Lámpara de alcohol                              | 2 | 3,25  | 6,50             |
| Legra metálica - alta calidad                   | 4 | 4,50  | 18,00            |
| Lima de hueso                                   | 2 | 3,93  | 7,86             |
| Mandriles                                       | 4 | 0,68  | 2,72             |
| Mangos para espejo                              | 6 | 0,60  | 3,60             |
| Mangos de espejo                                | 6 | 1,01  | 6,06             |
| Mango para bisturí # 3 alta calidad             | 4 | 2,02  | 8,08             |
| Micro motor                                     | 2 | 90,32 | 180,64           |
| Perforador de dique de goma                     | 2 | 11,52 | 23,04            |
| Pinza Gubia                                     | 2 | 10,70 | 21,40            |
| Porta Amalgama                                  | 6 | 7,00  | 42,00            |
| Porta Algodonero                                | 2 | 5,04  | 10,08            |
| Porta desecho metálico                          | 1 | 4,42  | 4,42             |
| Porta grapas                                    | 2 | 5,31  | 10,62            |
| Porta limas                                     | 3 | 8,07  | 24,21            |
| Porta matriz                                    | 4 | 3,64  | 14,56            |
| Protectores oculares                            | 1 | 5,60  | 5,60             |
| Protectores oculares gafas claros antiempañante | 1 | 4,85  | 4,85             |
| Sondas periodontales panorama                   | 6 | 5,25  | 31,50            |
| Sondas periodontales doble extremo alta calidad | 6 | 2,24  | 13,44            |
| Tallador para amalgama                          | 4 | 2,80  | 11,20            |
| Tartrectomo central – Panorama                  | 6 | 1,60  | 9,60             |
| Tartrectomo central                             | 6 | 1,68  | 10,08            |
| Tartrectomo izquierdo                           | 4 | 1,68  | 6,72             |
| Tartrectomo derecho                             | 4 | 1,68  | 6,72             |
| Termómetro digital tipo pluma mediclife         | 6 | 2,74  | 16,44            |
| Tijera para cortar metal                        | 2 | 3,30  | 6,60             |
| <b>TOTAL EQUIPAMIENTO MÉDICO</b>                |   |       | <b>37.932,40</b> |

Fuente: Inventario 2014 Clínica Nova (Anexo N° 4)

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### g) Resumen de la inversión fija

En este cuadro se resume la estructuración de la inversión fija del proyecto la cual asciende a 450.750,40 dólares americanos:

**Cuadro N° 42****Resumen de la inversión fija**

| <b>DESCRIPCIÓN</b>          | <b>TOTAL</b>      |
|-----------------------------|-------------------|
| Terreno                     | <b>49.092,00</b>  |
| Infraestructura civil       | 330.00,00         |
| Vehículo                    | 25.000,00         |
| Muebles y enseres           | 5.782,00          |
| Equipos de computación      | 2.950,00          |
| Equipamiento médico         | 37.92,40          |
| <b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b> | <b>450.756,40</b> |

Fuente: Inversión fija

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**4.7.2. Gastos diferidos**

Los gastos diferidos en este capítulo se mencionarán, sin embargo constarán como inversión en el estado de situación inicial, ya que este rubro será utilizado para la constitución y legalización de la clínica por ende para el correcto funcionamiento de la misma.

**Cuadro N° 43****Gastos diferidos**

| <b>CONCEPTO</b>            | <b>VALOR</b>    |
|----------------------------|-----------------|
| Estudios Pre operacionales | 2.000,00        |
| Gastos de Constitución     | 2.500,00        |
| <b>TOTAL</b>               | <b>4.500,00</b> |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### 4.7.3. Capital de trabajo

Para establecer los requerimientos en cantidad de insumos productivos, de oficina y de limpieza se ha tomado en cuenta el tamaño del proyecto y la demanda que se va a satisfacer en un promedio mensual.

#### *Cuadro N° 44*

#### *Capital de trabajo*

| DETALLE                        | CANT | MEDIDA  | VALOR U. | VALOR TOTAL |               |
|--------------------------------|------|---------|----------|-------------|---------------|
| <b>INSUMOS DE LIMPIEZA</b>     |      |         |          |             | <b>359,00</b> |
| Desinfectante                  | 5    | Gal     | 4,50     | 22,5        |               |
| Limpia Vidrios                 | 5    | Gal     | 4,00     | 20,00       |               |
| Desodorante Ambiental          | 10   | Gal     | 5,00     | 50,00       |               |
| Quita Sarro                    | 5    | Gal     | 4,50     | 22,50       |               |
| Cloro                          | 10   | Gal     | 3,00     | 30,00       |               |
| Shampoo de muebles             | 5    | Gal     | 4,80     | 24,00       |               |
| Limpiador de Muebles de Cuero  | 5    | Gal     | 8,00     | 40,00       |               |
| Pastillas W.C.                 | 50   | Un.     | 2,50     | 125,00      |               |
| Crema Limpiadora para pantalla | 5    | Un.     | 5,00     | 25,00       |               |
| <b>IMPLEMENTO DE LIMPIEZA</b>  |      |         |          |             | <b>185,00</b> |
| Escoba                         | 2    | Un.     | 1,50     | 3,00        |               |
| Trapeador                      | 2    | Un.     | 1,50     | 3,00        |               |
| Cepillo para inodoro           | 10   | Un.     | 1,00     | 10,00       |               |
| Recogedor de Basura            | 2    | Un.     | 4,50     | 9,00        |               |
| Aspersor de agua               | 2    | Un.     | 3,00     | 6,00        |               |
| Limpión Multiuso               | 30   | Paquete | 3,00     | 90,00       |               |
| Esponja Metálica               | 30   | Paquete | 1,00     | 30,00       |               |
| Espátula                       | 2    | Un.     | 3,00     | 6,00        |               |
| Balde Platico                  | 10   | Un.     | 1,30     | 13,00       |               |
| Bolsas de Basura               | 30   | Paquete | 0,50     | 15,00       |               |
| <b>MATERIALES DE OFICINA</b>   |      |         |          |             | <b>154,70</b> |
| Perforadora                    | 5    | Un.     | 5,00     | 25,00       |               |
| Grapadora                      | 5    | Un.     | 5,00     | 25,00       |               |
| Saca grapas                    | 5    | Un.     | 0,5      | 2,50        |               |
| Grapas                         | 3    | Caja    | 0,95     | 2,85        |               |
| Clips (Cajas)                  | 3    | Caja    | 0,25     | 0,75        |               |
| Porta Clips                    | 5    | Un.     | 0,70     | 3,50        |               |
| Resma de Hojas                 | 8    | Paquete | 4,00     | 32,00       |               |
| Carpetas                       | 10   | Un.     | 0,25     | 2,50        |               |
| Cuaderno de Anotaciones        | 1    | Un.     | 1,00     | 1,00        |               |

|                                |           |         |            |             |                  |
|--------------------------------|-----------|---------|------------|-------------|------------------|
| Notas Adhesivas                | 5         | Paquete | 3,00       | 15,00       |                  |
| Mínas                          | 1         | Caja    | 2,50       | 2,50        |                  |
| Portaminas                     | 1         | Caja    | 25,00      | 25,00       |                  |
| Bolígrafo                      | 1         | Caja    | 5,00       | 5,00        |                  |
| Borrador                       | 1         | Caja    | 2,10       | 2,10        |                  |
| Corrector                      | 1         | Caja    | 10,00      | 10,00       |                  |
| <b>MATERIALES DE ASEO</b>      |           |         |            |             | <b>360,00</b>    |
| Papel Higiénico                | 4         | Paquete | 6,00       | 24,00       |                  |
| Dispensador de Papel Higiénico | 12        | Un.     | 10,00      | 120,00      |                  |
| Jabón Líquido                  | 12        | Un.     | 3,00       | 36,00       |                  |
| Dispensador de Jabón líquido   | 12        | Un.     | 10,00      | 120,00      |                  |
| Toalla de papel                | 20        | Paquete | 3,00       | 60,00       |                  |
| <b>SERVICIOS BÁSICOS</b>       |           |         |            |             | <b>190,00</b>    |
| Energía Eléctrica              |           |         |            | 60,00       |                  |
| Teléfono                       |           |         |            | 50,00       |                  |
| Agua Potable                   |           |         |            | 30,00       |                  |
| Internet                       |           |         |            | 50,00       |                  |
| <b>OTROS GASTOS</b>            |           |         |            |             | <b>1.657,50</b>  |
| Movilización                   |           |         |            |             | 500,00           |
| Insumos Médicos                |           |         |            |             | 1.157,50         |
| <b>PUBLICIDAD</b>              |           |         |            |             | <b>300,00</b>    |
| <b>SUELDOS Y SALARIOS</b>      |           |         |            |             | <b>20.060,91</b> |
| <b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>     |           |         | <b>S.B</b> | <b>SB+B</b> |                  |
| Gerente o Administrador        | 1         | Persona | 700,00     | 959,22      | 959,22           |
| Contador(a)                    | 1         | Persona | 600,00     | 826,23      | 826,23           |
| Secretaria/ Recepcionista      | 1         | Persona | 500,00     | 693,25      | 693,25           |
| Chofer de ambulancia           | 1         | Persona | 768,00     | 1049,65     | 1.049,65         |
| Auxiliar de servicio           | 1         | Persona | 400,00     | 560,27      | 560,27           |
| Guardia                        | 2         | Persona | 500,00     | 693,25      | 1.386,50         |
| <b>ÁREA OPERATIVA</b>          |           |         |            |             |                  |
| Médico General                 | 2         | Persona | 1.676,00   | 2257,13     | 4514,27          |
| Pediatra                       | 1         | Persona | 1.644,00   | 2214,58     | 2.214,58         |
| Odontólogo                     | 1         | Persona | 1.412,00   | 1906,06     | 1.906,06         |
| Ginecólogo Obstetra            | 1         | Persona | 1.731,00   | 2330,27     | 2.330,27         |
| Enfermera                      | 2         | Persona | 1.340,00   | 1810,31     | 3.620,62         |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>14</b> |         |            |             | <b>23.421,81</b> |

Fuente: Investigación directa (Catálogo electrónico SERCOP, Ministerio de Relaciones laborales <Anexo N° 5 >, Clínica Nova)  
Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### 4.8. Inversión total del proyecto

##### Cuadro N° 45

##### Inversión total del proyecto

| DETALLE            | VALOR             |
|--------------------|-------------------|
| INVERSIONES FIJAS  | 450.756,40        |
| CAPITAL DE TRABAJO | 23.421,81         |
| <b>TOTAL</b>       | <b>474.178,21</b> |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 5.1 Estado de situación financiera inicial

*Cuadro N° 46*

*Balance de arranque al año 0*

| <b>Activos</b>                              |                          | <b>Pasivos</b>                     |                          |
|---|--------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| Propiedad del proyecto                      |                          | <b>Obligaciones de largo plazo</b> |                          |
| Terreno                                     | 49.092,00                | <b>Aporte Financiado</b>           |                          |
| Infraestructura civil                       | 330.000,00               | Deuda                              | 249.678,21               |
| Vehículo                                    | 25.000,00                |                                    |                          |
| Muebles y enseres                           | 5.782,00                 |                                    |                          |
| Equipos de computación                      | 2.950,00                 | <b>Total Pasivos</b>               | <b>249.678,21</b>        |
| Equipo médico                               | 37.932,40                |                                    |                          |
| <b>Total Inversión Fija</b>                 | <b>450.756,40</b>        | <b>Patrimonio</b>                  |                          |
| <b>Activo de Libre Disponibilidad</b>       |                          | Inversión Propia                   | 229.000,00               |
| Capital de Trabajo                          | 23.421,81                |                                    |                          |
| <b>Total Activo de Libre Disponibilidad</b> | <b>23.421,81</b>         |                                    |                          |
| <b>Activos Diferidos</b>                    |                          |                                    |                          |
| Diferidos                                   | 4.500,00                 |                                    |                          |
| <b>Total Activos Diferidos</b>              | <b>4.500,00</b>          |                                    |                          |
| <b>Total Activos</b>                        | <b><u>478.678,21</u></b> | <b>Total Pasivos + Patrimonio</b>  | <b><u>478.678,21</u></b> |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 5.2 Presupuesto de ingresos

Los ingresos de este proyecto tienen como horizonte la demanda insatisfecha, y que en base a dichos cálculos se establecen las fuentes de liquidez de la empresa por cada uno de los servicios prestados; así: capacidad de atención del servicio de odontología 50%; servicio de maternidad 35%; servicio de pediatría 35%; servicio de emergencia 50% y servicio de medicina general 60% de la demanda insatisfecha; a estas cantidades se las multiplica por los precios del servicio, también determinado en el estudio de mercado.

### *Cuadro N° 47*

#### *Ingresos*

| Detalle                      | Año 1      | Año 2      | Año 3      | Año 4      | Año 5      |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Servicio de Odontología      | 5.696,00   | 6.094,50   | 7.470,00   | 10.003,50  | 13.960,00  |
| Servicio Maternidad          | 142.733,50 | 151.086,60 | 161.484,40 | 174.234,90 | 189.777,00 |
| Servicio de Pediatría        | 60.454,80  | 61.279,40  | 60.581,50  | 58.149,00  | 53.704,00  |
| Servicio de Emergencia       | 153.144,00 | 159.969,50 | 168.321,00 | 178.405,50 | 190.520,00 |
| Servicio de Medicina General | 224.899,20 | 243.729,00 | 266.274,00 | 293.322,00 | 325.788,00 |
| Total Ingresos               | 586.927,50 | 622.159,00 | 664.130,90 | 714.114,90 | 773.749,00 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 5.3 Presupuesto de egresos

Las cuentas que componen los egresos son: Talento Humano directo e Indirecto; Depreciaciones; Gastos Generales de Administración; Gastos de Ventas y Gastos Financieros. Por lo que a continuación se presentan los respectivos cálculos.

**Cuadro N° 48****Talento Humano directo**

| Detalle             | Año 1      | Año 2      | Año 3      | Año 4      | Año 5      |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Médico General      | 54.171,22  | 59.534,17  | 65.428,05  | 71.905,43  | 79.024,06  |
| Pediatra            | 26.574,95  | 29.205,87  | 32.097,25  | 35.274,88  | 38.767,09  |
| Odontólogo          | 22.872,70  | 25.137,09  | 27.625,67  | 30.360,61  | 33.366,31  |
| Ginecólogo Obstetra | 27.963,30  | 30.731,66  | 33.774,10  | 37.117,74  | 40.792,39  |
| Enfermeras          | 43.447,44  | 47.748,74  | 52.475,86  | 57.670,97  | 63.380,40  |
| Total               | 175.029,60 | 192.357,53 | 211.400,93 | 232.329,62 | 255.330,25 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

La mano de obra directa está compuesta por el personal netamente operativo, como un médico general, pediatra, odontólogo, ginecólogo obstetra y enfermeras. Sus valores crecen al 9,9% anual, ya que en los últimos años las remuneraciones han tenido este comportamiento creciente.

**Cuadro N° 49****Talento Humano indirecto**

| Detalle                   | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Gerente o Administrador   | 11.510,60 | 12.650,15 | 13.902,51 | 15.278,86 | 16.791,47 |
| Contador(a)               | 9.914,80  | 10.896,37 | 11.975,11 | 13.160,64 | 14.463,54 |
| Secretaria/ Recepcionista | 8.319,00  | 9.142,58  | 10.047,70 | 11.042,42 | 12.135,62 |
| Chofer de ambulancia      | 12.595,74 | 13.842,72 | 15.213,15 | 16.719,25 | 18.374,46 |
| Auxiliar de servicio      | 6.723,20  | 7.388,80  | 8.120,29  | 8.924,20  | 9.807,69  |
| Guardia                   | 16.638,00 | 18.285,16 | 20.095,39 | 22.084,84 | 24.271,24 |
| Total                     | 65.701,34 | 72.205,78 | 79.354,15 | 87.210,21 | 95.844,02 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

En el caso de la mano de obra indirecta, también tiene un crecimiento promedio anual de 9.90%; y está compuesta por el personal que cumple funciones administrativas en el proyecto en mención.

#### 5.4. Depreciaciones

Las depreciaciones representan el valor económico que pierde la inversión fija por concepto de uso, bajo esta consideración se tomó en cuenta a la infraestructura civil, vehículo, muebles y enseres, equipos de computación y maquinaria.

En el caso del equipo de computación se conoce que tiene una durabilidad contable de 3 años, por lo que se plantea una reinversión 4.200 dólares para restituir estos bienes y que pueda cubrir el periodo de evaluación del proyecto.

Adicionalmente, en virtud que la depreciación contempla Valor Residual (10% todos los bienes), y que se suman aquellos que en los cinco años de evaluación han cumplido su vida útil; mientras que los bienes como la infraestructura que se considera tiene una durabilidad de 20 años, existirían 15 años de valor de salvamento; al igual que en la reposición del equipo de computación, tal como se muestra a continuación:

#### *Cuadro N° 50*

##### *Depreciaciones*

| Descripción            | Valor      | Vida Útil | % Residual | Depreciación Anual | V. Residual |
|------------------------|------------|-----------|------------|--------------------|-------------|
| Infraestructura civil  | 330.000,00 | 20        | 10%        | 14.850,00          | 255.750,00  |
| Vehículo               | 25.000,00  | 5         | 10%        | 4.500,00           | 2.500,00    |
| Muebles y enseres      | 5.782,00   | 5         | 10%        | 1.040,76           | 578,20      |
| Equipos de computación | 2.950,00   | 3         | 10%        | 885,00             | 295,00      |
| Maquinaria             | 37.932,40  | 5         | 0%         | 7.586,48           | -           |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 51****Valor de reinversión del equipo de computación**

| Descripción            | Valor    | Vida Útil | % Residual | Depreciación Anual | V. Salvamento |
|------------------------|----------|-----------|------------|--------------------|---------------|
| Equipos de computación | 4.200,00 | 3         | 10%        | 1.260,00           | 1.680,00      |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 52****Resumen de la depreciación anual de la inversión fija**

| Descripción            | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Infraestructura civil  | 14.850,00 | 14.850,00 | 14.850,00 | 14.850,00 | 14.850,00 |
| Vehículo               | 4.500,00  | 4.500,00  | 4.500,00  | 4.500,00  | 4.500,00  |
| Muebles y enseres      | 1.040,76  | 1.040,76  | 1.040,76  | 1.040,76  | 1.040,76  |
| Equipos de computación | 885,00    | 885,00    | 885,00    | 1.260,00  | 1.260,00  |
| Maquinaria             | 7.586,48  | 7.586,48  | 7.586,48  | 7.586,48  | 7.586,48  |
| Total                  | 28.862,24 | 28.862,24 | 28.862,24 | 29.237,24 | 29.237,24 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 53****Valor de salvamento**

| Descripción            | Valor      |
|------------------------|------------|
| Terreno                | 56.455,80  |
| Infraestructura civil  | 255.750,00 |
| Equipos de computación | 1.680,00   |
| Total                  | 313.885,80 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

En el caso del terreno, este es un activo que no se deprecia, por lo que se ha considerado una revalorización del 15% en relación a su costo original.

#### **Cuadro N° 54**

##### **Valor residual**

| Descripción       | Valor    |
|-------------------|----------|
| Vehículo          | 2.500,00 |
| Muebles y enseres | 578,20   |
| Total             | 3.078,20 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### **Cuadro N° 55**

##### **Gastos generales de administración**

| Descripción                              | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Materiales de Oficina                    | 1.856,40  | 1.926,94  | 2.000,17  | 2.076,17  | 2.155,07  |
| Insumos de Limpieza                      | 4.308,00  | 4.471,70  | 4.641,63  | 4.818,01  | 5.001,10  |
| Implementos de Limpieza                  | 2.220,00  | 2.304,36  | 2.391,93  | 2.482,82  | 2.577,17  |
| Materiales de Aseo                       | 4.320,00  | 4.484,16  | 4.654,56  | 4.831,43  | 5.015,03  |
| Servicios Básicos                        | 2.280,00  | 2.366,64  | 2.456,57  | 2.549,92  | 2.646,82  |
| Otros Gastos                             | 19.890,00 | 20.645,82 | 21.430,36 | 22.244,71 | 23.090,01 |
| Total Gastos Generales de Administración | 34.874,40 | 36.199,63 | 37.575,21 | 39.003,07 | 40.485,19 |

Fuente: Cuadro N° 48 Capital de trabajo

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Para el proyecto en mención, los gastos generales de administración constituyen todos los desembolsos efectuados a razón de la compra de materiales de oficina, insumos de limpieza, implementos de limpieza, materiales de aseo, pago de servicios básicos y otros gastos (incluyen partidas como movilización para la ambulancia, insumos hospitalarios que son los implementos del personal operativo y administrativo). Además dichos gastos tienen un crecimiento

porcentual anual promedio de 3.8%, tasa que representa la variación creciente de las actividades hospitalarias.

### **Cuadro N° 56**

#### **Gasto de ventas**

| Descripción          | Año 1    | Año 2    | Año 3    | Año 4    | Año 5    |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Publicidad en medios | 3.600,00 | 3.736,80 | 3.878,80 | 4.026,19 | 4.179,19 |
| Total                | 3.600,00 | 3.736,80 | 3.878,80 | 4.026,19 | 4.179,19 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

El gasto de venta constituye la salida de dinero por concepto de la publicidad, y al ser un valor que se destinará durante 5 años, este tendrá un crecimiento del 3.80% anual. En el primer año se ha considerado tener 3.600,00 dólares para cubrir esta partida.

### **5.5 Estructura del financiamiento**

La estructura del financiamiento del proyecto de inversión se realizó a través del estado de fuentes y usos de fondos, el cual designa valores tanto como fondos propios y fondos financiados, este método permite saber cuánto del proyecto será financiado por los inversionistas y cuál será el déficit a financiarse por la banca.

**Cuadro N° 57****Estructura del financiamiento**

| <b>Detalle</b>           | <b>V. Total</b>   | <b>Fondos Propios</b> | <b>Financiamiento</b> |
|--------------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| Activos Fijos            |                   |                       |                       |
| Terreno                  | 49.092,00         | 40.000,00             | 9.092,00              |
| Infraestructura civil    | 330.000,00        | 150.000,00            | 180.000,00            |
| Vehículo                 | 25.000,00         | 10.000,00             | 15.000,00             |
| Muebles y enseres        | 5.782,00          | 2.500,00              | 3.282,00              |
| Equipos de computación   | 2.950,00          | 2.000,00              | 950,00                |
| Equipamiento medico      | 37.932,40         | 20.000,00             | 17.932,40             |
| Activos Diferidos        |                   |                       |                       |
| Gastos pre operacionales | 2.000,00          | 2.000,00              | -                     |
| Gastos de constitución   | 2.500,00          | 2.500,00              | -                     |
| Capital de Trabajo       |                   |                       |                       |
| Capital de Trabajo       | 23.421,81         | -                     | 23.421,81             |
| <b>Total</b>             | <b>478.678,21</b> | <b>229.000,00</b>     | <b>249.678,21</b>     |
| <b>Porcentaje</b>        | <b>100,00%</b>    | <b>48,00%</b>         | <b>52,00%</b>         |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Luego de la realización del estado de fuentes y usos, se determina que el proyecto requiere una inversión total de 478.678,21 dólares; de los cuales el 48,00% serán fondos propios y el 52,00% será capital financiado.

**5.6. Financiamiento**

Para el financiamiento se ha considerado las siguientes condiciones según la Corporación Financiera Nacional ver (Anexo N°6):

Préstamo total = 249.678,21

Plazo en años = 5 años

Costo / Tasa anual = 8.64%

Con estas condiciones, a continuación se presenta la tabla de amortización del crédito a 5 años, con pagos mensuales:

**Cuadro N° 58**

***Amortización de la deuda***

| PERIODO | DEUDA INICIAL | CUOTA    | INTERÉS  | CAPITAL  | SALDO DEUDA |
|---------|---------------|----------|----------|----------|-------------|
| 1       | 249.678,21    | 5.139,39 | 1.797,68 | 3.341,71 | 246.336,50  |
| 2       | 246.336,50    | 5.139,39 | 1.773,62 | 3.365,77 | 242.970,73  |
| 3       | 242.970,73    | 5.139,39 | 1.749,39 | 3.390,01 | 239.580,72  |
| 4       | 239.580,72    | 5.139,39 | 1.724,98 | 3.414,41 | 236.166,31  |
| 5       | 236.166,31    | 5.139,39 | 1.700,40 | 3.439,00 | 232.727,31  |
| 6       | 232.727,31    | 5.139,39 | 1.675,64 | 3.463,76 | 229.263,55  |
| 7       | 229.263,55    | 5.139,39 | 1.650,70 | 3.488,70 | 225.774,86  |
| 8       | 225.774,86    | 5.139,39 | 1.625,58 | 3.513,82 | 222.261,04  |
| 9       | 222.261,04    | 5.139,39 | 1.600,28 | 3.539,11 | 218.721,93  |
| 10      | 218.721,93    | 5.139,39 | 1.574,80 | 3.564,60 | 215.157,33  |
| 11      | 215.157,33    | 5.139,39 | 1.549,13 | 3.590,26 | 211.567,07  |
| 12      | 211.567,07    | 5.139,39 | 1.523,28 | 3.616,11 | 207.950,96  |
| 13      | 207.950,96    | 5.139,39 | 1.497,25 | 3.642,15 | 204.308,81  |
| 14      | 204.308,81    | 5.139,39 | 1.471,02 | 3.668,37 | 200.640,44  |
| 15      | 200.640,44    | 5.139,39 | 1.444,61 | 3.694,78 | 196.945,66  |
| 16      | 196.945,66    | 5.139,39 | 1.418,01 | 3.721,39 | 193.224,27  |
| 17      | 193.224,27    | 5.139,39 | 1.391,21 | 3.748,18 | 189.476,09  |
| 18      | 189.476,09    | 5.139,39 | 1.364,23 | 3.775,17 | 185.700,93  |
| 19      | 185.700,93    | 5.139,39 | 1.337,05 | 3.802,35 | 181.898,58  |
| 20      | 181.898,58    | 5.139,39 | 1.309,67 | 3.829,72 | 178.068,85  |
| 21      | 178.068,85    | 5.139,39 | 1.282,10 | 3.857,30 | 174.211,55  |
| 22      | 174.211,55    | 5.139,39 | 1.254,32 | 3.885,07 | 170.326,48  |
| 23      | 170.326,48    | 5.139,39 | 1.226,35 | 3.913,04 | 166.413,44  |
| 24      | 166.413,44    | 5.139,39 | 1.198,18 | 3.941,22 | 162.472,22  |

|    |            |          |          |          |            |
|----|------------|----------|----------|----------|------------|
| 25 | 162.472,22 | 5.139,39 | 1.169,80 | 3.969,59 | 158.502,63 |
| 26 | 158.502,63 | 5.139,39 | 1.141,22 | 3.998,18 | 154.504,45 |
| 27 | 154.504,45 | 5.139,39 | 1.112,43 | 4.026,96 | 150.477,49 |
| 28 | 150.477,49 | 5.139,39 | 1.083,44 | 4.055,96 | 146.421,53 |
| 29 | 146.421,53 | 5.139,39 | 1.054,24 | 4.085,16 | 142.336,38 |
| 30 | 142.336,38 | 5.139,39 | 1.024,82 | 4.114,57 | 138.221,80 |
| 31 | 138.221,80 | 5.139,39 | 995,20   | 4.144,20 | 134.077,61 |
| 32 | 134.077,61 | 5.139,39 | 965,36   | 4.174,04 | 129.903,57 |
| 33 | 129.903,57 | 5.139,39 | 935,31   | 4.204,09 | 125.699,48 |
| 34 | 125.699,48 | 5.139,39 | 905,04   | 4.234,36 | 121.465,12 |
| 35 | 121.465,12 | 5.139,39 | 874,55   | 4.264,85 | 117.200,28 |
| 36 | 117.200,28 | 5.139,39 | 843,84   | 4.295,55 | 112.904,73 |
| 37 | 112.904,73 | 5.139,39 | 812,91   | 4.326,48 | 108.578,25 |
| 38 | 108.578,25 | 5.139,39 | 781,76   | 4.357,63 | 104.220,61 |
| 39 | 104.220,61 | 5.139,39 | 750,39   | 4.389,01 | 99.831,61  |
| 40 | 99.831,61  | 5.139,39 | 718,79   | 4.420,61 | 95.411,00  |
| 41 | 95.411,00  | 5.139,39 | 686,96   | 4.452,44 | 90.958,57  |
| 42 | 90.958,57  | 5.139,39 | 654,90   | 4.484,49 | 86.474,07  |
| 43 | 86.474,07  | 5.139,39 | 622,61   | 4.516,78 | 81.957,29  |
| 44 | 81.957,29  | 5.139,39 | 590,09   | 4.549,30 | 77.407,99  |
| 45 | 77.407,99  | 5.139,39 | 557,34   | 4.582,06 | 72.825,93  |
| 46 | 72.825,93  | 5.139,39 | 524,35   | 4.615,05 | 68.210,89  |
| 47 | 68.210,89  | 5.139,39 | 491,12   | 4.648,28 | 63.562,61  |
| 48 | 63.562,61  | 5.139,39 | 457,65   | 4.681,74 | 58.880,87  |
| 49 | 58.880,87  | 5.139,39 | 423,94   | 4.715,45 | 54.165,42  |
| 50 | 54.165,42  | 5.139,39 | 389,99   | 4.749,40 | 49.416,01  |
| 51 | 49.416,01  | 5.139,39 | 355,80   | 4.783,60 | 44.632,41  |
| 52 | 44.632,41  | 5.139,39 | 321,35   | 4.818,04 | 39.814,37  |
| 53 | 39.814,37  | 5.139,39 | 286,66   | 4.852,73 | 34.961,64  |
| 54 | 34.961,64  | 5.139,39 | 251,72   | 4.887,67 | 30.073,97  |
| 55 | 30.073,97  | 5.139,39 | 216,53   | 4.922,86 | 25.151,11  |
| 56 | 25.151,11  | 5.139,39 | 181,09   | 4.958,31 | 20.192,80  |
| 57 | 20.192,80  | 5.139,39 | 145,39   | 4.994,01 | 15.198,80  |
| 58 | 15.198,80  | 5.139,39 | 109,43   | 5.029,96 | 10.168,83  |
| 59 | 10.168,83  | 5.139,39 | 73,22    | 5.066,18 | 5.102,66   |
| 60 | 5.102,66   | 5.139,39 | 36,74    | 5.102,66 | (0,00)     |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

*Cuadro N° 59**Resumen del financiamiento*

| Descripción      | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Intereses        | 21.572,20 | 17.941,69 | 13.997,52 | 9.712,56  | 5.057,38  |
| Pago del Capital | 42.019,71 | 45.650,22 | 49.594,40 | 53.879,35 | 58.534,53 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**5.7. Estado de pérdidas y ganancias***Cuadro N° 60**Estado de pérdidas y ganancias*

| Detalle                                     | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos                                    | 586.927,50        | 622.159,00        | 664.130,90        | 714.114,90        | 773.749,00        |
| <b>Egresos</b>                              | <b>334.139,78</b> | <b>351.303,67</b> | <b>375.068,84</b> | <b>401.518,89</b> | <b>430.133,27</b> |
| <b>- Costos Operacionales</b>               | <b>175.029,60</b> | <b>192.357,53</b> | <b>211.400,93</b> | <b>232.329,62</b> | <b>255.330,25</b> |
| Talento Humano                              | 175.029,60        | 192.357,53        | 211.400,93        | 232.329,62        | 255.330,25        |
| <b>- Gastos Administrativos y de Ventas</b> | <b>133.037,98</b> | <b>141.004,44</b> | <b>149.670,40</b> | <b>159.476,71</b> | <b>169.745,64</b> |
| Sueldos Administrativos                     | 65.701,34         | 72.205,78         | 79.354,15         | 87.210,21         | 95.844,02         |
| Gastos Generales de Administración          | 34.874,40         | 36.199,63         | 37.575,21         | 39.003,07         | 40.485,19         |
| Gasto de Ventas                             | 3.600,00          | 3.736,80          | 3.878,80          | 4.026,19          | 4.179,19          |
| Gasto Depreciación                          | 28.862,24         | 28.862,24         | 28.862,24         | 29.237,24         | 29.237,24         |
| <b>- Gastos Financieros</b>                 | <b>21.572,20</b>  | <b>17.941,69</b>  | <b>13.997,52</b>  | <b>9.712,56</b>   | <b>5.057,38</b>   |
| Interés por Préstamo Bancario               | 21.572,20         | 17.941,69         | 13.997,52         | 9.712,56          | 5.057,38          |
| <b>- Gastos de Constitución</b>             | <b>4.500,00</b>   | -                 | -                 | -                 | -                 |
| <b>Utilidad Operacional</b>                 | <b>252.787,72</b> | <b>270.855,33</b> | <b>289.062,06</b> | <b>312.596,01</b> | <b>343.615,73</b> |
| 15% Trabajadores                            | 37.918,16         | 40.628,30         | 43.359,31         | 46.889,40         | 51.542,36         |
| <b>Utilidad antes de Impuesto</b>           | <b>214.869,56</b> | <b>230.227,03</b> | <b>245.702,75</b> | <b>265.706,61</b> | <b>292.073,37</b> |
| 22% Impuesto a la Renta                     | 47.271,30         | 50.649,95         | 54.054,60         | 58.455,45         | 64.256,14         |
| <b>Utilidad Neta</b>                        | <b>167.598,26</b> | <b>179.577,08</b> | <b>191.648,14</b> | <b>207.251,15</b> | <b>227.817,23</b> |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

El estado de pérdidas y ganancias representa un resumen de las entradas y salidas de dinero, producto de la operación del proyecto bajo las consideraciones previamente señaladas; y además resumen si en cada ejercicio económico existe pérdida o utilidad neta.

## 5.8 Flujo neto de efectivo

### *Cuadro N° 61*

#### *Flujo neto de efectivo*

| Detalle                                 | Año 0               | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|---|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Utilidad Neta Proyectada                |                     | 167.598,26        | 179.577,08        | 191.648,14        | 207.251,15        | 227.817,23        |
| Capital Propio                          | 229.000,00          |                   |                   |                   |                   |                   |
| Crédito                                 | 249.678,21          |                   |                   |                   |                   |                   |
| Total                                   | 478.678,21          |                   |                   |                   |                   |                   |
| (+) Depreciación                        |                     | 28.862,24         | 28.862,24         | 28.862,24         | 29.237,24         | 29.237,24         |
| (+) Amortización Activo Diferido        |                     | 4.500,00          |                   |                   |                   |                   |
| (+) Valor Residual                      |                     |                   |                   |                   |                   | 3.078,20          |
| (+) Valor de Salvamento                 |                     |                   |                   |                   |                   | 313.885,80        |
| (+) Recuperación del Capital de Trabajo |                     |                   |                   |                   |                   | 23.421,81         |
| <b>Total Ingresos</b>                   |                     | 200.960,50        | 208.439,32        | 220.510,38        | 236.488,39        | 597.440,28        |
| (-) Reinversión en Activos Fijos        |                     |                   |                   |                   | 4.200,00          |                   |
| (-) Pago del Capital                    |                     | 42.019,71         | 45.650,22         | 49.594,40         | 53.879,35         | 58.534,53         |
| <b>Flujo Neto de Efectivo</b>           | <b>- 478.678,21</b> | <b>158.940,78</b> | <b>162.789,10</b> | <b>170.915,99</b> | <b>178.409,04</b> | <b>538.905,75</b> |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

El flujo neto de efectivo se caracteriza porque las depreciaciones de la inversión fija y amortizaciones de la inversión diferida no representan una salida directa de dinero, además considera el valor residual de los activos depreciados; el valor de salvamento a aquellos que aún conservan vida útil contablemente, recuperación del capital de trabajo; y al ser Flujo Neto,

también registra la reinversión y el pago del préstamo como salidas, con estas consideraciones se debe efectuar el respectivo análisis financiero del proyecto.

## 5.9 Evaluación financiera

### *Cuadro N° 62*

#### *Costo de oportunidad*

| Detalle            | Inversión  | Porcentaje | Tasa de ponderación | Valor Ponderado |
|--------------------|------------|------------|---------------------|-----------------|
| Fondos Propios     | 229.000,00 | 48,00%     | 7.3%                | 3,59 %          |
| Capital Financiado | 249.678,21 | 52,00%     | 8.6%                | 4,40%           |
| Total              | 478.678,21 |            |                     | 7,99%           |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

El costo de oportunidad representa el peso de los capitales propios y financiados, ya que cada uno tiene su “precio” en el mercado financiero; en esta parte también se considera el valor inflacionario, para tener un costo real.

Costo de Oportunidad            7,99%

Inflación                            3,80%

$$i = (1 + k) (1 + \text{Inflación}) - 1$$

$$i = (1 + 7.999) (1 + 3.80\%) - 1$$

$$i = 12,1\%$$

Con los supuestos descritos, el costo de oportunidad del proyecto es de 12,10%; y dentro de la evaluación financiera no se debería aceptar este proyecto si su rendimiento es menor al costo de oportunidad.

### 5.10. Valor actual neto - VAN

Recordar que el Valor Actual Neto (VAN), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros (en este caso cinco), originados por una inversión, que luego de poner a los flujos en valores presentes se descuenta la inversión inicial del proyecto, y por esta razón toma el nombre de Valor Actual Neto.

#### *Cuadro N° 63*

#### *Valor actual neto – VAN*

| Tasa: 12,10%      | Año 0        | Año 1      | Año 2      | Año 3      | Año 4      | Año 5      |
|-------------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Flujo de Efectivo | - 478.678,21 | 158.940,78 | 162.789,10 | 170.915,99 | 178.409,04 | 538.905,75 |
| Factor            | 1,00         | 0,89       | 0,80       | 0,71       | 0,63       | 0,56       |
| Valor Actualizado | - 478.678,21 | 141.781,15 | 129.536,34 | 121.319,92 | 112.966,43 | 304.388,70 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

La sumatoria de los flujos es igual a 809.992.54 que restado la inversión inicial de 478.678,21; existe un remanente de 331.314.32 que es el VAN; valor que es positivo y mayor a cero, por lo que bajo este criterio debería aceptarse el proyecto.

**Cuadro N° 64****Tasa interna de retorno - TIR**

Para calcular la TIR, se toma el concepto del VAN, pero ahora con una tasa superior; así:

| 28,00%            | Año 0        | Año 1      | Año 2      | Año 3      | Año 4      | Año 5      |
|-------------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Flujo de Efectivo | - 478.678,21 | 158.940,78 | 162.789,10 | 170.915,99 | 178.409,04 | 538.905,75 |
| Factor            | 1,00         | 0,78       | 0,61       | 0,48       | 0,37       | 0,29       |
| Valor Actualizado | - 478.678,21 | 124.172,49 | 99.358,58  | 81.499,09  | 66.462,55  | 156.842,22 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Con las mismas consideraciones anteriores, el Valor Actual Neto es de 4.9656,71

La TIR del proyecto es de 30,80%; la misma que es mayor a cero y positiva; es mayor al costo de oportunidad, y es aquella que ajusta el VAN a cero; por estas razones, el proyecto es rentable financieramente hablando.

**5.11. Relación Beneficio – Costo**

Para calcular la relación Beneficio – Costo, se toma en cuenta la sumatoria de los flujos netos actualizados sobre la inversión total; teniendo los siguientes resultados:

$$\text{Razón Beneficio / Costo} = \frac{\text{Sumatoria Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}} = \frac{809.992,54}{478.678,21} = 1,69$$

Este indicador resultó en 1.69; lo que quiere decir que por cada dólar de inversión inicial el proyecto devuelve 69 centavos adicionales. Por lo que se recupera la inversión y existe un excedente para el inversionista.

### 5.12. Punto de equilibrio –PE

Para el cálculo del punto de equilibrio se requiere aplicar la siguiente formula:

$$PE = \frac{CF}{COSTO\ UNITARIO - COSTO\ VARIABLE}$$

$$PE = \frac{291.165,38}{26 - 1,545}$$

**PE= 11.906**

Para cubrir los gastos se requiere que al año existan 11.906 atenciones en los distintos servicios.

### 5.13. Periodo de recuperación de la inversión – PRI

Este indicador muestra el tiempo estimado en que el inversionista recuperará la inversión, bajo los supuestos considerados anteriormente; por lo que se presentan los siguientes resultados.

#### *Cuadro N° 65*

#### *Periodo de recuperación de la inversión – PRI*

| Periodo                     | Año 0        | Año 1        | Año 2        | Año 3       | Año 4      | Año 5      |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|------------|------------|
| Flujo Actualizado           | - 478.678,21 | 141.781,15   | 129.536,34   | 121.319,92  | 112.966,43 | 304.388,70 |
| Flujo Actualizado Acumulado | - 478.678,21 | - 336.897,07 | - 207.360,73 | - 86.040,81 | 26.925,63  | 331.314,32 |
|                             |              |              |              |             | 0,09       |            |
| PRI                         | 4,09 años    |              |              |             |            |            |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Para la determinación del Flujo Actualizado Acumulado, a la inversión inicial se le va restando los valores del Flujo Actualizado.

La inversión inicial del proyecto, se recuperará en 4 años 1 mes, es decir que para inicios del año cuatro el proyecto genera un remanente de 331.314,32 por lo tanto el proyecto es rentable.

## CAPÍTULO VI

### ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

#### 6.1. Marco Legal

Nombre o Razón Social: CLÍNICA BOLÍVAR

Figura Jurídica: Sociedad Anónima

“CLÍNICA BOLÍVAR S.A” dedicada a la prestación de servicios de salud, estará compuesta tanto de capital propio como de capital financiado; ejerciendo derechos y cumpliendo todos los requisitos legales tanto de constitución como de la puesta en marcha. Para lo cual se procederá a la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC), la respectiva patente Municipal y el permiso de funcionamiento por parte de del Ministerio de Salud, lo que le permitirá operar dentro un marco legal.

Los requisitos para obtener el RUC por primera vez según el **Art. 8.- De los requisitos para la inscripción.-** Los obligados a inscribirse de acuerdo al artículo 3 de la Ley del Registro Único de Contribuyentes y al artículo 2 de este Reglamento, presentarán al momento de su inscripción, los siguientes documentos:

- a) Sociedades Privadas (inclusive las Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada):
  1. Formularios RUC 01-A, que corresponden a la inscripción y actualización de la información del Registro Único de Contribuyentes; y RUC 01-B, que corresponde a la

inscripción y actualización de los establecimientos de las sociedades; ambos formularios serán suscritos por el representante legal.

2. Presentar original o copia certificada del documento de constitución debidamente legalizado por el organismo de control respectivo y entregar copia simple del mismo.
3. Presentar original o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil o abalizado por el organismo de control respectivo.
4. Copia de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte con Visa de Inmigrante (Visa 10), del representante legal y, de ser el caso, el original del certificado de votación del último proceso electoral.
5. Comprobante del pago del impuesto predial, a nombre del sujeto pasivo, donde ejercerá su actividad económica, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediato anterior.
6. Nombres y apellidos completos y número del RUC del contador.

Los requisitos para obtener la patente municipal son los siguientes:

1. Formulario de declaración del impuesto de patentes. (Este formulario se lo compra en la tesorería de la administración zonal de su establecimiento)
2. Original y copia de la cédula de identidad del propietario o representante legal.
3. Original y copia de la papeleta de votación.
4. Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica.
5. Original y copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
6. Clave catastral (Se la obtiene en la ventanilla de información de la administración).

Los requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de una clínica privada según el Ministerio de Salud pública son:

1. Solicitud para permiso de funcionamiento
2. Plano del local a escala 1.50.
3. Croquis con referencias de ubicación del local.
4. Copia del RUC establecimiento.
5. Copia del Certificado del Ministerio de Energía Renovable (en caso de tener áreas de Radiología).
6. Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica, en caso de Fundaciones la resolución de los estatutos otorgado por el MIES.
7. Copias de la Cédula y Certificado de Votación del representante legal.
8. Copia certificada o notariada del nombramiento del Director Técnico.
9. Copias de la Cédula y Certificado de Votación del Director Técnico.
10. Copias certificadas de los títulos de los profesionales de la salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública).
11. Copias de los registros de los títulos en el SENESCYT.
12. Licencia de estupefacientes y psicotrópicos emitida por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez (en caso de Clínicas y Hospitales).
13. Copia de la Resolución de Aprobación del Reglamento interno emitida por la Dirección Provincial de Salud (en caso de Clínicas, Hospitales e Institutos Médicos).
14. Copia de los certificados de salud ocupacional de todo el personal (técnico, administrativo y de servicios), emitidos por los centros de salud del Ministerio de Salud.
15. Contrato de prestación de servicios de medicina pre pagada aprobado por el Ministerio de Salud Pública (en el caso de servicios de medicina pre pagada)
16. Certificado del curso de manipulación de alimentos (para el personal de cocina en el caso de Clínicas y Hospitales)
17. Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos.

18. Copia del certificado y calificación del manejo de desechos.
19. Hojas de vida del personal profesional (en el caso de Medicina Pre pagada)

**Nota:** Cualquier cambio referente a la representación legal o técnica, así como cambio de ubicación de una dependencia deberá ser notificada a la Dirección Provincial de Salud del Carchi mediante oficio, dentro de las 48 horas posteriores al acontecimiento, acompañando al mismo toda la documentación habilitante, según corresponda al particular que se notifique, para someterlo al trámite legal respectivo para su legalización.

## **6.2. Tipo de empresa**

La Clínica Bolívar pertenecerá al sector privado, debido al origen del dinero de las inversiones, el mismo que proviene del financiamiento y de personas particulares.

Corresponderá al sector de servicios de salud, y se regirán a las leyes de Salud por involucrar a médicos, enfermeras, odontólogos y demás profesionales de la Salud.

Para la constitución legal del proyecto, la empresa deberá ser constituida como Sociedad Anónima, debido a su capital y al número de personas que trabajarán en este lugar.

## **6.3. Bases filosóficas de la clínica Bolívar**

### **6.3.1. Misión**

“CLÍNICA BOLÍVAR” es una empresa con profesionales altamente calificados que ofrece servicios de salud, con altos estándares de calidad, tecnología de vanguardia y apego a las más estrictas normas de seguridad, ética y valores; para otorgar una atención humanística y

efectiva en los resultados del servicio, satisfaciendo las necesidades y expectativas de lo más importante que son, nuestros pacientes.

### 6.3.2. Visión

La CLÍNICA BOLÍVAR, en el año 2020 ampliará la oferta de sus servicios de salud, para ser una de las clínicas más importantes de la Región, siendo reconocida por dar soluciones integrales con equipos de excelencia, focalizada en el bienestar de los pacientes.

### 6.3.3. Valores

- **Innovación:** Gestionar el conocimiento de forma original al servicio del progreso humano promoviendo el desarrollo profesional, mejorando continuamente los servicios ofertados.
- **Honradez:** Actuar con integridad y respeto hacia todos quienes conforman la institución interna y externamente.
- **Ética profesional:** Reflejada en cada uno de los médicos y personal de salud, ya que influirá para que exista la confiabilidad en los servicios prestados.
- **Responsabilidad:** Cumplir con las actividades encomendadas a cada uno de los miembros que conforman la institución.
- **Trabajo en equipo:** Generar compañerismo y entusiasmo entre los trabajadores para que el resultado de las tareas encomendadas sea satisfactorio.
- **Calidad del servicio:** Brindar un servicio excelente en cada una de las áreas, para satisfacer las necesidades de los usuarios.

### 6.3.4. Políticas

- Orientar la actividad de la Clínica Bolívar hacia el fortalecimiento continuo de la calidad.

- Desarrollar la capacidad competitiva en todas las actividades, de manera que los servicios sean de un nivel acorde a la realidad y las necesidades de la población Bolivareense.
- Proveer el establecimiento de altos niveles de seguridad en todas las actividades de la Clínica.
- Fomentar las buenas relaciones interpersonales y la proporcionalidad entre los objetivos empresariales y el talento humano.
- Contratar los servicios necesarios en los cuales otros sectores de la economía se activen y sean más competitivos.
- Desarrollar la infraestructura de acuerdo a las necesidades detectadas, apoyados por estudio de proyectos formales.

#### **6.3.5. Objetivos**

- Brindar una atención médica integral, y de calidad a todos los pacientes que demanden de sus servicios.
- Contribuir al desarrollo académico, científico y de la atención de salud, en la ciudad, la provincia y el país.
- Efectuar actividades de atención de salud orientadas hacia la prevención primaria y secundaria.
- Contribuir al desarrollo de la medicina mediante investigación clínica, y epidemiología dentro de la institución o en colaboración con otras unidades similares del sector público, privado dentro o fuera del país.

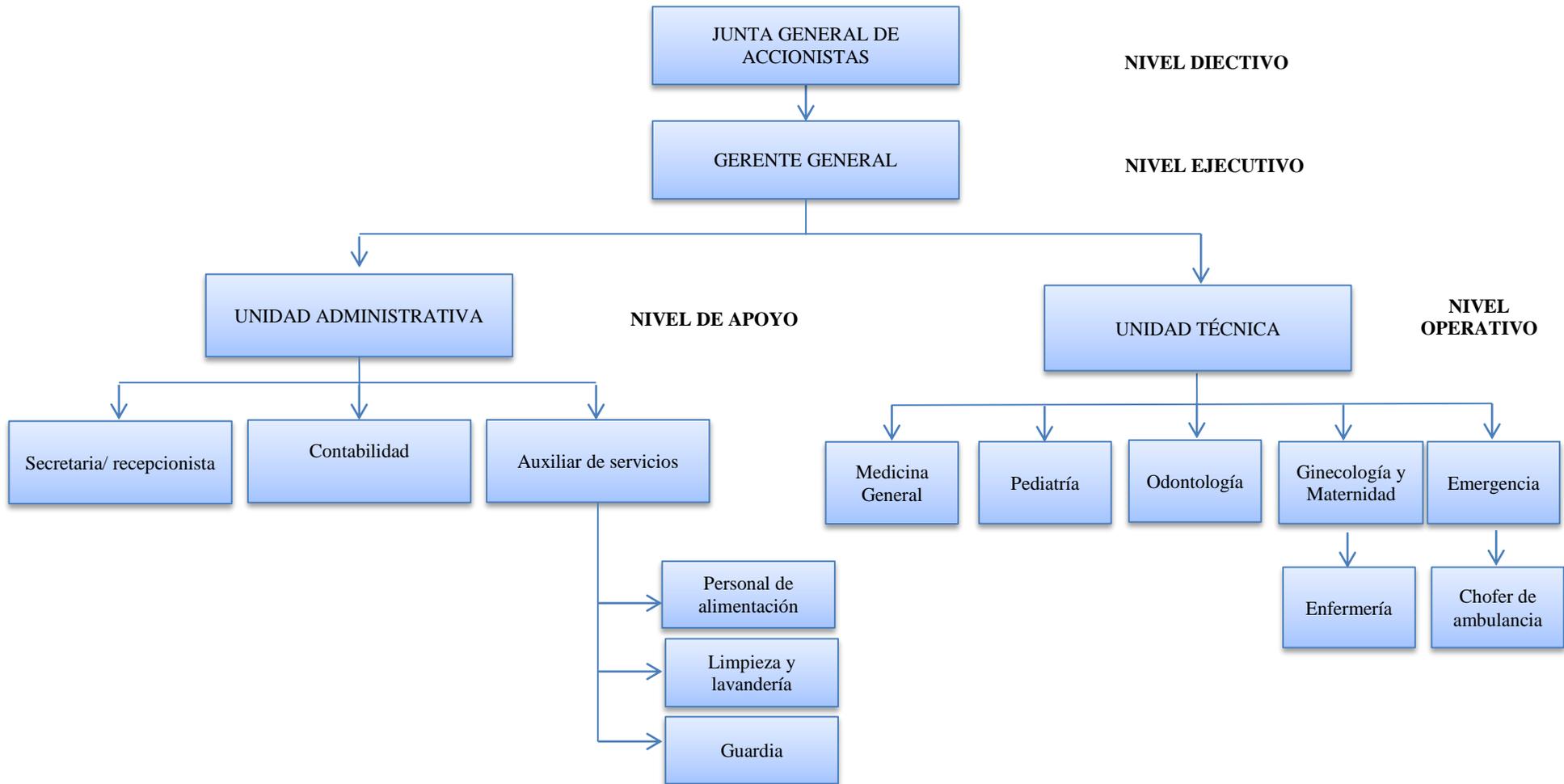
#### **6.4. Orgánico estructural**

El siguiente organigrama se lo ha elaborado como base principal para el sistema administrativo propuesto, de tipo vertical, mediante el cual se identificarán los respectivos niveles jerárquicos existentes en la Clínica Bolívar así como también los cargos asignados a cada área de servicio de la institución.

El organigrama establecido para la Clínica Bolívar es el siguiente:

Gráfico N° 27

Orgánico estructural



Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 6.5. Orgánico funcional

### 6.5.1. Nivel directivo

El propósito del nivel directivo es el de controlar, coordinar, dirigir las actividades de la empresa, y formular estrategias para que la institución salga adelante mejorando cada vez más el trabajo que realiza al brindar el servicio.

A continuación se detallan las funciones para cada dependencia del nivel directivo:

#### *Cuadro N° 66*

#### *Funciones Junta General de Accionistas*

|   |   |
|---|---|
| <b>ÁREA</b>   | Junta General de Accionistas  |
| <b>PUESTO</b>   | Accionistas   |
| <b>DEPENDENCIAS</b>   | Gerencia General<br>Unidad Administrativa<br>Unidad Operativa                   |
| <b>OBJETIVO</b>   | Decidir y administrar efectivamente todo asunto pertinente al giro del negocio. |
| <b>FUNCIONES</b>  |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presentar estrategias claras para el correcto funcionamiento de la Clínica Bolívar.</li> <li>2. Realizar una política institucional.</li> <li>3. Tomar decisiones referentes a la inversión fuera de la institución.</li> <li>4. Tomar decisiones en cuenta a los contratos a realizarse.</li> <li>5. Desarrollar los reglamentos, estatutos, política y metas para la institución.</li> <li>6. Alcanzar mediante la implementación de estrategias niveles de inversión satisfactorios y mantener a la institución en constante crecimiento.</li> <li>7. Crear fuentes de empleo para la ciudadanía local.</li> <li>8. Velar por la presentación y (en su caso) aprobación de los balances y cuentas anuales y cualesquiera otros documentos presentados por la unidad administrativa.</li> <li>9. Ejercer las demás funciones que estén establecidas en la ley.</li> </ol> |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

### 6.5.2. Nivel ejecutivo

El propósito del nivel ejecutivo es el de tomar decisiones para cualquier nivel organizacional y tener la autoridad sobre todo el personal, llegando a ejercer control en forma directa.

A continuación se presentan las funciones para las dependencias del nivel ejecutivo.

#### *Cuadro N° 67*

#### *Funciones Gerente General*

|  |  |
|--|--|
| <b>ÁREA</b>  | Gerencia General   |
| <b>PUESTO</b>  | Gerente  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Unidad Administrativa<br>Unidad Operativa  |
| <b>OBJETIVO</b>  | Cumplir y hacer cumplir con cada uno de los objetivos de la institución para que de esta forma la misma sea competitiva en el mercado. |
| <b>FUNCIONES</b>   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaborar información económica para establecer estrategias institucionales.</li> <li>2. Supervisar las funciones de cada uno de las unidades departamentales que posee la institución.</li> <li>3. Controlar y dirigir las actividades generales y medulares de la institución.</li> <li>4. Establecer objetivos, políticas y planes junto con los niveles jerárquicos altos.</li> </ol> |  |

5. Representar legalmente a la institución.
6. Aprueba los procedimientos de las adquisiciones, es decir, la compra de materiales, herramientas, suministros y demás insumos a utilizar en la institución.
7. Realiza evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los departamentos y los objetivos institucionales.
8. Aplicar las sanciones disciplinarias de acuerdo a las facultades que le concede el código de trabajo, los reglamentos internos y las disposiciones legales vigentes.
9. Tramitar anualmente a la Dirección Provincial de Salud la renovación del permiso de funcionamiento.
10. Enviar informes mensuales de producción y evento vitales a la oficina provincial del INEC, de acuerdo a formularios específicos.
11. Realizar la denuncia de enfermedades de notificación obligatoria de acuerdo a lo estipulado en el artículo 66 del código de salud.
12. Convocar y contratar al personal que requiera la clínica para su funcionamiento con asesoramiento del directorio.
13. Dar a conocer al personal las normas, reglamentos que rigen la clínica.
14. Aprueba proyectos, toma las decisiones más importantes (como la proyección de un servicio nuevo).
15. Busca mejoras constantes (como ser la mejor institución en el sector, tener más usuarios).
16. Velar por el bienestar del Talento Humano con el que cuenta la institución.

### 6.5.3. Nivel de apoyo

El propósito del nivel de apoyo es el de brindar soporte o ayuda al nivel ejecutivo en actividades de secretaría, contabilidad, recepción, limpieza, entre otros para la buena marcha de la Clínica.

A continuación se presentan las funciones para las dependencias del Nivel de Apoyo.

#### *Cuadro N° 68*

#### *Funciones Secretaria/ Recepcionista*

|   |  |
|---|--|
| <b>ÁREA</b>   | Unidad Administrativa  |
| <b>PUESTO</b>   | Secretaria/ Recepcionista  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>   | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la Clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>   | Ejecutar actividades pertinentes en el área de secretaría y recepción, asistiendo a su supervisor inmediato, aplicando técnicas secretariales, a fin de lograr un eficaz y eficiente desempeño acorde con los objetivos institucionales. |
| <b>FUNCIONES</b>  |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Responsabilizarse por los documentos y archivo a su cargo.</li> <li>2. Mantener un registro de documentos y comunicaciones recibidas y despachadas por la clínica.</li> <li>3. Llevar un libro de actas de las reuniones del directorio y de la asamblea.</li> <li>4. Acudir cada mes a reuniones de directorio con propuestas para el mejor funcionamiento de la institución.</li> </ol> |  |

5. La principal función del recepcionista de un centro médico es dar la bienvenida a los pacientes, familiares, y otros visitantes a medida que llegan a la zona de recepción, y proporcionarles la información que necesiten.
6. Recibir, con amabilidad a todas las personas que acuden a la clínica.
7. Orientar a las personas para su óptima atención.
8. Contestar con cortesía e identificándose las llamadas telefónica que ingresen a la clínica.
9. Dar turno para la atención de pacientes previo al cobro de consulta.
10. Coordinar la atención inmediata de pacientes que ingresan por emergencia.
11. Localizar al médico para una pronta atención del paciente.
12. Recibir, clasificar y distribuir la correspondencia y mensajes que ingrese a la clínica.
13. Llevar un registro de los pacientes atendidos día a día.
14. Controlar el uso del Teléfono.

**Cuadro N° 69****Funciones Contador**

|   |   |
|---|---|
| <b>ÁREA</b>   | Contabilidad  |
| <b>PUESTO</b>   | Contador  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>   | Jerárquicamente depende de la gerencia de la clínica.   |
| <b>OBJETIVO</b>   | Planificar, dirigir, supervisar y controlar las operaciones contables de la clínica, velando por mantener actualizados sus estados financieros, y cumplir con las obligaciones tributarias, patronales y demás emitidas por el I.E.S.S. y las disposiciones legales emitidas por los organismos de control. |
| <b>FUNCIONES</b>  |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organizar, implementar y mantener actualizado el sistema contables de la clínica.</li> <li>2. Planificar anualmente las actividades administrativas y financieras de la clínica.</li> <li>3. Implementar el sistema de control de los bienes de la clínica, mantener actualizado el sistema de inventarios.</li> <li>4. Realizar balance económico anual para presentar a la asamblea general de accionistas.</li> <li>5. Preparar mensualmente el estado financiero y demás informes para análisis y aprobación por el directorio.</li> <li>6. Archivar los comprobantes de los depósitos realizados en la cuenta de la clínica.</li> <li>7. Planificar estrategias económicas para el buen funcionamiento de la institución.</li> <li>8. Realizar la pro forma presupuestaria anual de la clínica conjuntamente con el gerente.</li> <li>9. Llevar el registro de cuentas bancarias de la clínica.</li> <li>10. Establecer sistemas de control interno de los recursos financieros de la clínica.</li> <li>11. Elaborar el rol de pagos de los honorarios médicos previo el descuento respectivo.</li> <li>12. Realizar la tributación al SRI.</li> <li>13. Participar en la elaboración del palan de adquisiciones.</li> <li>14. Llevar estadísticas de consumo de artículos y áreas con fines de programación, compras y control.</li> <li>15. Establecer y mantener un sistema de archivo activo y pasivo de las historias clínicas de los pacientes atendidos.</li> </ol> |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 70****Funciones del personal de limpieza y lavandería**

|  |   |
|--|---|
| <b>ÁREA</b>  | Auxiliar de servicios   |
| <b>PUESTO</b>  | Personal de limpieza y lavandería.  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la gerencia de la clínica.   |
| <b>OBJETIVO</b>  | Encargado del aseo de la institución y el encargado de proporcionar ropa limpia para pacientes y el personal de la clínica, en condiciones de higiene y presentación. |
| <b>FUNCIONES</b>   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar la limpieza de consultorios, salas de espera, habitaciones, baños, muebles, corredores, oficinas, gradas; así como pulir pisos permanentemente.</li> <li>2. Lavar paredes, ventanas, persianas.</li> <li>3. Recolectar toda la basura y llevarla al depósito, previa la clasificación en basura corriente (fundas negras), infectada (fundas rojas), y corto punzantes (galones).</li> <li>4. Recibir la ropa sucia de la clínica y clasificarla según su procedencia y condición (sucia, contaminada, manchada), para aplicar los procedimientos de lavado y desinfección adecuados a cada tipo.</li> <li>5. Lavar la ropa de la clínica aplicando procedimientos específicos, secarla y clasificarla previo el planchado de la misma.</li> <li>6. Entregar ropa limpia a las diferentes dependencias de la clínica.</li> <li>7. Realizar la separación de la ropa que se encuentra rota.</li> </ol> |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 71****Funciones del personal de alimentación y dietética**

|  |  |
|--|--|
| <b>ÁREA</b>  | Auxiliar de servicios.   |
| <b>PUESTO</b>  | Personal de alimentación y dietética.  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la gerencia de la clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>  | Encargado de elaborar y proporcionar dietas especiales y alimentación balanceada a los pacientes hospitalizados, así como al personal que tienen este derecho por su honorario de trabajo. |
| <b>FUNCIONES</b>   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificar la adquisición de alimentos en cantidad adecuadas y tener normas para almacenamiento, manejo, preparación y suministro de alimentos según sus tipos.</li> <li>2. Realizar la preparación de alimentos conforme a las órdenes médicas y requerimiento del paciente.</li> <li>3. Controlar el buen funcionamiento de los equipos y utensilios del servicio.</li> <li>4. Retirar la vajilla de las habitaciones.</li> <li>5. El desayuno se pasara a los pacientes entre 7:30-8:00 horas.</li> <li>6. El almuerzo se pasara a los pacientes entre las 12:00- 12:30 horas.</li> <li>7. La cena se pasara a los pacientes entre 18:30- 19:00 horas.</li> </ol> |  |

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 72****Funciones del Guardia**

|   |  |
|---|--|
| <b>ÁREA</b>   | Auxiliar de servicios.   |
| <b>PUESTO</b>   | Guardia  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>   | Jerárquicamente depende de la gerencia de la clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>   | Vigilar y resguardar la integridad del personal de la clínica como de sus usuarios, como también ara custodia de los recursos físicos de la clínica. |
| <b>FUNCIONES</b>  |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vigilar las dependencias y bienes de la clínica.</li> <li>2. Controlar el ingreso y salida de personas de la clínica, especialmente fuera del horario de visitas.</li> <li>3. Impedir el ingreso de menores de edad sin supervisión a la clínica.</li> <li>4. Vigilar y evitar la salida de equipos, instrumento y materiales de la clínica sin autorización de la gerencia.</li> <li>5. Colaborar con el traslado de camillas de pacientes.</li> <li>6. Reportar a la gerencia las novedades encontradas en el cumplimiento de sus funciones.</li> </ol> |  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

#### 6.5.4. Nivel operativo

El propósito del nivel operativo es el de cumplir eficientemente las órdenes de sus superiores manteniendo sus respectivas funciones a realizar en la clínica.

A continuación se presentan las funciones para las dependencias del nivel de operativo

#### *Cuadro N° 73*

#### *Funciones del Médico General*

|  |  |
|--|--|
| <b>ÁREA</b>  | Medicina General y Emergencia.   |
| <b>PUESTO</b>  | Médico General   |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>  | El objetivo del médico internista (general) es el de atender pacientes a través de actividades en hospitalización, consulta externa y emergencias. |
| <b>FUNCIONES</b>   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar la visita médica, mínimo por dos ocasiones al día a los pacientes hospitalizados, solicitando exámenes para confirmar diagnósticos presuntivos y realizar el realizar el tratamiento respectivo.</li> <li>2. Realizar y revisar las historias clínicas de los pacientes vigilando que toda la información pertinente se encuentre correctamente registrada en los respectivos formularios.</li> <li>3. Disponer las transferencias y altas de los pacientes.</li> </ol> |  |

4. Realizar inter consultas médicas de otras áreas clínicas.
5. Asistir a intervenciones quirúrgicas de otras especialidades según requerimiento de la clínica.
6. Atender a los pacientes que acuden a la clínica con enfermedades que requieren de un diagnóstico previo para ser atendidos por un especialista.
7. Programar y participar en reuniones clínicas periódicos.
8. Supervisar el trabajo de las enfermeras y auxiliares de enfermería.
9. Certificar las defunciones de los pacientes que estuvieron a su cuidado.
10. Realizar el protocolo de las epicrisis de cada uno de los pacientes a su cuidado.
11. Realizar protocolos de procedimientos para la atención de pacientes.

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 74****Funciones del Pediatra**

|  |   |
|--|---|
| <b>ÁREA</b>  | Pediatría   |
| <b>PUESTO</b>  | Pediatra  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.   |
| <b>OBJETIVO</b>  | El objetivo del pediatra es otorgar atención integral de los niños, desde el nacimiento hasta la adolescencia, mediante actividades de fomento, recuperación o rehabilitación de la salud en el área de consulta externa, emergencia y hospitalización. |
| <b>FUNCIONES</b>   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar la visita médica mínimo dos veces en el día a los pacientes hospitalizados, solicitando exámenes para confirmar diagnósticos presuntivo y realizar el tratamiento respectivo.</li> <li>2. Realizar y revisar las historias clínicas de los pacientes vigilando que toda la información pertinente se encuentre correctamente registrada en los respectivos formularios.</li> <li>3. Disponer las transferencias y altas de los pacientes.</li> <li>4. Estar siempre presente en el nacimiento de un recién nacido.</li> <li>5. Certificar las defunciones de los pacientes que estuvieron a su cuidado.</li> <li>6. Realizar el protocolo de las epicrisis de cada uno de los pacientes a su cuidado.</li> <li>7. Realizar protocolos de procedimientos para la atención de pacientes.</li> </ol> |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 75****Funciones del Odontólogo**

|  |   |
|--|---|
| <b>ÁREA</b>  | Odontología   |
| <b>PUESTO</b>  | Odontólogo  |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.   |
| <b>OBJETIVO</b>  | El objetivo del Odontólogo es el de prestar asistencia odontológica preventiva y curativa en general, atendiendo y aplicando tratamiento clínico-bucal a los pacientes, a fin de preservar el bienestar y la salud bucal de los pacientes tratados. |
| <b>FUNCIONES</b>   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Suministra asistencia odontológica preventiva, curativa y correctiva en general a los usuarios.</li> <li>2. Examina al paciente para diagnosticar las lesiones existentes en la cavidad bucal y determinar datos para la historia médica.</li> <li>3. Orienta a los pacientes en las técnicas de salud bucal.</li> <li>4. Atiende emergencias odontológicas.</li> <li>5. Supervisa técnicamente los programas odontológicos aplicados.</li> <li>6. Realiza tratamiento de prótesis, exodoncias, periodoncias, endodoncia y ortodoncia.</li> <li>7. Aplica tratamiento de obstrucciones de amalgamas y porcelanas.</li> <li>8. Realiza trabajos de cirugía bucal menor.</li> <li>9. Realiza tartrectomía y profilaxia dental.</li> <li>10. Toma radiografías y las interpreta para diagnosticar apropiadamente.</li> <li>11. Lleva el control de personas tratadas, con referencia breve del trabajo efectuado.</li> <li>12. Realiza el pedido del material necesario para ejercer correctamente su trabajo..</li> <li>13. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</li> <li>14. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.</li> <li>15. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</li> <li>16. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.</li> </ol> |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 76****Funciones del Ginecólogo Obstetra**

|  |   |
|--|---|
| <b>ÁREA</b>  | Ginecología y Maternidad  |
| <b>PUESTO</b>  | Ginecólogo obstetra   |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.   |
| <b>OBJETIVO</b>  | El objetivo del ginecólogo obstetra realizara atención integral clínico quirúrgico, a las mujeres en situación de embarazo, parto puerperio, problemas relacionados con su aparato genital, mediante acciones de fomento, recuperación o rehabilitación de la salud en las áreas de hospitalización, consulta externa y emergencia; así como detección oportuna de cáncer cervical vaginal. |
| <b>FUNCIONES</b>   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar la visita médica mínimo por dos ocasiones al día a los pacientes hospitalizados, solicitando exámenes para conformar diagnósticos presuntivos y realizar el tratamiento respectivo.</li> <li>2. Realizar y revisar las historias clínicas de los pacientes vigilando que toda la información pertinente se encuentre correctamente registrada en los respectivos formularios.</li> <li>3. Disponer la trasferencia y altas de los pacientes.</li> <li>4. Realizar inter consultas médicas de otras áreas clínicas o quirúrgicas.</li> <li>5. Asistir a intervenciones quirúrgicas de otras especialidades según requerimiento de la clínica.</li> <li>6. Programar y participar en reuniones clínicas periódicas.</li> <li>7. Supervisar el trabajo de las enfermera y auxiliares de enfermería.</li> <li>8. Certificar los nacimientos y las defunciones de los pacientes que estuvieron a su cuidado.</li> <li>9. Supervisar y evaluar el funcionamiento y calidad de atención en la sala de partos de la clínica.</li> <li>10. Programar las cirugías selectivas, así como las de emergencia.</li> <li>11. Pedir que siempre este presente el médico pediatra en el nacimiento de un niño o niña.</li> </ol> |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 77****Funciones de la Enfermera**

|  |  |
|--|--|
| <b>ÁREA</b>  | Enfermería   |
| <b>PUESTO</b>  | Enfermeras   |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>  | El objetivo de este profesional es el de responsabilizarse de la calidad en la atención que recibe el paciente las 24 horas. |
| <b>FUNCIONES</b>   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proporcionar cuidado directo e integral de los pacientes de la clínica conforme a los procedimientos establecidos.</li> <li>2. Presentar protocolos de atenciones de pacientes y revisarlos periódicamente.</li> <li>3. Supervisar y evaluar el trabajo del personal auxiliar y de limpieza para garantizar la optimización y la continuidad del cuidado del paciente.</li> <li>4. Asignar y supervisar actividades al personal auxiliar de enfermería.</li> <li>5. Controlar la asistencia del personal auxiliar.</li> <li>6. Efectuar la entrega recepción del turno, paciente por paciente.</li> <li>7. Controlar entrega recepción del equipo y materiales por parte del personal auxiliar, y reportar sobre necesidad de reparación o pérdida de los mismos.</li> <li>8. Transcribir indicaciones médicas.</li> <li>9. Enviar a pacientes sala de operaciones de acuerdo a normas establecidas.</li> <li>10. Elaborar la hoja de cambio de turno.</li> <li>11. Colaborar en situaciones de emergencia cuando sea necesario.</li> <li>12. Mantener actualizado el cuadro de pacientes hospitalizados.</li> <li>13. Verificar la condición de los pacientes (control de signos vitales y estado de conciencia), planificar el cuidado de enfermería de acuerdo a prioridades.</li> <li>14. Realizar reporte escrito en la historia clínica.</li> <li>15. Administrar medicación a pacientes por las diferentes vías según procedimientos y siempre bajo prescripción médica escrita y con firma de responsabilidad.</li> <li>16. Controlar que los pacientes reciban la dieta indicada en el horario establecido.</li> <li>17. Participar en forma obligatoria en los programas de educación organizados por la clínica.</li> <li>18. Verificar que todos los pacientes incapacitados reciban baño de esponja diario y aseo genital.</li> <li>19. Verificar al alta del paciente este cancelado el costo de tratamiento.</li> </ol> |  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 78****Funciones del Personal Auxiliar de Enfermería**

|   |  |
|---|--|
| <b>ÁREA</b>   | Enfermería   |
| <b>PUESTO</b>   | Auxiliar de Enfermería   |
| <b>DEPENDENCIAS</b>   | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>   | Al ser una persona con preparación de ciclo básico que ha realizado un curso de enfermería el objetivo del el personal auxiliar de enfermería estará enfocado a servir en todas las área médicas en lo que respecta al cuidado del paciente. |
| <b>FUNCIONES</b>  |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El aseo diario del paciente (cortado de uñas, afeitada, etc.)</li> <li>2. Limpieza del área hospitalaria, cuando faltare el personal de limpieza.</li> <li>3. Llevar instrumentos médicos de consultorio a hospitalización para su desinfección y esterilización.</li> <li>4. Todas las funciones asignadas por el personal de enfermería.</li> </ol> |  |

**Elaborado por:** Paspuel, F. (2014)

**Cuadro N° 79****Funciones del Personal Auxiliar de Enfermería**

|  |  |
|--|--|
| <b>ÁREA</b>  | Emergencia   |
| <b>PUESTO</b>  | Chofer   |
| <b>DEPENDENCIAS</b>  | Jerárquicamente depende de la Gerencia de la clínica.  |
| <b>OBJETIVO</b>  | Conducción de la ambulancia, supervisando, manipulando y transportando enfermos, además de realizar el mantenimiento preventivo básico del vehículo y la reparación de averías simple. |
| <b>FUNCIONES</b>   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conducir la ambulancia de forma segura, con precaución y sin demora, cuidando la fisiopatología del paciente.</li> <li>2. Ocuparse del mantenimiento de la ambulancia.</li> <li>3. Cargar y descargar al paciente, así como la manipulación de los mismos con cuidado y seguridad.</li> <li>4. Todas las funciones asignadas por el personal de la clínica.</li> </ol> |  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## 6.6. Matriz de perfil competitivo

### Cuadro N° 80

#### Matriz de perfil competitivo

| PUESTO                               | PERFIL   | COMPETENCIAS   | REQUISITOS   |
|--------------------------------------|--|--|--|
| <b>GERENTE</b>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Habilidades en las relaciones interpersonales</li> <li>Trabajo en un equipo de carácter interdisciplinar</li> <li>Compromiso ético</li> <li>Razonamiento crítico</li> <li>Trabajo en un contexto internacional</li> <li>Reconocimiento a la diversidad y la multiculturalidad</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Visión de Negocios</li> <li>Orientación a Resultados</li> <li>Liderazgo</li> <li>Negociación</li> <li>Comunicación efectiva a todo nivel</li> <li>Toma de decisiones</li> <li>Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>Capacidad de organización y planificación.</li> <li>Conocimiento de una lengua extranjera.</li> <li>Conocimientos de informática relativos al ámbito</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencia laboral de 3 a 5 años</li> <li>Estudios profesionales en administración o carreras afines.</li> <li>Experiencia en las actividades del puesto.</li> <li>Tener buena presencia.</li> </ul> <p><b>REQUISITOS DE PERSONALIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicativo</li> <li>Seguro de sí</li> <li>Dinámico</li> <li>Diplomático</li> <li>Convincente</li> </ul> |
| <b>SECRETARIA/<br/>RECEPCIONISTA</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Persona organizada, con altos niveles de atención y concentración.</li> <li>Debe estar en la capacidad de tomar decisiones y seguir órdenes.</li> <li>Excelente manejo de las relaciones interpersonales, y control de las emociones.</li> <li>Estar interesado en la salud y el cuidado de las personas.</li> <li>Tener una gran capacidad de comunicación, incluyendo un lenguaje claro y profesional.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actualiza registros informatizados.</li> <li>Aptitudes para llevar registros.</li> <li>Aptitudes para trabajar con equipos de la oficina.</li> <li>Capacidad para priorizar tareas.</li> <li>Capaz de mantener información confidencial.</li> <li>Capaz de trabajar bajo presión.</li> <li>Clasifica y envía correo y muestras analíticas.</li> <li>Concierta citas y reserva pruebas.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Un (1) año de experiencia relacionada al cargo</li> <li>Estudios en secretariado</li> <li>Tener buen presencia</li> <li>Habilidad en mecanografía.</li> <li>Habilidad para hablar por teléfono.</li> <li>Habilidad para los números.</li> <li>Habilidad para realizar trabajo administrativo.</li> <li>Habilidades comunicativas.</li> </ul>  |

|   |   |  |   |
|---|---|--|---|
| <b>CONTADOR</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Compromiso para asumir la responsabilidad para el logro de objetivos</li> <li>• Planeación</li> <li>• Ejecución</li> <li>• Supervisión</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principios y prácticas de contabilidad.</li> <li>• Aplicación y desarrollo de sistemas contables.</li> <li>• Leyes, reglamentos y decretos con el área de contabilidad.</li> <li>• Clasificación y análisis de la información contable.</li> <li>• Analizar la información contable.</li> <li>• Realizar cálculos numéricos con precisión y rapidez.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tres (3) años de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de contabilidad.</li> <li>• Estudios profesionales en contabilidad o carreras afines</li> <li>• Actualización en los sistemas de contabilidad.</li> </ul>   |
| <b>PERSONAL DE LIMPIEZA Y LAVANDERÍA</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para trabajar en equipo.</li> <li>• Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata.</li> <li>• Amabilidad y disposición.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para fomentar el orden, limpieza y organización.</li> <li>• Contribuir a la comunicación asertiva.</li> <li>• Optimizar y controlar los recursos materiales asignados.</li> <li>• Conocer y manipular materiales para limpieza.</li> <li>• Conocer y manipular materiales y herramientas para jardinería.</li> <li>• Conocer y manipular herramientas para mantenimiento de instalaciones.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia en Limpieza de hospitales o clínicas</li> <li>• Escolaridad: secundaria.</li> <li>• Limpieza general de Oficinas.</li> <li>• Mantenimiento básico de oficinas</li> <li>• Un año realizando limpieza y mantenimiento en oficinas.</li> <li>• Un año realizando mantenimiento básico en instalaciones en general.</li> </ul> |
| <b>PERSONAL DE ALIMENTACIÓN Y DIETÉTICA</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Compromiso para asumir la responsabilidad para el logro de objetivos</li> <li>• Planeación</li> <li>• Ejecución</li> <li>• Supervisión</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos actualizados de Nutrición y Salud, de acuerdo a las normas del Ministerio de Salud.</li> <li>• Conocimientos de Normas Sanitarias de producción de Alimentos.</li> <li>• Capacidad de trabajo en equipo y Liderazgo.</li> <li>• Manejo de Técnicas de Evaluación Nutricional de Niños Y Adultos.</li> <li>• Capacidad de expresión oral y escrita.</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título Profesional: Nutricionista</li> <li>• Estudios de Especialización: Nutrición clínica</li> <li>• Experiencia: 2 años sector salud.</li> </ul>  |
| <b>CHOFER DE AMBULANCIA</b>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable</li> <li>• Puntual</li> <li>• Proactivo</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amable</li> <li>• Controlado</li> <li>• Competente</li> <li>• Respetuoso</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lograr una buena identificación con la institución, el personal y su jefe.</li> <li>• Manejo en el transporte del paciente.</li> <li>• Conocimiento de las vías de acceso de toda la zona.</li> <li>• Conocimiento en reparación y mantenimiento de vehículos.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibilidad de trabajar en la zona.</li> <li>• Título en mecánica o carreras afines</li> <li>• Contar con licencia profesional.</li> <li>• Experiencia de 1 a 2 años en puestos similares.</li> </ul>  |
| <b>MÉDICO GENERAL</b>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amable</li> <li>• Controlado ante situaciones de riesgo</li> <li>• Competente</li> <li>• Hábil</li> <li>• Respetuoso</li> <li>• Ético</li> <li>• Paciente</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo y tratamiento de enfermedades de pacientes</li> <li>• Conocimiento medicina general</li> <li>• Conocimiento en el manejo y suministro de fármacos.</li> <li>• Conocer los fundamentos científicos de la medicina pediátrica.</li> <li>• Habilidades de comunicación.</li> <li>• Conocimiento en sistemas de salud.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de médico general</li> <li>• Experiencia mínima requerida 2 años en puestos similares.</li> <li>• Posibilidad de trabajar en esta zona.</li> <li>• Cursos de actualización es esta rama de la medicina.</li> </ul>  |

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <b>PEDIATRA</b>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amable</li> <li>• Controlado ante situaciones de riesgo</li> <li>• Competente</li> <li>• Hábil</li> <li>• Respetuoso</li> <li>• Ético</li> <li>• Paciente</li> <li>• Alegre</li> <li>• Afectivo</li> <li>• Crítico</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo y tratamiento de enfermedades en niños.</li> <li>• Conocimiento pediatría</li> <li>• Conocimiento en el manejo y suministro de fármacos.</li> <li>• Capacidad de estabilizar a niños.</li> <li>• Capacidad de análisis</li> <li>• Conocimiento en Psicología infantil.</li> <li>• Conocer los fundamentos científicos de la medicina pediátrica.</li> <li>• Habilidades de comunicación.</li> <li>• Conocimiento en sistemas de salud.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título en medicina general y especialidad en pediatría.</li> <li>• Experiencia mínima requerida 2 años en puestos similares.</li> <li>• Posibilidad de trabajar en esta zona.</li> <li>• Cursos de actualización es esta rama de la medicina.</li> </ul>    |
| <b>ODONTÓLOGO</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amable</li> <li>• Competente</li> <li>• Hábil</li> <li>• Respetuoso</li> <li>• Ético</li> <li>• Paciente</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprensión de los temas más importantes del ejercicio de su profesión.</li> <li>• Capacidad de investigación</li> <li>• Conocimiento de los temas sociales y psicológicos en los pacientes.</li> <li>• Competente en la búsqueda del desarrollo profesional.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título en odontología.</li> <li>• Experiencia mínima requerida 2 años en puestos similares.</li> <li>• Posibilidad de trabajar en esta zona.</li> <li>• Cursos de actualización es esta rama de la medicina.</li> </ul>                                     |
| <b>GINECÓLOGO<br/>OBSTETRA</b>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amable</li> <li>• Competente</li> <li>• Hábil</li> <li>• Respetuoso con sus pacientes</li> <li>• Ético</li> <li>• Paciente</li> <li>• Sutil</li> <li>• Comprensivo</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprensión de los temas más importantes del ejercicio de su profesión.</li> <li>• Capacidad de investigación en temas de ginecología y obstetricia.</li> <li>• Conocimiento de los temas sociales y psicológicos en las pacientes.</li> <li>• Competente en la búsqueda del desarrollo profesional.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título en médico general y especialización en ginecología.</li> <li>• Experiencia mínima requerida 2 años en puestos similares.</li> <li>• Posibilidad de trabajar en esta zona.</li> <li>• Cursos de actualización es esta rama de la medicina.</li> </ul> |
| <b>ENFERMERAS Y<br/>AUXILIARES DE<br/>ENFERMERIA</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amable</li> <li>• Competente</li> <li>• Hábil</li> <li>• Respetuoso con sus pacientes</li> <li>• Ético</li> <li>• Paciente</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo y administración de medicamentos.</li> <li>• Conocimiento en enfermería.</li> <li>• Habilidades de comunicación.</li> <li>• Conocimiento en sistemas de salud.</li> <li>• Competente en la búsqueda del desarrollo profesional.</li> <li>• Cuidado del paciente.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título en licenciatura en enfermería.</li> <li>• Experiencia mínima requerida 2 años en puestos similares.</li> <li>• Posibilidad de trabajar en esta zona.</li> <li>• Cursos de actualización es esta rama de la medicina.</li> </ul>                      |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## **CAPÍTULO VII**

### **IMPACTOS DEL PROYECTO**

La presente investigación se ha sustentado con un análisis técnico de los impactos, que en los diferentes ámbitos sociales genere el proyecto.

Para el presente análisis de impactos, de las tantas metodologías existentes, se han utilizado una que por su sencillez y eficacia resulta conveniente aplicarla y que tiene la siguiente metodología:

- a) Se determina los ámbitos generales en las que el proyecto influirá positiva o negativamente; en el presente proyecto se ha determinado las áreas social, económico, ecológico, salud y comercial.
- b) Se selecciona un rango de niveles de impactos positivos y negativos para lo cual se ha utilizado la Matriz de Valoración, como se muestra a continuación:

En la matriz se señala una valoración de -3 a 3, mismos que se comprenden de acuerdo a los siguientes criterios:

**Cuadro N° 81*****Criterio de puntuación***

| CRITERIOS<br>PUNTAJE | SIGNIFICADO            |
|----------------------|------------------------|
| -3                   | Impacto alto negativo  |
| -2                   | Impacto medio negativo |
| -1                   | Impacto bajo negativo  |
| 0                    | No hay impacto         |
| 1                    | Impacto bajo positivo  |
| 2                    | Impacto medio positivo |
| 3                    | Impacto alto positivo  |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

A cada indicador se le asigna un nivel de impacto de acuerdo a la tabla anterior, el cual es analizado argumentando e indicando la razón por la cual se asigna determinado valor mediante una relación.

En cada matriz se realiza una sumatoria de los niveles de impacto. La sumatoria obtenida anteriormente se divide para el número de indicadores, obteniéndose de esta manera el valor del impacto general del área.

Para conocer el grado de impacto se emplea la siguiente ecuación:

$$\frac{\Sigma}{\text{Indicador}} = \text{grado de impacto}$$

## 7.1. Impacto social

*Cuadro N° 82*

### *Matriz de impacto social*

| INDICADOR \ NIVEL DE IMPACTO      | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |   |   |
|-----------------------------------|------------------|----|----|---|---|---|---|
|                                   | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Calidad de vida de los habitantes |                  |    |    |   |   | X |   |
| Migración interna                 |                  |    |    |   |   | X |   |
| Estilo de vida de los habitantes  |                  |    |    |   | X |   |   |
| <b>TOTAL</b>                      |                  |    |    |   | 1 | 4 | 3 |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Total de impacto social = 8/3

Total de impacto social= 2,6

Nivel de impacto social = Medio Positivo

**Análisis:** Este proyecto tendrá un impacto social medio positivo, en el sentido de que la población se beneficiara con servicios médicos de calidad, por tanto la calidad de vida mejorara, ya que con la ejecución de este proyecto se podrán prevenir, aliviar y dar posibles soluciones a los problemas de salud. La migración interna de parroquias se concentraran en la ciudad de Bolívar por lo que se activaran diferentes indicadores económicos, el estilo de vida en temas de salud mejorará ya que los funcionarios de la Clínica Bolívar se encargan de impartir educación sobre prevención de enfermedades y la población bolivarense tendrá una nueva perspectiva sobre salud.

La apertura de la Clínica Bolívar, dará paso a una nueva alternativa de desarrollo para el Cantón Bolívar ya que la población se vinculara directamente con el proyecto, generando bienestar en ámbitos de salud y generación de nuevas plazas de trabajo.

## 7.2. Impacto económico

*Cuadro N° 83*

### *Matriz de impacto económico*

| INDICADOR \ NIVEL DE IMPACTO               | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |   |   |
|--|------------------|----|----|---|---|---|---|
|  | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Ingreso per cápita                         |                  |    |    |   |   | X |   |
| Estabilidad laboral                        |                  |    |    |   |   | X |   |
| Estabilidad económica para los accionistas |                  |    |    |   |   | X |   |
| <b>TOTAL</b>                               |                  |    |    |   |   | 6 |   |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Total de impacto económico = 6/3

Total de impacto económico = 2

Nivel de impacto económico = Medio positivo

**Análisis:** El proyecto tendrá un impacto económico medio positivo porque al existir la inversión privada y al generarse fuentes de trabajo, habrá mayores ingresos para los inversionistas de la clínica, se activaran varios negocios pequeños; por lo que la población tendrá mayor circulante y podrá satisfacer las necesidades básicas de salud, alimentación, vivienda, educación, entre otros.

Por efecto de la rentabilidad en la inversión y la creación de fuentes de trabajo permitirá que los beneficiarios de este proyecto tengan una mayor capacidad de consumo, es decir, se incrementará la demanda de productos, ocasionando un efecto multiplicador en todos los sectores económicos.

### 7.3. Impacto ambiental

*Cuadro N° 84*

*Matriz de impacto ambiental*

| <b>NIVEL DE IMPACTO</b>          | <b>-3</b> | <b>-2</b> | <b>-1</b> | <b>0</b> | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| <b>INDICADOR</b>                 |           |           |           |          |          |          |          |
| Manejo de desechos hospitalarios |           |           | X         |          |          |          |          |
| Manejo de aguas servidas         |           |           | X         |          |          |          |          |
| Manejo de agua potable           |           |           | X         |          |          |          |          |
| Concientización ciudadana        |           |           | X         |          |          |          |          |
| <b>TOTAL</b>                     |           |           | -4        |          |          |          |          |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Total de impacto ambiental = 4/4

Total de impacto ambiental = -1

Nivel de impacto ambiental = Bajo negativo

**Análisis:** Lamentablemente se generará un impacto ambiental en la comunidad en el sentido que existirá mayor contaminación por los residuos fitosanitarios, lo que habría que condicionar a la nueva empresa para que elabore un proyecto de remediación ambiental para que el impacto negativo sea mínimo.

La utilización del agua en este proyecto es de gran importancia, ya que sin este recurso natural no se podrían realizar las actividades relacionadas con la clínica médica, por lo tanto se daría un manejo adecuado del agua así también la utilización necesaria de la misma.

## 7.4 Impacto de salud

*Cuadro N° 85*

### *Matriz de impacto de salud*

| <b>NIVEL DE IMPACTO</b> | <b>-3</b> | <b>-2</b> | <b>-1</b> | <b>0</b> | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| <b>INDICADOR</b>        |           |           |           |          |          |          |          |
| Condiciones sanitarias  |           |           |           |          |          |          | X        |
| Salud preventiva        |           |           |           |          |          | X        |          |
| Niveles de mortalidad   |           |           |           |          |          | X        |          |
| Bienestar comunitario   |           |           |           |          |          | X        |          |
| <b>TOTAL</b>            |           |           |           |          |          | 6        | 3        |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Total de impacto de salud = 9/4

Total de impacto de salud = 2,25

Nivel de impacto de salud = Medio positivo

**Análisis:** El impacto sobre aspectos de la salud en la comunidad bolivarenses es positivo

Ya que la clínica poseerá las mejores condiciones sanitarias y cumplirá también con las normas sanitarias que se rigen en el país, además se tendrá a personas que realicen este trabajo con productos específicos de limpieza.

La clínica realizará una labor muy importante en cuanto a la prevención de enfermedades y a la actuación oportuna ante accidentes que en su defecto ponga en riesgo la vida del paciente, disminuyendo así los índices de mortalidad.

A los usuarios de la clínica se les brindará una adecuada instrucción sobre los hábitos alimenticios para que de esta forma cambien su estilo de vida y mantengan dietas basadas en alimentos que se cultivan en los campos de la zona y no productos enlatados, fritos, etc.

## 7.5. Impacto comercial

*Cuadro N° 86*

### *Matriz de impacto comercial*

| <b>NIVEL DE IMPACTO</b>            | <b>-3</b> | <b>-2</b> | <b>-1</b> | <b>0</b> | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| <b>INDICADOR</b>                   |           |           |           |          |          |          |          |
| Publicidad e imagen                |           |           |           |          |          | X        |          |
| Convenios con aliados estratégicos |           |           |           |          |          |          | X        |
| Canales de comercialización        |           |           |           |          |          | X        |          |
| <b>TOTAL</b>                       |           |           |           |          |          | 4        | 3        |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

Total de impacto de comercial = 7/3

Total de impacto de comercial = 2,3

Nivel de impacto de comercial = Medio positivo

**Análisis:** El impacto comercial es medio positivo por lo que la Clínica Bolívar realizará alianzas y/o convenios estratégicos con farmacias de la localidad, promoviendo así el comercio local, además muchos de los entes económicos se verán beneficiados uno de ellos el sector mercadológico y de comunicación, por lo que se hará uso de estos medios para dar a conocer los servicios que ofertará la clínica.

## CONCLUSIONES

Una vez realizado el **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLINICA PRIVADA, EN LA CIUDAD DE BOLÍVAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, se llegó a las siguientes conclusiones:

- A)** Se pudo determinar que las condiciones de salud actuales de la población bolivarenses son favorables desde la perspectiva de la implementación del proyecto, ya que la cobertura de salud con la que cuentan es escasas y poco eficiente; por lo cual en su gran mayoría buscan servicios de salud en otros cantones o provincias contiguas para que satisfagan este tipo de necesidad.
  
- B)** Por medio de las bases teóricas y científicas se pudo argumentar y sustentar las definiciones conceptuales, los procedimientos para la constitución de la clínica, con la finalidad de sustentar la investigación, permitiendo así fundamentar la idea de negocio.
  
- C)** Mediante el Estudio de Mercado realizado los habitantes en el cantón Bolívar, se llegó a determinar que la oferta, demanda y precio que tendría la Clínica Bolívar, es pertinente para la implantación del proyecto.
  
- D)** La oferta laboral del cantón Bolívar no es bastante amplia, por lo que se dificulta la disponibilidad de personal calificado para realizar labores operativas, por lo que se provee contratar personal de la provincia del Carchi, mientras que el personal administrativo será de la localidad.

- E)** Los datos técnicos, financieros y la base organizacional diseñada, permitirá que el presente proyecto se ponga en marcha de manera sólida y su funcionamiento sea eficiente; siendo esto el punto de partida para lograr la misión y visión propuesta.
- F)** Los impactos generados por la clínica en el entorno son positivos ya que actuarán indirectamente a favor de la sociedad, impulsando el desarrollo del cantón Bolívar. Mientras que el impacto ambiental será mitigado por medio de estrategias de reciclaje y gestiones medioambientales propuestas por la organización.

## RECOMENDACIONES

**A.1)** En base al diagnóstico situacional realizado en el cantón Bolívar se pudo determinar la necesidad con respecto a los servicios de salud que se pretende ofertar, por lo que es recomendable la implementación del presente proyecto pudiendo así mismo contribuir al desarrollo socio-económico del cantón.

**B.2)** Investigar aspectos que se consideren necesarios para el desarrollo del proyecto y las bases para la implementación de la clínica, para que su formulación sea de manera ágil. Además se recomienda buscar ayuda de expertos sobre el proyecto a desarrollar.

**C.1)** Los estudios de mercado se deben realizar periódicamente para verificar y determinar si la oferta, demanda y precio son factibles en el futuro.

**D.1)** Es preciso que la Clínica Bolívar tenga una infraestructura adecuada para dar una buena atención a los usuarios. Además toda organización debe aplicar técnicas, procedimientos y estrategias administrativas, que permita manejar en forma eficiente y efectiva el talento humano disponible en la localidad, recursos materiales, financieros y tecnológicos, en beneficio de la misma.

**E.1)** Aplicar e implementar eficientemente lo determinado dentro del estudio técnico, financiero y organizacional para que el funcionamiento de la clínica se consolide a los estudios previamente realizados.

**F.1)** El proyecto debe procurar siempre mantener un nivel de impacto positivo, buscando alternativas que ayuden a mejorar la calidad de vida de la población bolivarenses y al mismo contribuir con el desarrollo socio económico del cantón, así como el análisis minucioso de los impactos, permite detectar posibles falencias y tomar medidas correctivas de manera que se mantenga el nivel de impacto positivo.

**BIBLIOGRAFÍA**

**Andrade, S. (2010).** *Diccionario de Economía*. Andrade.

**Arias Barriga, G. (2004).** *Ley de Compañías*. Quito: EDIMPRES S.A.

**Diccionario de Marketing. (2010)** de Cultural S.A. (s.f.).

**Diccionario de Medicina. (2007).** (s.f.). *Océano Mosby*.

**Farber, P. B. (2001).** *199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad*. Grupo Editorial Norma.

**Fleitman Jack, M. H. (2000).** *Negocios Exitosos*.

**Horne, J. C. (2010).** *Administración Financiera* (Décima Edición ed.).

**Kotler Philip, A. G. (2011).** *Marketing* Grupo Editorial Pearson (Décima Edición ed.).

**Lazcano, H. (2013).** *Salud Pública <Mexico>* . El Manual Moderno, S.A. de C.V.

**Rodriguez, J. (2005).** *Como elaborar y usar los manuales Administrativos*. <México>:

Thomson.

**Vásquez Lucía, D. M. (2009).** *Mujer y Microempresa*. Lima, Perú: Imusa.

**Yunga, J. C. (2011).** *Instituto Nacional de Estadísticas y Censo <Ecuador>*, de Anuario de  
Salud.

## LINKOGRAFÍA

**Dictionary of Marketing Terms.** (s.f.). Abril de 2014, de <http://www.marketingpower.com>

**Calidad y Salud.** (Enero de 2009), de [http://www.calidad.salud.gob.mx/doctos/publicaciones/libro\\_salud\\_03.pdf](http://www.calidad.salud.gob.mx/doctos/publicaciones/libro_salud_03.pdf)

**Calderón. (2008).** *Slideshare.* Obtenido de <http://www.slideshare.net/oscarlopezregalado/estados-financieros>

**Carvalho. (2004).** *Slideshare,* de <http://www.slideshare.net/oscarlopezregalado/estados-financieros>

**Compilaciones.com.** (s.f.), de <http://www.compilaciones.com/politica/definicion-politica.html>

**Culman, Y.** (20 de Septiembre de 2012). *Slideshare,* de <http://www.slideshare.net/yeimithculman/flujo-de-caja>

**Definicones Basicas- Gerencia Médica.** (s.f.), de <http://portal.ccss.sa.cr>

**Farber, P. B. (2001).** 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad. Grupo Editoria Norma.

**G., R. M. (2000).** Marketing en el siglo XXI, de Marketing-XXI.com:  
<http://www.promonegocios.net>

**García, J.** *Slideshare.*, de <http://www.slideshare.net/jairogarciab/punto-de-equilibrio>

**Herrera. (2006).** *Monografias.com.* Obtenido de <http://www.monografias.com>

**Monetos. (s.f.),** de Monetos : <http://www.monetos.es/pensiones/sanidad-privada>

**Orjuela Córdova, S. S. (Diciembre de 2002),** de <http://www.eenbasque.net>

**Ulloa, y. S. (27 de Agosto de 2010).** Slideshare, de <http://www.slideshare.net>

**Vásquez Lucía, D. M. (2009).** Mujer y Microempresa. Lima, Perú: Imusa.

**Dirección General de Calidad y Educación en Salud:** <http://www.calidad.salud.gob>.

**Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:** <http://www. iess.gob.ec>

**Instituto Nacional de Estadísticas y Censos:** <http://www.inec.gov.ec>.

**Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial Del Carchi:** <http:// www.carchi.gov.ec>.

**Geo Salud:** <http://www.geosalud.com>

**Servicio Nacional de Contratación Pública:** <http://portal.compraspublicas.gob.ec/incop/>

# ANEXOS

**ANEXO 1 Encuesta**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD D CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS**

**ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL**

Encuesta dirigida a la Población del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi.

**CUESTIONARIO**

**Indicador:** Oferta

**1. ¿Conoce Ud. la existencia de instituciones que brinden servicios de salud en el Cantón Bolívar?, tales como:**

|                              | SI  | NO  |
|------------------------------|-----|-----|
| Servicio de Odontología      | ( ) | ( ) |
| Servicio Maternidad          | ( ) | ( ) |
| Servicio de Pediatría        | ( ) | ( ) |
| Servicio de Emergencia       | ( ) | ( ) |
| Servicio de Medicina General | ( ) | ( ) |

**Indicador: Oferta**

**2. ¿Actualmente, Los servicios que presentan las unidades de salud del cantón Bolívar son?**

Buenos ( )

Indiferentes ( )

Malo ( )

**Indicador: Oferta**

**3. ¿Considera usted que el número de especialistas que existen en los centros de salud satisfacen la demanda existente?**

Si ( )

No ( )

**Indicador: Oferta**

**4. ¿Las unidades de salud que Ud. conoce le atienden?**

De Lunes a Viernes ( )

Sábado y Domingo ( )

Los 7 Días de la Semana ( )

**Indicador:** Oferta

**5. ¿Cuándo acude a las unidades de salud, observa que estas cuentan con las medicinas suficientes para el tratamiento de su enfermedad o dolencia?**

Si ( )

No ( )

**Indicador:** Demanda

**6. ¿A qué lugar acudió cuando sufrió algún tipo de enfermedad o accidente?**

Centro de Salud ( )

Sub centro de Salud ( )

Hospital ( )

Clínica Privada ( )

**Indicador:** Demanda

**7. ¿Le gustaría que en la Ciudad de Bolívar exista una clínica privada?**

Totalmente de acuerdo ( )

De acuerdo ( )

Indiferente ( )

Nada de acuerdo ( )

Totalmente en Desacuerdo ( )

**Indicador:** Demanda

**7.1 ¿De los siguientes servicios que prestaría la clínica cuales usaría Ud.?**

| Opciones                     | SI | NO |
|------------------------------|----|----|
| Servicio de Odontología      |    |    |
| Servicio de maternidad       |    |    |
| Servicio de pediatría        |    |    |
| Servicio de emergencia       |    |    |
| Servicio de medicina general |    |    |

**8. ¿Conoce Ud. los beneficios tendría si fuera atendido en una clínica particular?**

Responsabilidad ( )

Eficiencia ( )

Buen trato ( )

Amabilidad ( )

**Indicador:** Demanda

**9. ¿En un año regular, cuantas veces acude a un centro de salud en demanda de los siguientes servicios?**

Servicio de Odontología:.....

Servicio Maternidad:.....

Servicio de Pediatría:.....

Servicio de Emergencia:.....

Servicio de Medicina General:.....

**Indicador:** Canales de comercialización

**10. ¿Cuánto estaría dispuesto Ud. a pagar por el servicio médico privado? (Por consulta).**

| Servicios de salud | De \$0 a \$10 | De \$10 a \$20 | De\$20 a \$30 | De \$30 a \$ 40 | Más de \$50 |
|--------------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|-------------|
| Odontología        |               |                |               |                 |             |
| Maternidad         |               |                |               |                 |             |
| Pediatría          |               |                |               |                 |             |
| Medicina general   |               |                |               |                 |             |
| Emergencia         |               |                |               |                 |             |

**Indicador:** Canales de comercialización

**11. ¿A su criterio qué lugar sería el más conveniente para la ubicación de Clínica?**

Centro de la ciudad ( )

Sector rural ( )

Sector urbano ( )

**Indicador:** Canales de comercialización

**12. ¿Cuál sería el canal de difusión más conveniente para dar a conocer este nuevo servicio?**

Tv ( )

Radio ( )

Prensa ( )

Volantes ( )

Redes Sociales ( )

Gracias por su colaboración

## ANEXO 2 Cálculo de la demanda

Población.

|                              |        |
|------------------------------|--------|
| Población Total 2013         | 14.699 |
| Población de Estudio Hombres | 4.220  |
| Porcentaje Hombres           | 49,61% |
| Población de Estudio Mujeres | 4.286  |
| Porcentaje Mujeres           | 50,39% |
| Población Total de Estudio   | 8.506  |

Según este cuadro se observa la composición de la población que está entre los 15 y 64 años.

### Promedio de uso de los servicios de salud, según género:

| Opciones                     | Hombres<br>Nº de veces / año | Mujeres<br>Nº de veces / año |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Servicio de Odontología      | 1                            | 2                            |
| Servicio Maternidad          | 0                            | 5                            |
| Servicio de Pediatría        | 1                            | 2                            |
| Servicio de Emergencia       | 1                            | 1                            |
| Servicio de Medicina General | 3                            | 5                            |

Demanda Potencial

Con la ayuda de los dos cuadros anteriores se puede calcular la demanda potencial; así:

Servicio de Odontología:

$$(1 \times 4220) + (2 \times 4286) = 4.220 + 8.572 = \mathbf{12.720}$$

Empleando el mismo proceso se calculó la demanda potencial de los servicios restantes:

| Demanda Potencial |         |        |
|-------------------|---------|--------|
| Hombres           | Mujeres | Total  |
| 4.220             | 8.572   | 12.792 |
| 0                 | 21.430  | 21.430 |
| 4.220             | 8.572   | 12.792 |
| 4.220             | 4.220   | 8.440  |
| 12.660            | 21.100  | 33.760 |

### ANEXO 3 Determinación del precio

| Servicios de salud | De \$0 a \$10 | De \$10 a \$20 | De \$20 a \$30 | De \$30 a \$40 | Más de \$50 |
|--------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|-------------|
| Odontología        | 27            | 174            |                |                |             |
| Maternidad         |               |                | 141            | 46             | 14          |
| Pediatría          |               |                |                | 164            | 37          |
| Medicina general   |               | 145            | 46             | 10             | 0           |
| Emergencia         |               |                |                | 171            | 30          |

En odontología se observa que 27 encuestados estarían dispuestos a pagar un valor de 0 – 10 dólares; pero la gran mayoría se ubica en un precio entre 10 y 20 dólares.

El valor medio entre 10 y 20, es 15; por lo que el precio del servicio de odontología es de 15 dólares. Este razonamiento se aplicó para los otros servicios de salud.

## ANEXO 4 Inventario Clínica Nova

| BIENES DE ADMINISTRACIÓN                         |   |             |            |          |
|--|---|-------------|------------|----------|
| <b>MOBILIARIOS</b>                               |   |             |            |          |
| Q  | DENOMINACION  | V. UNITARIO | V. REVALOR | V. TOTAL |
| 2  | Archivador de 4 gavetas   | 218,00      |            | 436,00   |
| 1  | Cancel Metálico   | 184,80      |            | 184,80   |
| 2  | Cancel metálico con dos compartimientos   | 184,80      |            | 369,60   |
| 2  | Cama de plaza metálica 1 ½  | 280,00      |            | 280,00   |
| 4  | Escritorios metálicos   | 60,00       |            | 120,00   |
| 2  | Escritorios tipo secretaria   | 80,00       |            | 160,00   |
| 2  | Estanterías para medicamentos   | 50,00       |            | 100,00   |
| 1  | Estantería metálica   | 100,00      |            | 100,00   |
| 2  | Estanterías para Historias Clínicas   | 224,00      |            | 448,00   |
| 10   | Gradillas   | 39,12       |            | 117,36   |
| 8  | Tanden y/o Butacas de 4 puestos   | 168,00      |            | 1.344,00 |
| 1  | Tandem tripersonal asiento y espaldar de plástico   | 139,00      |            | 139,00   |
| 5  | Veladores metálicos   | 61,60       |            | 246,40   |
| 1  | Vitrina instrumental médico   | 291,20      |            | 291,20   |
| 5  | Camas metálicas para hospitalización  | 250,00      |            |          |
| 5  | Porta Sueros  |             |            |          |
| 5  | Mesas de alimentación   |             |            |          |
| <b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>                     |   |             |            |          |
| Q  | DENOMINACION  | V. UNIT.    | REVALOR.   | V. TOTAL |
| 1  | Congelador CE 15 durex modelo F500BXL   | 668,67      |            | 668,67   |
| 1  | Equipo de música LG   | 600,00      |            | 600,00   |
| 1  | Extintor de incendios   | 120,00      |            | 120,00   |
| 1  | Refrigeradora marca Electrolux 9" Frost EFD240  | 280,00      |            | 280,00   |
| 2  | Reguladores de voltaje Nipon América 3000W 120V-220V  | 165,00      |            | 330,00   |
| 6  | Televisor SONY de 21"   | 549,72      |            | 549,72   |
| <b>EQUIPOS, SISTEMAS Y PAQUETES INFORMÁTICOS</b> |   |             |            |          |
| Q  | DENOMINACION  | V. UNIT.    | REVALOR.   | V. TOTAL |
| 2  | Computadores Sony   | 866,00      |            | 866,00   |
| 1  | Impresora Sony  |             |            | 118,00   |
| <b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE MOBILIARIO</b>      |   |             |            |          |
| Q  | DENOMINACION  | V. UNIT.    | REVALOR    | V. TOTAL |
| 1  | Archivador metálico 2 cuerpos en acero laminado tablero superior en mela minico pintura color negro, tablero color cherry | 70,00       |            | 70,00    |
| 1  | Biblioteca metálica marca ATU color café oscuro   | 40,00       |            | 40,00    |
| 2  | Calculadoras Casio DF 120 TM  | 19,00       |            | 38,00    |
| 1  | Estantería metálica de 7 servicios  | 30,00       |            | 30,00    |
| 1  | Escalera pata de gallo  | 75,00       |            | 75,00    |
| 1  | Escalera pie de gallo   | 89,60       |            | 89,60    |

|  |   |                    |                   |                 |
|--|---|--------------------|-------------------|-----------------|
| 1  | Mesa sala de espera tablero superior color cherry medidas 60x60x0.45cm    | 35,00              |                   | 35,00           |
| 1  | Perforadora   | 0,40               |                   | 0,40            |
| 1  | Silla para escritorio neumatica cuerina negro 5 garruchas                 | 74,99              |                   | 74,99           |
| 1  | Taburete metálico color verde aceituna, con tapíz en corosil negro girato | 8,00               |                   | 8,00            |
| 1  | Taburete giratorio con espaldar (Donación Plan Ecuador)                   | 90,00              |                   | 90,00           |
| <b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b> |   |                    |                   |                 |
| <b>Q</b>   | <b>DENOMINACION</b>   | <b>V. UNITARIO</b> | <b>V. REVALOR</b> | <b>V. TOTAL</b> |
| 1  | Estabilizador de voltaje 2000W (Plan Ecuador)                             | 63,84              |                   | 63,84           |
| 1  | Extintor de 10 libras P.Q.S. ABC con manguera, manómetro garantía         | 44,80              |                   | 44,80           |
|  | Bajo normas internacionales.  |                    |                   |                 |
| 1  | Extintor contra incendios de polvo químico de 20lbs                       | 67,20              |                   | 67,20           |
| 1  | Extintor de incendios (Donación Plan Ecuador)                             | 47,00              |                   | 47,00           |
| 1  | Extintor de incendios (Donación Plan Ecuador)                             | 47,00              |                   | 47,00           |
| <b>BIENES DE PRODUCCIÓN</b>                          |   |                    |                   |                 |
| <b>Q</b>   | <b>DENOMINACIÓN</b>   | <b>V. UNIT.</b>    | <b>REVALOR.</b>   | <b>V. TOTAL</b> |
| 4  | Camas metálicas hospitalarias   | 405,44             |                   | 1.621,76        |
| 1  | Cama ginecológica   | 115,00             |                   | 115,00          |
| 1  | Camilla de transporte   | 750,00             |                   | 750,00          |
| 1  | Camilla desmontable (FCAE)  | 750,00             |                   | 750,00          |
| 1  | Camilla para exámenes con pierneras                                       | 230,00             |                   | 230,00          |
| 1  | Mesa de curaciones  | 145,00             |                   | 145,00          |
| 1  | Mobiliario de atención médica: mesa de examen general, escabel sencillo,  | 690,00             |                   | 690,00          |
| <b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>                           |   |                    |                   |                 |
|  | <b>DENOMINACIÓN</b>   | <b>V. UNIT.</b>    | <b>REVALOR.</b>   | <b>V. TOTAL</b> |
|  | Balanza con tallímetro adulto Health o Meter modelo                       | 100,00             |                   | 100,00          |
|  | Balanza pediátrica SECA MODELO 725 Serie N. 2725037018084                 | 389,76             |                   | 389,76          |
|  | Balanza para bebe seire 3860003522  | 389,76             |                   | 389,76          |
|  | Cilindro para oxígeno medicinal   | 168,00             |                   | 168,00          |
|  | Doppler fetal SN72534   | 450,00             |                   | 450,00          |
|  | Equipo de oxígeno transportable incluye tanque de oxígeno fijo 6mts. Cú   | 370,72             |                   | 370,72          |
|  | Equipo de sutura de 10 piezas   | 100,00             |                   | 100,00          |
|  | Esterilizador al seco   | 800,00             |                   | 800,00          |
|  | Equipo de curaciones  | 128,00             |                   | 128,00          |
|  | Equipo de Sutura  | 128,00             |                   | 128,00          |
|  | Equipo de cirugía menor   | 136,00             |                   | 136,00          |
|  | Equipo de diagnóstico medico  | 120,00             |                   | 120,00          |
|  | Equipo aspirador de secreciones   | 150,00             |                   | 150,00          |
|  | Electrocauterio   | 740,05             |                   | 740,05          |
|  | Equipo de diagnóstico   | 215,00             |                   | 215,00          |
|  | Eco sonografo Madison 2D  | 13.359,36          |                   | 13.359,36       |
|  | Hemoglobinómetros   | 900,00             |                   | 900,00          |
|  | Maletín de respiración, caja plástica                                     | 100,00             |                   | 100,00          |

|  |  |                 |                 |                 |
|--|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| Microscopio Eduval 30 modelo D010712                                     | 600,00   |                 | 600,00          |                 |
| Nebulizador Devilbiss Health Care  | 100,00   |                 | 100,00          |                 |
| Reguladores de oxígeno medicinal O2 One 195-M                            | 168,00   |                 | 336,00          |                 |
| Silla de ruedas Estandart cromada de niño                                | 1.114,40   |                 | 1.114,40        |                 |
| Silla de ruedas de adultos Marca Foshion,                                | 180,00   |                 | 180,00          |                 |
| Set de diagnóstico Riester 2050 Alemania                                 | 210,00   |                 | 210,00          |                 |
| Sierra para cortar yeso (Plan Ecuador)                                   | 100,00   |                 | 100,00          |                 |
| Tensiómetro (UELMGAI)  | 215,00   |                 | 215,00          |                 |
| Compresor DYN AIR silencioso Procedencia USA.                            | 952,00   |                 | 952,00          |                 |
| Equipo dental Perfect - MZ Brasil: Sillón automático Perfect: Movimiento | 2.600,00   |                 | 2.600,00        |                 |
| Esterilizadora K-steril Argentina  | 420,00   |                 | 420,00          |                 |
| Lámparas de luz fría de IODOS marca BIO-ART N. 14773                     | 230,00   |                 | 230,00          |                 |
| Pieza de mano Push NSK Japon CBB20692                                    | 220,00   |                 | 220,00          |                 |
| Scaler 800 Incluye punta metálica n/s 8823330                            | 485,00   |                 | 485,00          |                 |
| SDI Amalgamador Ultramat 110V No 84577                                   | 297,36   |                 | 297,36          |                 |
| <b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE MOBILIARIO</b>                              |  |                 |                 |                 |
| <b>Q</b>   | <b>DENOMINACIÓN</b>  | <b>V. UNIT.</b> | <b>REVALOR.</b> | <b>V. TOTAL</b> |
| 1  | Basurero metálico con tapa   | 29,80           |                 | 29,80           |
| 1  | Basurero metálico con tapa   | 36,00           |                 | 36,00           |
| 1  | Biombo   | 60,04           |                 | 60,04           |
| 1  | Escabel doble  | 28,00           |                 | 28,00           |
| 1  | Escabel doble  | 28,00           |                 | 28,00           |
| 2  | Gradilla de 1 peldaño  | 20,00           |                 | 40,00           |
| 1  | Gradilla de 1 peldaño  | 35,00           |                 | 35,00           |
| 1  | Mueble y meson especial Odontología                                  | 299,99          |                 | 299,99          |
| 1  | Mesa de mayo   | 65,00           |                 | 65,00           |
| <b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>                     |  |                 |                 |                 |
| <b>Q</b>   | <b>DENOMINACIÓN</b>  | <b>V. UNIT.</b> | <b>REVALOR.</b> | <b>V. TOTAL</b> |
| 1  | Ambú pediátrico  | 38,00           |                 | 38,00           |
| 1  | Balanza portátil tipo reloj  | 50,00           |                 | 50,00           |
| 1  | Balanza pesa bebé de 10Kg romanilla                                  | 4,00            |                 | 4,00            |
| 1  | Bandeja con tapa niquelada VOLIIRAPH                                 | 8,00            |                 | 8,00            |
| 1  | Bandeja metálica a.i   | 14,00           |                 | 14,00           |
| 1  | Bidet de acero   | 28,00           |                 | 28,00           |
| 1  | Bidet de acero   | 45,00           |                 | 45,00           |
| 1  | Bidet de acero a.i.  | 77,28           | -               | 77,28           |
| 1  | Bolsa de agua caliente   | 13,50           |                 | 13,50           |
| 1  | Bolsa de agua fría   | 13,50           |                 | 13,50           |
| 1  | Contenedor mediano   | 10,00           |                 | 10,00           |
| 1  | Corneta de pinar   | 0,80            |                 | 0,80            |
| 1  | Corneta de pinar   | 9,18            |                 | 9,18            |
| 1  | Corneta de pinar   | 7,80            |                 | 7,80            |
| 1  | Equipo de sutura de 8 piezas de instrumental                         | 2,12            |                 | 2,12            |
| 1  | Equipo de curaciones de 3 piezas instrumental japonés compuesto: pin | 2,30            |                 | 2,30            |

|   |   |       |   |       |
|---|---|-------|---|-------|
| 2 | Equipos de curaciones compuesto.                              | 30,00 |   | 60,00 |
| 1 | Equipo de Revisión de Cuello Uterino                          | 40,00 |   | 40,00 |
| 1 | Equipo de extracciones de cuerpos extraños de nariz compuesto | 20,00 |   | 20,00 |
| 2 | Equipos de curaciones sin contenedor compuesto                | 25,00 |   | 50,00 |
| 1 | Equipo para sacar puntos                                      | 15,88 |   | 15,88 |
| 1 | Equipo de partos  | 64,00 |   | 64,00 |
| 1 | Espátula acanalada  | 8,00  |   | 8,00  |
| 4 | Espéculos vaginales grandes                                   | 5,00  |   | 20,00 |
| 2 | Espéculos graves medianos                                     | 1,60  |   | 3,20  |
| 1 | Espéculo vaginal grave grande                                 | 10,88 |   | 10,88 |
| 1 | Espéculo vaginal grave pequeño                                | 10,88 |   | 10,88 |
| 3 | Espéculos vaginales grandes                                   | 1,60  |   | 4,80  |
| 2 | Espéculos vaginales mango fijo                                | 5,00  |   | 10,00 |
| 1 | Espéculo vaginal mediano                                      | 20,00 |   | 20,00 |
| 1 | Espéculo vaginal pequeño                                      | 20,00 |   | 20,00 |
| 1 | Estetoscopio para adultos                                     | 33,00 |   | 33,00 |
| 1 | Estetoscopio pediátrico                                       | 30,00 |   | 30,00 |
| 1 | Estetoscopio de pinard  | 8,00  |   | 8,00  |
| 1 | Estetoscopio Laine  | 5,60  |   | 5,60  |
| 1 | Estuche de sutura de 12 piezas                                | 14,40 |   | 14,40 |
| 1 | Fonendoscopio doble campana duplex marca Riester Mod.4001     | 32,48 |   | 32,48 |
| 1 | Fonendoscopio adulto marca                                    | 26,88 | - | 26,88 |
| 1 | Fonendoscopio (UELMGAI)                                       | 28,00 |   | 28,00 |
| 1 | Glucómetro (Donació Plan Ecuador)                             | 95,00 |   | 95,00 |
| 1 | Histerómetro (Plan Ecuador)                                   | 2,69  |   | 2,69  |
| 1 | Jarra para aseo perineal                                      | 39,20 | - | 39,20 |
| 1 | Lámpara cuello de ganzo niquelada                             | 22,00 |   | 22,00 |
| 1 | Lámpara cuello de ganzo niquelada                             | 80,00 |   | 80,00 |
| 1 | Lámpara cuello de ganzo                                       | 90,00 |   | 90,00 |
| 1 | Lámpara cuello de ganzo                                       | 90,00 |   | 90,00 |
| 1 | Lámpara cuello de ganzo niquelada                             | 82,00 |   | 82,00 |
| 1 | Perilla de succión  | 5,64  |   | 5,64  |
| 2 | Pinzas antómicas  | 5,00  |   | 10,00 |
| 3 | Pinzas anatómicas   | 1,20  |   | 3,60  |
| 1 | Pinza antómica de 11cm  | 4,00  |   | 4,00  |
| 1 | Pinza kocher recta  | 1,20  |   | 1,20  |
| 2 | Pinzas hemostáticas rectas                                    | 1,20  |   | 2,40  |
| 1 | Pinza hemostática kocher recta                                | 1,20  |   | 1,20  |
| 1 | Pinza kocher recta de 18cm                                    | 6,80  |   | 6,80  |
| 3 | Pinzas mosquito   | 1,20  |   | 3,60  |
| 1 | Pinza mosquito larga de 15cm                                  | 6,40  |   | 6,40  |
| 1 | Pinza mosquito larga de 15cm                                  | 6,40  |   | 6,40  |
| 1 | Pinza pean de 14cm  | 5,20  |   | 5,20  |
| 1 | Pinza porta esponja recta                                     | 1,20  |   | 1,20  |

|                    |   |       |   |       |
|--------------------|---|-------|---|-------|
| 1                  | Pinza quirúrgica  | 1,20  |   | 1,20  |
| 1                  | Pinza ternaculum uterina  | 1,60  |   | 1,60  |
| 3                  | Pinzas tirabalas  | 1,60  |   | 4,80  |
| 1                  | Pinza tirabalas de 25cm   | 11,44 |   | 11,44 |
| 1                  | Pinza de algodón  | 1,21  |   | 1,21  |
| 1                  | Pinza de aro Foerdter recta   | 22,64 | - | 22,64 |
| 1                  | Porta sueros semicromado con garruchas                                  | 15,18 |   | 15,18 |
| 1                  | Porta sueros semicromado con garruchas                                  | 15,18 |   | 15,18 |
| 1                  | Porta sueros (Donación Plan Ecuador)                                    | 90,00 |   | 90,00 |
| 2                  | Porta agujas  | 20,00 |   | 40,00 |
| 1                  | Recipiente con tapa para torundas (torundero)3 1/8" (7.81"cm diámetro x | 51,52 |   | 51,52 |
| 1                  | Resucitador para adulto marca PULMANEX procedencia USA                  | 38,00 |   | 38,00 |
| 2                  | Riñones niquelados grandes  | 1,60  |   | 3,20  |
| 1                  | Riñonera de a.i   | 1,60  |   | 1,60  |
| 1                  | Semiluna Mediana  | 25,00 |   | 25,00 |
| 1                  | Semiluna Grande   | 25,00 |   | 25,00 |
| 1                  | Semiluna pequeña  | 25,00 |   | 25,00 |
| 1                  | Set para manejo de desechos   | 80,00 |   | 80,00 |
| 1                  | Set para manejo de desechos   | 80,00 |   | 80,00 |
| 2                  | Tambores niquelados JF630   | 4,00  |   | 8,00  |
| 3                  | Taza de solución a.i  | 1,60  |   | 4,80  |
| 1                  | Tensiómetro anerode Babyphon - Riester 080100170                        | 89,20 |   | 89,20 |
| 1                  | Termocuna   | 85,09 |   | 85,09 |
| 1                  | Tijera recta  | 1,20  |   | 1,20  |
| 1                  | Tijera de gasa o vendaje  | 1,20  |   | 1,20  |
| 1                  | Tijera quirúrgica curva 14cm  | 4,20  |   | 4,20  |
| 1                  | Tijera de gasa  | 14,00 |   | 14,00 |
| 1                  | Tijera recta  | 14,00 |   | 14,00 |
| 2                  | Tijeras curvas  | 14,00 |   | 28,00 |
| <b>ODONTOLOGÍA</b> |   |       |   |       |
| 1                  | Arco de Yung Panorama Pakistan  | 2,80  |   | 2,80  |
| 1                  | Atacador doble extremo  | 1,52  |   | 1,52  |
| 4                  | Atacadores doble extremo  | 1,73  |   | 6,92  |
| 1                  | Atacador doble extremo  | 1,73  |   | 1,73  |
| 3                  | Bandejas porta instrumental a.i.  | 7,16  |   | 21,48 |
| 2                  | Bruñidores  | 0,80  |   | 1,60  |
| 1                  | Bruñidor doble extremo  | 1,23  |   | 1,23  |
| 4                  | Bruñidores doble extremo  | 1,53  |   | 6,12  |
| 1                  | Compresor 3/4 HP marca Long 150lbs                                      | 50,40 |   | 50,40 |
| 1                  | Condensador manual # 25,20,30,40 maillefer suizo                        | 6,37  |   | 6,37  |
| 1                  | Contrángulo s/n E5569223 NSK  | 88,70 |   | 88,70 |
| 1                  | Contrángulo Medidental 090610226  | 88,70 |   | 88,70 |
| 6                  | Cucharilla doble extremo alta calidad m                                 | 2,07  |   | 12,42 |
| 1                  | Curetas gracey (juego 7 pzs. 1/2, 3/4, 5/6, 7/8, 9/10, 11/12, 13/14.    | 3,17  |   | 3,17  |

|    |  |       |   |       |
|----|--|-------|---|-------|
| 4  | Dicaleros a.i. doble extremo                               | 2,07  |   | 8,28  |
| 2  | Elevadores apexos  | 5,04  |   | 10,08 |
| 2  | Elevadores curvos en bandeleta                             | 5,04  |   | 10,08 |
| 5  | Elevadores de raíz rectos                                  | 1,20  |   | 6,00  |
| 2  | Elevadores de raíz curvos derecho e izquierdo en bandeleta | 1,20  |   | 2,40  |
| 3  | Elevadores rectos  | 5,04  |   | 15,12 |
| 3  | Elevadores apexos  | 5,04  |   | 15,12 |
| 2  | Elevadores curvos izquierdo-0 en bandeleta                 | 0,56  |   | 1,12  |
| 1  | Elevadores apexos izquierdos-0                             | 0,50  |   | 0,50  |
| 2  | Escavadores a.i. pequeño                                   | 1,50  |   | 3,00  |
| 3  | Escavadores a.i. mediano                                   | 1,50  |   | 4,50  |
| 2  | Espátulas para cemento                                     | 1,20  |   | 2,40  |
| 2  | Espátulas para cemento                                     | 1,75  |   | 3,50  |
| 1  | Espátulas para cemento a.i.                                | 2,25  |   | 2,25  |
| 2  | Espátulas para resina plástica # 1,2,3,4 rite dent         | 1,79  |   | 3,58  |
| 5  | Espejos bucales  | 0,88  |   | 4,40  |
| 1  | Estabilizador de voltaje 2000W                             | 67,20 |   | 67,20 |
| 3  | Exploradores doble extremo                                 | 1,25  |   | 3,75  |
| 10 | Exploradores a. i. doble extremo                           | 1,68  |   | 16,80 |
| 4  | Forceps universal de extracción (SUP. 150)                 | 1,20  |   | 4,80  |
| 4  | Forceps universal inferior 151                             | 1,20  |   | 4,80  |
| 4  | Forceps 150 sup. Adulto                                    | 7,65  |   | 30,60 |
| 4  | Forceps pediátricos inf. 151S                              | 7,65  |   | 30,60 |
| 4  | Forceps pediátricos sup. 150S                              | 7,65  |   | 30,60 |
| 2  | Forceps # 18L para molares                                 | 8,96  |   | 17,92 |
| 2  | Forceps # 18R para molares alta calidad                    | 8,96  |   | 17,92 |
| 2  | Forceps cuerno de vaca # 16 alta calidad                   | 11,48 |   | 22,96 |
| 2  | Forceps pico de loro adulto-niño alta calidad              | 8,96  |   | 17,92 |
| 1  | Freseros a.i.  | 3,92  |   | 3,92  |
| 4  | Gutapercheros doble extremo                                | 1,22  |   | 4,88  |
| 1  | Gutaperchero punta de titanio american eagle # 6,4,7,9     | 17,92 |   | 17,92 |
| 2  | Jeringas carpule   | 9,07  |   | 18,14 |
| 1  | Juego de tractectomos por 3 unidades                       | 4,60  |   | 4,60  |
| 1  | Lámpara de alcohol   | 3,25  |   | 3,25  |
| 2  | Legra metálica - alta calidad                              | 4,50  |   | 9,00  |
| 1  | Lima de hueso  | 3,93  |   | 3,93  |
| 2  | Mandriles  | 0,68  |   | 1,36  |
| 4  | Mangos para espejo   | 0,60  |   | 2,40  |
| 4  | Mangos de espejo   | 1,01  |   | 4,04  |
| 2  | Mango para bisturí # 3 alta calidad                        | 2,02  | - | 4,04  |
| 1  | Mango de espejo-o  | 0,02  |   | 0,02  |
| 1  | Mango espejo común   | 1,13  |   | 1,13  |
| 1  | Micromotor LINX LS s/n L205091075                          | 90,32 |   | 90,32 |
| 1  | Micromotor MTI 090610272                                   | 80,00 |   | 80,00 |

|    |  |       |   |       |
|----|--|-------|---|-------|
| 1  | Perforador de dique de goma                        | 11,52 |   | 11,52 |
| 4  | Pinzas para algodón                                | 1,20  |   | 4,80  |
| 1  | Pinza para algodón                                 | 1,37  |   | 1,37  |
| 10 | Pinza para algodón                                 | 1,68  |   | 16,80 |
| 3  | Pinzas para algodón                                | 1,77  |   | 5,31  |
| 1  | Pinza gubia - ostiotomo friedman - alta calidad    | 10,70 |   | 10,70 |
| 2  | Porta amalgama                                     | 7,00  |   | 14,00 |
| 2  | Porta amalgama                                     | 7,00  |   | 14,00 |
| 1  | Porta algodonoero metálico                         | 5,04  |   | 5,04  |
| 1  | Porta desecho metálico                             | 4,42  |   | 4,42  |
| 2  | Porta grapas                                       | 5,31  |   | 10,62 |
| 1  | Porta limas de a.i.                                | 8,07  |   | 8,07  |
| 2  | Porta matriz - simple tofflemire                   | 3,64  |   | 7,28  |
| 1  | Porta servilletas metálico                         | 5,60  |   | 5,60  |
| 1  | Protectores oculares gafas claros antiempañante    | 4,85  |   | 4,85  |
| 1  | Protectores oculares (gafa luz halógena rite dent) | 5,60  | - | 5,60  |
| 6  | Sondas periodontales panorama                      | 5,25  |   | 31,50 |
| 6  | Sondas periodontales doble extremo alta calidad    | 2,24  |   | 13,44 |
| 3  | Tallador para amalgama                             | 2,80  |   | 8,40  |
| 4  | Tallador para amalgama doble extremo alta calidad  | 2,07  |   | 8,28  |
| 6  | Tartrectomo central – Panoprama                    | 1,60  |   | 9,60  |
| 3  | Tartrectomo central                                | 1,68  |   | 5,04  |
| 3  | Tartrectomo izquierdo                              | 1,68  |   | 5,04  |
| 3  | Tartrectomo derecho                                | 1,68  |   | 5,04  |
| 6  | Termómetro digital tipo pluma mediclife            | 2,74  |   | 16,44 |
| 1  | Tijera recta panorama 11cm                         | 1,60  |   | 1,60  |
| 1  | Tijera para cortar metal                           | 3,30  |   | 3,30  |

## ANEXO 5 Grados y escalas salariales 2013 - 2014:

Resolución No. C.D.432 de octubre del 2012 y Resolución No. C.D.436 del 8 de noviembre del 2013, emitida por el Consejo Directivo del IESS conjuntamente con el Ministerio de Salud y el Ministerio de Relaciones Laborales.

| Grado               | Escala | RMU   | Décimo tercer Sueldo | Décimo Cuarto Sueldo |
|---------------------|--------|-------|----------------------|----------------------|
| JERARQUICA SUPERIOR | 1      | 2,656 | 2,656                | 318.00               |
|                     | 2      | 3,064 | 3,064                | 318.00               |
|                     | 3      | 3,676 | 3,676                | 318.00               |
|                     | 4      | 4,381 | 4,381                | 318.00               |
|                     | 5      | 5,155 | 5,155                | 318.00               |
|                     | 6      | 5,534 | 5,534                | 318.00               |
|                     | 7      | 5,976 | 5,976                | 318.00               |
|                     | 8      | 6,419 | 6,419                | 318.00               |

| Grado  | Escala               | RMU   | Décimo tercer Sueldo | Décimo Cuarto Sueldo |
|--|----------------------|-------|----------------------|----------------------|
| MÉDICOS ESPECIALISTAS                            | ME8-A                | 2,034 | 2,034                | 318.00               |
|  | ME8-B                | 2,472 | 2,472                | 318.00               |
|  | ME8-C                | 2,641 | 2,641                | 318.00               |
|  | ME8-D                | 2,700 | 2,700                | 318.00               |
| MÉDICOS GENERALES                                | MGB-A                | 1,676 | 1,676                | 318.00               |
|  | MGB-B                | 1,996 | 1,996                | 318.00               |
|  | MGB-C                | 2,232 | 2,232                | 318.00               |
| ANES/CARDIO/CIRUJ/NEURO/ONCO/PEDIAT              | MR                   | 1,676 | 1,676                | 318.00               |
|  | MRA                  | 1,676 | 1,676                | 318.00               |
|  | 18                   | 2,700 | 2,700                | 318.00               |
| BIOQUÍMICOS/FARMACÉUTICOS/ODO/FM/NU/INV/PSIC/TEC | EN1                  | 1,412 | 1,412                | 318.00               |
|  | TE1                  | 1,412 | 1,412                | 318.00               |
|  | OD1                  | 1,760 | 1,760                | 318.00               |
|  | PS1                  | 1,760 | 1,760                | 318.00               |
|  | B2                   | 1,955 | 1,955                | 318.00               |
|  | FM1                  | 2,034 | 2,034                | 318.00               |
|  | B4                   | 2,104 | 2,104                | 318.00               |
|  | BOB-A                | 2,267 | 2,267                | 318.00               |
|  | OGB-A                | 2,288 | 2,288                | 318.00               |
|  | ENFERMERAS/ENFERMERS | EP-A  | 1,340                | 1,340                |
| EP-B   |                      | 1,732 | 1,732                | 318.00               |
| EP-C   |                      | 1,905 | 1,905                | 318.00               |

| Grado                            | Escala | RMU   | Décimo tercer Sueldo | Décimo Cuarto Sueldo |
|----------------------------------|--------|-------|----------------------|----------------------|
| PROFESIONAL                      | P0     | 1,644 | 1,644                | 318.00               |
|                                  | P1     | 1,731 | 1,731                | 318.00               |
|                                  | P2     | 1,818 | 1,818                | 318.00               |
|                                  | P3     | 1,904 | 1,904                | 318.00               |
|                                  | P4     | 1,986 | 1,986                | 318.00               |
|                                  | P5     | 2,060 | 2,060                | 318.00               |
|                                  | P6     | 2,136 | 2,136                | 318.00               |
|                                  | P7     | 2,205 | 2,205                | 318.00               |
|                                  | P8     | 2,280 | 2,280                | 318.00               |
|                                  | P9     | 2,366 | 2,366                | 318.00               |
| TECNICO                          | TA     | 1,379 | 1,379                | 318.00               |
|                                  | TB     | 1,472 | 1,472                | 318.00               |
| ASISTENTE                        | TC     | 1,558 | 1,558                | 318.00               |
|                                  | AU     | 808   | 808                  | 318.00               |
|                                  | AA     | 1,067 | 1,067                | 318.00               |
| CODIGO DEL TRABAJO RACIONALIZADO | AB     | 1,189 | 1,189                | 318.00               |
|                                  | AC     | 1,287 | 1,287                | 318.00               |
|                                  | CT2    | 531   | 531                  | 318.00               |
|                                  | CT3    | 659   | 659                  | 318.00               |
|                                  | CT4    | 756   | 756                  | 318.00               |
|                                  | CT5    | 852   | 852                  | 318.00               |
|                                  | CT6    | 921   | 921                  | 318.00               |
|                                  | CT7    | 1,014 | 1,014                | 318.00               |
|                                  | CT8    | 1,108 | 1,108                | 318.00               |
|                                  | CT9    | 1,201 | 1,201                | 318.00               |
| CT10                             | 1,295  | 1,295 | 318.00               |                      |

## ANEXO 6 Tasas efectivas para el financiamiento



### Primer Piso – Crédito Directo

#### Emprendedores

Tasas efectivas

|                      | Plazo (en años) |       |       |       |       |        |        |        |        |        |        |
|----------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                      | 0 - 1           | 1     | 2     | 3     | 4     | 5      | 6      | 7      | 8      | 9      | 10     |
| Segmento Corporativo | 7,00%           | 7,05% | 7,05% | 7,10% | 7,10% | 7,15%  | 7,15%  | 7,15%  | 7,15%  | 7,15%  | 7,15%  |
| Segmento Empresarial | 8,00%           | 8,25% | 8,25% | 8,45% | 8,45% | 8,64%  | 8,64%  | 8,64%  | 8,64%  | 8,64%  | 8,64%  |
| Segmento PYMES       | 8,75%           | 9,50% | 9,50% | 9,85% | 9,85% | 10,15% | 10,15% | 10,15% | 10,15% | 10,15% | 10,15% |

Fuente: Corporación financiera Nacional

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## ANEXO 7 Costos de promoción y publicidad

| MEDIO O MODO PUBLICITARIO         | CANTIDAD       | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL   |
|-----------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Redes sociales                    | 2 veces al mes | 50,00          | 100,00        |
| Volantes                          | 1 vez al mes   | 75,00          | 75,00         |
| Cuñas radiales                    | 1 vez al mes   | 125,00         | 125,00        |
| <b>Total gastos de publicidad</b> |                |                | <b>300,00</b> |

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## ANEXO 8 tasa de inflación

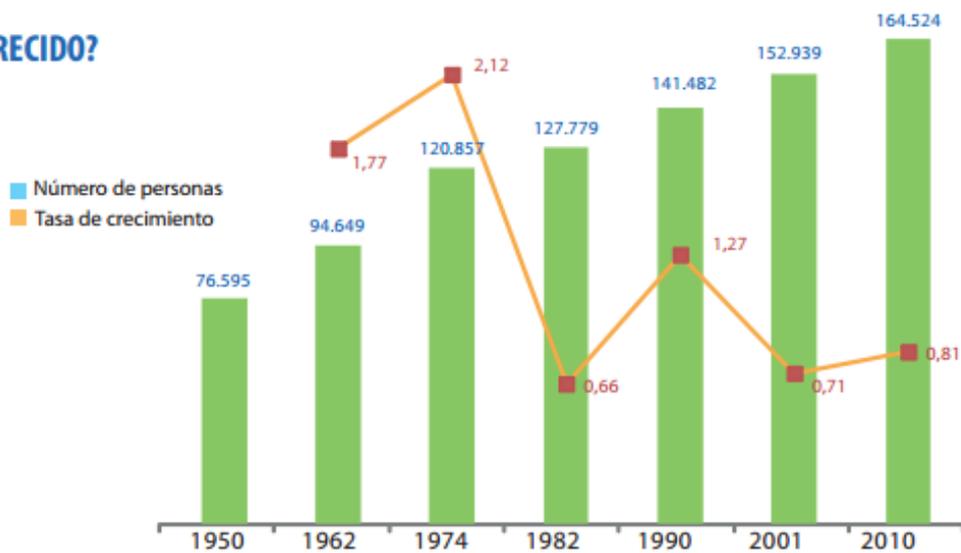
| FECHA      | VALOR |
|------------|-------|
| Noviembre  | 3,76% |
| Octubre    | 3,98% |
| Septiembre | 4,19% |
| Agosto     | 4,15% |
| Julio      | 4,11  |
| Junio      | 3,67% |
| Mayo       | 3,41% |
| Abril      | 3,23% |
| Marzo      | 3,11% |
| Febrero    | 2,85% |
| Enero      | 2,92% |

Fuente: Banco Nacional del Ecuador (bce.fin.ec)

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)

## ANEXO 9 Tasa de crecimiento poblacional

### ¿CRECIDO?



\*Población total según la División Política Administrativa vigente en cada año

Fuente: INEC. Censo de población y vivienda 2010

Elaborado por: Paspuel, F. (2014)