



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA PARA EL CUIDADO DE ANCIANOS Y/O
ENFERMOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

AUTORA

RENATA DEL ROCÍO FUENTES MONTALVO

PROFESOR DIRECTOR

DR. OTTO AYALA. M.Sc.

Ibarra, Noviembre 2010

RESUMEN EJECUTIVO

La creación de una Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio, ha sido el principal objetivo de este Estudio, ya que no existe una agrupación que brinde este tipo de ayuda y por ende genere fuentes de empleo para fomentar desarrollo económico, humano y social en la ciudad de Ibarra, para lo cual se tomó en cuenta diferentes aspectos. Primeramente se procedió a realizar el Estudio de la Situación Actual del sector y al tener un enfoque claro referente a la actividad micro empresarial, se ejecutó el Estudio de Mercado basándose en el análisis de la calidad de vida y las condiciones en las que se encuentran los ancianos y/o enfermos, para lo cual se realizó entrevistas, encuestas y observaciones, teniendo como resultado aspectos importantes como la falta en el mercado de empresas que brinden este tipo de servicios. Igualmente se realizó el Estudio Técnico en donde se desarrollará la macro y micro localización, el tamaño y la propuesta del Proyecto con sus respectivos factores que determinarán la ubicación y el fácil acceso a las instalaciones; así como. Posterior se desarrolló la Organización Administrativa, disponiendo las diferentes áreas de acuerdo a los Niveles Jerárquicos demostrados en el Organigrama Estructural; igualmente se detalla las funciones que cumplirán cada uno de ellos, la organización contable y los mecanismos de control que evitarán los desaciertos en la Microempresa. Dentro del Estudio Económico, la capacidad de recuperación de la inversión será en dos años ocho meses, siendo el TIR 28% y el VAN de \$ 1.579,20; indicadores que determinan una razonable rentabilidad. También se realizó un análisis de los Impactos sociales, culturales, educativos, éticos, económicos, para determinar finalmente el impacto general alto positivo. Al final de la investigación se elaboró las CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES generales, las cuales engloban en pequeñas frases sobre el cumplimiento de los objetivos planteados por el investigador.

SUMMARY

The creation of a Microempresa for the care of old men and/or sick to home, it has been the main objective of this Study, since a grouping that offers this type of help doesn't exist and for ende it generates employment sources to foment economic, human and social development in the city of Ibarra, for that which took into account different aspects. Firstly you proceeded to carry out the Study of the Current Situation of the sector and when having a clear focus with respect to the activity managerial micro, the Study of Market was executed being based on the analysis of the quality of life and the conditions in those that the old men are and/or sick, for that which was carried out interviews, surveys and observations, having important aspects as a result as the lack in the market of companies that you/they offer this type of services. Equally he/she was carried out the Technical Study where will be developed the macro and micro localization, the size and the proposal of the Project with their respective factors that will determine the location and the easy access to the facilities; as well as. Later the Administrative Organization was developed, preparing the different areas according to the Hierarchical Levels demonstrated in the Structural Flowchart; equally it is detailed the functions that will complete each one of them, the countable organization and the control mechanisms that will avoid the mistakes in the Microempresa. Inside the Economic Study, the capacity of recovery of the investment will be in two years eight months, being the TIR 28% and the VAN of \$1.579,20; indicators that determine a reasonable profitability. He/she was also carried out an analysis of the social, cultural, educational, ethical, economic Impacts, to determine the positive high general impact finally. At the end of the investigation it was elaborated the CONCLUSIONS and general RECOMMENDATIONS, which include in small sentences on the execution of the objectives outlined by the investigator.

AUTORIA

Yo, Renata del Rocío Fuentes Montalvo. Portadora de cédula de ciudadanía 1714530415, declaro bajo juramento que el trabajo descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma

PRESENTACIÓN

En el Capítulo I mediante el Diagnóstico Situacional, se detalla la información referente a la ciudad de Ibarra, permitiendo analizar las circunstancias en las que se encuentran las personas de la tercera edad; estableciendo de esta manera el requerimiento de emprender este Proyecto, lo que permitirá crear fuentes de trabajo y por consiguiente el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que requieran de este servicio.

El Capítulo II concerniente a las Bases Teóricas y Científicas, detalla en forma pormenorizada varios aspectos: sociales, administrativos, contables, financieros, mismos que luego de ser analizados y recopilados de varias fuentes de información relacionados al cuidado de ancianos y/o enfermos, facilitaron la comprensión del presente Estudio para llevar adelante la actividad microempresarial.

En el Capítulo III se realizó un Estudio de Mercado, permitiendo determinar el número promedio de las personas que requerirían de nuestro servicio en la ciudad de Ibarra; es decir, se estableció los niveles de oferta y demanda, así como las estrategias de comercialización del servicio.

En el Capítulo IV se detalla paso a paso el Estudio Técnico del Proyecto, que ha tenido un papel importante en la elaboración de esta investigación, ya que se ha logrado determinar entre otros aspectos, el tamaño del proyecto, ubicación, procesos, tecnología, infraestructura física, inversiones fijas y diferidas, capital de trabajo, financiamiento y talento humano; permitiéndole así a la Microempresa ofrecer un servicio óptimo y rentable.

El Capítulo V se enmarca en la Evaluación Financiera del Proyecto, para lo cual se detalla la proyección a cinco años del nivel de ingresos y egresos que se generará; igualmente se trata de obtener la utilidad del Proyecto y con la

aplicación de criterios de evaluación financiera, se ha logrado establecer la posibilidad de llevar adelante este Proyecto.

En el Capítulo VI se establece la Estructura Organizacional, aspectos legales de constitución de la Microempresa, misión y visión en la ciudad, objetivos organizacionales, orgánico estructural y funcional, lo que permitirá estipular las funciones y políticas para el normal funcionamiento de la Microempresa propuesta.

Finalmente, se concluye este trabajo con el Capítulo VII, en el que se analiza los impactos que generarán la realización del presente Proyecto; se ha considerado Impactos en los campos social, cultural, educativo, ético y económico, con la finalidad de establecer el impacto general que tendrá en la ciudad de Ibarra.

Conclusiones y Recomendaciones.

DEDICATORIA

El Presente trabajo lo dedico:

A mi recordado Padre, quien fue el gestor para emprender mis estudios y que desde el cielo guía mis pasos e ilumina mi camino, a mi Madre y hermanos que siempre me han apoyado y juntos hemos salido adelante a pesar de los momentos difíciles que la vida nos ha deparado.

A mis tiernos hijos que han llenado de luz mi vida y son una motivación más para seguir adelante.

CAMILA Y EDWIN

A mi esposo, amigo y compañero, quien con su amor, paciencia y dedicación me ha apoyado incondicionalmente; sin su ayuda no hubiera sido posible la culminación de este trabajo.

EDWIN JOSÉ

A mi mejor amiga que ha estado junto a mí siempre que la he necesitado.

MARTY

AGRADECIMIENTO

Al concluir este trabajo, agradezco primeramente a Dios por ser la luz que ha guiado mi camino durante toda mi vida; de una manera muy especial hago extenso mi agradecimiento al Dr. Otto Ayala M.Sc. Asesor del presente proyecto y Dr. Wilson Pozo M.Sc. Metodólogo, quienes orientaron el camino para el éxito de este trabajo y de la misma manera a todas las personas e instituciones afines, que de una u otra manera presentaron su valiosa colaboración en la realización del mismo.

*Con énfasis, también mi agradecimiento, va dirigido a la **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**, a mis Profesores, compañeros, amigos y familiares, que en todo momento me tendieron su mano para ayudarme a conseguir este gran objetivo, que es el de culminar mi carrera Universitaria y empezar una nueva etapa en mi vida.*

RENATA DEL ROCIO

INDICE GENERAL

CONTENIDO

PAG.

PORTADA	I
RESUMEN EJECUTIVO	II
RESUMEN EJECUTIVO IDIOMA INGLES (SUMARY).....	III
AUTORIA	IV
PRESENTACION	V
DEDICATORIA.....	VII
AGRADECIMIENTO.....	VIII
INDICE GENERAL.....	IX
INDICE DE FIGURAS	XIV
INDICE DE CUADROS	XV
INTRODUCCIÓN.....	17

CAPITULO I22

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	22
1.1. Antecedentes	22
1.2. Objetivos del Diagnóstico	23
1.2.1. Objetivo General	23
1.2.2. Objetivos Específicos	23
1.2.3. Variables diagnósticas	24
1.3. Técnicas y fuentes de información.....	25
1.4. Matriz de relación de objetivos, variables, indicadores, información y técnica.....	26
1.5. Determinación de la población y muestra	28
1.5.1. Población a investigar y cálculo de la muestra.....	28
1.5.2. Cálculo de la muestra.....	29
1.6. Información Secundaria.....	30
1.6.1. Datos generales de la ciudad de San Miguel de Ibarra.....	30
1.6.2. Situación geográfica.....	30
1.6.3. División política.....	31
1.6.4. Población.....	31
1.6.5. Población Económicamente Activa – PEA.....	33
1.7. Información Primaria.....	35
1.7.1. Tabulación y Análisis de la información de la demanda.....	35
1.7.2. Entrevista realizada al personal experto.....	52
1.7.3. Entrevista realizada a los directores de los centros gerontológicos existentes en la ciudad de Ibarra.....	56

1.8.Diagnóstico externo.....	58
1.8.1. Aliados.....	59
1.8.2. Oponentes.....	59
1.8.3. Oportunidades.....	59
1.8.4. Riesgos.....	60
1.9. Determinación del problema diagnóstico.....	60
CAPITULO II	62
2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS	62
2.1. La Enfermera	62
2.1.1. Enfermera Geriátrica	62
2.1.2. Funciones de la enfermera	63
2.1.3. Función asistencial	63
2.1.4. Cuidados de enfermería	64
2.1.5. Actividades de la enfermera en la atención domiciliaria	65
2.2.Geriatria y Gerontología	66
2.2.1. Geriatria	66
2.2.2. Gerontología	67
2.3. El anciano y su entorno	68
2.3.1. ¿Quién es el anciano?	68
2.3.2. Los ancianos y la sociedad	69
2.3.3. El Trabajo – La Jubilación	69
2.4. La Familia	70
2.4.1. La familia y su entorno	70
2.4.2. Problemática familiar	70
2.4.3. Problemática del anciano	70
2.4.4. Las enfermedades más frecuentes en las personas mayores.....	71
2.4.5. Alimentación - Nutrición	71
2.5.La Empresa.....	72
2.5.1. Definición.....	72
2.5.2. Clasificación de las Empresas.....	73
2.5.3. Elementos de la Empresa	76
2.5.4. Marco legal	77
2.5.5. Legislación y normativa.....	79
2.6.Mercadotecnia.....	85
2.6.1. Concepto de Mercadotecnia.....	85
2.6.2. Mercado	85
2.6.3. Herramientas de la Mercadotecnia – 4 P’s.....	86
2.7.Organigrama.....	89
2.7.1. Concepto de organigrama	89
2.7.2. Requisitos para realizar un organigrama.....	89
2.7.3. Tipos de organigrama.....	89
2.8Fundamentos de la administración.....	91
2.8.1. Proceso administrativo	91
2.8.2. Etapas del proceso administrativo.....	91
2.9 Fundamentos contables.....	93
2.9.1. Definición de contabilidad	93
2.9.2. Importancia de la contabilidad	93

2.9.3. Estados financieros.....	93
2.9.4. Clases de estados financieros	94
2.9.5. Tasa interna de retorno (TIR).....	96
2.9.6. VAN (Valor presente neto)	97
2.9.7. Índice de rentabilidad beneficio – costo	97
2.9.8. Costo de oportunidad	97
2.9.9. Inversión.....	98
2.10 Aspectos laborales, tributarios y del IESS.....	99
2.10.1. De las remuneraciones	100
2.10.2. De las jornadas y descansos	100
2.10.3. Aporte al IESS	100
2.10.4. Obligaciones tributarias	101
CAPITULO III	102
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	102
3.1. Antecedentes	102
3.2. Objetivos del estudio de mercado	103
3.2.1 Objetivo general	103
3.2.2 Objetivos específicos	103
3.3. Identificación del servicio a ofertar.....	104
3.3.1 Análisis cualitativo.....	104
3.3.2 Análisis cuantitativo.....	104
3.3.3 Servicio a ofertar	104
3.3.4 Análisis de la oferta.....	105
3.3.5 Mercado meta.....	106
3.3.6 Análisis de la demanda	106
3.3.7 Análisis de precios	107
3.3.8 Análisis de comercialización.....	109
3.3.9 Conclusiones del estudio del mercado	109
CAPITULO IV	111
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	111
4.1. Tamaño del proyecto.....	111
4.1.1. Mercado	111
4.1.2. Disponibilidad de Recursos Financieros.....	111
4.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra	112
4.2. Localización del proyecto	112
4.2.1. Macro localización	112
4.2.2. Micro localización	113
4.3. Presupuesto Técnico	117
4.3.1 Inversiones fijas	117
4.4. Ingeniería del Proyecto	118
4.4.1 Procesos	118
4.5. Propuesta de comercialización	123

CAPITULO V	125
5. ESTUDIO ECONÓMICO.....	125
5.1 Presupuesto de la Inversión.....	125
5.2. Costo de financiamiento	127
5.3 Costo de oportunidad	129
5.4 Tasa de Rendimiento Medio (TRM)	129
5.5 Ventas Proyectadas.....	130
5.6 Presupuesto de Ingresos	131
5.7 Costos del Servicio	132
5.8 Costos Indirectos	134
5.9 Balance General.....	136
5.10 Balance de pérdidas y ganancias proyectado	137
5.11 Flujo de caja proyectado.....	138
5.12 Evaluadores financieros.....	139
5.13 Beneficio Costo	141
5.14 Punto de Equilibrio.....	142
5.15 Tiempo de Recuperación de la Inversión	143
5.16 Resumen de la Evaluación Financiera.....	144
CAPITULO VI	146
6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	146
6.1 Nombre de la Microempresa.....	146
6.1.1 Misión	146
6.1.2 Visión	147
6.1.3 Políticas	147
6.1.4 Valores	148
6.2 Estructura Orgánica.....	148
6.3 Organigrama	149
6.4 Orgánico Funcional	149
6.4.1 Funciones y descripción del puesto	149
6.5 Principales registros contables	154
6.5.1 Libro Diario.....	154
6.5.2 Libro Mayor	155
6.5.3 Tarjeta Kardex.....	156
6.5.4 Factura de Venta	157
CAPITULO VII	158
7. IMPACTOS DEL PROYECTO.....	158
7.1 Clases de Impactos	158
7.1.1 Impacto Social	158
7.1.2 Impacto Económico.....	158
7.1.3 Impacto Educativo.....	159
7.1.4 Impacto Cultural	159
7.1.5 Impacto Ético.....	159
7.2 Análisis de Impactos.....	159

7.2.1 Impacto Social	160
7.2.2 Impacto Económico	160
7.2.3 Impacto Empresarial	160
7.2.4 Impacto Educativo	160
7.3 Operatividad del análisis de Impactos	160
7.4 Niveles de Impacto	161
7.4.1 Impacto Social	162
7.4.2 Impacto Económico	163
7.4.3 Impacto Empresarial	164
7.4.4 Impacto Educativo	165
7.5 Matriz General	166
CONCLUSIONES	167
RECOMENDACIONES	168
BIBLIOGRAFÍA	169
LEYES	170
LINCONGRAFIA	171
ANEXOS	172

INDICE DE FIGURAS

Imagen Nro.	Título	Pág.
1	Fundación de Ibarra.....	22
2	Enfermera.....	62
3	Médico.....	67
4	Ancianos.....	68
5	Alimentación y Nutrición.....	71
6	Modelo de Atención en Residencia	84
7	Mercadotecnia.....	86
8	Mapa Provincial de Imbabura.....	112
9	Plano de ubicación Geográfica de la Microempresa.....	114
10	Área física de la Microempresa.....	116
11	Logotipo de la Microempresa.....	146

INDICE DE CUADROS

Cuadro Nro.	Titulo	Pág.
1	Matriz de relación de objetivos, variables, indicadores, información Y técnica.....	27
2	Calculo tamaño de la población.....	28
3	Datos generales.....	30
4	Cantón Ibarra: superficie de las parroquias.....	31
5	Cantón Ibarra: datos poblacionales por género.....	32
6	Cantón Ibarra: proyección poblacional 2001- 2015.....	32
7	Cantón Ibarra: población por grupo de edad.....	33
8	Población económicamente activa, por actividad económica.....	34
9	Población económicamente activa urbana y rural, Cantón Ibarra 2001.....	34
10	Proyección población económicamente activa urbana al año 2010....	35
11	Existen personas de tercera edad.....	36
12	Personas de tercera edad trabajando.....	37
13	Cuidados Tercera Edad.....	38
14	Cuidados Especiales.....	39
15	Gastos Tercera Edad.....	40
16	Quién cuida a persona Tercera Edad	41
17	Institución especializada para atención	42
18	Orden de importancia.....	43
19	Precio a pagar.....	44
20	Tiene algún familiar.....	45
21	Su respuesta.....	46
22	Enfermedades Adulto Mayor.....	47
23	Estado emocional	48
24	Alimentación Tercera Edad.....	49
25	Lugar adecuado.....	50
26	Médico cabecera.....	51
27	Nómina de Asilos de Ancianos existentes en la ciudad de Ibarra....	104
28	Detalle de encuestas realizadas en la ciudad de Ibarra.....	105
29	Análisis de Precios.....	108
30	Equipos de Cómputo.....	117
31	Muebles y Equipos de Oficina.....	117
32	Equipo ortopédico y de enfermería.....	118
33	Diagrama del servicio de ancianos y/o enfermos a domicilio.....	119
34	Simbología para flujogramas.....	120
35	Flujograma del proceso para la atención al cliente.....	121

36	Presupuesto de Inversión.....	125
37	Resumen del Capital de Trabajo	126
38	Resumen inversión variable y fija.....	126
39	Tabla de Amortización.....	128
40	Cálculo del Costo de Oportunidad.....	129
41	Ventas Proyectadas	130
42	Ingresos por venta proyectados.....	131
43	Proyección de costo de mano de obra.....	132
44	Mano de obra indirecta.....	133
45	Gasto personal administrativo.....	133
46	Depreciaciones.....	134
47	Resumen de costos indirectos y gastos.....	134
48	Calculo del valor actual neto.....	139
49	Tasa interna de retorno (TIR).....	140
50	Beneficio costo.....	141
51	Punto de equilibrio.....	142
52	Recuperación de la inversión.....	143
53	Evaluación financiera.....	144
54	Organigrama.....	149
55	Libro diario general.....	154
56	Libro mayor.....	155
57	Tarjeta Kardex.....	156
58	Factura.....	157
59	Niveles de impacto.....	161
60	Impacto Social.....	161
61	Impacto Económico.....	163
62	Impacto Empresarial.....	164
63	Impacto Educativo.....	165
64	Matriz General.....	166

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

La problemática que presentan los ancianos ha sido motivo de atención permanente por organizaciones internacionales OMS (Organización Mundial de la Salud) y OPS, (Organización Panamericana de la salud) que la definen como imperativa en la política de Salud Pública para los países más pobres. La OMS considera que la población de edad avanzada se puede dividir en "tercera edad" (recién jubilados) y cuarta edad (viejos jubilados).

La vejez no es sólo una etapa de la vida sino parte del desarrollo del hombre. Los países desarrollados tienen mayor expectativa de vida al nacer en relación a los países en vías de desarrollo; la perspectiva de vida ha aumentado y más en los últimos 25 años, siendo en nuestro país de 76 años para los hombres y 78 para las mujeres.

Por otra lado, las personas de la tercera edad necesitan más de la Geriátrica Preventiva, misma que aminora déficit, retarda el aislamiento y demora la instalación de la discapacidad física sumada a la patología asociada creciente.

En nuestro país, la mayor esperanza de vida sumada al bajo índice de natalidad que registra, ha provocado un fenómeno evidente y preocupante para las próximas generaciones: el envejecimiento de la población, una de las consecuencias de esta transformación es la **necesidad de una infraestructura de servicios socio sanitarios y de profesionales especializados en Geriátrica.**

Los ancianos padecen enfermedades crónicas, asociadas o no a otras situaciones contingentes debido al estado en que se encuentran por falta o pérdida de autonomía física, psíquica o intelectual, por lo que requieren de ayuda y/o asistencia médica, permitiendo dar la oportunidad para que se pueda sentir una

persona útil y capaz de vivir plenamente sin ser una carga para la familia y la sociedad.

JUSTIFICACION

El presente Proyecto está comprometido con el servicio social, por lo que al enfocar la idea del mismo se pretende satisfacer la necesidad que cubre uno de los sectores más descuidados en la actual situación social de la ciudad de Ibarra, como es el de los ancianos.

Es de suma importancia la creación de esta Microempresa que procure dar solución oportuna y efectiva al cuidado y bienestar de los ancianos y enfermos de la ciudad de Ibarra que requieren de estos servicios, ya que no existe una agrupación que brinde este tipo de ayuda y por ende genere fuentes de empleo para fomentar desarrollo económico, humano y social en la ciudad de Ibarra.

Motivada a solucionar esta problemática, debido a la existencia de hogares en los que se presenta un considerable índice de ancianos y/o enfermos, que necesitan cuidado y atención especializada, ya sea por la carencia de un familiar o persona cercana que lo realice.

Se puede ver que el estilo de vida de las familias ha cambiado, ya que hoy se trabaja con horarios completos en donde el tiempo es reducido, lo mismo sucede cuando se tiene compromisos sociales; con este trabajo de grado se trata de colaborar con aquellas personas que fueron útiles en la sociedad y en el adelanto del país y que en muchos casos son relegados por la sociedad.

Brindar atención integral al anciano solo o en pareja, en su propio hogar y que se encuentren en situación de abandono, minusvalía o discapacidad.

Por lo anteriormente citado, considero importante el Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra, que contaría con personal especializado idóneo y capacitado, equipamiento adecuado, que redundaría en beneficio del paciente

en cada una de las áreas disponibles en el momento que se requiera asistencia.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio para la creación de la Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos en la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Realizar el diagnóstico situacional para la creación de la Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Estructurar un marco teórico mediante la investigación bibliográfica de la creación y funcionamiento de una Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Realizar el estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda.
- ✓ Diseñar la estructura organizacional y funcional de la Microempresa para el cuidado de ancianos y enfermos en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Realizar la evaluación financiera para determinar la rentabilidad del proyecto
- ✓ Analizar los impactos económico, social, educativo y cultural, que generará la ejecución del presente proyecto.

METODOLOGIA

Para el desarrollo del presente proyecto en cuanto a la investigación, métodos y técnicas empleadas se especifica lo siguiente:

La investigación descriptiva determinara las características demográficas, como el número de la población, distribución por edades, población económicamente activa, se identificara las formas de conducta y actitudes de la población a investigarse.

La investigación bibliográfica permitirá acudir a fuentes de información como libros, revistas, folletos, sitios web para consultar datos relacionados con la Microempresa.

El método inductivo permitirá realizar el análisis ordenado del problema a investigar y llegar a conclusiones más amplias que el de las ideas iniciales.

El método deductivo consentirá llegar a una explicación particular sobre la problemática existente mediante las conclusiones que se deriven de la investigación realizada.

El método analítico admitirá el análisis de las encuestas aplicadas, luego de tabulados los resultados lo que determinara la causa y efecto del problema de investigación.

El método sintético accederá a que una vez formulado, identificado y analizado el problema objeto de investigación, el método de síntesis determinara las respectivas explicaciones al estudio realizado.

El método científico determinara que el estudio y todo proceso investigativo se base en un conjunto de procedimientos lógicos que se siguen en una investigación científica que parte de una problemática y se llega a plantear la

respectiva solución para la Microempresa dedicada al cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra.

Para el estudio de mercado se aplicaran encuestas a una muestra representativa de familias de la ciudad de Ibarra.

Se utilizara la entrevista para dialogar con profesionales expertos en el área de Geriatria y Gerontología, con la finalidad de investigar los hechos e indicadores de nuestro problema y así establecer conclusiones valederas en el proyecto.

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

Figura Nº 1
Fundación de Ibarra



FUENTE: www.municipiodeibarra.org

La ciudad de San Miguel de Ibarra, capital de la Provincia de Imbabura, fue fundada por el Capitán Cristóbal de Troya por mandato de Don Miguel de Ibarra, Presidente de la entonces Real Audiencia de Quito el 28 de septiembre de 1606.

La ciudad de Ibarra fue reconocida como Capital de la Provincia de Imbabura el 2 de noviembre de 1829 y el 17 de julio de 1823 se produjo su Batalla, misma que estuvo liderada por el Libertador Simón Bolívar.

El 16 de agosto de 1868, fecha del devastador terremoto, dejó como saldo el fallecimiento de más de 20.000 personas, quedando la ciudad de Ibarra totalmente destruida, en vista que los pocos sobrevivientes se trasladaron a vivir en los llanos de Santa María de La Esperanza hasta su retorno en el mes de Abril de 1872; razón por la cual cada 28 de este mes se conmemora “Las Fiestas de El Retorno”, exaltándose la figura de Gabriel García Moreno, como gestor de la reconstrucción de la ciudad.

Ibarra, conocida como la ciudad Blanca, aún conserva su sabor de antaño; cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

Con el propósito de direccionar la investigación diagnóstica a desarrollar, se han establecido objetivos que serán alcanzados en las investigaciones de campo, en función de lo que realmente interesa investigar en el medio.

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico situacional – externo, con el fin de determinar las características socio-económicas del entorno del nuevo proyecto y analizar las variables: Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos que se han planteado son:

1.2.2.1 Identificar la situación social y cultural por la que atraviesan las personas de la tercera edad en la ciudad de Ibarra.

1.2.2.2 Conocer las condiciones económicas de las personas de la tercera edad en la ciudad de Ibarra.

1.2.2.3 Establecer la forma de selección del recurso humano necesario en este tipo de instituciones.

1.2.2.4 Identificar y establecer el tipo de infraestructura y equipos necesarios para una institución dedicada al cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra.

1.2.2.5 Evidenciar la existencia de una estructura administrativa y funcional adecuada para este tipo de negocios.

1.2.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Para alcanzar los objetivos planteados anteriormente, se han determinado una serie de aspectos o indicadores directamente relacionados con los objetivos del diagnóstico.

1.2.3.1 VARIABLES E INDICADORES

Con la finalidad de investigar aspectos relevantes de los datos que intervienen en el presente Estudio - Diagnóstico, he creído necesario seleccionar las siguientes variables que direccionan de una forma ordenada y técnica.

a. Socio-Cultural de las familias

- ✓ Jefe de Familia
- ✓ Número de ancianos en la familia
- ✓ Ocupación de los ancianos
- ✓ Cuidado de los ancianos
- ✓ Principales enfermedades de los ancianos
- ✓ Convivencia familiar
- ✓ Alimentación

b. Económicas - Financiera

- ✓ Ingresos económicos
- ✓ Fuente de ingresos
- ✓ Gastos de las personas de la tercera edad
- ✓ Pagos para servicios y cuidados
- ✓ Costo de la vida
- ✓ Comodidades

c. Talento Humano

- ✓ Selección del personal y reclutamiento
- ✓ Capacitación del personal
- ✓ Evaluación de rendimiento
- ✓ Sistema de Remuneración
- ✓ Número de profesionales en el área de Geriatría

d. Infraestructura y Equipamiento

- ✓ Tamaño
- ✓ Ubicación Geográfica
- ✓ Mobiliario
- ✓ Funcionalidad
- ✓ Equipos - Costos

e. Administrativa - Operativa

- ✓ Organigramas
- ✓ Manual de funciones
- ✓ Tipo de constitución

1.3 TÉCNICAS Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Para la recopilación de la información sobre la oferta y la demanda, se aplicó encuestas a ciudadanos (jefes de familia, comerciantes, empleados públicos) los que proporcionaron información relevante para lograr el objetivo de la investigación, que será organizada y tabulada con los respectivos gráficos y tablas estadísticas para el análisis e interpretación de resultados.

Durante la investigación se aplicaron entrevistas estructuradas a profesionales en el área médica y relacionada con la problemática del estudio (directores de los Asilos de Ancianos) con la finalidad de obtener criterios, opiniones, sugerencias, datos e información para el desarrollo del proyecto.

1.4 MATRIZ DE RELACIÓN DE OBJETIVOS, VARIABLES, INDICADORES, INFORMACIÓN Y TÉCNICA.

En la siguiente Matriz, se relaciona y visualiza los componentes anteriormente indicados (objetivos, variables e indicadores) con la técnica de investigación científica y las fuentes de información por cada indicador, lo que ha permitido diseñar los instrumentos respectivos.

Cuadro N° 1

Matriz de relación de objetivos, variables, indicadores, información y técnica.

Realizar un diagnóstico situacional - externo, con el fin de determinar las características socio-económicas del entorno del nuevo proyecto; y analizar las variables: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.					
OBJETIVOS	VARIABLES	ASPECTOS O INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	PUBLICO META
1.- Identificar la situación social y cultural por la que atraviesan las personas de la Tercera Edad de la ciudad de Ibarra.	SOCIO CULTURAL DE LAS FAMILIAS	. Jefe de Familia		. Encuesta	. Jefe de familia
		. Número de Ancianos en la familia		. Encuesta	. Jefe de familia
		. Ocupación de los ancianos	Primaria	. Encuesta	. Jefe de familia
		. Cuidado de los Ancianos		. Encuesta	. Jefe de familia
		. Número de Ancianos	Secundaria	. Encuesta	. Jefe de familia
		. Principales enfermedades de los Ancianos.		. Entrevista	. Expertos
		. Convivencia familiar		. Encuesta	. Jefe de familia
		. Alimentación		. Encuesta	. Jefe de familia y expertos
2.- Conocer las condiciones económicas de las personas de la Tercera Edad en la ciudad de Ibarra.	ECONÓMICAS-FINANCIERO	. Ingresos económicos		. Encuesta y entrevista	. Jefe de familia
		. Fuente de ingresos	Primaria	. Encuesta y entrevista	. Jefe de familia
		. Gastos de las personas de la Tercera Edad	Secundaria	. Encuesta y Entrevista	. Jefe de familia y expertos
		. Pagos para servicios y cuidados		. Encuesta y Entrevista	. Jefe de familia y expertos
		. Costo de la vida		. Encuesta y Entrevista	. Jefe de familia
		. Comodidades		. Encuesta	. Jefe de familia y expertos
3.- Establecer la forma de selección del recurso humano necesario en este tipo de instituciones.	TALENTO HUMANO	. Selección del personal y reclutamiento		. Documental y Entrevista	. Directores y expertos
		. Capacitación de personal	Primaria	. Entrevista	. Directores y expertos
		. Evaluación de rendimiento		. Entrevista	. Directores y expertos
		. Sistema de Remuneración		. Documental y entrevista	. Directores
		. Número de profesionales en el área de		. Documental	. Censos INEC
4.- Identificar y establecer el tipo de infraestructura y equipos necesarios para una institución dedicada al cuidado de ancianos a domicilio en la ciudad de Ibarra.	INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO	. Tamaño		. Observación y Entrevista	. Directores
		. Ubicación Geográfica	Primaria	. Observación y Entrevista	. Directores
		. Mobiliario	Secundaria	. Observación y Entrevista	. Directores
		. Funcionalidad		. Observación y Entrevista	. Directores y expertos
		. Equipos - Costos		. Observación y Entrevista	. Directores
5.- Evidenciar la existencia de una estructura administrativa y funcional adecuada para este tipo de negocios.	ADMINISTRATIVA OPERATIVA	. Organigramas	Secundaria	. Documental y Entrevista	. Directores
		. Manual de funciones	Primaria	. Documental y Entrevista	. Directores y expertos
		. Tipo de constitución		. Documental y Entrevista	. Directores

1.5 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

A continuación se detallan los pasos a seguir para la obtención de la Muestra:

1.5.1 POBLACIÓN A INVESTIGAR Y CÁLCULO DE LA MUESTRA.

Para optimizar el tiempo y recursos sin perder la veracidad de la información captada a través de las encuestas, se ha aplicado una fórmula matemática para determinar el tamaño de la encuesta; en este caso, primero debemos establecer el universo en número de familias en la ciudad de Ibarra.

Cuadro Nº 2
Cálculo del tamaño de la población

DATOS	VALORES
PEA URBANA	43.594
PEA RURAL	16.488
TOTAL POB. ECONÓMICAMENTE ACTIVA SEGÚN INEC CENSO 2001	60.082
CÁLCULO CON INCREMENTO AL 2010	
POBLACIÓN URBANA	43.594
INCREMENTO ANUAL	2.23%
AÑOS	9
INCREMENTO TOTAL	53.494
MIEMBROS DE FAMILIA SEGÚN EL INEC	4.7
<u>FAMILIAS A ENCUESTAR</u>	<u>11.381</u>

1.5.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA.

Para el cálculo de la población proyectada, se usará la siguiente fórmula:

FÓRMULA

n= muestra a determinarse

N= población o universo
varianza equivalente a

d= 0.5

Z= nivel de confianza

N-1= corrección que se usa para muestras mayores a 30
Unidades.

E= límite aceptable de error de muestra que varía entre el
1% y el 9% (0.01-0.09)

$$N = \frac{N \cdot D^2 \cdot Z^2}{(N-1) \cdot E^2 + d^2 \cdot Z^2}$$

$$N = \frac{11.381 \cdot 0,25 \cdot 3,8416}{(11.381-1) \cdot 0,0025 + 0,25 \cdot 3,8416}$$

$$N = \frac{10930,3}{28,45 + 0,9604}$$

$$N = \frac{10930,3}{29,4104}$$

$$N = 371,648$$

372 Encuestas

1.6 INFORMACIÓN SECUNDARIA

1.6.1 DATOS GENERALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL DE IBARRA

Cuadro N° 3
Datos generales

	
Pais	Ecuador
Provincia	Imbabura
Cantón	Ibarra
Superficie	1.126 km ²
Población	153.256 hab. Censo (2001)
Idioma	Español, quechua
Altitud	2.192 metros
Clima	Templado seco
Temperatura	18° C.
Alcalde	Ing. Jorge Martínez Vásquez

1.6.2 SITUACIÓN GEOGRÁFICA

La ciudad de Ibarra está ubicada al Norte del país, a 115 km. al suroeste de Quito y 125 km. al norte de Tulcán, con una altitud de 2.192 m.s.n.m. y una población de 153.256 habitantes aproximadamente según el Censo del año 2001, dividiéndose en 108.535 la población urbana y 44.721 la población rural. Su latitud bordea los 00° 21' O y su longitud 078° 07' O.

1.6.3 DIVISIÓN POLÍTICA

El Cantón Ibarra, está constituido por cinco Parroquias Urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa de Priorato; y, siete Parroquias Rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas y San Antonio; con una superficie total de 1.162,55 Km²., una densidad poblacional de 131,87 hab/Km² en el Cantón, 2.604 hab/ Km² en el área urbana y 39,1 hab/Km² en el área rural. La zona urbana del Cantón cubre una superficie de 41,68 Km²; la zona rural incluida la periferia de la cabecera cantonal cubre una superficie de 1.120,51 Km².

Cuadro Nº 4

Cantón Ibarra: Superficie de las Parroquias

<u>PARROQUIAS RURALES</u>			<u>PARROQUIAS URBANAS</u>		
NOMBRE	Km2	%	NOMBRE	Km2	%
Angochagua	123.93	11.06%	San Francisco	10.29	24.69%
La Esperanza	32.68	2.92%	La Dolorosa del Priorato	9.47	22.72%
San Antonio	29.07	2.59%	Caranqui	6.53	15.67%
Ambuquí	139.94	12.49%	El Sagrario	10.68	25.62%
Ibarra	237.27	21.17%	Alpachaca	4.71	11.30%
Salinas	39.67	3.55%	Total	41.68	100%
La Carolina	308.49	27.53%			
Lita	209.46	18.69%			
Total	1.120.53	100%			

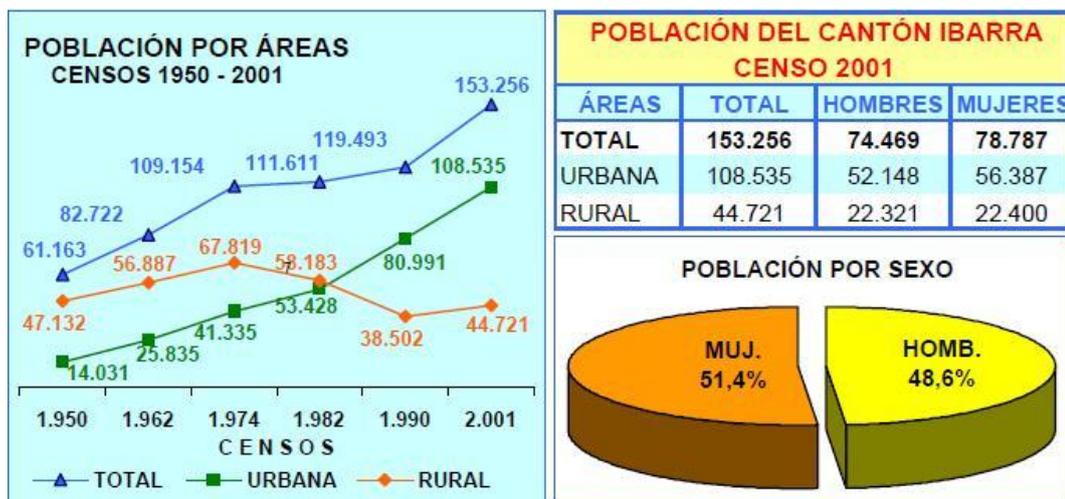
1.6.4 POBLACIÓN

La población total del Cantón Ibarra al año 2001 alcanza los 153.256 aproximadamente, de los cuales 108.535 habitan en el sector urbano y en el sector rural 44.721, que en porcentaje equivale al 70,82 y 29,18 % respectivamente. El 51,4% corresponde a mujeres y el 48,6% a hombres.

Se puede apreciar que existe un crecimiento sostenido de la población del Cantón Ibarra y la proyección para el año 2015 se estima en 210.704 habitantes, con una tasa de crecimiento anual del 2.3%.

Cuadro Nº 5

Cantón Ibarra: Datos poblacionales por género



Cuadro Nº 6

Cantón Ibarra: Proyección poblacional 2001- 2015

AÑO	PROYECCIÓN POBLACIONAL
2001	153.256 Hab.
2005	167.849 Hab.
2010	188.060 Hab.
2015	210.704. Hab

El cálculo de proyección de crecimiento poblacional parte del último Censo (2001) de población y aplicado la tasa de crecimiento poblacional de la Agenda 21 del Equipo Municipal que es la del 2.3%.

Cuadro N° 7
Cantón Ibarra: Población por grupo de edad

EDAD (años)	HOMBRES	MUJERES	PORCENTAJE HOMBRES	PORCENTAJE MUJERES
85-89	803	930	1.08	1.18
80-84	611	735	0.82	0.93
75-79	1.021	1.104	1.37	1.40
70-74	1.263	1.476	1.70	1.87
65-69	1.678	1.869	2.25	2.37
60-64	1.944	2.202	2.61	2.79
55-59	2.190	2.419	2.94	3.07
50-54	2.956	3.177	3.97	4.03
45-49	3.172	3.572	4.26	4.53
40-44	4.048	4.297	5.44	5.45
35-35	4.595	5.310	6.17	6.74
30-34	5.353	5.818	7.19	7.38
25-29	5.513	6.329	7.40	8.03
20-24	6.697	7.217	8.99	9.16
15-19	7.594	7.872	10.20	9.99
10-14	8.502	8.423	11.42	10.69
5-9	8.431	8.155	11.32	10.35
0-4	8.098	7.882	10.87	10.00
	74.469	78.787	100%	100%

1.6.5 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA – PEA

Este indicador corresponde a la población que participa en la producción de bienes y servicios, integrando grupos económicos específicos que se describe en los siguientes cuadros:

Cuadro Nº 8
Población Económicamente Activa
Por actividad económica

CANTÓN IBARRA

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO
SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES **SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD**

GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	60.082	39.205	20.877	TOTAL	60.082	39.205	20.877
MIEMBROS, PROFESIONALES				AGRICULTURA, GANADERÍA			
TÉCNICOS	7.142	4.009	3.133	CAZA, PESCA, SILVICULTURA	9.940	8.457	1.483
EMPLEADOS DE OFICINA	3.422	1.690	1.732	MANUFACTURA	8.250	5.304	2.946
TRAB. DE LOS SERVICIOS	10.796	5.046	5.750	CONSTRUCCIÓN	4.412	4.312	100
AGRICULTORES	5.421	4.398	1.023	COMERCIO	12.074	6.869	5.205
OPERARIOS Y OPERADORES				ENSEÑANZA	3.608	1.572	2.036
DE MAQUINARIAS	16.665	13.623	3.042	OTRAS ACTIVIDADES	21.798	12.691	9.107
TRAB. NO CALIFICADOS	11.829	7.252	4.577				
OTROS	4.807	3.187	1.620				

Según el INEC (Censo poblacional 2001), la PEA de Ibarra es de 60.082 habitantes, teniendo el 72.56% en la cabecera cantonal y el 27,44% en las parroquias rurales.

Cuadro Nº 9
Población económicamente activa urbana y rural, Cantón Ibarra
2001

DATOS	VALORES	PORCENTAJE
PEA URBANA	43.594	72,56%
PEA RURAL	16.488	27,44%
TOTAL PEA Ibarra	60.082	100,00%

Fuente: INEC 2001

Cuadro N° 10
Población Económicamente Activa
Proyección al 2010

Año	Población (PEA)	Tasa de Crecimiento	Total Población (PEA)
2001	43.594	2,3%	44.597
2002	44.597	2.3%	45.623
2003	45.623	2.3%	46.672
2004	46.672	2.3%	47.745
2005	47.745	2.3%	48.843
2006	48.843	2.3%	49.966
2007	49.966	2.3%	51.115
2008	51.115	2.3%	52.291
2009	52.291	2.3%	53.494
2010	53.494	2.3%	54.724

Fuente: INEC 2001

Elaboración: Autora de la investigación

1.7 INFORMACIÓN PRIMARIA

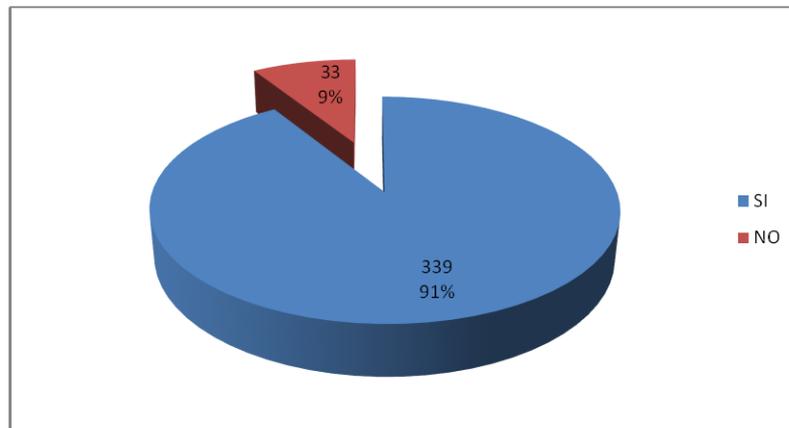
La investigación de campo permitió aplicar una Encuesta a los jefes de familia de la ciudad de Ibarra.

1.7.1 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA DEMANDA.

1. ¿En su familia, existe persona (s) de la tercera edad o de 65 años en adelante?

Cuadro N° 11
Personas de Tercera Edad

PERSONAS TERCERA EDAD			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	213	126	339
NO	30	3	33
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

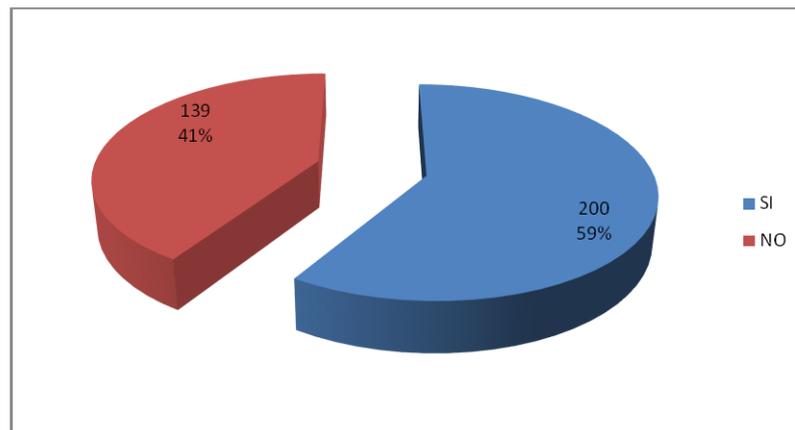
ANALISIS

Los resultados obtenidos ponen en evidencia que el 91% de los encuestados SI cuentan con familiares de la tercera edad, y tan solo el 9% NO lo tiene.

2. ¿Tiene usted en su familia, persona (s) de tercera edad que continúan trabajando?

Cuadro N° 12
Personas de tercera edad trabajando

TERCERA EDAD TRABAJANDO			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	115	85	200
NO	98	41	139
TOTAL	213	126	339



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

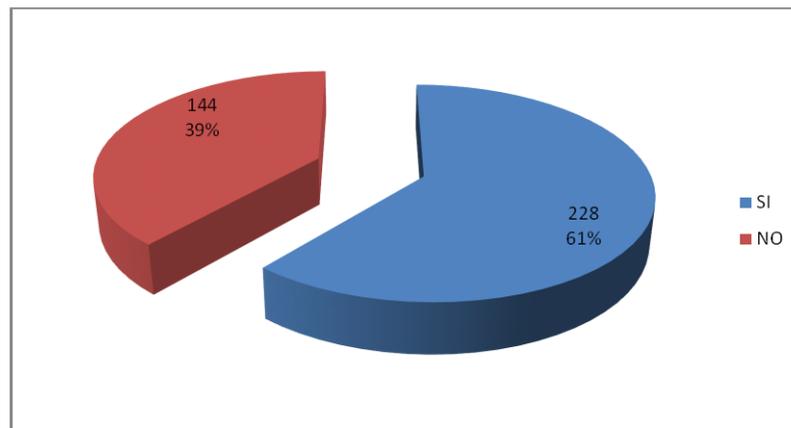
Según los resultados de la investigación, el 59% de las personas de la tercera edad SI continúan trabajando, mientras que el 41% NO lo hacen; debiendo indicar que estos resultados se obtuvieron de las personas encuestadas que si tienen familiares (339).

3. ¿Usted tiene conocimientos sobre los cuidados a una persona de la tercera edad?

Cuadro N° 13

Conocimientos sobre cuidados Tercera Edad

CUIDADOS TERCERA EDAD			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	140	88	228
NO	103	41	144
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

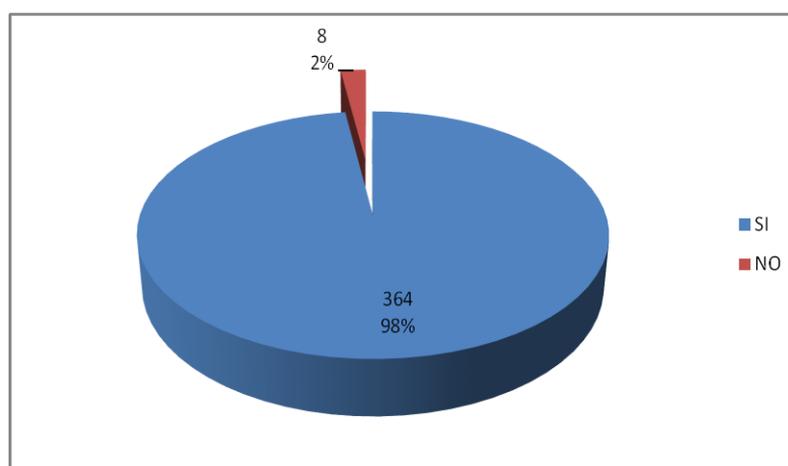
ANALISIS

El 61% expresan que SI tienen conocimientos sobre cuidados especiales a las personas de la tercera edad; mientras que el 39% se evidencia un desconocimiento sobre la atención al adulto.

4. ¿Considera que una persona de la tercera edad necesita cuidados especiales?

Cuadro N° 14
Cuidados Especiales

CUIDADOS ESPECIALES			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	237	127	364
NO	6	2	8
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

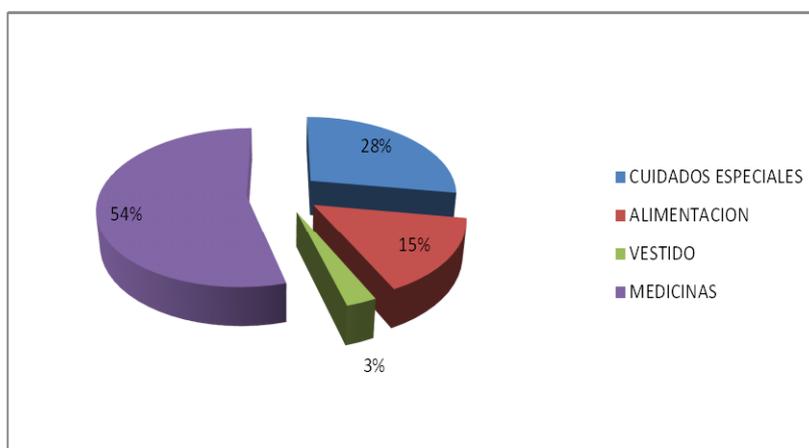
ANALISIS

El análisis refleja que el 98% de las personas de la tercera edad SI necesitan de cuidados especiales, frente a un 2% que consideran NO requerir de este servicio.

5. ¿Cuáles son los gastos más considerables para una persona de la tercera edad?

Cuadro Nº 15
Gastos más considerables Tercera Edad

GASTOS TERCERA EDAD			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
CUIDADOS ESPECIALES	97	41	138
ALIMENTACION	57	20	77
VESTIDO	10	4	14
MEDICINAS	179	93	272
TOTAL	343	158	501



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

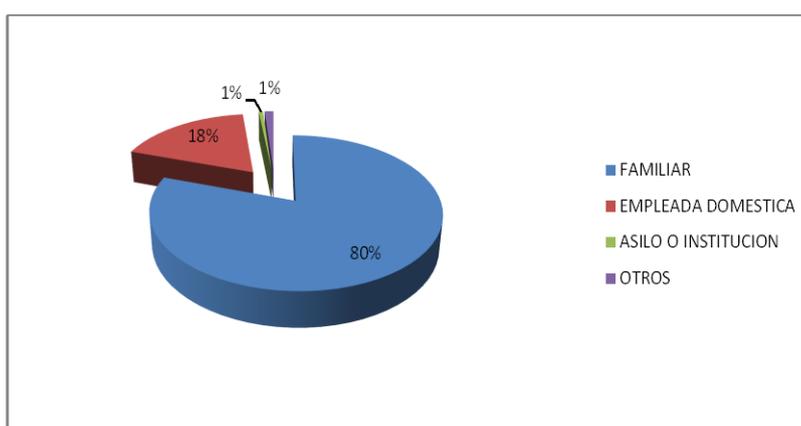
El 54% de los encuestados consideran la medicina como un gasto principal para las personas de la tercera edad; el 28% el cuidado especial; el 15% alimentación; y, tan solo un 3% piensan que es el vestido.

No existe una respuesta concreta acerca del gasto prioritario, ya que han considerado dos o más opciones como esenciales.

6. ¿Quién cuida a la persona de la tercera edad en su familia?

Cuadro N° 16
Quién cuida a la persona Tercera Edad

QUIEN CUIDA A PERSONA TERCERA EDAD			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
FAMILIAR	174	98	272
EMPLEADA DOMESTICA	35	26	61
ASILO O INSTITUCION	0	2	2
OTROS	4	0	4
TOTAL	213	126	339



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

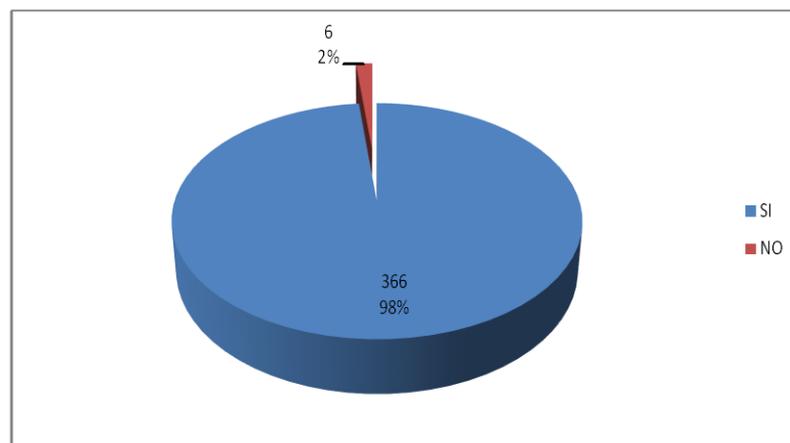
Del total de las encuestas realizadas, se puede demostrar que en un gran porcentaje (80%) de los familiares son quienes cuidan a las personas de la tercera edad; el 18% lo hacen las empleadas domésticas y en un 2% otros; lo que se evidencia que no son atendidas por personal especializado.

La atención al anciano requiere de mayores conocimientos y de múltiples habilidades por parte de aquellos que otorgan dicha atención.

7. ¿Le gustaría que en la ciudad de Ibarra existiese una institución especializada para atención y cuidado de personas de la tercera edad a domicilio?

Cuadro N° 17
Implementación institución especializada para atención

INSTITUCION ESPECIALIZADA PARA ATENCION			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	239	127	366
NO	4	2	6
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

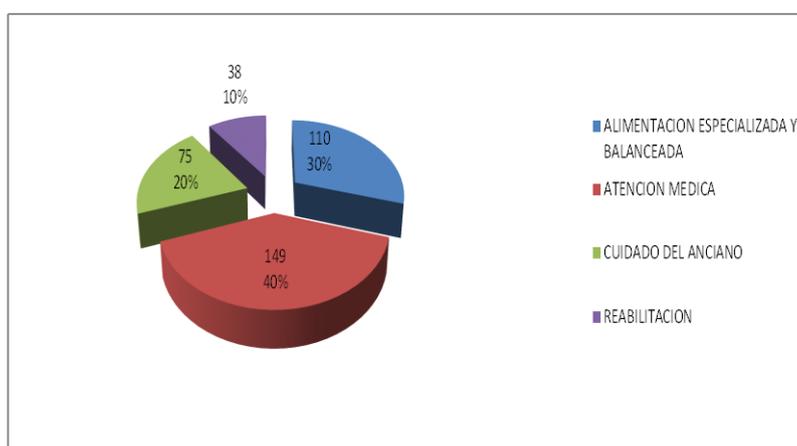
ANALISIS

Es muy satisfactorio observar que un 98% del personal encuestado, les gustaría disponer del servicio para el cuidado de las personas de la tercera edad a domicilio, sin tener que preocuparse de dejar a sus familiares bajo el cuidado de personal no capacitado; mientras que el 2% no prescindirían de este servicio.

8. ¿En orden de importancia enumere los servicios mencionados?

Cuadro N° 18
Orden de importancia servicios

ORDEN DE IMPORTANCIA			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
ALIMENTACION ESPECIALIZADA Y BALANCEADA	76	34	110
ATENCION MEDICA	103	46	149
CUIDADO DEL ANCIANO	44	31	75
REABILITACION	20	18	38
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

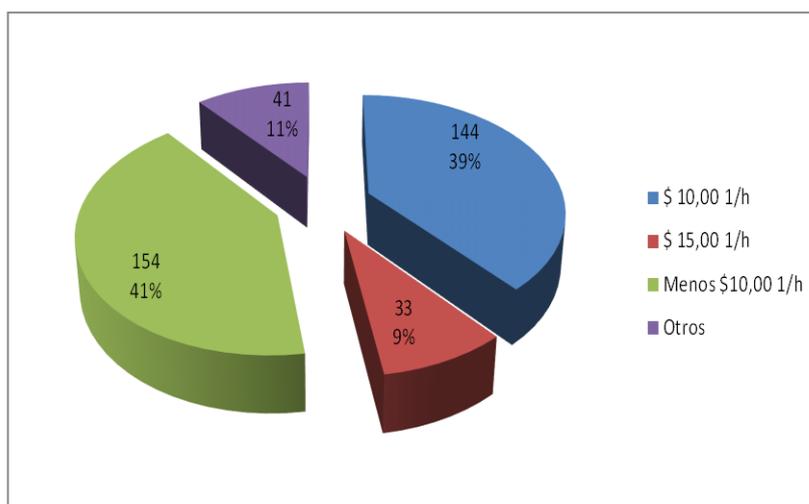
ANALISIS

De los servicios mencionados, se puede observar en orden de importancia, que la atención médica es prioritaria en el 40% de los encuestados; el 30% la alimentación especializada y balanceada; el 20% el cuidado al anciano y el 10% la rehabilitación.

9. ¿Cuál es el precio que usted estaría dispuesto/a a pagar la hora por el servicio de una persona especializada para atención y cuidado de un adulto mayor a domicilio?

Cuadro N° 19
Precio a pagar

PRECIO A PAGAR			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
\$ 10,00 1/h	95	49	144
\$ 15,00 1/h	23	10	33
Menos \$10,00 1/h	97	57	154
Otros	28	13	41
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

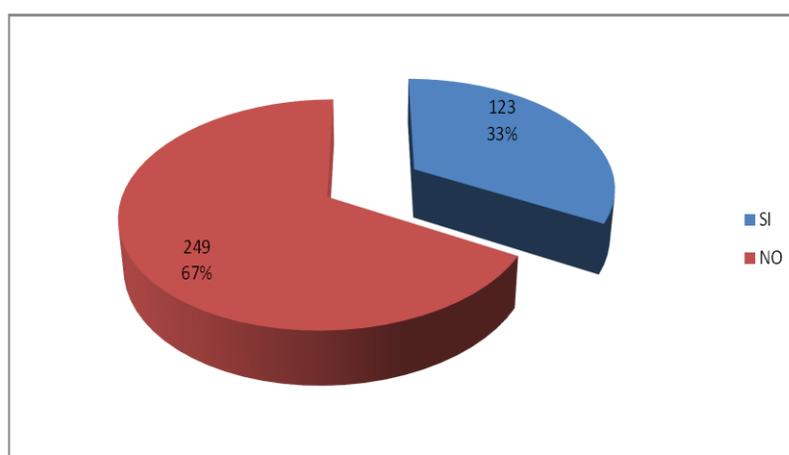
ANALISIS

De los resultados obtenidos, los encuestados manifiestan que por el servicio de una persona especializada para la atención y cuidado a domicilio de un adulto mayor, el 41% estaría dispuesto a cancelar menos de 10,00 USD.; el 39% indican que 10,00 USD; el 33% 15,00 USD. y el 11% otros valores por hora.

10. ¿Tiene algún familiar en un Asilo de Ancianos o Institución Médica?

Cuadro N° 20
Familiar en Asilo o Institución

TIENE ALGUN FAMILIAR			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	65	58	123
NO	178	71	249
TOTAL	243	129	372



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

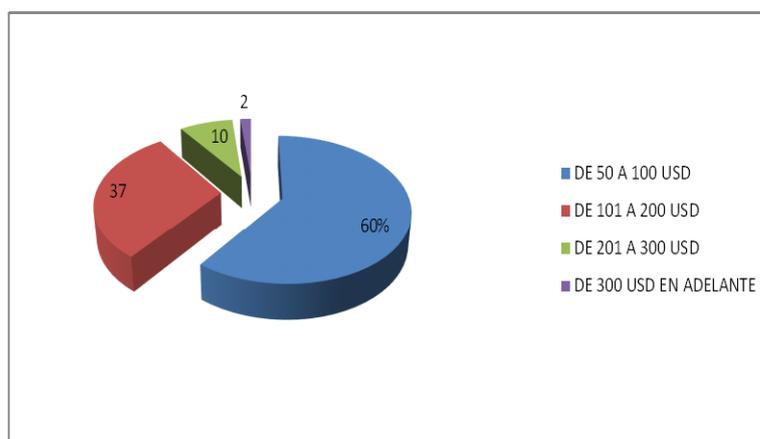
En un 67% los encuestados indican NO tener familiares en un Asilo de Ancianos o Institución Médica; por otra parte el 33% responde que SI utilizan estos servicios.

11. Si su respuesta es afirmativa ¿cuánto paga?

Cuadro N° 21

Cuánto paga

SU RESPUESTA			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
DE 50 A 100 USD	42	32	74
DE 101 A 200 USD	18	19	37
DE 201 A 300 USD	5	5	10
DE 300 USD EN ADELANTE	0	2	2
TOTAL	65	58	123



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra

Elaboración: Autora de la Investigación

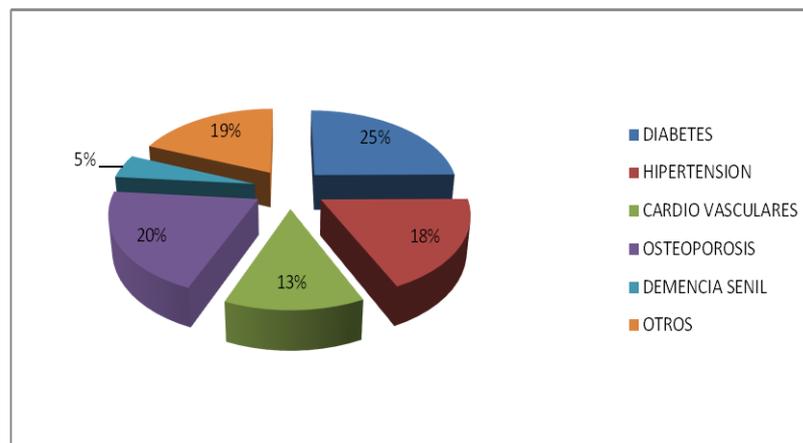
ANALISIS

De las encuestas realizadas a personas que tienen familiares de la tercera edad en un Asilo de Ancianos o Institución Médica, el 60% indica que paga de 50 a 100 USD; el 37% de 101 a 200 USD; el 10% de 201 a 300 USD y el 2% de 301 USD en adelante.

12. ¿Qué enfermedades sufre su familiar adulto mayor?

Cuadro N° 22
Enfermedades

ENFERMEDADES ADULTO MAYOR			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
DIABETES	68	42	110
HIPERTENSION	55	26	81
CARDIO VASCULARES	44	13	57
OSTEOPOROSIS	53	37	90
DEMENCIA SENIL	14	7	21
OTROS	39	44	83
TOTAL	273	169	442



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

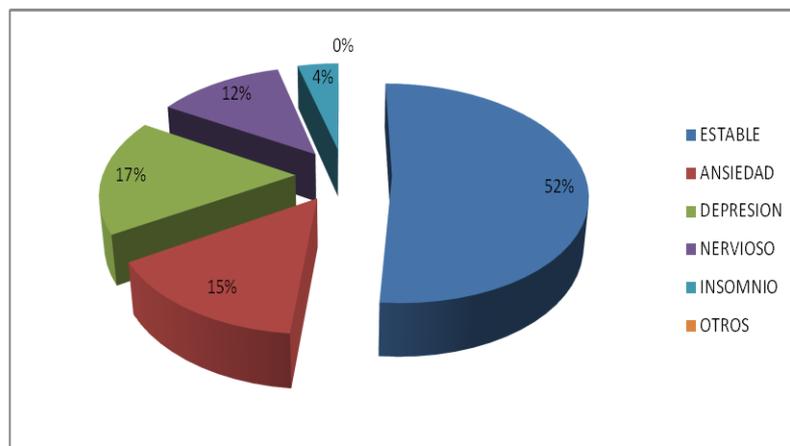
ANALISIS

Del sondeo realizado, no se puede determinar con precisión qué enfermedades padece el adulto mayor, ya que la diabetes, osteoporosis, hipertensión y otros, fluctúan en sus porcentajes.

13. ¿Cómo considera el estado emocional de su familiar?

Cuadro N° 23
Estado emocional de familiar

ESTADO EMOCIONAL			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
ESTABLE	122	68	190
ANSIEDAD	34	21	55
DEPRESION	40	23	63
NERVIOSO	27	19	46
INSOMNIO	9	6	15
OTROS	0	0	0
TOTAL	232	137	369



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra

Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

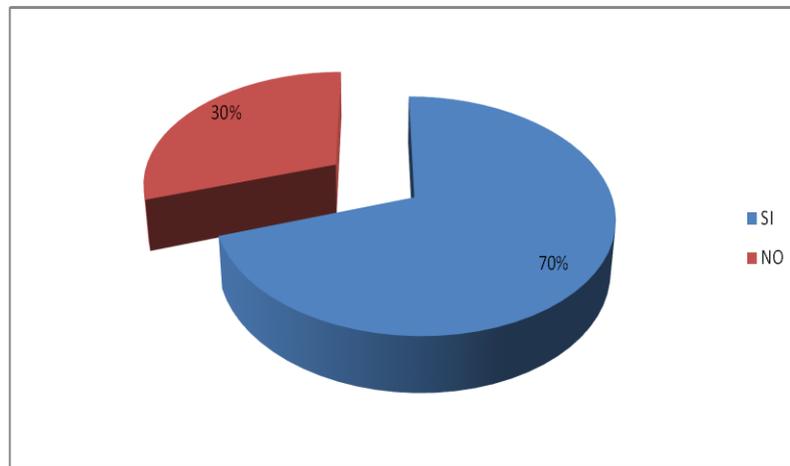
El estudio sobre el estado emocional de las personas de la tercera edad, refleja que el 52% se encuentra estable; 17% sufren de depresión; 15% padecen de ansiedad; 12% son nerviosos y el 4% tienen insomnio.

Con estos resultados, se puede evidenciar que el adulto mayor se encuentra en buenas condiciones emocionales.

14. ¿En su familia, la alimentación para una persona de la tercera edad es igual al de los demás miembros de familia?

Cuadro N° 24
Alimentación Tercera Edad

ALIMENTACION TERCERA EDAD			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	156	81	237
NO	57	45	102
TOTAL	213	126	339



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

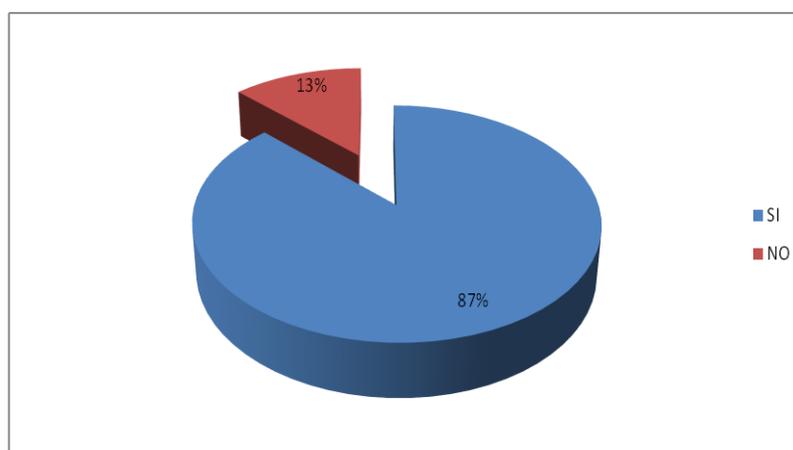
En un 70% la respuesta obtenida tiende a que la alimentación para una persona de la tercera edad es igual al de los demás familiares; mientras que el 30% indica que es diferente.

De la investigación realizada se deduce que NO existe una alimentación adecuada y suficiente para el adulto mayor a fin que le permita mantenerse sano y mejorar el nivel de vida.

15. ¿Sus familiares mayores de 65 años disponen de un lugar adecuado e independiente para vivir?

Cuadro N° 25
Lugar adecuado para vivir

LUGAR ADECUADO PARA VIVIR			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	181	115	296
NO	32	11	43
TOTAL	213	126	339



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

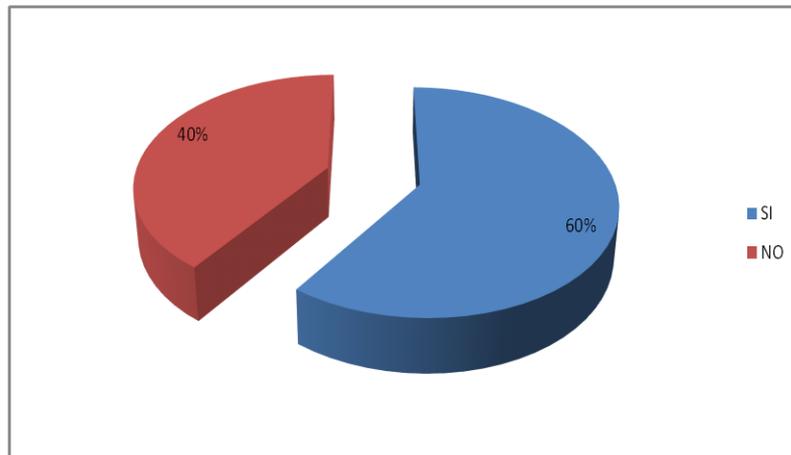
De los resultados obtenidos, el 87% manifiesta que sus familiares viven en un lugar adecuado, mientras que el 13% NO cuentan con una vivienda merecedora.

Deduciendo que en un gran porcentaje las personas adultas mayores cuentan con un lugar apropiado e independiente para vivir.

16. ¿Disponen de un médico de cabecera para el cuidado del adulto mayor?

Cuadro N° 26
Dispone Médico de cabecera

MEDICO DE CABECERA			
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
SI	122	81	203
NO	91	45	136
TOTAL	213	126	339



Fuente: Jefes de familia de la ciudad de Ibarra
Elaboración: Autora de la Investigación

ANALISIS

Las personas de la tercera edad según los familiares encuestados, indican que el 60% SI disponen de un médico de cabecera para su atención; mientras que el 40% NO cuentan con dicha asistencia.

1.7.2 ENTREVISTA REALIZADA AL PERSONAL EXPERTO.

En entrevista mantenida con el Dr. Luis Aníbal Imbaquingo Andino, graduado en la Universidad Central en el año 1982, con una experiencia profesional de 27 años; sus servicios ha prestado en el Seguro Campesino por el lapso de 5 años, posterior en el Seguro General (IESS) en el Área de Geriatría.

A continuación se detallan las preguntas que se realizó a dicho Profesional:

1. ¿Tuviera a bien hacer un comentario sobre el estado de salud de las personas de la tercera edad?

Generalmente son polimedicados; es decir, toman una serie de medicamentos para la diabetes, presión alta, colesterol. Indica que se debe tener un especial cuidado para que no tengan efectos colaterales debido a la administración de estos fármacos, ya que la mayoría toman en grandes cantidades.

2. ¿Pudiera describir cuales son las enfermedades más comunes en los ancianos?

Las más comunes son: diabetes (va incrementándose), presión alta, colesterol, triglicéridos altos; generalmente son enfermedades degenerativas, propias de la edad; manifiesta que es importante acotar el síndrome de Alzheimer o demencia senil que se da en las personas de la tercera edad.

3. ¿Explique cuáles son las enfermedades que han causado mayor porcentaje de mortalidad en los ancianos?

Manifiesta que los Latinoamericanos nos estamos pareciendo a los países del primer mundo, en los que se presentan enfermedades cardiovasculares, vías respiratorias superiores como la neumonía; posteriormente otras enfermedades más raras, aparte de los accidentes de tránsito que también es una importante causa de mortalidad.

4. ¿De qué manera ha afectado la migración y la globalización en el cuidado de los ancianos?

Debido a la migración generalmente de los jóvenes, ha afectado debido a que dejan a sus padres y abuelos prácticamente abandonados, se da en las ciudades del austro especialmente, lo que ha incidido en el abandono. Manifiesta que los ancianos necesitan de cuidados especiales más que de medicinas.

5. ¿Cómo considera usted la situación social y afectiva en la ciudad de Ibarra?

Ibarra en lo afectivo ha avanzado bastante, formando Talleres de tercera edad. En el IESS si los hay, incluso se han abierto a pacientes que no son afiliadas. Se ha demostrado mediante estadísticas que ha disminuido el consumo de fármacos y se le nota al paciente de la tercera edad un bienestar físico anímico, se hacen amigos y se ahorra prácticamente dinero. Las entidades de salud y los talleres de tercera edad son buenos, ya que les brindan afecto y cariño.

6. ¿Considera que el número de médicos existentes en la ciudad de Ibarra son suficientes para el tratamiento preventivo y curativo de las enfermedades en los ancianos?

No, a nivel nacional Geriatras que sería el más indicado para tratar al paciente de la tercera edad creo que existen seis; en la provincia no hay Geriatras; yo sería de hecho, por lo que he tratado a pacientes de la tercera edad ya años.

7. ¿Cree usted que los Centros Gerontólogos existentes en la ciudad de Ibarra son funcionales?

No son funcionales; en su mayoría les tienen a los pacientes de la tercera edad en una situación calamitosa; incluso en algunos asilos, en unos cuartos fríos, húmedos, que no hay área de recreación. Es bueno destacar, lo hermoso e impactante del asilo de Atuntaqui, en el que existen jardines, áreas de cultivo, un clima agradable para los pacientes de la tercera edad, que ahí están bien atendidos.

8. ¿Sería necesario implementar en nuestra ciudad una empresa para el cuidado de ancianos a domicilio?

En nuestra provincia los mayores buscan enfermeras que les atiendan con paciencia; y, no se encuentra, ya que las enfermeras se aburren, no tienen paciencia, por lo que una Empresa quedaría muy bien y mejor aún si es organizada con enfermeras y fisioterapistas.

9. ¿Qué servicios adicionales debería tener una empresa que preste este servicio?

Fundamental, el Geriatra que sepa lo que necesita el paciente mayor, Fisioterapista, Nutricionista, Enfermeras, Educador para la salud, para que les concientice sobre el ritmo de vida que deban llevar ellos; adicional, actividades, talleres, manualidades, jardinería, cosas que les tengan ocupados al adulto mayor, para que no se degeneren en lo físico ni intelectual.

- 10.** ¿Qué condiciones debería tener la persona que cuida a los ancianos, ciertas horas del día?

Deben estar en buen estado de salud, ser algo fuertes, ya que en muchos de los casos hay que ayudar para que se levante el paciente. Así mismo, debe conocer sus necesidades y deficiencias que se dan día a día.

- 11.** ¿Usted está capacitado para el área de Geriatría y Gerontología?

Capacitado totalmente no, siempre la Medicina avanza; se debe actualizar, leer; nunca uno sabe todo, pero si en buen porcentaje sé las necesidades del paciente de la tercera edad.

- 12.** ¿Pudiera emitir un criterio personal acerca de la creación de una nueva empresa dedicada al cuidado del adulto mayor a domicilio?

Aquí no existe una empresa dedicada a eso, si sería bueno, saludable para el paciente; incluso con una buena inversión, creo que sería lucrativo hacerlo en esa área, porque no hay uno que de una atención integral.

1.7.3 ENTREVISTA REALIZADA A LOS DIRECTORES DE LOS CENTROS GERONTOLÓGICOS EXISTENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA.

INSTITUCION: Hogar de Ancianos “Lucia Maya de Proaño”
DIRECCION: Av. Atahualpa
COORDINADOR: Lic. Juan Carlos Alarcón
TIEMPO DE SERVICIO: 9 meses

1. ¿Las instalaciones donde funciona la institución es?

Extraoficialmente las instalaciones del hogar “Lucia Maya de Proaño” por referencias de las compañeras, es de propiedad de la señora Julia Vásquez, quien hizo la donación del terreno y en si realizaron un convenio con la Dirección Provincial de Salud.

2. ¿Cuál es su función actual?

Coordinador.

3. ¿Qué tiempo trabaja en esta institución?

Aproximadamente nueve meses.

4. ¿Con cuánto personal cuenta actualmente este Centro Geriátrico?

Auxiliares administrativos	11
(7 cuidado, 2 alimentación y 2 ropería)	
Médico	1
Fisioterapeuta	1
Enfermera	2

5. ¿Qué nivel académico tiene el personal que labora?

La mayoría tiene terminado el Ciclo Básico o Secundaria; la Enfermera y Auxiliar de Enfermería poseen el Título de Licenciadas.

6. ¿Qué relación laboral tienen sus trabajadores?

Tienen contrato fijo y pertenecen a la Dirección Provincial de Salud; laboran en tres horarios (mañana, tarde y noche) y sus turnos son rotativos.

7. ¿Reciben capacitación sus empleados, con qué frecuencia y en qué áreas se capacitan?

Reciben capacitación una vez al mes, por parte de Profesionales del Grupo EVAS en las áreas de enfermedades que sufren los ancianos (artrosis) así como en alimentación.

8. ¿A cuántas personas alberga este centro?

Hombres 14 Mujeres 10

9. ¿En qué edad se encuentran estas personas y cuál es su condición?

Tienen una edad promedio de 75 años. Cuatro personas se encuentran postradas (utilizan sillas de ruedas; cuatro caminan con dificultad (usan caminadores) en vista que sufren de artrosis y los demás se movilizan por sus propios medios.

10. ¿Cuáles son los servicios que brinda esta Institución?

Los beneficios en si son los servicios de lavandería, medicación, cuidado al adulto mayor y alimentación. Los días lunes y martes reciben la visita de miembros del Grupo EVAS quienes hacen un seguimiento a los adultos.

11. ¿Cuál es el precio del servicio que Usted oferta y cómo lo hace?

No tiene ningún costo, todo es gratuito; existe un presupuesto por parte del Estado.

12. ¿Maneja usted un sistema contable?

Si, directamente maneja la Dirección Provincial de Salud.

13. ¿Su Institución tiene un Organigrama estructurado?

Si, contamos con un organigrama estructural.

14. ¿Manejan un manual de funciones?

Si, se maneja un manual de funciones.

1.8 DIAGNÓSTICO EXTERNO

Como parte del diagnóstico externo y luego de haber determinado varias características del entorno en donde se aplicará el Proyecto; a continuación se expone la información recogida sobre las cuatro variables: Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos, que constituyen el área de influencia que tendrá el nuevo Proyecto.

1.8.1 ALIADOS

- ✓ La población económicamente activa estaría dispuesta a contar con el servicio para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio.
- ✓ En vista que la ciudad de Ibarra cuenta con varios centros educativos de Educación Superior, esto permitirá contar con personal calificado en las áreas de Enfermería, Psicología, etc.
- ✓ Al brindar dicho servicio en el domicilio de los pacientes, minimizarían costos.
- ✓ Al no existir en esta ciudad el servicio a ofertar, el presente Proyecto será factible debido a la carencia de competidores frecuentes.

1.8.2 Oponentes

- ✓ En los asilos existentes, implementarían el nuevo servicio a ofertar.
- ✓ La carencia del personal adecuado y calificado dentro de la nueva Microempresa.

1.8.3 Oportunidades

- ✓ Al implementar la nueva Microempresa, se constituye en una innovación de servicios en la ciudad.
- ✓ La apertura que da el Gobierno para la generación de nuevos proyectos, beneficiaría la creación del mismo.

- ✓ Con la implementación de la Microempresa, generará fuentes de empleo e ingresos que mejorarían la situación económica de las personas involucradas.

1.8.4 RIESGOS

- ✓ La desconfianza en permitir el cuidado de los ancianos.
- ✓ La inversión que se realice para la creación de la nueva Microempresa corre el riesgo de pérdida, en caso de no instrumentar todas las medidas que logren el despliegue y futuro desarrollo de la misma.
- ✓ Desempeño deficiente del personal contratado.
- ✓ Incremento de la migración y la inflación.
- ✓ La inestabilidad económica y política que atraviesa el país, pone en riesgo la inversión que se realice en la creación de la misma.

1.9 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

Luego de haber realizado el diagnóstico situacional, se concluye que en el Cantón Ibarra existen las condiciones necesarias para la formulación de un proyecto económico productivo, por las siguientes razones:

- ✓ Al no existir el servicio a ofertar.
- ✓ Al contar con Centros de Educación Superior, permitiría contratar los servicios de profesionales capacitados.

- ✓ La apertura que ofrece el Gobierno para acceder a créditos a bajo interés, para la creación de nuevas Microempresas.
- ✓ Se minimizarían costos al brindar el servicio

Por lo anteriormente expuesto, se posibilita la implementación del Proyecto con el siguiente tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PARA EL CUIDADO DE ANCIANOS Y/O ENFERMOS A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE IBARRA”.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1 LA ENFERMERA

2.1.1 ENFERMERÍA GERIÁTRICA

Figura Nª 2

Enfermera



El cuidado de las personas de la tercera edad que antiguamente era obligación familiar, hoy en día ha pasado a ser competencia de distintas esferas sociales, debido a cambios producidos en los núcleos familiares (ámbito laboral y parientes que se encuentran dispersos), lo que exige más tiempo y dedicación. Por otra parte, los ancianos, representan un importante núcleo de población con necesidades representativas y específicas, que la sociedad moderna debe ir atendiendo.

Desde el punto de vista sanitario, ha quedado atrás psiquiátricos y hospicios; las residencias de mayores y los hospitales geriátricos entre otros, son los que forman parte del entorno social.

En esta evolución y cambios, se van involucrando medios físicos y personal sanitario; en la actualidad se habla de **Enfermería Geriátrica y/o Gerontológica** para denominar a los profesionales de enfermería que dentro de un equipo multidisciplinar se encarga de la asistencia global e integral de los ancianos.

2.1.2 FUNCIONES DE LA ENFERMERA

Las funciones de la Enfermera deben ir encaminadas a satisfacer las necesidades del anciano, para de esta manera mejorar la calidad asistencial.

2.1.3 FUNCIÓN ASISTENCIAL

Consiste en ayudar al anciano sano o enfermo a conservar o recuperar la salud, lo que le permitirá un mayor grado de independencia; para conseguirlo, la Enfermera abordará sistemáticamente las siguientes etapas:

- ✓ Estudiar la situación salud-enfermedad del anciano y recopilar información.
- ✓ Analizar e interpretar datos.
- ✓ Emitir un juicio-diagnóstico de enfermería.
- ✓ Planificar los cuidados, priorizando necesidades.
- ✓ Evaluar los resultados.
- ✓ Vigilar el estado de salud en forma periódica.

2.1.4 CUIDADOS DE ENFERMERÍA

Los cuidados de enfermería se brindarán en el domicilio del anciano, mismos que están enfocados principalmente a aquellos que padecen enfermedades graves, terminales o invalidantes.

Los cuidados pueden clasificarse de la siguiente manera:

2.1.4.1 CUIDADOS A DEMANDA

Se atenderán los problemas que presenten los ancianos; pero, además podrán detectarse riesgos o enfermedades no advertidas.

Estos cuidados comprenden:

- a.** Administración de medicación oral, intramuscular, intravenosa o subcutánea.
- b.** Curas de heridas postquirúrgicas, úlceras por presión o varicosas.
- c.** Vendajes e inmovilizaciones.
- d.** Suturas.

2.1.4.2 CUIDADOS PROGRAMADOS

Se mantendrá el control de enfermedades crónicas: hipertensión arterial, diabetes, cardiovasculares, osteoporosis, obesidad, etc.

Los cuidados programados engloban:

- a. Toma de constantes: frecuencia cardiaca y pulso, frecuencia respiratoria, tensión arterial, peso, temperatura.
- b. Control de la medicación, evitar polifarmacia y automedicación, valorar la aparición de reacciones adversas y efectos secundarios, comprobar que se realice correctamente su administración.
- c. Recordar medidas higiénicas dietéticas.

2.1.5 ACTIVIDADES DE LA ENFERMERA EN LA ATENCIÓN DOMICILIARIA

Entre las actividades que deberá cumplir la Enfermera en la atención de los ancianos y/o enfermos a domicilio, se encuentran:

- ✓ Educación sanitaria que capacite al anciano y/o a la familia asumir el cuidado y lograr autonomía y dependencia del personal sanitario.
- ✓ Identificar signos y síntomas de riesgo.
- ✓ Valorar las condiciones del domicilio: accesibilidad, seguridad y limpieza general, temperatura, iluminación, mobiliario, suelos.
- ✓ Prestar apoyo psicológico al anciano y a la familia.

Como resultado de lo expuesto, para una adecuada asistencia a las personas mayores, se consideran tres pilares fundamentales.

- a. **Conocimientos adecuados del envejecimiento:** (cambios y necesidades del anciano, valoración geriátrica global, etc.).

- b. Trabajo Interdisciplinario:** (Médicos, personal de enfermería, fisioterapeutas, psicólogos, trabajadores sociales, terapeutas ocupacionales, etc.).
- c. Utilización correcta de los diferentes Niveles Asistenciales:** (Centros de Salud, hospital general, unidades geriátricas, etc.).

2.1 GERIATRÍA Y GERONTOLOGÍA

2.2.1 GERIATRÍA

Rama de la Medicina que se ocupa de los aspectos clínicos, terapéuticos, preventivos y sociales en la salud y enfermedad de los ancianos.

2.2.1.1 OBJETIVOS DE LA GERIATRÍA

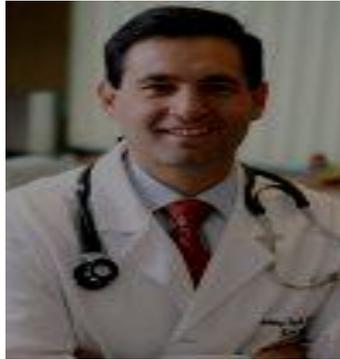
Entre los objetivos de la Geriatria tenemos:

- a.** Valoración de la persona mayor, para adecuar los recursos a esas necesidades a fin de satisfacerlas.
- b.** Asistencia a patologías crónicas e invalidantes.
- c.** Movilización de los recursos existentes en el área, de tal manera que las personas mayores puedan permanecer más tiempo en sus domicilios, satisfaciendo sus necesidades (salud y enfermedad).

2.2.1.2 MÉDICO GERIATRA

Figura Nª 3

Médico



Es organizador del cuidado de los pacientes de la tercera edad, un coordinador de recursos médicos y sanitarios, un educador, un poco epidemiológico, psicológico y sociólogo, un gran rehabilitador y sobre todo, un competente clínico.

2.2.2 GERONTOLOGÍA

Estudia el proceso de envejecimiento de los seres y especies vivas desde todos sus aspectos y puntos de vista, tanto biológico como psicológico y social; intenta estudiar, explicar cómo y por qué envejecemos.

2.2.2.1 GERONTOLOGÍA MÉDICA O GERIATRÍA

Comprende la prevención y tratamiento de las enfermedades de las personas ancianas, incluyendo su asistencia psicológica y socioeconómica.

2.2.2.2 VALORACIÓN GERONTOLÓGICA

Es el proceso de valoración global, en el que se detectan, describen y aclaran los múltiples problemas físicos, funcionales, psicológicos y socio-ambientales que presenta el anciano.

2.3 EL ANCIANO Y SU ENTORNO

2.3.1 ¿QUIÉN ES EL ANCIANO?

Figura Nª 4
Ancianos



Para delimitar la ancianidad podemos hacer referencia a cuatro edades que confluyen en la misma persona.

a. EDAD CRONOLÓGICA

La del calendario.- Por sí sola no da ningún dato, sirve para establecer un plan de cuidado.

b. EDAD FISIOLÓGICA

Es la edad funcional.- Marca el riesgo de patología, la calidad de vida del anciano y de su funcionalidad (problemas de salud, movilidad, etc.).

c. EDAD PSICOLÓGICA

Alteraciones psíquicas.- Van a ser desencadenantes de alteraciones de la funcionalidad; indica la manera de pensar del anciano, lo que condicionará el tipo de cuidados a requerir.

d. EDAD SOCIAL

Socialmente existen expectativas de cómo debe ser una persona mayor; son más permisivos con el comportamiento de los jóvenes. En el ámbito social circula la idea de que son más conservadoras.

2.3.2 LOS ANCIANOS Y LA SOCIEDAD

La mayoría de las actitudes de los ancianos no son resultado del simple proceso biológico o psíquico del envejecimiento; envejece en un grupo familiar y social concreto con sus normas culturales, alimentarias, religiosas, frente al envejecimiento, etc.

2.3.3 EL TRABAJO – LA JUBILACIÓN

Los 60-65 años no deberían marcar una barrera absoluta entre la actividad profesional y la inactividad; sin embargo, la jubilación plantea un cambio brusco en la vida de las personas (pérdida económica y del rol social), siendo importante la preparación para prevenir depresiones, insomnio, cambio de carácter, etc.

2.4 LA FAMILIA

En la vejez, la familia desempeña un papel muy importante, influyendo en la comunidad a través de las acciones que lleva a cabo sobre sus miembros; sin embargo, no siempre una familia constituye un factor positivo en los problemas (económicos, habitacionales, emigraciones de los hijos, etc.), que requieren de la colaboración externa al grupo familiar para poder ser sobrellevados.

2.4.1 LA FAMILIA Y SU ENTORNO

Hipócrates (padre de la Medicina) decía a los futuros Médicos: “cuando visites a un enfermo no te olvides de tomar en cuenta a su familia y a su entorno”, lo que no ha sido modificado a pesar de los avances de la medicina y la tecnología.

2.4.2 PROBLEMÁTICA FAMILIAR

- ✓ Falta de espacio (viviendas pequeñas).
- ✓ Desconocimiento o rechazo de las técnicas elementales del cuidado de los ancianos.
- ✓ Falta de tiempo para dedicarse a ellos (incremento de las necesidades laborales de hombres y mujeres).

2.4.3 PROBLEMÁTICA DEL ANCIANO

- ✓ Soledad.
- ✓ Falta de autosuficiencia.
- ✓ Temor de ser una carga familiar.

2.4.4 LAS ENFERMEDADES MÁS FRECUENTES EN LAS PERSONAS MAYORES

- ✓ Patología geriátrica.
- ✓ Las complicaciones de los pacientes ancianos que guardan cama.
- ✓ Enfermedades infecciosas y parasitarias.
- ✓ La enfermedad de Parkinson.
- ✓ Hipertensión arterial.
- ✓ Diabetes.
- ✓ Incontinencia urinaria.
- ✓ Cambio de pañales.

2.4.5 ALIMENTACIÓN - NUTRICIÓN

Figura N^o 5
Alimentación y Nutrición



El conseguir un adecuado estado nutritivo en las personas mayores, es un objetivo primordial en la atención socio – sanitaria de esta población e imprescindible para conseguir en estas personas una adecuada calidad de vida.

2.4.5.1 ALIMENTACIÓN

Es la manera de proporcionar al cuerpo humano sustancias que son indispensables.

2.4.5.2 NUTRICIÓN

Es el conjunto de procesos merced a los cuales el organismo recibe, transforma y utiliza las sustancias químicas contenidas en los alimentos.

El modificar los hábitos alimentarios en las personas mayores es sumamente complicado, lo que debe ser gradual, teniendo en cuenta que los facultativos retiran definitivamente de la dieta algunos alimentos.

2.5 LA EMPRESA

2.5.1 DEFINICIÓN

(Zapata P. 1996) Expresa: “La Empresa es todo ente económico, cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes y/o servicios que al ser vendidos producirán un valor marginal conocido como utilidad” (pág. 1)

La Empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.

Los autores definen a la Empresa como: “Una entidad conformada por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; lo que permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o prestación de servicios para satisfacer necesidades con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio”

El aporte a estos conceptos es que la Empresa es el ente que se dedica a la prestación de bienes y servicios, cuyas acciones están dirigidas a conseguir rentabilidad, dentro de un margen legal.

2.5.2 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Las Empresas se clasifican de la siguiente manera:

2.5.2.1 SEGÚN SU ACTIVIDAD

- a. **Comerciales:** Es especializada en revender el producto sin haberlo transformado.
- b. **Servicios:** Utiliza una habilidad personal, principalmente de carácter intangible (atención, información, despacho), en muchos casos con apoyo de algún equipo.
- c. **Producción:** Las actividades están ubicadas en el campo agrícola, pecuario y acuícola; es decir en donde se explota la tierra, la crianza de ganado, peces y/o vegetales en piscinas, respectivamente.
- d. **Artesanal:** Se utilizan fundamentalmente la habilidad manual, apoyado con algún equipo o máquina y cuyo resultado es un objeto tangible.
- e. **Extracción:** Se dedica a la explotación de recursos naturales, en los que no interviene la mano del hombre (minas, pesca, explotación de bosques).
- f. **Fabricación:** Se transforma la materia prima en nuevo objeto. La fabricación es artesanal o industrial, es decir con apoyo de equipos pequeños o grandes máquinas.

2.5.2.2 Según su capital

- a. **Público:** Su capital se origina del Estado o Gobierno.
- b. **Privado:** Son aquellas en que el capital proviene de particulares.
- c. **Economía Mixta:** El capital procede una parte del Estado y la otra de particulares.

2.5.2.3 Según su escala

- a. **Microempresas:** Es la pequeña de la escala empresarial, que no sobrepasa los USD 20.000 y los 10 trabajadores.
- b. **Artesanía:** Es la que posee un capital máximo de USD 62.500 y no más de 20 trabajadores, incluyendo operarios y aprendices.
- c. **Pequeña Industria:** Es aquella que tiene un capital máximo de USD 350.000 excluido terreno y edificio.
- d. **Unipersonales:** Poseen un capital de diez salarios básicos unificados (USD 2.400) desde enero del 2010 hasta que exista otra elevación salarial.
- e. **Compañía de responsabilidad limitada:** Su capital mínimo es de USD 5.000 (desde el primero de noviembre del 2006).
- f. **Compañía Anónima y de Economía Mixta:** Su capital es de USD 10.000 (desde el 1ro. de noviembre del 2006).
- g. **Compañía Extranjera:** Su capital mínimo es de USD 30.000 (desde el 1ro. de noviembre del 2006).

2.5.2.4 Según el Marco Jurídico

- a. **Empresas Mercantiles:** Se constituyen para realizar actos de comercio y que previamente deben cumplir con solemnidades que exige el Código de Comercio y la Ley de Compañías, como son: escritura pública de constitución de la compañía, aprobación en la Superintendencia de Compañías, depósito de un monto de dinero en una cuenta bancaria, inscripción en el Registro Mercantil, afiliación a una de las Cámaras; obtener RUC y Patente Municipal.
- b. **Empresas Civiles:** Requieren de un acto civil, en el que intervienen una o más personas ante un Juez de lo Civil o un Notario Público, para realizar cualquier acto de comercio no prohibido por la Ley.
- c. **Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada:** Son personas jurídicas, conformadas por una persona natural, que no está prohibida por Ley para ejercer actos de comercio y que aporta con un capital de 10 salarios básicos unificados (\$ 2.000 a enero de 2008). No puede realizar actividades bancarias, de seguros, captación de dineros, actividades a que se refieren las Leyes de Mercado de Valores o Instituciones Financieras.
- d. **Empresas de hecho:** Se constituyen sin necesidad de cumplir ninguna solemnidad para su constitución y realizan actividades de comercio permitidas por la Ley.

2.5.2.5 POR EL NÚMERO DE PERSONAS

- a. **Unipersonales:** Se conforma con la presencia de una sola persona, encontramos en las microempresas y de conformidad a la nueva Ley Orgánica de Empresas Unipersonales de responsabilidad limitada.

- b. Pluripersonales:** Están regidas por la Ley de Compañías que exigen la participación de dos o más socios.

Estas empresas no obstante necesitan cumplir requisitos para su funcionamiento como el RUC y la Patente Municipal.

2.5.3 ELEMENTOS DE LA EMPRESA

Los elementos son también llamados recursos, estos son fundamentales para llegar a los objetivos establecidos en la Empresa, porque deben contribuir adecuadamente para el funcionamiento de la organización.

Se clasifican en:

2.5.3.1 RECURSOS MATERIALES

Son todos los bienes tangibles de la empresa (edificios, terrenos, maquinaria, equipos, herramientas, etc.).

2.5.3.2 RECURSOS TÉCNICOS

Son los instrumentos que sirven en la coordinación de los otros recursos (sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de finanzas, etc.).

2.5.3.3 RECURSOS HUMANOS

Este recurso es el más importante para cualquier organización, ya que de ellos depende el buen funcionamiento de los demás recursos y tienen la característica que pueden ser creativos, aportar ideas para mejorar el desarrollo de la Empresa.

2.5.3.4 RECURSOS FINANCIEROS

Son los elementos monetarios que cuenta la empresa, ya sean propios (dinero en efectivo, aportaciones de los inversionistas y las utilidades) o ajenos (préstamos de acreedores y proveedores, créditos bancarios, créditos privados, etc.).

Todos los recursos son importantes dentro de la empresa, ya que deben ser manejados adecuadamente para lograr los objetivos propuestos desde el inicio de la misma, esto trae como consecuencia una mejor productividad y el éxito de la Empresa.

2.5.4 MARCO LEGAL

2.5.4.1 REQUISITOS PARA SU FUNCIONAMIENTO

Previamente a la obtención de la matrícula de comercio, los comerciantes para ejercer su actividad, deberán afiliarse a la Cámara de Comercio del Cantón donde realizarán su actividad y cumplir con los siguientes requisitos:

- a.** Seleccionar un nombre, al cual se ha de identificar en las oficinas del Municipio de Ibarra para obtener la patente municipal y en el SRI, previo pago de derechos.
- b.** En el caso de una Empresa colectiva, se inscribe la escritura pública de su constitución.

2.5.4.2 OBTENCIÓN DEL RUC

Para la obtención del RUC, se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Presentar original y copia de la Cédula de Ciudadanía o Pasaporte si es extranjero; y, copia de un documento para verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza la actividad económica.
- b. Los ecuatorianos presentarán también el original de la papeleta de votación del último Proceso Electoral hasta un año después de la emisión por parte del Concejo Nacional Electoral.

2.5.4.3 PATENTE MUNICIPAL

Es un comprobante de pago emitido por la administración zonal, correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipal, se graba a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

En caso de inscripción para obtener la Patente por primera vez, deberá presentar:

- a. Formulario de solicitud y declaración de patente.
- b. Formulario de Patente Municipal.
- c. Certificado de no adeudar al Municipio.
- d. Copia de la Cédula de Ciudadanía del propietario responsable y del Certificado de Votación.
- e. RUC original y copia.
- f. Copia de la declaración del impuesto a la renta (si es que la actividad ya ha cumplido un período de operaciones).
- g. Copia de la última declaración del IVA del año anterior (para quienes no están obligados a declarar el Impuesto a la Renta).

2.5.5 LEGISLACIÓN Y NORMATIVA

Constitución de la República del Ecuador, 2008.

Capítulo Tercero: Derecho de las personas y grupos de atención prioritaria.

Art.- 36.- Las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social, económica y protección contra la violencia. Se consideran personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los 65 años de edad.

Art.- 37.- El Estado garantizará a las personas adultas mayores los siguientes derechos:

- ✓ Atención gratuita y especializada de salud, así como el acceso gratuito a medicinas.
- ✓ El trabajo remunerado en función de sus capacidades, para lo cual tomará en cuenta sus limitaciones.
- ✓ La jubilación universal.
- ✓ Rebajas en los servicios públicos y servicios privados de transporte y espectáculos.
- ✓ Exenciones en el Régimen Tributario.
- ✓ Exoneración del pago por costos notariales y registrales de acuerdo con la Ley.
- ✓ El acceso a una vivienda que asegure una vida digna, con respeto a su opinión y consentimiento.

Reglamento general de la Ley del anciano

Capítulo II de los Organismos de ejecución y servicios

Art. 2.- El Ministerio de Bienestar Social es el responsable de la planificación, ejecución y coordinación de las políticas y acciones en favor de los ancianos.

Art. 10.- La Dirección Nacional de Gerontología es el órgano encargado de planificar, conocer, desarrollar y vigilar los Programas diseñados para los ancianos, de acuerdo con la Ley y este Reglamento.

Sus atribuciones y funciones serán las siguientes:

- a.** Actuar como Ente regulador de toda actividad gerontológica, tanto del sector público como del privado;
- b.** Establecer un sistema nacional de atención al anciano, considerando sus niveles, dentro de los servicios sanitario – asistenciales;
- c.** Participar en la dirección, asesoría, constitución y funcionamiento de los Centros de Atención Especializada de los Ancianos, orientando sus fines y objetivos;
- k.** Otorgar la calificación y los respectivos permisos de operación a las entidades públicas y privadas que deseen atender a los ancianos, en los que constarán obligatoriamente niveles de atención médico asistencial integral; para lo cual se establecen las siguientes clases de centros: - Clubes y Asociaciones; - Centros Geriátricos; - Centros Gerontológico; y- Otros.

Reglamento Nacional que norma el funcionamiento de Centros Gerontológicos. No. 1669 - 16.03.1986

Art.-1 Naturaleza y fines de los centros de atención gerontológica.-

Los centros de atención gerontológica serán establecimientos de atención, protección y asistencia social, creados para brindar un servicio integral a la población anciana del país. Podrán ser establecidos por el Estado o por instituciones del sector público o por personas naturales o jurídicas de derecho privado.....

Art.-2 Objetivos Generales.- Los objetivos generales de estos centros son:

- a. Dar atención y protección a las personas que se encuentran en edad crítica o presenil a través de acciones preventivas de asesoramiento y, a las personas en edades de senilidad y a los ancianos longevos, a través del tratamiento y asistencia;

Art. 7.- Servicios.- Los centros de atención gerontológica podrán brindar los siguientes servicios: internado permanente o residente y externado permanente u ocasional, relacionados con el área social, médica, psico-social y de rehabilitación.

Art. 12.- Los centros de atención gerontológica que estuvieren funcionando en el país se registrarán en el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Reglamento para el otorgamiento de permisos de funcionamiento de los centros de atención a los/las adultos/as mayores, por parte de instituciones del sector público y privado. No. 681 – 14.04.2002

Art. 2.- Modalidades de Atención a los adultos mayores.- Constituyen modalidades de atención de adultos mayores las siguientes:

- a. Los hogares/residencias en el que los/las adultos/as mayores conviven de manera oportuna y están adecuados para personas autónomas; y, Los centros gerontológicos que de acuerdo a los servicios que presten atenderán de manera ambulatoria o permanente a adultos/as mayores autónomos y dependientes respectivamente.

Art. 4.- Del permiso de funcionamiento.- El permiso de funcionamiento tiene carácter anual y se otorgará en base a parámetros establecidos en los manuales de funcionamiento estipulados por la Dirección de Atención Integral Gerontológica.

Se otorgará el permiso de funcionamiento a los hogares/ residencias para adultos/as mayores autónomas en centros de atención ambulatorios o permanentes para adultos/as mayores autónomos/as respectivamente.

Art. 5.- Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento.- Todas las instituciones que desarrollen programas de atención al adulto mayor deberán en forma previa a iniciar el funcionamiento inscribir el centro y obtener el permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social, a través de la Dirección de Atención Integral Gerontológica, para lo cual deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a. Solicitud a la Dirección de Atención Integral Gerontológica
- b. Plano del local en el cual determine la distribución del espacio físico.
- c. Detalle del personal con el que cuenta el centro, con indicación de si el mismo ejercerá sus funciones con dedicación completa o parcial y señalamiento del personal técnico, administrativo, profesional y auxiliar de servicios generales y/o cuidadores/as.

- d. Servicios con los que cuenta y brinda el centro (señalar el número de profesionales o técnicos por servicio);
- f. Listado de equipos y mobiliario;
- g. Reglamento interno de funcionamiento, el cual contendrá, por lo menos, los siguientes requisitos: Objetivos del centro y determinación de los servicios que brindará, características de las personas destinatarias, requisitos de acceso al servicio, criterio de selección, capacidad (número de plazas), derechos y deberes de las personas usuarias y del personal, otras normas de funcionamiento interno.
- i. Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal;
- j. Copia del último recibo de luz, agua o teléfono.

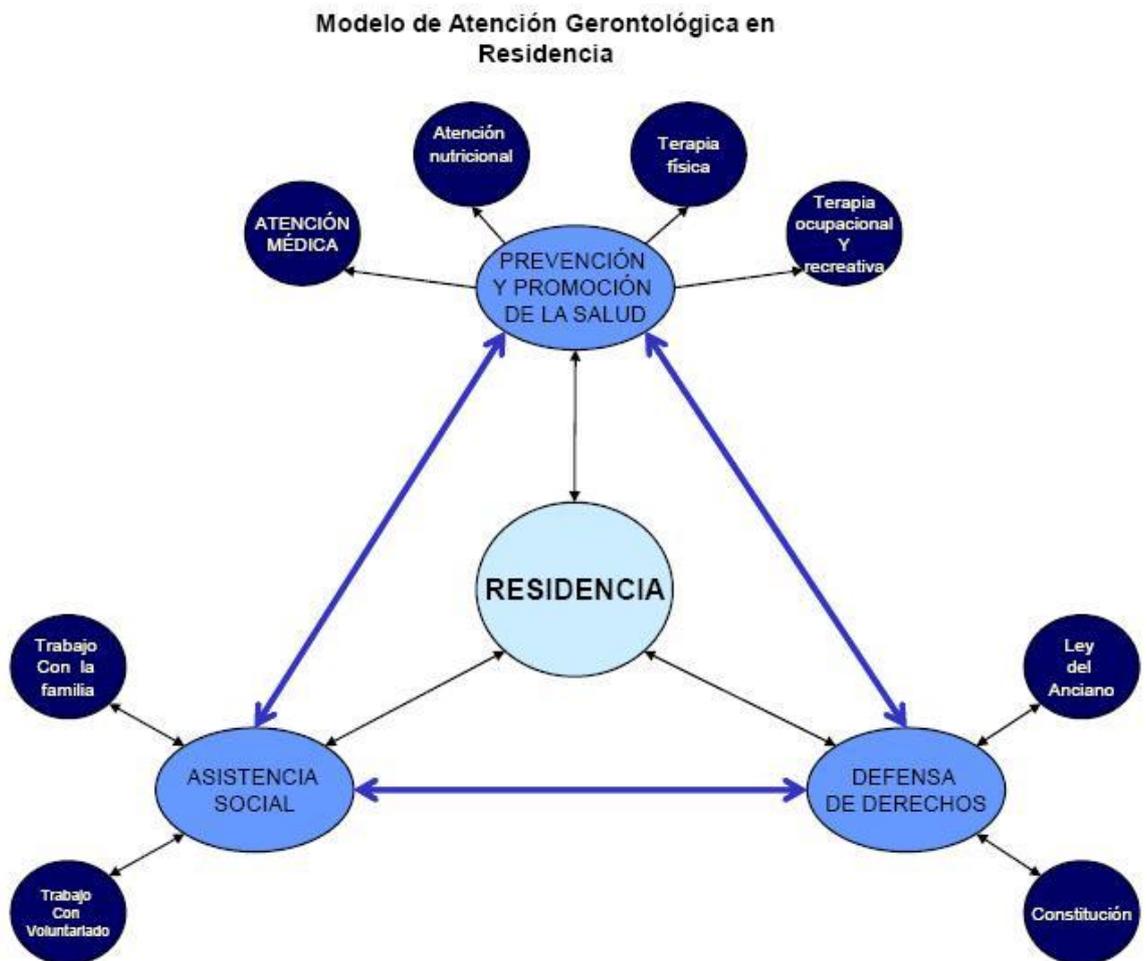
Art.6.- Del permiso.- El permiso anual de funcionamiento contendrá:

- a. El número del permiso anual de funcionamiento;
- b. El nombre del Centro;
- c. Determinación del nombre del representante legal;
- d. La ubicación del establecimiento;
- e. El tipo de establecimiento y la actividad y
- f. La fecha de su expedición y vencimiento.

Art. 7.- Otros Permisos.- Previo a su funcionamiento se deberán además obtener el permiso sanitario y de funcionamiento emitido por los respectivos cuerpos de bomberos del país.

2.5.6 Modelo de Atención Gerontológica en Residencia

Figura N^o 6
Modelo de Atención en Residencia



2.6 MERCADOTECNIA

2.6.1 CONCEPTO DE MERCADOTECNIA

KOTLER Philip; ARMSTRONGE Gary: (1998)
Manifiesta: “Es una técnica moderna de mercadeo, armoniza los intereses de la empresa con los intereses de la sociedad de consumo, busca la satisfacción de las necesidades, deseos o preferencias del cliente actual. Posibilita el desarrollo de nuevos productos o servicios y permite que la comercialización sea más eficiente”. (pág. 4).

Significa que las personas satisfacen sus necesidades por medio de los productos que expenden en el mercado, ejemplo: la compra de alimentos.

Mercadotecnia es el proceso y desarrollo de las actividades del negocio, que dirigen el flujo de mercancías y servicios del productor hacia el consumidor o usuario que busca.

2.6.2 MERCADO

El mercado es el área en la cual convergen las fuerzas de la oferta, la demanda para establecer un precio único y la cantidad de las transacciones que se vayan a realizar.

Según el autor, el mercado es el área en donde la oferta y la demanda establecen un precio para un servicio o producto determinado.

A mi criterio, el mercado es el lugar en donde se establece el valor de los bienes y servicios, dependiendo de la oferta y la demanda de ese momento.

2.6.3 HERRAMIENTAS DE LA MERCADOTECNIA – 4 P'S

Figura Nª 7
Mercadotecnia



Fuente: Gestio-Polis

El éxito de una Empresa está en satisfacer plenamente a los clientes, ellos son la razón principal de la supervivencia y buen funcionamiento, para lograr que se sientan a gusto y por ende se consiga una respuesta favorable que redunde en beneficio de la misma.

Dentro del conjunto de herramientas se encuentran las llamadas "Cuatro P", (Producto, Precio, Plaza y Promoción).

2.6.3.1 PRODUCTO

¿Qué vendo?

Producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles, que incluyen entre otras cosas: empaque, color, precio, calidad y marca, junto a los servicios y reputación del vendedor. Un producto bien puede ser un servicio, un lugar, una persona o una idea.

Es un bien o servicio con determinadas características, aspectos, servicios, calidad e imagen que se coloca en el mercado por un valor de intercambio denominado precio, por el cual se espera que el consumidor pueda obtener el beneficio o satisfacción deseados.

El producto debe responder a las necesidades y gustos de los consumidores, los mismos que deben ser innovadores y creativos, porque con el tiempo perderían su atractivo.

2.6.3.2 PRECIO

¿Cuánto pagarán por él?

El precio es un instrumento que adquiere especial importancia por su capacidad de generar ingresos.

El precio para el cliente es de gran importancia para determinar una efectiva diferenciación en el valor, lo que permitirá asegurar ventaja competitiva y considera también la relación que el precio debe tener con la imagen de la Empresa.

Una Empresa que quiere mantener una imagen de prestigio y calidad, no puede ofrecer precios bajos y una empresa popular no puede fijar precios elevados a sus productos.

2.6.3.3 PLAZA

¿Cómo se los haré llegar?

La plaza no solo significa sus puntos de venta, también se deben incluir en esta estrategia, los canales de distribución y sus tiempos de entrega.

Plaza es un sitio de venta, en el que se expende productos y/o se brindan servicios.

Para que la venta del producto esté acorde con las políticas de determinada Empresa, es importante establecer la ubicación de la plaza, la cobertura que se vaya a tener y el transporte que se necesita para ofrecer el producto.

2.6.3.4 PROMOCIÓN

¿Cómo lo conocerán y comprarán los clientes?

La promoción es el conjunto de utilidades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan.

Mediante la promoción la Empresa puede obtener ventajas, no solo se ha de considerar el punto de venta disponibles, sino también su ubicación, dimensión y ambientación.

Dentro de la promoción se puede realizar anuncios en radio, televisión y periódicos.

2.7 ORGANIGRAMA

2.7.1 CONCEPTO DE ORGANIGRAMA

Es la representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa u organización. Representa a las estructuras departamentales y en algunos casos, las personas que la dirigen; hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización.

Tienen doble finalidad:

- a. Desempeña un papel informativo.
- b. Es un instrumento para realizar análisis.

2.7.2 REQUISITOS PARA REALIZAR UN ORGANIGRAMA

Todo Organigrama tiene que cumplir los siguientes requisitos:

- ✓ Obtener todos los elementos de autoridad, los diferentes niveles de jerarquía y relación entre ellos.
- ✓ Tiene que ser fácil de entender y sencillo de utilizar.
- ✓ Debe contener únicamente los elementos indispensables.

2.7.3 TIPOS DE ORGANIGRAMA

2.7.3.1 POR SU FORMA

- a. **Vertical:** Muestra las jerarquías según una pirámide, de arriba a abajo.
- b. **Horizontal:** Muestra las jerarquías de izquierda a derecha.
- c. **Mixto:** Es una combinación entre el horizontal y el vertical.
- d. **Circular:** Autoridad máxima, está en el centro, alrededor de él se forman círculos concéntricos donde se nombran a los jefes inmediatos.
- e. **Escalar:** Se usan sangrías para señalar a la autoridad, cuando mayor es la sangría, menor es la autoridad de ese cargo.
- f. **Tabular:** Es el escalar, solo que mientras el escalar lleva líneas que unen los mandos de autoridad, el tabular no.

2.7.3.2 POR EL CONTENIDO

- a. **Organigrama Estructural.-** Representa el esquema básico de una organización, el cual permite conocer de una manera objetiva sus partes o integrantes; es decir, sus unidades administrativas, departamentos, secciones y la relación existente entre ellas.
- b. **Organigrama Funcional.-** Es una modalidad del estructural, que representa gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa. Al detallar las funciones, se inicia por las más importantes y luego se registra aquellas de menor trascendencia.

En el Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra, se pondrá en marcha el Organigrama Estructural.

2.8 FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

2.8.1 PROCESO ADMINISTRATIVO

La Administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización y el empleo de todos los demás recursos organizacionales, con el propósito de alcanzar las metas establecidas para la organización.

Un proceso es una forma sistemática de hacer las cosas.

2.8.2 ETAPAS DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

2.8.2.1 PLANIFICACIÓN

Planificación es un proceso que comienza con el establecimiento de los objetivos; define estrategias, políticas y planes detallados para lograrlos; es lo que establece una organización para poner en práctica las decisiones e incluye revisión del desempeño y retroalimentación para introducir un nuevo ciclo de planeación.

La determinación de los objetivos y elección de los cursos de acción para lograrlos, se basa en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro.

Los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para alcanzarlos.

2.8.2.2 ORGANIZACIÓN

Organizar implica desarrollar una estructura internacional de papeles para un desempeño eficaz. Para organizar se requiere una red de centros de decisión y comunicación que coordinen los esfuerzos tendientes a lograr las metas del grupo y de la empresa.

De la definición anterior, los diferentes factores o funciones de la Empresa necesitan ser coordinados a través de una estructura organizativa, en la que se establezcan las áreas o niveles jerárquicos de la organización.

Como aporte, se puede decir que la organización como función y parte integrante del proceso administrativo: organiza, integra y estructura los recursos y órganos involucrados; su proceso tiene tres componentes: tareas, personas y órganos.

2.8.2.3 LA DIRECCIÓN

La dirección se define como el proceso de influir sobre las personas para lograr que contribuyan a las metas de la organización y del grupo, se relaciona con la motivación, el liderazgo y la comunicación.

Dirigir, implica: mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. Los gerentes al establecer el ambiente adecuado, ayudan a sus empleados a hacer su mejor esfuerzo.

Es dirigir a un grupo de personas con el propósito de alcanzar los objetivos propuestos para el bien de la Empresa.

2.8.2.4 CONTROL

La función administrativa de control es la medición y corrección del desempeño a fin de garantizar el cumplimiento de los objetivos de la Empresa y de los planes ideados para alcanzarlos. Es una función de todo administrador, desde el presidente hasta los supervisores de una compañía.

Es supervisar el desempeño de labores a fin de garantizar el cumplimiento de los objetivos de la Empresa.

Enmendar los errores existentes, para que los objetivos planteados sigan su curso para el bien de la Empresa.

2.9 FUNDAMENTOS CONTABLES

2.9.1 DEFINICIÓN DE CONTABILIDAD

Contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa.

Según el autor, Contabilidad es un proceso para obtener resultados.

La Contabilidad en síntesis, es el resultado de la comercialización diaria de productos y/o servicios. Toda empresa por pequeña que sea, requiere de un control contable, permitiendo de esta manera conocer la situación de la misma y en cualquier momento tomar decisiones oportunas.

2.9.2 IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD

La Contabilidad es de gran importancia porque todas las Empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras; así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por otra parte, los servicios aportados por la Contabilidad son imprescindibles para obtener información de carácter legal.

2.9.3 ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía; es decir, la información necesaria para la toma de decisiones de una Empresa.

2.9.3.1 ESTADO FINANCIERO PROYECTADO

Estado financiero a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto; un estado proforma.

2.9.3.2 ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS

Son aquellos que han pasado por un proceso de revisión y verificación de la información; este examen es ejecutado por contadores públicos independientes quienes finalmente expresan una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultados de operación y flujo de fondos que la Empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.

2.9.3.3 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Son publicados por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal.

2.9.4 CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS

2.9.4.1 BALANCE GENERAL

Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes: activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la Empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la Empresa.

2.9.4.2 EL BALANCE GENERAL SE DIVIDE EN:

a. Balance General Comparativo

Estado financiero en el que se comparan los diferentes elementos que lo integran en relación con uno o más períodos, con el objeto de mostrar los cambios ocurridos en la posición financiera de una Empresa y facilitar su análisis.

b. Balance General Consolidado

Muestra la situación financiera y resultados de operación de una entidad compuesta por las compañías tenedora y sus subsidiarias, como si constituyeran una sola unidad económica.

c. Balance General Estimativo

Es un estado financiero preparado con datos preliminares, que usualmente son sujetos de rectificación.

d. Balance General Proforma

Estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.

2.9.4.3 ESTADO DE RESULTADOS

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un período determinado.

2.9.4.4 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Aquel que en forma anticipada, muestra las salidas y entradas del efectivo que se darán en una Empresa durante un período determinado. Tal período normalmente se divide en trimestre, meses o semanas, para detectar el momento y duración de los faltantes o sobrantes en efectivo.

2.9.5 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que va el VAN=0.

Existen tres clases de TIR:

- ✓ **ECONÓMICA.-** Cuando la inversión tiene solo aporte propio.
- ✓ **FINANCIERA.-** Cuando la inversión es con financiamiento.
- ✓ **REAL.-** Solo analiza los FC positivos.

La fórmula para el cálculo del TIR es la siguiente:

$$TIR = Ti + \frac{Ti(VAN (+) - VAN (-))}{Ts - Ti}$$

Ti	-----	Tasa inferior de redescuento
Ts	-----	Tasa superior de redescuento
VAN	-----	Valor positivo
VAN	-----	Valor negativo

2.9.5 VAN (VALOR PRESENTE NETO)

Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma.

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{\langle Inversion \rangle + \Sigma FC}{(1 + i)^{\Delta n}}$$

FC ---- Flujos de caja proyectados
i ---- Tasa de descuento
n ---- Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión

VAN positivo, significa que existe rentabilidad

VAN negativo, inversión no rentable o no atractiva

2.9.7 ÍNDICE DE RENTABILIDAD BENEFICIO – COSTO

Se utiliza para el análisis de proyectos de inversión; se determina de la siguiente manera:

$$\frac{B}{C} = \frac{\frac{\Sigma Ingresos}{(1 + i)^n}}{\frac{\Sigma Egresos}{(1 + i)^n}}$$

2.9.8 COSTO DE OPORTUNIDAD

El costo de oportunidad de una inversión que es la erogación inicial del efectivo para comenzar un proyecto, representa el sacrificio de rentabilidad cuando se analizan diferentes alternativas de colocación del dinero en el mercado financiero o en otras opciones.

2.9.9 INVERSIÓN

Toda inversión generalmente consta de dos partes:

2.9.9.1 APORTE PROPIO

Es la erogación de fondos disponibles por parte de la Empresa, tiene una rentabilidad equivalente al rendimiento promedio de las tasas pasivas del mercado financiero.

2.9.9.2 APORTE FINANCIADO

Son los fondos conseguidos a través de un crédito, con una tasa activa cobrada por su uso y puede ser fija o flotante según las condiciones económicas imperantes, al igual que el plazo depende del nivel de riesgo asumido por la entidad crediticia.

Es importante tomar en cuenta que la inversión es la erogación en efectivo o aporte con activos productivos al proyecto, con el propósito de obtener una rentabilidad económica, social o mixta.

2.9.9.3 CRÉDITO BANCARIO

Es un tipo de financiamiento que utilizan las Empresas para satisfacer las necesidades de efectivo durante un período convenido; a cambio de esto, las Empresas tienen que presentar las garantías correspondientes.

2.9.9.4 CRÉDITO A CORTO Y LARGO PLAZO

Los financiamientos a largo plazo son los que están respaldados por hipotecas, acciones, bonos, etc..

2.9.9.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Cuando se adquiere un bien para la Empresa (un mueble o una máquina, etc.), se produce un envejecimiento del mismo y se tendrá que invertir dinero para cambiarlo al cabo de un tiempo; para proveer esto, se crean las amortizaciones que no es más que una reserva de dinero para cambiar el bien que se deprecia.

2.9.9.6 MÉTODOS DE DEPRECIACIÓN

El método de depreciación que se utilizará es el de línea recta en los porcentajes que para el efecto ha dispuesto el Reglamento de aplicación de LRTI (Art. 24). Deducciones generales, numeral 6).

Inmuebles	5%
Instalaciones, maquinaria - equipo y muebles	10%
Vehículos	20%
Equipos de cómputo y software	33%

2.9.9.7 AMORTIZACIONES

Para la aplicación de la amortización, se le restará del bien su valor residual, que no es sino un valor simbólico que tendrá un bien al terminar su vida útil.

2.10 ASPECTOS LABORALES, TRIBUTARIOS Y DEL IESS

Es importante tomar en cuenta aspectos laborales, tributarios, de aportación obligatoria para iniciar cualquier actividad.

2.10.1 DE LAS REMUNERACIONES

CODIGO DE TRABAJO 2008 Expresa: Los sueldos y salarios se estipulan libremente pero en ningún caso podrán ser inferiores a los mínimos legales. (Art. 119)

La Ley con respecto a las remuneraciones contempladas en el Código de Trabajo no admite interpretación alguna.

Como aporte conceptual se diría que remuneraciones son el estipendio (sueldo) al que tiene derecho el trabajador en virtud del cumplimiento de un Contrato de Trabajo.

2.10.2 DE LAS JORNADAS Y DESCANSOS

CODIGO DE TRABAJO 2008 Expresa: “Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los no laborables” (Art. 69)

El Código de Trabajo dispone cual será el período de vacaciones para el sector privado.

Se puede concluir que después de haber cumplido un año de trabajo, el empleador tiene derecho de conceder al trabajador 15 días de vacaciones y por cada año adicional a partir del cuarto, un día adicional en el sector privado; en el sector público, los empleados tienen derecho a treinta días.

2.10.3 APOORTE AL IESS

La Ley de Seguridad Social ampara al Trabajador desde el primer día de trabajo; el empleador tiene la obligación de afiliar a sus trabajadores.

2.10.4 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Depende del monto al que asciende el capital de la empresa; si el capital propio asciende a \$ 60.000, el monto de los ingresos se prevé serán superiores a \$ 100.000 y los gastos a \$ 80.000, estará obligado a llevar contabilidad. Entre las obligaciones que se deben cumplir están: Declaración del Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a la Renta; Retenciones del IVA e Impuesto a la Renta.

La forma como está constituida la Empresa también será un factor que determine las obligaciones, se tomará de referencia lo que estipula para el efecto la Ley de Régimen Tributario Interno.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANTECEDENTES

El presente Proyecto abarca el tema de la tercera edad desde la perspectiva de la factibilidad de creación de una Microempresa en la ciudad de Ibarra, la cual se encargará del cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio.

El análisis inicial dio la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos en nuestra vida universitaria, en el campo profesional y es una actividad que tiene connotaciones de servicio a la comunidad.

Con este estudio, se tomará en cuenta aspectos relevantes como la situación actual que viven los jubilados con respecto a la oferta del cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio, a través de la propuesta de creación de una Microempresa Gerontológica Privada en esta ciudad.

Se ha considerado que el instrumento ideal para la recolección de datos, es la realización de Encuestas, por lo que se procedió a aplicarlas a un grupo de ciudadanos (jefes de familia, comerciantes, empleados públicos) que estén en posibilidad de demandar nuestro servicio Gerontológico.

Igualmente se tomó en cuenta la cantidad de Centros existentes en la ciudad de Ibarra que posean características similares a la propuesta, la misma que tiene un alcance de servicio para todos los sectores socio-económicos; pero que a manera de fase experimental, se trabajará con grupos de una clase social media alta, en razón de la relativa factibilidad que implica el factor económico para acceder a estos servicios.

En la Provincia de Imbabura, específicamente en la ciudad de Ibarra, no existe una Microempresa privada para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio, por lo que la propuesta de creación de este tipo de establecimiento para personas adultas mayores, beneficiará al brindarles una mejor calidad de vida.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer el marco geográfico, jurídico y administrativo en la “Creación de una Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra” con una gran cobertura de servicio, brindando una adecuada atención al adulto mayor, en sus necesidades a través de nuestra propuesta.

3.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Entre algunos de los objetivos específicos, citaremos los siguientes:

- ✓ Determinar el conocimiento del consumidor en cuanto al servicio del cuidado de ancianos y/o enfermos.
- ✓ Establecer el perfil del personal que sea solicitado por el familiar o paciente para la prestación del servicio.
- ✓ Determinar la cantidad de demanda de servicios Gerontológicos.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO A OFERTAR

3.3.1 ANÁLISIS CUALITATIVO

El servicio del cuidado al anciano y/o enfermo a domicilio, va a permitir el bienestar de las personas de la tercera edad y familiares de la ciudad de Ibarra, que contarán con personal capacitado y disponible las 24 horas durante los 365 días del año para su atención. Se creará puestos de trabajo para personal que requiera laborar en este noble servicio y de esta manera obtengan ingresos para sus hogares.

3.3.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO

De los análisis realizados en la ciudad de Ibarra referente a los sitios que albergan a personas de la tercera edad, se ha podido detectar que aproximadamente sesenta y nueve personas se encuentran en tres Asilos, dos públicos y un privado, siendo un mercado eventual para ingresar con este nuevo servicio y complementar la labor de estos centros, con cuidados especiales a domicilio.

Cuadro N° 27

Nómina de Asilos de Ancianos existentes en la ciudad de Ibarra

No.	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	No. ANCIANOS	CATEGORÍA
01	Hogar de Ancianos "Santa Luisa de Marillac"	NO SE OBTUVO INFORMACIÓN	PRIVADO
02	Hogar de Ancianos "Lucía Maya de Proaño"	24	PÚBLICO
03	Asilo de Ancianos "León Ruales"	45	PÚBLICO
	TOTAL.....	69	

De lo que se conoce, el Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, Fundación “Manuela Sáenz” y la Dirección Provincial de Salud de Imbabura, manejan programas de protección al anciano y colaboran a través de la Vicepresidencia de la República con la donación de implementos para el cuidado de los ancianos, como: sillas de ruedas, colchones anti escaras, sillas para comer, medicación, etc..

Para la atención de los ancianos en estos centros, cuentan con la colaboración de Personal de planta perteneciente a la Dirección Provincial de Salud de Imbabura, Religiosa y voluntaria (no capacitada en el área de Geriatría).

Para identificar la oferta, se considerará el número de encuestas realizadas a jefes de familia, comerciantes y empleados públicos en la ciudad de Ibarra, para lo cual se detalla lo que se tomará como Muestra para obtener resultados y así determinar la factibilidad del Proyecto.

Cuadro N° 28

Detalle de encuestas realizadas en la ciudad de Ibarra

PERSONAL ENCUESTADO	JEFES DE FAMILIA	EMPLEADOS PÚBLICOS	COMERCIANTES	TOTAL
HOMBRES	113	103	27	243
MUJERES	66	51	12	129
TOTAL	179	154	39	372

3.3.3 SERVICIO A OFERTAR

El servicio a ofertar consiste en ayudar al anciano sano o enfermo a conservar o recuperar la salud, lo que le permitirá un mayor grado de independencia y de esta manera tanto los pacientes como sus familiares se sientan tranquilos y seguros de contar con personal calificado.

3.3.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

De los resultados de la investigación de Mercado, se demuestra que en la ciudad de Ibarra no existe el servicio de profesionales para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio.

3.3.5 MERCADO META

Está centrado en la ciudad de Ibarra tal como consta en el Estudio de Mercado y otro segmento en la “Asociación de Jubilados y Pensionistas Ibarra” cuyos miembros conforman 123 personas, a más de otras asociaciones que se convertirían en potenciales clientes.

3.3.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para determinar el universo a investigar, se tomó como base los datos del Censo 2.001 (INEC) de la población económicamente activa PEA, sector urbano del Cantón Ibarra; igualmente se aplicó el 2.23% de la tasa de crecimiento hasta el año 2.010; de los datos obtenidos, se dividió para 4.7 miembros de familia que revela el INEC, dando como resultado 11.381 familias.

Se estima que para la demanda del servicio de cuidado de ancianos y/ o enfermos a domicilio, el 91% de los encuestados SI tienen familiares de la tercera edad, de los cuales el 59% continúan trabajando, frente al 41% que no lo hacen.

De las personas encuestadas, el 98% manifiestan que les gustaría disponer de profesionales capacitados para el cuidado de las personas de la tercera edad a domicilio; deduciendo que por ser un servicio nuevo, se obtendría una gran aceptación.

En cuanto a la demanda futura, se basará en las proyecciones de la población económicamente activa por familias tomando como tasa de crecimiento del 2,23% según el INEC, en vista de no contar con datos estadísticos publicados.

3.3.7 ANÁLISIS DE PRECIOS

Al ser un servicio innovador el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio, los precios serán módicos de acuerdo a las posibilidades económicas de quien las requiera; considerando que en su mayoría, poseen una capacidad económica estable, lo que les permitiría contratar dicho servicio.

Mientras que para la Microempresa, en análisis representa una razonable rentabilidad, lo que ayudará a la creación de fuentes de trabajo que beneficien a varias familias.

Por lo tanto, los precios establecidos para ofertar el servicio son de acuerdo a los considerados en el siguiente cuadro y analizados en la encuesta.

Cuadro N° 29
Análisis de Precios

INGRESOS POR VENTAS PROYECTADOS
--

DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014	MENSUAL
HORARIO A (8am – 4 p.m.)						
Cantidad proyectada	2190	2190	2190	2190	2190	183
Precio del servicio	8	8,34	8,7	9,07	9,46	8
TOTAL	17520,00	18264,60	19053,00	19863,30	20717,40	1460,00

DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014	2010
HORARIO B (4pm. – 12p.m.)						
Cantidad proyectada	1460	1460	1460	1460	1460	122
Precio del servicio	10	10,43	10,88	11,35	11,84	10
TOTAL	14600,00	15227,80	15884,80	16571,00	17286,40	1216,67

DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014	2010
HORARIO C (12 pm. – 8 a.m.)						
Cantidad proyectada	730	730	730	730	730	61
Precio del servicio	12	12,52	13,06	13,62	14,21	12
TOTAL	8760,00	9139,60	9533,80	9942,60	10373,30	730,00

TOTAL INGRESOS PROYECTADOS	40880,00	42632,00	44471,60	46376,90	48377,10	
PRECIO DE VENTA PROMEDIO	9,33	9,73	10,15	10,59	11,05	

3.3.8 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

Las personas de la tercera edad, quienes fueron útiles a la sociedad para el adelanto del país, que en muchos de los casos son relegados hasta por sus mismos familiares, necesitan de cuidados especiales, por lo que al crear esta Microempresa con profesionales capacitados, les brindarían la oportunidad de mejorar su calidad de vida.

Como Microempresa nueva, es evidente que se podrían presentar dificultades, pero con la seguridad de que al promocionar un buen servicio y con la unificación de esfuerzos, se logrará llegar al paciente.

El cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio se lo comercializará en la ciudad de Ibarra, en donde se resaltarán la calidad en la atención de este servicio para el bienestar del paciente. Para su ubicación dentro del mercado, se darán a conocer los Objetivos, Visión, Misión, Principios y Valores que irán en beneficio de las personas interesadas en solicitar este servicio.

3.3.9 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL MERCADO

Por medio de un análisis cualitativo y cuantitativo del servicio a ofertar, se llegó a determinar la oferta y demanda; concluyendo que existe un mercado interesante, mismo que se lo deberá aplicar a corto y mediano plazo, utilizando las siguientes tácticas:

- ✓ De las encuestas realizadas se determina que las personas de la tercera edad, debido a la presencia de complicaciones tanto en su salud como en el estado anímico, tienen dificultad de acceder a servicios de atención personalizada.

- ✓ Como efecto de la migración, especialmente de jóvenes que dejan a sus padres y abuelos prácticamente abandonados, ha incidido en la presencia de enfermedades; determinando que los ancianos necesitan más de cuidados especiales que de medicinas.
- ✓ Mediante investigación realizada en la ciudad de Ibarra, se puede establecer que no existen Médicos Geriatras, quienes son los más indicados para tratar a los pacientes de la tercera edad, ya que el único es de hecho (debido a la experiencia en el trato con este tipo de pacientes).
- ✓ Se ha podido detectar que en algunos Asilos de Ancianos, los pacientes de la tercera edad se encuentran en una situación calamitosa, ya que permanecen en cuartos fríos, húmedos y no poseen áreas de recreación.
- ✓ La creación de la Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra, sería un ente positivo, por cuanto las personas de la tercera edad que no pueden valerse por sí mismos, contarían con personal capacitado para obtener este servicio.
- ✓ Se pudo determinar la carencia de profesionales (Geriatría) especializados en la ciudad de Ibarra, existiendo a nivel nacional apenas ocho especialistas para este segmento de mercado como son los adultos mayores.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto dependerá de la capacidad de la Microempresa para realizar todas sus actividades con un máximo de operatividad; cuyo propósito será atender a 366 familias.

Al ser un servicio nuevo en el mercado, la Microempresa dará inicio con 7 contrataciones diarias de 2 horas cada uno.

4.1.1 MERCADO

La necesidad de contar con un servicio para la atención de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra y de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, se determinó que el 98% de la población ibarreña está dispuesta a adquirir el servicio a ofertar.

4.1.2 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS

La cuantificación de recursos financieros es aceptable, puesto que la inversión total se la cubrirá con recursos propios y un crédito bancario.

Se tomará en cuenta la opción más favorable para el proyecto, considerando principalmente los plazos, tasas de interés y la oportunidad en la entrega.

4.1.3 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

Este estudio con respecto a la mano de obra, establece que para el proceso efectivo de la Microempresa, se requiere de personal idóneo, que cuente con conocimientos financieros-contables, administración y atención a ancianos y/o enfermos (Enfermería).

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Para establecer la localización del proyecto, se efectuó el estudio de macro y micro localización, fin determinar la opción más conveniente que establezca mayor rentabilidad al brindar este servicio.

4.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN

Para el funcionamiento de la Microempresa en la atención a domicilio de ancianos y/o enfermos, se ha considerado el sitio en donde se va a desplegar este proyecto, tomando en cuenta los medios necesarios que permitan brindar una atención óptima.

4.2.1.1 MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN

Figura N° 8
Mapa Provincial de Imbabura



El presente Proyecto a establecerse estará ubicado en la Provincia de Imbabura, limitada al Norte con Carchi, al Sur con Pichincha, al Este con Sucumbíos y al Oeste con Esmeraldas; cuenta con un clima tropical de altura, páramos fríos, volcanes nevados, tierras templadas y cálidas.

4.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN

El Proyecto estará ubicado específicamente en la ciudad de Ibarra, en el Barrio Los Ceibos, calle Río Chimbo No. 5-35 y Río Patate, mismo que posee el espacio físico necesario e indispensable; para lo cual se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos.

4.2.2.1 MEDIOS DE TRANSPORTE

El barrio cuenta con varias vías de acceso de primer orden, lo que permite la ubicación y tránsito a clientes y vehículos que necesiten contratar el servicio para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio.

4.2.2.2 COSTOS Y DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

La Microempresa contará con mano de obra directa e indirecta y su remuneración será acorde a las Leyes vigentes.

4.2.2.3 INFRAESTRUCTURA

El local cuenta con línea telefónica y un espacio amplio en el que se ubicará un rótulo distintivo del servicio a brindar, lo que facilitará su identificación y promoción.

4.2.2.5 DISEÑO DE INSTALACIONES Y DISTRIBUCIÓN DE LA MICROEMPRESA

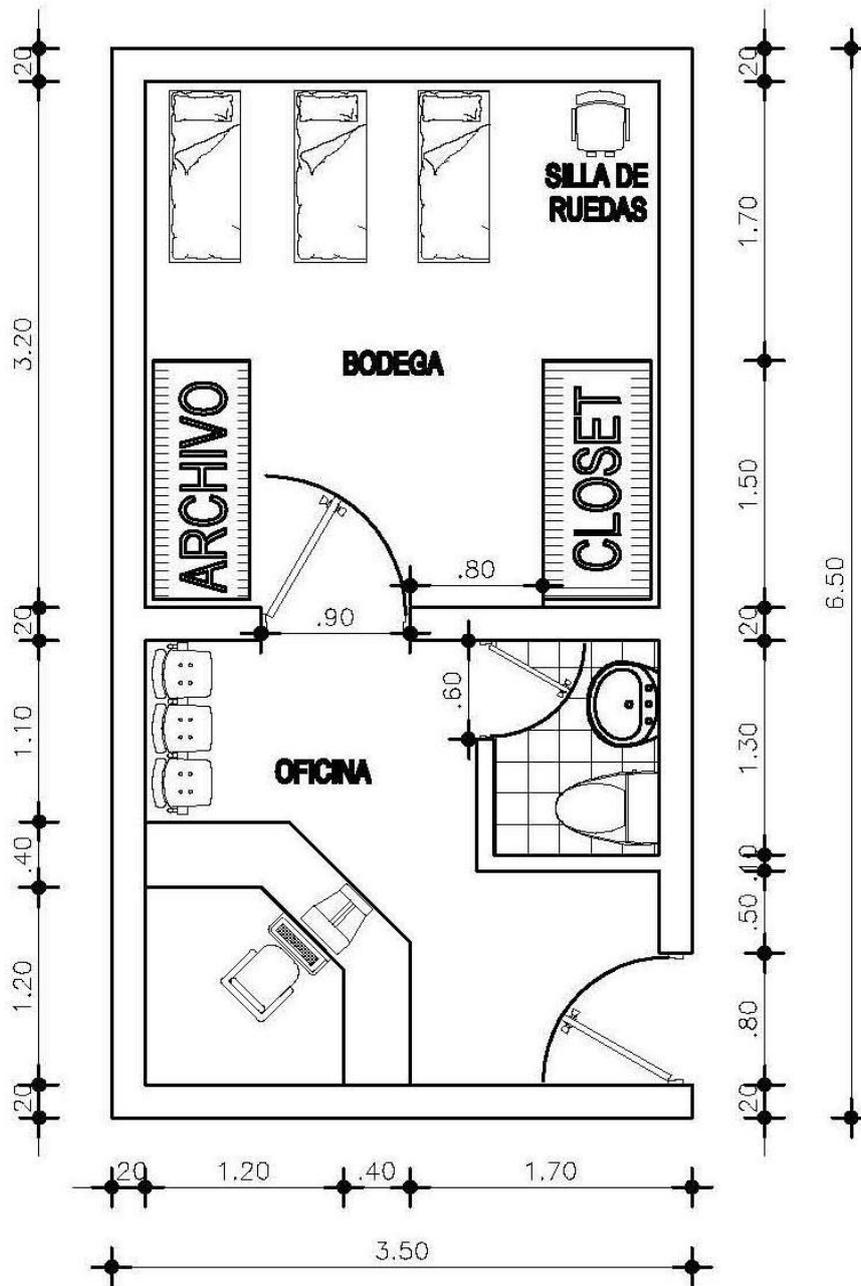
La Empresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio, cuenta con un espacio físico de 22,75m² de acuerdo a la necesidad que el servicio requiere, distribuidos en dos áreas básicas:

La primera corresponde a la oficina en la que se ubicarán muebles que permitan recibir a los clientes, una estación de trabajo, un archivador (registro de documentos importantes), así mismo este espacio cuenta con un baño para uso de la Empresa.

La segunda área corresponde a la bodega, en la que se almacenarán los siguientes implementos: camilla, silla de ruedas, muletos, collarines cervicales, inmovilizadores, tensiómetros, fonendoscopios, bidés, patos, set de enfermería, kit de primeros auxilios, etc..

4.2.2.6 UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

Figura Nª 10
Área física de la microempresa



ESCALA 1:50

4.3 PRESUPUESTO TÉCNICO

4.3.1 INVERSIONES FIJAS

4.3.1.1 EQUIPO DE CÓMPUTO

Para la administración de la Microempresa, se ha considerado necesario la utilización de los siguientes equipos:

Cuadro N° 30
Equipos de Cómputo

Equipos de computación				
Descripción	Unidad Medida	Cant.	V. Unit.	V. Total
Computador	und	1	920,00	920,00
TOTAL...				920,00

4.3.1.2 MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA

Con la creación de la Microempresa y para su puesta en marcha, se requiere de mobiliario y equipos, lo que se incrementará a medida que crezca la misma.

Cuadro N° 31
Muebles y Equipos de Oficina

Muebles y equipo de oficina				
Descripción	Unidad Medida	Cant.	V. Unit.	V. Total
Sillón Ejecutivo	und	1	130,00	130,00
Sillas Visita	und	6	35,00	210,00
Archivador	und	1	195,00	195,00
Estación de trabajo	und	1	295,00	295,00
Televisor	und	1	255,00	255,00
telefax	und	1	140,00	140,00
DVD	und	1	63,70	63,70
TOTAL...				1.288,70

4.3.1.3 EQUIPO ORTOPÉDICO Y DE ENFERMERÍA

Los equipos que se detallan a continuación serán utilizados por el Personal que brindará el servicio y son de fabricación extranjera.

Cuadro N° 32
Equipo ortopédico y de enfermería

Equipo ortopédico y de enfermería				
Descripción	Unidad Medida	Cant.	V. Unit.	V. Total
Camilla rigida		3	350,00	1050,00
Sillas de ruedas		2	324,80	649,60
Muletos		3	32,99	98,97
Collarín cervical		6	20,49	122,94
Tensiómetro		6	20,00	120,00
Fonendoscopio		6	49,51	297,06
Set de enfermeria		6	56,00	336,00
Orinal de caballeros		6	14,00	84,00
Patos		6	15,00	90,00
Kit de Primeros Auxilios		6	12,75	76,50
TOTAL...				2.925,07

4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

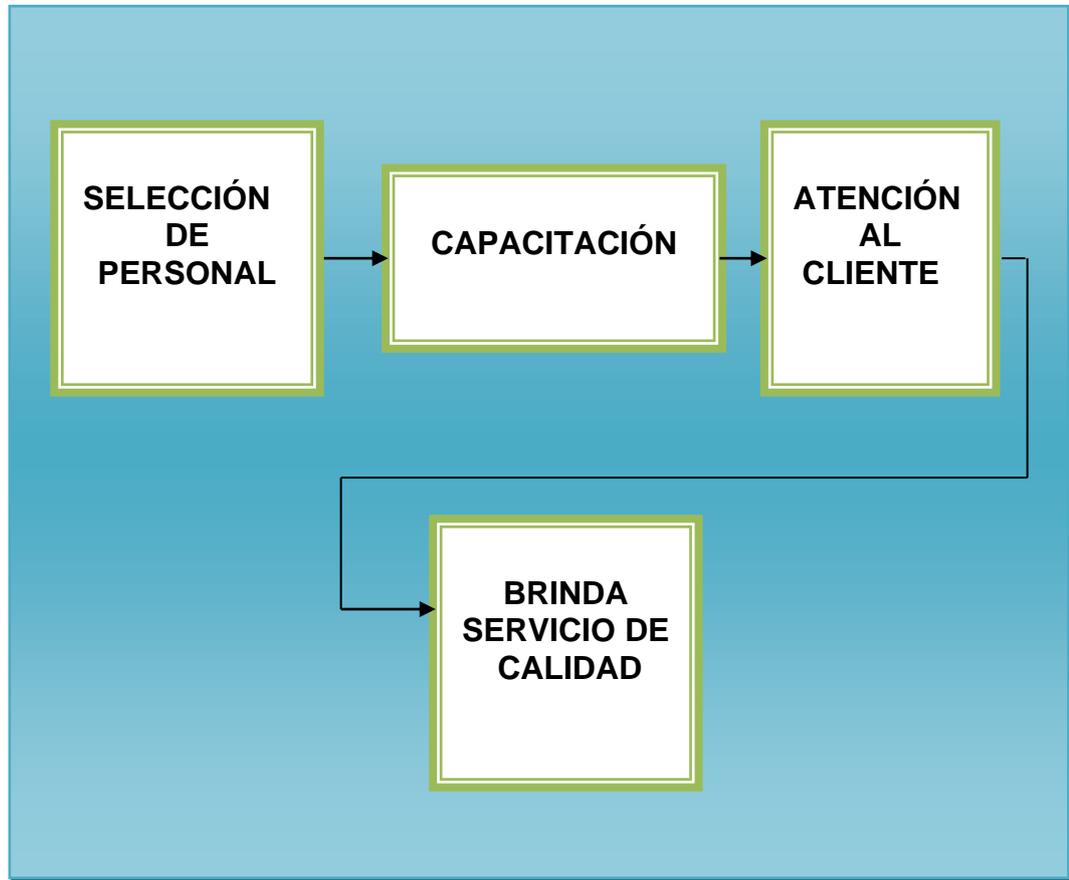
4.4.1 PROCESOS

4.4.1.1 DIAGRAMA DE OPERACIÓN

Con la utilización del diagrama de bloque, se sintetizará en forma secuencial los procesos a seguir en el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio.

Cuadro N° 33

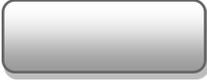
DIAGRAMA DEL SERVICIO DE ANCIANOS Y/O ENFERMOS A DOMICILIO



4.4.1.2 FLUJO GRAMAS DE PROCESOS

Para los flujogramas de procesos se representará con la siguiente simbología:

Cuadro N° 34
Simbología para Flujogramas

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
	Inicio o Finalización
	Alternativa de decisión
	Documento o Archivo
	Procedimientos
	Base de datos
	Conector dentro de página
	Verificación
	Conexión de procesos

4.4.1.3 PROCESO PARA LA ATENCIÓN AL CLIENTE

a. Por primera vez:

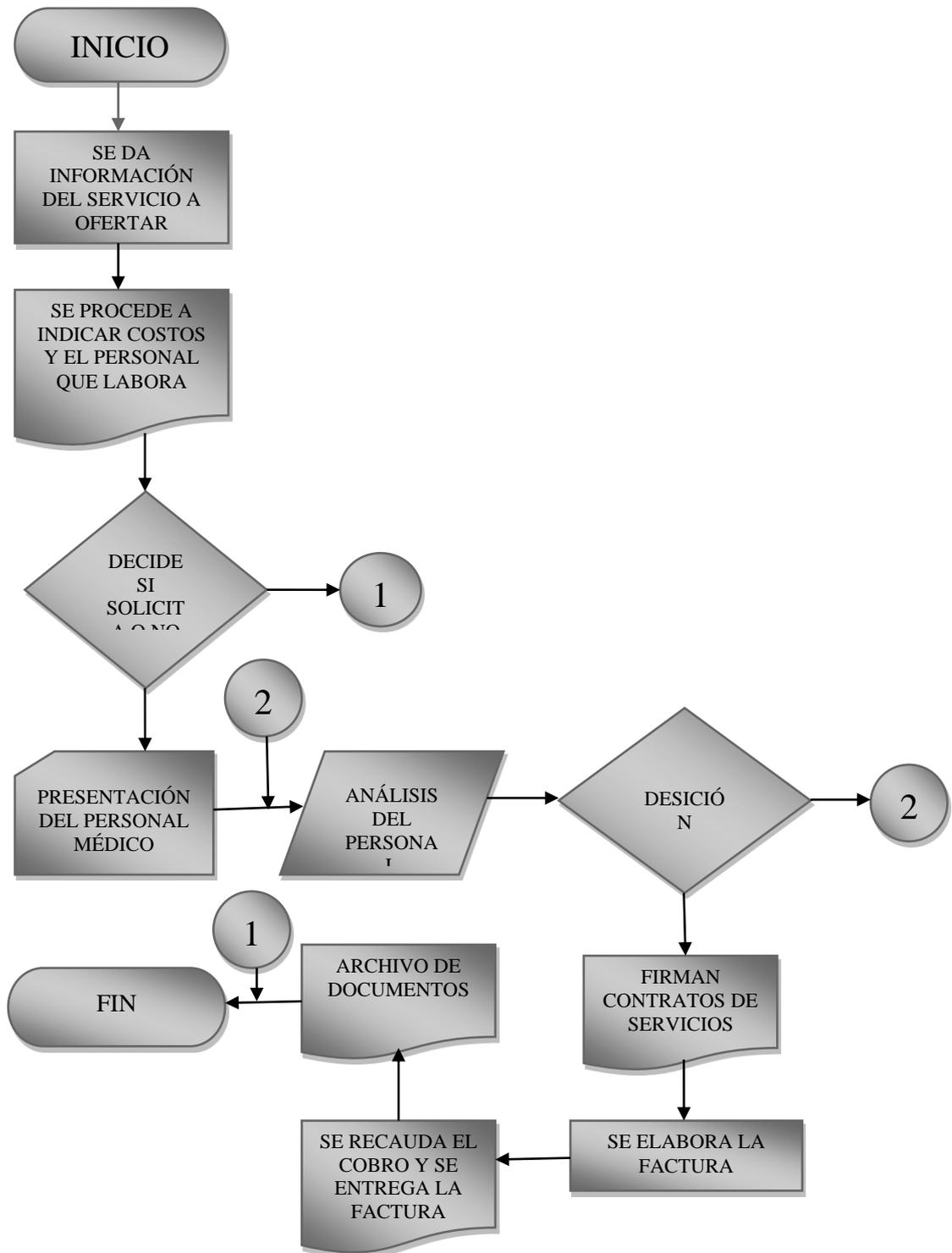
- ✓ Se acerca el cliente a solicitar información del servicio a ofertar.
- ✓ Posterior se procede a indicar costos y la presentación del personal médico para que el paciente o su familiar, escoja según su requerimiento.
- ✓ El cliente decide si solicita o no lo ofertado.
- ✓ Se firma un contrato para la prestación del servicio.
- ✓ Finalizando con la cancelación del mismo.

b. Posteriores atenciones:

- ✓ Misma Asistente o la que requiera.
- ✓ El cliente lo solicitará en forma personal o vía telefónica.
- ✓ Se firmará el contrato del servicio.
- ✓ Se procede al pago del mismo.

Cuadro N° 35

FLUJOGRAMA DEL PROCESO PARA LA ATENCIÓN AL CLIENTE



4.5 PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN

Según el propósito de la Microempresa; a continuación se detalla las estrategias a seguir:

4.5.1 PLAZA

La Microempresa estará ubicada en un sector estratégico, el cual nos permitirá abarcar un número mayor de clientes.

Las instalaciones contarán con buena distribución, de tal manera que el cliente se sienta a gusto de ingresar a las mismas.

El establecimiento estará decorado de manera que llame la atención a los clientes y sea un lugar limpio y ordenado en todo momento.

4.5.2 SERVICIO

El servicio será de óptima calidad, teniendo éste un valor agregado ya sea en el servicio o en su presentación.

Existirá un mejoramiento continuo que permita mayor rapidez en la entrega del mismo; el avance tecnológico colaborará para este propósito.

4.5.3 PRECIO

Se mantendrán estructurados los costos; a los que agregándole un porcentaje de utilidad, dará como resultado el precio final.

Los precios serán módicos si se compara con el beneficio que va a recibir el cliente, lo que permitirá obtener un mayor posicionamiento en el mercado.

4.5.4 PROMOCION

Se diseñarán campañas especiales de publicidad para el momento de inaugurar la Microempresa a través de los medios de comunicación (radio, prensa) de la localidad.

En épocas navideñas, se entregarán obsequios a nuestros mejores clientes.

Se elaborarán calendarios y afiches para una mayor publicidad.

CAPITULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

El Estudio Económico está basado en la información contenida en los Estudios de Mercado y Técnico; su objetivo es construir un Flujo de Caja que permita una evaluación económica posterior del Proyecto.

5.1 PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

La inversión inicial se la valoró en dos funciones: los Activos Fijos Tangibles y el Capital de Trabajo. En el presupuesto de la inversión de los Activos Fijos tenemos:

Cuadro N° 36
Presupuesto de Inversión

PRESUPUESTO DE INVERSION			
DESCRIPCION	APORTE PROPIO	FINANCIAMIENTO	TOTAL
Equipo ortopédico y de enfermería	464,90	4184,10	2.925,07
Equipo de computo	240,00	2160,00	920,00
Muebles y Equipo de Oficina	118,40	1065,60	1.288,70
Suman.....	823,30	7409,7	5.133,77

En el presupuesto de la inversión para el Capital de Trabajo se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos: Costos directos e indirectos, nómina mensual, gastos generales, administración y ventas para empezar el servicio.

La referencia del monto propuesto para ser utilizado como gasto de capital es de \$ 2.796,00, mismo que a continuación se detalla:

Cuadro N° 37
Resumen del Capital de Trabajo

Detalle	Valor
<u>COSTOS DIRECTOS</u>	-
Mano de obra directa	1325,00
<u>COSTOS INDIRECTOS</u>	-
Mano de obra indirecta	150,00
Arriendo	200,00
Agua	15,00
Teléfono e Internet	50,00
Luz	12,00
TOTAL	427,00
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	-
Sueldos personal administrativo	907,00
Suministros de oficina	57,00
TOTAL	964,00
<u>GASTOS DE VENTA</u>	-
Movilización y transporte	50,00
Prensa y radio	30,00
TOTAL	80,00
Total egresos proyectados	2.796,00

Cuadro N° 38
Resumen inversión variable y fija

RESUMEN INVERSION VARIABLE Y FIJA			
DESCRIPCION	<i>APORTE PROPIO</i>	<i>FINANCIAMIENTO</i>	<i>TOTAL</i>
Activos Fijos	2.053,51	3.080,26	5.133,77
Gastos de Capital	1.118,40	1.677,60	2.796,00
Gastos de Constitución	200,00	300,00	500,00
Imprevistos	167,40	251,09	418,49
Suman.....	3.539,31	5.308,95	8.848,26

Fuente: Cuadros 30, 31 y32

En el cuadro que anteriormente se detalla, se refleja la Inversión Fija y Variable; para cubrir las mismas, el 60% corresponde a un financiamiento externo y el 40% financiamiento propio.

5.2 COSTO DE FINANCIAMIENTO

La financiación externa se la realizará por medio de un financiamiento en la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Atuntaqui Ltda" a un interés del 16,30% anual a 24 meses plazo.

La amortización de la deuda se realizará mediante pagos mensuales, como se detalla en la siguiente fórmula:

$$VP = \frac{VF * i * (1 + i)^n}{[(1 + i)^n] - 1}$$

VP	=	Valor presente	→	?
VF	=	Valor futuro	→	5308,96
i	=	Tasa efectiva	→	16.30% anual 1,35833% mensual
n	=	Períodos de pago	→	24 meses

5.2.1 Tabla de Amortización

$$VP = \frac{5308,96 * 0,0135833 * (1 + 0,0135833)}{([(1 + 0,0135833) 24 - 1])}$$

$$VP = \frac{5308,96 * 0,0135833 * (1 + 0,0135833)}{([(1 + 0,0135833) 24 - 1])}$$

$$VP = \frac{99,69}{0,3824} = 260,70$$

$$VP = 260,70$$

5.3 COSTO DE OPORTUNIDAD

**Cuadro N° 40
Cálculo de Costo de Oportunidad**

COSTO DE OPORTUNIDAD				
Descripción	Valor	% de estructura	Tasa ponderada	Valor ponderado
Inversión propia	3.539,30	40,00	4,46	178,40
Inversión financiada	5.308,96	60,00	16,30	978,00
Inversión Total...	8.848,26		Tasa ponderada	1.156,40
			Costo de Capital Ck	11,56%
			Inflación anual	4,31%
			Riesgo Pais	480 puntos

El costo de oportunidad está determinado por la ponderación del capital propio financiado que alcanza el 20,76% para el total de inversión de 8.848,26 USD y un valor total de ponderación de 0,1156% con una equivalencia del 7,94%; valor que se calcula con los datos publicados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Atuntaqui Ltda." al 1 de junio del 2010.

5.4 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO (TRM)

La Tasa de Redescuento o llamada también Tasa de Rendimiento Medio, es el valor a aplicarse en la evaluación financiera del proyecto; índice que se calcula por la inflación anual (4,31%) al 31 diciembre del 2009. El cálculo es el siguiente:

$$TRM = (1 + cK) (1 + Inf) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,1156) (1 + 0,0431) - 1$$

$$TRM = 0,1637$$

$$TRM = 16,37\%$$

5.5 VENTAS PROYECTADAS

De los resultados del Estudio de Mercado, 331 personas estarían dispuestas a contratar el servicio; las proyecciones se realizaron tomando como referencia el 50% del total, quedando 6 atenciones que la Microempresa estaría en la capacidad de atender, mínimo 2 horas diarias por 30 días durante 12 meses para el primer año; no se utilizó la proyección para los años subsiguientes.

Cuadro N° 41

Ventas Proyectadas

VOLUMEN DE VENTAS PROYECTADAS	2010	2011	2012	2013	2014
HORARIO A (8am – 4 p.m.)					
Cantidad (154 Estudio mercado)	3	3	3	3	3
Horas por día	2	2	2	2	2
Días año	365	365	365	365	365
Sub total...	2.190	2.190	2.190	2.190	2.190
HORARIO B (4pm. – 12p.m)					
Cantidad (144 estudio de mercado)	2	2	2	2	2
Horas por día	2	2	2	2	2
Días año	365	365	365	365	365
Sub total...	1.460	1.460	1.460	1.460	1.460
HORARIO C (12 pm. – 8 a.m.)					
Cantidad (33 estudio mercado)	1	1	1	1	1
Horas por día	2	2	2	2	2
Días año	365	365	365	365	365
Sub total...	730	730	730	730	730
TOTAL UNIDADES PROYECTADAS (EN HORAS).	4.380	4.380	4.380	4.380	4.380

5.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para obtener la Proyección de los ingresos, se multiplica la cantidad por el precio; datos obtenidos del Estudio de Mercado, incrementándose de acuerdo a la inflación (4,31% anual).

Cuadro N° 42
Ingresos por Venta Proyectados

INGRESOS POR VENTAS PROYECTADOS						
DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014	MENSUAL
HORARIO A (8am – 4 p.m.)						
Cantidad proyectada	2190	2190	2190	2190	2190	183
Precio del servicio	8	8,34	8,7	9,07	9,46	8
TOTAL	17520,00	18264,60	19053,00	19863,30	20717,40	1460,00
DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014	2010
HORARIO B (4pm. – 12p.m)						
Cantidad proyectada	1460	1460	1460	1460	1460	122
Precio del servicio	10	10,43	10,88	11,35	11,84	10
TOTAL	14600,00	15227,80	15884,80	16571,00	17286,40	1216,67
DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014	2010
HORARIO C (12 pm. – 8 a.m.)						
Cantidad proyectada	730	730	730	730	730	61
Precio del servicio	12	12,52	13,06	13,62	14,21	12
TOTAL	8760,00	9139,60	9533,80	9942,60	10373,30	730,00
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS	40880,00	42632,00	44471,60	46376,90	48377,10	
PRECIO DE VENTA PROMEDIO	9,33	9,73	10,15	10,59	11,05	

5.7 COSTOS DEL SERVICIO

En el costo del servicio, se ha tomado en cuenta aspectos como la mano de obra directa e indirecta, los gastos generales administrativos y de ventas al momento en que se realizó la investigación.

Todos estos valores y rubros implicados, son parte del costo fijo unitario del servicio, y para las proyecciones del año 2 al 5, los cálculos se han incrementado de acuerdo a la inflación anual.

MANO DE OBRA

MANO DE OBRA DIRECTA		
CARGO	NUMERO DE PERSONAS	SUELDO MENSUAL
Enfermeras	3	\$ 350,00

Cuadro N° 43
Proyección del Costo de Mano de Obra directa

Proyección del costo total de mano de obra directa mensual					
Rubro	Años				
	2010	2011	2012	2013	2014
SBU	1.050,00	1.095,26	1.142,47	1.191,71	1.243,07
Aporte Patronal (12,15%)	127,58	133,07	138,81	144,79	151,03
Fondo de Reserva		87,47	91,24	95,17	99,27
Décimo Tercero (240 usd)	60,00	62,59	65,28	68,10	71,03
Décimo Cuarto	87,50	91,27	95,21	99,31	103,59
TOTAL	1.325,08	1.469,66	1.533,00	1.599,08	1.667,99

Proyección del costo total de mano de obra directa anual					
Rubro	Años				
	2010	2011	2012	2013	2014
SBU	12600,00	13.143,12	13.709,64	14.300,52	14.916,84
Aporte Patronal (12,15%)	1530,90	1.596,89	1.665,72	1.737,51	1.812,40
Fondo de Reserva		1.049,58	1.094,82	1.142,01	1.191,23
Décimo Tercero	720,00	751,03	783,40	817,17	852,39
Décimo Cuarto	1050,00	1.095,26	1.142,47	1.191,71	1.243,07
TOTAL	15900,90	17.635,88	18.396,05	19.188,92	20.015,93

Cuadro N° 44

MANO DE OBRA INDIRECTA

CARGO	NUMERO DE PERSONAS	TIEMPO HORAS	VALOR / HORA
Médicos	3	2	25 USD

MANO DE OBRA INDIRECTA

Descripción	2010	2011	2012	2013	2014
Médicos (valor hora)	25,00	26,08	27,20	28,37	29,60
Cantidad (numero médicos)	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Frecuencia de trabajo 2 h.	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Total mensual	150,00	156,47	163,21	170,24	177,58
Total Anual	1.800,00	1.877,58	1.958,50	2.042,92	2.130,96

Cuadro N° 45

GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO**Proyección de Salario Básico Unificado**

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
1 Gerente general	300,00	312,93	326,42	340,49	355,17
1 Contadora	200,00	208,62	217,61	226,99	236,77
1 Secretaria	240,00	250,34	261,13	272,38	284,12
Total Mensual	740,00	771,89	805,16	839,86	876,06
Total Anual	8.880,00	9.262,73	9.661,95	10.078,38	10.512,76
Total Salario Básico Unificado	8.880,00	9.262,73	9.661,95	10.078,38	10.512,76

PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

Rubro	Años					MENSUAL
	2010	2011	2012	2013	2014	
SBU	8.880,00	9.262,73	9.661,95	10.078,38	10.512,76	740,00
Aporte Patronal (12,15%)	933,12	1.125,42	1.173,93	1.224,52	1.277,30	77,76
Fondo de Reserva		739,70	772,00	805,00	840,00	-
Décimo Tercero	590,00	771,59	804,84	839,53	875,71	49,17
Décimo Cuarto	480,00	501,00	523,00	546,00	570,00	40,00
Total gastos administrativos	10.883,12	12.400,44	12.935,72	13.493,43	14.075,77	907

5.8 COSTOS INDIRECTOS

5.8.1 Depreciación

La Depreciación constituye la pérdida paulatina del valor de los activos fijos por desgaste en su uso. Los porcentajes de las depreciaciones son los establecidos por la Ley (LRT. Art. 25 numeral 6).

Cuadro N° 46

Depreciaciones				
Activo Fijo	Vida útil	V. original	Cálculo	Cuota de depreciación
Equipo ortopedico y de enfermería	10	2925,07	880 / 10	292,51
Muebles y equipo de Oficina	10	1288,70	460 / 10	128,87
Equipo de computo	3	920,00	800 / 3	306,67
TOTAL		5133,77	-	728,05

5.8.2 Proyección de suministros, servicios y otros gastos

Cuadro N° 47

RESUMEN DE COSTOS INDIRECTOS Y GASTOS					
<i>Detalle</i>	2010	2011	2012	2013	2014
COSTOS INDIRECTOS	3.324,00				
Agua	144,00	150,21	156,68	163,43	170,47
Luz	180,00	187,76	195,85	204,29	213,09
Teléfono e Internet	600,00	625,86	652,83	680,97	710,32
Arriendo	2.400,00	2.503,44	2.611,34	2.723,89	2.841,29
GASTOS ADMINISTRATIVOS	684,00				
Suministros de oficina	684,00	713,64	744,12	776,04	809,4
GASTOS DE VENTA	960,00				
Movilización y transporte	600,00	625,86	652,83	680,97	710,32
Prensa y radio	360,00	375,52	391,7	408,58	426,19
TOTAL EGRESOS PROYECTADOS	4.968,00	5.182,29	5.405,35	5.638,17	5.881,08

Para la proyección de gastos se tomó como referencia los egresos que incurrirán para el funcionamiento de la Microempresa; a partir del 2do. año, se incrementarán con la inflación del 4,31%.

Se estima un valor de\$ 4.968,00 USD. el egreso que la Empresa debe presupuestar para la ejecución del proyecto, determinándose un gasto mayor en arriendo con un promedio mensual de 240,00 USD

5.8.3 Gastos Financieros

Para el cálculo del interés se tomará en cuenta la tabla de amortizaciones de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Atuntaqui Ltda., misma que a continuación se detalla:

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCION	Año 1	Año 2
Intereses Préstamo	678	254
Total Financieros	678	254

5.9 BALANCE INICIAL

EMPRESA DE SERVICIOS “ C & E “

BALANCE INICIAL AÑO 0

AL 01 ENERO DEL AÑO xxxx

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

Bancos	3.214,49	3.214,49
--------	----------	-----------------

ACTIVOS FIJOS

5.133,77

Equipo ortopédico y de
enfermería

2.925,07

Equipo de computo

920,00

Muebles y Equipo de Oficina

1.288,70

ACTIVOS DIFERIDOS

500,00

Constitución

500,00

TOTAL ACTIVOS

8848,26

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

PASIVOS A LARGO PLAZO

Préstamo por pagar

5.308,96

5.308,96

PATRIMONIO

Capital de Trabajo

3.539,30

3.539,30

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

8848,26

CONTADOR

GERENTE

**5.10 BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
PROYECTADO**

EMPRESA DE SERVICIOS “C & E “

BALANCE INICIAL AÑO 0

AL 01 ENERO DEL AÑO xxxx

Balance de Pérdidas y Ganancias					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Proyectadas	40.880	42.632	44.472	46.377	48.377
(-) Costos Proyectados	21.025	22.981	23.971	25.005	26.082
(=) Utilidad Bruta Proyectada	19.855	19.651	20.500	21.372	22.295
Gastos Operacionales:					
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	11.567	13.114	13.680	14.269	14.885
<u>GASTOS DE VENTA</u>	960	1.001	1.045	1.090	1.137
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	678	254	-	-	-
Depreciación	728	728	728	728	728
Total gastos proyectados	13.933	15.097	15.452	16.087	16.750
(=) Utilidad Operacional proyectada	5.922	4.554	5.048	5.285	5.545
(-) 15% Participación Trabajadores	888	683	757	793	832
(=) Utilidad proyectada antes IR	5.034	3.871	4.291	4.493	4.713
(-) Impuesto a la renta	1.258	968	1.073	1.123	1.178
(=) Utilidad Neta Proyectada	3.775	2.903	3.218	3.369	3.535

5.11 FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON PROTECCIÓN

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	8.848					
Utilidad Operacional		5.922	4.554	5.048	5.285	5.545
(+) Depreciación		728	728	728	728	728
TOTAL INGRESOS	-	6.650	5.282	5.776	6.013	6.273
(-) Inversión de reposición					1.289	
(+) Ventas de activos						3.640
15% Participación Trabajadores		888	683	757	793	832
Impuesto a la renta		1.258	968	1.073	1.123	1.178
TOTAL EGRESOS	-	2.147	1.651	1.830	3.205	5.650
FLUJO NETO (I-E)	8.848	4.503	3.631	3.946	2.809	623

NOTA: EL 15% Y 25% SE LLAMA COLCHON DE PROTECCION DEL PROYECTO

5.12 EVALUADORES FINANCIEROS

Este indicador muestra el monto de los beneficios reales que obtendrá el proyecto ante la inversión; además, considera el valor cronológico del dinero, como su costo de rentabilidad (Tasa de Redescuento).

5.12.1 VALOR PRESENTE NETO (VAN)

El valor actual neto ha sido calculado en base a los flujos de caja utilizando como indica la Tasa de Rendimiento Medio (0,1637).

Cuadro N° 48
Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

TRM	16,137%
AÑOS	FLUJOS NETOS
0	< 8.848 >
1	4.503
2	3.631
3	3.946
4	2.809
5	623
$\sum \text{Flujos}/(1 + 0,1637)^5 =$	7.268,80

$$VAN = \frac{\langle Inversion \rangle + \Sigma FC}{(1 + i)^{An}}$$

$$VAN = 8.848 + \left(\frac{4.503}{(1,1637)} + \frac{3.631}{(1,1637)^2} + \frac{3.946}{(1,1637)^3} + \frac{2.809}{(1,1637)^4} + \frac{623}{(1,1637)^5} \right)$$

$$VAN = 8.848 - 7.268,80$$

$$VAN = 1.579,20$$

El valor actual neto es mayor a cero; por lo tanto, el proyecto es factible de llevarlo a cabo. Al invertir \$8.848,00 en 5 años, se estaría obteniendo \$1.579,20 más que la inversión realizada.

5.12.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

El TIR se ha utilizado para determinar la factibilidad de diferentes opciones de inversión, basándose en los flujos de Caja.

Cuadro N° 49
Tasa Interna de Retorno (TIR)

TRM	16,137%
AÑOS	FLUJOS NETOS
INVERSION	< 8.848>
1	4.503
2	3.631
3	3.946
4	2.809
5	623
TIR (5 AÑOS 28%)	

$$\begin{array}{l} \text{TIR} > \text{TRM} \\ 27,97\% \quad 16,37\% = 11,6\% \end{array}$$

El cálculo se facilita con programas informáticos, el TIR es de 27,97%; siempre que las condiciones del proyecto no cambien hasta el quinto año que es incierto, en vista de que los escenarios no son estáticos.

5.13 BENEFICIO / COSTO

Se toma como referencia los resultados para determinar el beneficio costo del proyecto.

- Si $B/C > 1$ Se puede aceptar el proyecto
- Si $B/C < 1$ No se puede aceptar el proyecto
- Si $B/C = 1$ No se debe aceptar o pensarlos dos veces

Cuadro N° 50
Beneficio Costo

$B/C = \frac{\sum \text{INGRESOS}}{\sum \text{EGRESOS}}$
$B/C = \frac{\frac{40880}{1,16137} + \frac{42632}{1,34878} + \frac{44472}{1,566433} + \frac{46377}{1,8192082} + \frac{48377}{2,112774}}{\frac{21025}{1,16137} + \frac{21931}{1,349} + \frac{22876}{1,566433} + \frac{23862}{1,8192082} + \frac{24891}{2,112774}}$
$B/C = \frac{35200}{18104} + \frac{31608}{16260} + \frac{28390}{14604} + \frac{25493}{13117} + \frac{22897}{11781} = \frac{143588}{73865}$
$B/C = 1,94$

5.14 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se ha considerado como una herramienta complementaria para este análisis, en este caso son iguales los ingresos que se obtienen por concepto de ventas y los costos de operación y financiación.

Cuadro N° 51
Punto de Equilibrio

P.E. del Proyecto =					
		Inv. Fija + Costos Fijos			
		Margen de Contribución			
Margen de Contribución =	Precio de Venta - Costos				
	Venta				
			9,33	-	4,80 = 4,53
Punto Equilibrio Físico =	5133,77	21024,90			
	9,33	- 4,80			
					26158,67 = 4,5331279 = 5.771
Punto Equilibrio Monetario =	5.771	*	9,33	=	53.859

5.15 TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

Se realiza el análisis de este indicador de evaluación para el proyecto, determinando que la recuperación es como se describe a continuación:

$$RI = \text{Inv. Inicial} * \# \text{ años proyectados} / \sum FC$$

$$\text{Inv. Inic.} = 8848$$

$$FC = 15512$$

$$\# \text{ Años} = 5$$

Cuadro N° 52
Recuperación de Inversión

PERIÓDO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
Años	Flujos Proyectados	Flujos Acumulados
0	8.848	
1	4.503	4.503
2	3.631	8.135
3	3.946	12.081
4	2.809	14.889
5	623	15.512
15512		

REGLA DE TRES:

15.512	5 años
8.848	x

2,85	años
------	------

LA INVERSION SE RECUPERARA EN 2 AÑOS 8 MESES APROXIMADAMENTE.

5.16 RESUMEN DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA

Cuadro N° 53
Evaluación Financiera

INDICADORES FINANCIEROS	RESULTADOS
<i>TRM</i>	16,37
<i>VAN</i>	\$ 1579,20
<i>TIR</i>	28%
<i>PUNTO DE EQUILIBRIO</i> <i>Unidades</i>	5771
<i>RI RETORNO DE LA</i> <i>INVERSION</i>	2,8 años
<i>BENEFICIO – COSTO</i>	1,94

5.16.1 ANALISIS

Según los flujos de caja con protección estimados para el Proyecto, mismos que son positivos crecientes a partir del 2do. año, dan como resultado un VAN de \$ 1.579,20; lo que demuestra que la inversión produciría ganancias aceptables (o la inversión ha sido devuelta con intereses), en tanto las condiciones del mercado se mantengan.

Calculando el TIR, el proyecto devuelve una rentabilidad del 28% durante el horizonte de vida útil del mismo, índice que convierte al proyecto en recomendable por ser mayor que el TRM en 12%.

La contratación del servicio debe ser de 5.771 horas al primer año para que el proyecto alcance su Punto de Equilibrio, a fin de que el uso de los activos sea rentable y absorba toda inversión fija.

La inversión proyecta recuperarla en 2,8 años en el dinero presente.

El beneficio costo permite determinar si los ingresos percibidos alcanzan a cubrir la inversión realizada. Este proyecto por cada dólar invertido devuelve 0,94 centavos de dólar de liquidez, equivalente a un índice del 1,94% de retorno de los ingresos frente a la inversión inicial.

Todos los cálculos matemáticos financieros se realizaron para poder comparar cifras monetarias en períodos diferentes, al asignarle valor al dinero a través del tiempo para llegar a determinar la validez o rechazo del proyecto con resultados favorables y rentables económicamente; recuperando la inversión dentro de su vida útil siempre y cuando las condiciones del mercado actuales se mantengan.

5.16.2 EVALUACION ECONÓMICA

El propósito de la evaluación económica tiende a optimizar recursos, mediante la identificación de variables y efectos que causarían la implementación del proyecto de atención a ancianos a domicilio en situaciones de carácter social y económico.

Este proyecto tiene un efecto multiplicador, ya que por cada empleada contratada se benefician sus familias.

CAPITULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1 NOMBRE DE LA MICROPRESA

CUIDADOS ESPECIALES AL ADULTO MAYOR
"SEGUNDA JUVENTUD"

Figura Nª 11

Logotipo de la Microempresa



6.1.1 MISIÓN

C & E, tiene por objetivo ser líderes en la prestación del servicio para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra, entregando a nuestros clientes una excelente relación de precios y calidad, mediante la innovación permanente de nuestros procesos y servicios, en un marco de ética y responsabilidad social.

6.1.2 VISIÓN

Queremos ser reconocidos como un Grupo empresarial líder dentro de nuestro propósito social, llegando a ocupar una participación considerable en el mercado y manteniendo un crecimiento sostenido de nuestra organización.

6.1.3 POLÍTICAS

- ✓ Escuchar las sugerencias de nuestros clientes ya que estos son la razón de ser de la empresa y además son nuestro mejor medio de publicidad; para lo cual, se mantendrán buzones de sugerencias o conversaciones oportunas.
- ✓ Mantener reuniones con todos los empleados de nuestra Microempresa para evaluar su desempeño y conocer las necesidades.
- ✓ Como Microempresa se cancelarán correcta y oportunamente todos los impuestos determinados por la Ley Tributaria; para lo cual, el Contador será el encargado de realizar las declaraciones correspondientes.
- ✓ Brindar un servicio de óptima calidad para garantizar la eficiencia y eficacia de nuestra Microempresa.
- ✓ Utilizar medios publicitarios, para así llegar cada vez más a nuestros clientes.
- ✓ Evaluar los aspectos financieros así como nuestros balances, por lo menos una vez en el mes, y corregir los posibles problemas de disponibilidad de fondos.
- ✓ Maximizar el valor de la empresa, posesionándonos cada vez en el mercado.

6.1.4 VALORES

- ✓ Ética
- ✓ Calidad
- ✓ Rentabilidad
- ✓ Competitividad
- ✓ Productividad
- ✓ Desarrollo humano
- ✓ Compromiso con la organización
- ✓ Responsabilidad social

6.2 ESTRUCTURA ORGÁNICA

La Microempresa del cuidado de Ancianos y/o enfermos a domicilio, es de tipo unipersonal; su estructura es la siguiente:

- ✓ Un Gerente propietario
- ✓ Una Secretaria
- ✓ Un Contador/a
- ✓ Un Médico General
- ✓ Un Médico Geriatra
- ✓ Un Fisioterapista
- ✓ Una Nutricionista
- ✓ Tres Enfermeras

6.3 ORGANIGRAMA

Cuadro N 54
Organigrama



6.4 ORGÁNICO FUNCIONAL

6.4.1 FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

6.4.4.1 GERENTE

Es el propietario y representante legal de la Microempresa, quien realiza las contrataciones y demás acciones de gestión de la misma; entre sus funciones están:

a. Perfil

- ✓ Ser responsable en las funciones encomendadas.
- ✓ Estar dispuesto a trabajar bajo presión.
- ✓ Se flexible y a la vez tener seguridad y firmeza.
- ✓ Agilidad para tomar decisiones.

c. Funciones

- ✓ Manejar el componente técnico y administrativo de la Microempresa.
- ✓ Planificar acciones de promoción, implementación y distribución de servicios.
- ✓ Organizar actividades regulares de acuerdo a planes establecidos y atender prioridades según el índice de crecimiento de la demanda.
- ✓ Contratar al personal y promover capacitaciones periódicas.
- ✓ Velar por el cumplimiento de las funciones de cada uno de los empleados de la empresa.
- ✓ Realizar pagos en forma oportuna de las obligaciones legales de la Microempresa.
- ✓ Garantizar la continuidad en la asistencia al anciano.
- ✓ Racionalizar y contener los costos.

6.4.4.2 CONTADOR

a. Perfil

- ✓ Ética Moral y Profesional
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Responsabilidad en su trabajo
- ✓ Seguridad y firmeza

b. Requerimientos

- ✓ Título de Contador legalmente abalizado.
- ✓ Experiencia en el manejo de sistemas contables.
- ✓ Experiencia en cargos similares y trato con el personal.

c. Funciones

- ✓ Revisar y registrar los movimientos contables.
- ✓ Informar periódicamente a la gerencia sobre novedades contables financieras.
- ✓ Realizar en forma oportuna las obligaciones tributarias.
- ✓ Asesorar en asuntos financieros cuando la Gerencia lo amerite.
- ✓ Mantener en reserva la documentación e información.

6.4.4.3 SECRETARIA

a. Perfil

- ✓ Responsabilidad de las funciones encomendadas.
- ✓ Trabajo en equipo y bajo presión.
- ✓ Buenas relaciones humanas.

b. Requerimientos

- ✓ Experiencia en el manejo de sistemas contables.
- ✓ Buena presencia.
- ✓ Experiencia en cargos similares y trato con el personal.

c. Funciones

- ✓ Concertar, acoger y atender a los clientes.
- ✓ Trabajar en equipo, gestionando lo que su jefe lo delegue.
- ✓ Mantener los archivos bajo custodia.
- ✓ Asumir las responsabilidades en el manejo de la información a su cargo.

6.4.4.3 MÉDICO (GERIATRA, NUTRICIONISTA Y FISIATRA)

a. Perfil

- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Ética moral y profesional.
- ✓ Facilidad de comunicación.
- ✓ Responsable, puntual y honesto.

b. Requerimientos

- ✓ Experiencia en trato al personal.
- ✓ Profesionales en especialidades afines.
- ✓ Tener conocimiento sobre el trato al adulto mayor.

c. Funciones

- ✓ Capacitación al personal (Enfermeras) de acuerdo a las funciones que cumple cada Profesional.
- ✓ Informar oportunamente al Gerente sobre aspectos relacionados con el servicio.

- ✓ Realizar un informe mensual de las capacitaciones realizadas, de tal manera que refleje la situación de dicho servicio en la Microempresa.

6.4.4.4 ENFERMERA

a. Perfil

- ✓ Responsable, puntual y honesto
- ✓ Ética moral y profesional.
- ✓ Experiencia en cargos similares.
- ✓ Facilidad de comunicación, buenas relaciones humanas.
- ✓ Buen trato al paciente.

b. Requerimientos

- ✓ Experiencia en trato al paciente.
- ✓ Profesional especializado.
- ✓ Tener conocimiento sobre el trato al adulto mayor.
- ✓ Mejorar la calidad de vida al adulto mayor.

c. Funciones

- ✓ Analizar e interpretar datos.
- ✓ Emitir un juicio-diagnóstico de enfermería.
- ✓ Planificar los cuidados, priorizando necesidades.
- ✓ Evaluar los resultados.
- ✓ Vigilar el estado de salud de forma periódica.

6.5 PRINCIPALES REGISTROS CONTABLES

6.5.1 LIBRO DIARIO

Cuadro N° 55
Libro Diario General



<u>FECHA</u>	<u>COMPROB.</u> Nro. -----	<u>DETALLE</u>	<u>REFER.</u>	<u>DEBE</u>	<u>HABER</u>
-		-		-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	<u>SUMAN</u>		-

6.5.2 LIBRO MAYOR

Cuadro N° 56
Libro Mayor



TARJETA KARDEX
LIBRO MAYOR

CUENTA: ENSERES (KIT DE ENFERMERÍA)

<u>REF.</u>	<u>FECHA</u>	<u>DETALLE</u>	<u>DEBE</u>	<u>HABER</u>	<u>SALDO</u>
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-

6.5.3 TARJETA KARDEX

**Cuadro N° 57
Tarjeta Kárdex**

 <p align="center">TARJETA KARDEX</p>								
ARTÍCULO: Mascarillas desechables					REFERENCIA: 001-008			
LOCALIZACIÓN:			UNIDAD:		MINIMO:		MÁXIMO: ...	
PROVEEDORES:								
<u>FECHA</u>	<u>DETALLE</u>	<u>VALOR</u> <u>UNITARIO</u>	<u>ENTRADAS</u>		<u>SALIDAS</u>		<u>EXISTENCIA</u>	
			CANTIDAD	VALOR	CANTI.	VALOR	CANT.	VALOR

6.5.4 FACTURA DE VENTA

Cuadro N° 58 Factura

 <p>C&E Cuidados Especiales "ADULTO MAYOR"</p>			
FUENTES MONTALVO RENATA DEL ROCIO			
Dirección: Rio Chimbo 5-35 y Patate			
Telf. 062952566 Ibarra - Ecuador			
RUC. 1714530415001			AUT. SRI: 1107330631
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
		Subtotal	
		% IVA	
		0% IVA	
		TOTAL	
ENTREGUÉ CONFORME		RECIBÍ CONFORME	

SALAS VACA PATRICIO ANDRÉS Graficas del norte- Ibarra Telf.: 062611623/ RUC 1001774619001/AUT.2173

del1001 al 1500 Fecha de Imp. Mayo 2010 Caduca Mayo 2011

Original Adquiriente Copia Emisor

CAPITULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

Los Impactos se definen como aquellos cambios que se generan a través de la ejecución del Proyecto y que determinarán los efectos en los ámbitos de influencia del mismo.

7.1 DETERMINACIÓN DE IMPACTOS

Se determinan áreas y/o ámbitos a involucrarse en el desarrollo del análisis, siendo estos los siguientes:

7.1.1 IMPACTO SOCIAL

El presente proyecto tiene una incidencia alta en el aspecto social, el cual beneficiaría significativamente al bienestar de los ciudadanos de la tercera edad y los pacientes que necesitan cuidados especiales y así mejorar la calidad de vida de los mismos.

Aspectos como la migración de parientes, la desunión familiar, son elementos que afectan al anciano adulto, en vista que necesitan una atención adecuada para poder desarrollarse en su modus vivendi.

7.1.1 IMPACTO ECONÓMICO

Pretende crear fuentes de trabajo para las personas que están inmersas directa e indirectamente con esta problemática, las cuales contribuirán al desarrollo económico de la ciudad; incidirá en la oferta y demanda de los bienes y servicios del mercado local y nacional; generarían ingresos para sus propietarios y empleados; permitirá tener un personal calificado en el área, garantizando el servicio que prestaría esta Microempresa.

7.1.3 IMPACTO EDUCATIVO

Al ser una área muy poco difundida en nuestro medio, se presta para que los profesionales se especialicen en el ámbito de Geriatría y Gerontología y encuentren una fuente óptima de investigación, logrando contribuir con sus estudios para brindar una mejor calidad de vida a los ancianos que en la actualidad son relegados por la sociedad.

7.1.4 IMPACTO CULTURAL

En este impacto se pretende rescatar y preservar los valores humanísticos por medios bibliográficos, digitales y magnéticos; ya que en la actualidad nos preocupamos de otras áreas, menos de los más desprotegidos como son los ancianos que requieren de atención.

Esto incidirá en el hábito de la ciudadanía, ya que cualquier hogar podrá dejar el cuidado de sus seres queridos en manos profesionales y así disponer de tiempo para la realización de sus actividades.

7.1.5 IMPACTO ÉTICO

El lograr formar trabajadores continuamente capacitados en valores y conocimientos necesarios para su formación personal y laboral, alcanzará un impacto positivo ya que se convertirá en un elemento confiable, eficiente y comprometido con la Microempresa

7.2 ANÁLISIS DE IMPACTOS

El desarrollo de este capítulo es de gran importancia, en vista que es necesario realizar un análisis minucioso de los principales impactos que la ejecución del proyecto tendrá sobre su entorno. Son aspectos de análisis entre otros, los siguientes:

7.2.1 IMPACTO SOCIAL el reflejo que tendrá la implantación del proyecto sobre la sociedad en la cual se pone en ejecución.

7.2.2 IMPACTO ECONÓMICO, revisa los elementos que hacen que el desarrollo del proyecto brinde mejoras económicas para quienes están siendo afectados directa e indirectamente con el mismo.

7.2.3 IMPACTO EMPRESARIAL, se refiere a lo que la Microempresa va a lograr en el desarrollo de sus funciones respecto al área administrativa y productiva.

7.2.4 IMPACTO EDUCATIVO, puesto que llevamos a la práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra formación universitaria; esto servirá para que futuras generaciones tengan una guía de Estudio de Factibilidad para la elaboración de proyectos de inversión.

Cada uno de los aspectos señalados se divide en elementos, con los cuales se hace más minucioso el análisis del impacto sobre el aspecto general que se evalúa.

7.3 OPERATIVIDAD DEL ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para la evaluación de los impactos que el proyecto tenga sobre el medio en el que se va ejecutar, se utilizará una matriz de impactos para cada uno de los aspectos y sus elementos de análisis.

Esta técnica consiste en dar valores a los elementos de cada aspecto a analizar y así determinar el impacto sobre el aspecto general de análisis. El análisis de las matrices consiste en justificar las razones, causas y circunstancias del porqué se originan cada uno de los indicadores. La valoración se da según los niveles de impacto que en la siguiente tabla se los detallan.

7.4 NIVELES DE IMPACTO

Cuadro N° 59
Niveles de Impacto

3	Impacto Positivo Alto
2	Impacto Positivo Medio
1	Impacto Positivo Bajo
0	No hay Impacto
-1	Impacto Negativo Alto
-2	Impacto Negativo Medio
-3	Impacto Negativo Bajo

Luego de asignar valores dentro de estos rangos a cada elemento del aspecto general de análisis, se suman los mismos y ese valor se lo divide para el número de elementos sometidos a juicio, teniendo de esta manera el impacto que la ejecución del proyecto dejará sobre el aspecto y sus elementos de análisis.

Al finalizar el análisis de los aspectos relacionados con el impacto que el proyecto tenga sobre su entorno, se podrá determinar el impacto general del mismo; aspecto fundamental para la decisión de ejecución o no del proyecto.

7.4.1 IMPACTO SOCIAL

Cuadro N° 60
Impacto Social

Nivel de Impacto.	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
1. Generación de empleo.						X	
2. Estabilidad familiar							X
3. Mejoramiento del nivel de vida.							X
4. Nuevos Servicios.						X	
Total						4	6

$$\Sigma = 10$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = (\Sigma \text{ Nivel de Impacto} / \text{No. de indicadores})$$

$$= 10/4 = 2.5$$

$$= 3 \quad \text{Impacto Positivo Alto}$$

ANÁLISIS:

- 1) La generación de empleo se ubica con 2 puestos que la Microempresa necesita: servicios laborales eficaces, eficientes y productivos, los que permitirán el desarrollo de la misma; y por ende las retribuciones serán basadas en un marco legal y humano.
- 2) La estabilidad familiar permitirá que los hogares de los empleados cuenten con un ingreso fijo que ayude a cubrir las necesidades básicas como: alimentación, vestido y vivienda.
- 3) El mejoramiento del nivel de vida tendrá un efecto positivo para los miembros de la microempresa ya que podrán acceder a nuevas expectativas tanto personales como familiares.
- 4) La ciudadanía ibarreña podrá contar con una Microempresa que brinde nuevos y modernos servicios, lo que contribuirá a optimizar los recursos de tiempo y economía accediendo a un servicio de óptima calidad.

7.4.2 IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro N° 61
Impacto Económico

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
1. Rentabilidad.							X
2. Efecto multiplicador.							X
3. Generación de Impuestos.						X	
Total						2	6

$$\Sigma = 8$$

$$\begin{aligned} \text{Nivel de Impacto Económico} &= (\Sigma \text{ Nivel de Impacto} / \text{No. de indicadores}) \\ &= 8/3 = 2.6 \\ &= \mathbf{3} \quad \text{Impacto Positivo Alto} \end{aligned}$$

ANÁLISIS:

- 1) La rentabilidad permitirá que la Microempresa se convierta en un negocio en marcha; cuyos recursos económicos sean invertidos en nuevas formas de mejoramiento del servicio.
- 2) Cada vez que una persona adquiere un bien o servicio de alta calidad, lo trasmite a quienes lo rodean; de esta manera, se logrará captar nuevos clientes y mantener satisfecha nuestra demanda.
- 3) Al igual que todas las personas naturales y jurídicas que colaboran con el Estado mediante el pago puntual de impuestos, nuestra Microempresa contribuirá con todas sus obligaciones formales al Fisco para que éste lo distribuya de acuerdo a su presupuesto.

7.4.3 IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro N° 62
Impacto Empresarial

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
1. Organización.							X
2. Compromiso del personal.							X
3. Nivel de productividad.							X
Total							9

$$\Sigma = 9$$

$$\begin{aligned} \text{Impacto Empresarial} &= (\Sigma \text{ Nivel de Impacto} / \text{No. de indicadores}) \\ &= 9/3 = 3 \\ &= \mathbf{3} \text{ Impacto Positivo Alto} \end{aligned}$$

ANÁLISIS:

- 1) La organización será bien definida, centrada en sus políticas y en sus objetivos para así crecer cada día más y brindar un mejor servicio a la sociedad.
- 2) El compromiso del personal debe estar enfocado al desarrollo de la organización, siendo conscientes que el crecimiento de la Microempresa se reflejará en el desarrollo personal de cada uno de los miembros.
- 3) El nivel de productividad pretende un cambio en este tipo de servicios ya que serán más eficientes y oportunos.

7.4.4 IMPACTO EDUCATIVO

Cuadro N° 63
Impacto Educativo

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
1. Incentivo para la elaboración de propuestas.						X	
2. Guía de Consulta.						X	
3. Generación de propuestas.						X	
Total						6	

$$\Sigma = 6$$

$$\begin{aligned} \text{Impacto Educativo} &= (\Sigma \text{ Nivel de Impacto} / \text{No. de indicadores}) \\ &= 6/3 \\ &= 2 \quad \text{Impacto Medio Alto} \end{aligned}$$

ANÁLISIS:

- 1) Este proyecto ayudará a que personas emprendedoras analicen y se motiven en la creación de nuevas Microempresas, permitiéndoles obtener unas utilidades económicas que será más rentables que las esperadas en instituciones financieras.
- 2) Servirá de ayuda para futuras generaciones las cuales con sus mentes innovadoras podrán desarrollar temas relacionados con Estudios de Factibilidad.
- 3) La generación de propuestas contribuye al desarrollo de nuevos proyectos en campos similares.

7.5 MATRIZ GENERAL

Cuadro N° 64
Matriz General

Nivel de Impacto \ Ámbito	-3	-2	-1	0	1	2	3
1. Social							X
2. Económico							X
3. Empresarial							X
4. Educativo y Ético						X	
Total						2	9

$$\Sigma = 11$$

Nivel de Impacto General = $(\Sigma \text{ Nivel de Impacto} / \text{No. De indicadores})$

$$= 11/4$$

$$= 2.6$$

$$= \mathbf{3} \quad \text{Impacto Positivo Alto}$$

Por todo lo indicado en lo referente a los Impactos que tendrá el proyecto y valorado con 3 como promedio en la matriz general; el Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio tendrá un impacto Positivo Alto, por lo que es de gran importancia la puesta en marcha de la propuesta.

CONCLUSIONES

- Del Estudio de Mercado se establecen los lineamientos que constituyen el Proyecto para la creación de la Microempresa para el cuidado de ancianos y/o enfermos a domicilio en la ciudad de Ibarra, cuya estructura proporciona la suficiente información para establecer su factibilidad.
- La ciudad de Ibarra no cuenta con una Microempresa que ofrezca este tipo de asistencia, logrando posicionamiento en el mercado bajo las normas técnicas dispuestas por el Ministerio de Salud Pública y cumpliendo los estándares de calidad y de procedimiento en esta área de trabajo.
- Con la creación de la Microempresa se generaría fuentes de empleo y por ende ingresos que beneficiarían tanto al propietario como al personal contratado.
- Los resultados económicos se estiman con un valor de Inversión inicial de \$ 8840,00 y un Valor Actual Neto \$ 1579,20; TIR 28% indicador que es superior a la Tasa de Rendimiento de 16,37%, B/C 1,94; por lo que se determina la factibilidad de creación de la Microempresa.
- La ejecución del Proyecto alcanza un nivel de alto impacto en las Áreas Social, Económica y Empresarial, mientras que un impacto alto positivo se determina en los estándares Educativo y Ético.
- La ciudad de Ibarra al contar con varios establecimientos de Educación Superior, permitirá contratar los servicios de personal especializado.

RECOMENDACIONES

- El Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa, determina los fundamentos teóricos y técnicos de la actividad a emprender, con los que se realizará el Estudio de Mercado, en el que consten los elementos que permitirán establecer lineamientos de gestión para la creación de la misma.
- Se debe aprovechar la inexistencia de empresas que presten este tipo de servicios, ofreciendo una excelente atención y precios accesibles, con lo que se evitaría la competencia desleal.
- Al instaurar la Microempresa, se reduciría la tasa de desempleo.
- Al mantener un sistema de evaluación de la inversión, se contaría con información eficaz sobre los estándares de los indicadores de Flujos Netos de Efectivo y VAN, cuyos resultados servirán para la toma de decisiones, especialmente para invertir en la compra de equipos ortopédicos.
- Sería factible desarrollar un plan de trabajo para lograr resultados altamente positivos en todos los indicadores valorados en el presente proyecto, lo que establecerá equilibrio entre planificación, ejecución, resultados e impactos.
- La Microempresa debe aprovechar la existencia de profesionales en las diferentes áreas, lo que permitirá brindar un servicio de calidad.

BIBLIOGRAFÍA

ANDERSON, L. MV Diabble, PR Turkki. "Nutrición y Dieta de Cooper" Decimoséptima Edición.

ANZOLA ROJAS, Semulo. "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial MC Graw Hill, 1995.

ARBOLEDA, Germán. "Proyectos Formulación, Evaluación y Control", AC Editores, Colombia, 2008.

BRAVO, Mercedes. "Contabilidad General", Editorial Nuevo Día, Quito, 2004.

DAVIDOFF, Luida L. "Introducción a la Psicología", 3ra. Edición, 1990.

ENFERMERIA GERIATRICA, "Cuidados Integrales del Anciano", Tomo 1

GITTMAN, Lawrence. "Administración Financiera", Prentice Hall, México, 2000.

GRAVENS, "Administración de Mercadotecnia", 1996.

HARGADON, Bernard. "Principios de Contabilidad", Edt. Norma 4ª. Edición, Bogotá - Colombia, 2000.

JÁCOME V., Walter. "Bases Teóricas y Prácticas para el diseño y evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ibarra - Ecuador, 2005.

KOONTZ, Harold. y **WEHRICH**, Heinz. "Elementos de la Administración", Quinta Edición, Mc. Graw Hill, 1993.

KOTLER, Philip. y **ARMSTRONG**, Gary. “Fundamentos de Mercadotecnia”, 4ta. Edición, Prentice-Hall Hispanoamérica SA., México, 1998.

LEIVA, Francisco. “Metodología de la Investigación”, 1997.

ORTIZ H., Amaya. “Análisis Financiero” Editorial Tecno Textos. Colombia, 1993.

POSSO, Miguel Ángel. “Metodología para el Trabajo de Grado”. 3era. Edición, Editorial Nina Comunicaciones, Ibarra, 2006.

QUINTANILLA, Manuel. “Medicina Interna”, Décima Tercera Edición.

ROSSJANKI, S. y **MATUSEVICH**, D. “La Familia del Anciano Institucionalizado”, Libro de Geriátría, Tomo No. 9, Enero-Marzo, 1989.

SARMIENTO Rubén, “Contabilidad General”, 1997.

ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro. ,“Contabilidad” Editorial McGraw Hill, Bogotá. 1996.

ZORRILLA TORRES, Dervin. “Metodología de la Investigación”, 2da. Edición, 1992.

LEYES

Constitución de la República del Ecuador, 2008.

“Ley de Régimen Tributario Interno” 2008.

“Ley de Protección a la Familia y al Anciano”.

“Ley de Compañías”.

Código de Trabajo 2008.

Lincongrafia

Ilustre Municipio de San Miguel de Ibarra, (2009) “Población INEC”.

www.lbarra.gov.ec.

Ilustre Municipio de San Miguel de Ibarra, (2009) “Historia de Ibarra”

www.lbarra.gov.ec.

Babb Stanley, P. (2001), “Atención al Anciano, Instituciones y Paso previo a la vejez”. www.gerontologia.org

OMS (Organización Mundial de la Salud), “Nutrición”.

<http://www.wikipedia.org>

Rosjanki S. Matuseviche D. (1989), “La familia del anciano institucionalizado”. <http://www.monografias.com>.

Sirnio, A. “Problemática Asociada del Paciente Geronte”.
<http://www.monografias.com>.

De León, M. (2009) “Estados Financieros” . <http://www.monografias.com>.

Fundación Avanzar. (2010), “Clasificación de las Empresas”
<http://www.fundaciónavanzar.org/>

Barrera, R. (2005), “Pequeñas y Medianas Empresas, PyME”.<http://www.GestioPolis>

Funciones y actividades de Enfermera. (2010).<http://www.google.com>

A

Z

E

X

O

S



ANEXO 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**

INSTRUMENTO NRO. 1

ENCUESTA APLICADA A LOS JEFES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Instrucciones:

Lea detenidamente la pregunta. La encuesta es anónima para garantizar la veracidad de la información. Marque con una sola (x) en el paréntesis según corresponda su respuesta.

DATOS TÉCNICOS

SEXO: MASCULINO FEMENINO
EDAD: 18-25 () 26-35 () 36-45 () 46-55 () 56-65 ()
NIVEL DE INSTRUCCIÓN: Ninguna: --- Primaria: --- secundaria: --- Superior: ---
SU VIVIENDA ES: Propia ----- Arrendada ----- Familiares ----- Otros -----
INGRESOS PROMEDIOS MENSUALES: Menos de 599 USD. --- 501 a 1000 USD. ---
De 1001 a 1500 USD. --- Mas de 1500 USD.---

CUESTIONARIO:

- 1.- ¿En su familia, existe persona (s) de la tercera edad o de 65 años en adelante?
- 2.- ¿Tiene usted en su familia, persona (s) de tercera edad que continúan trabajando?
- 3.- ¿Usted tiene conocimientos sobre los cuidados a una persona de la tercera edad?
- 4.- ¿Considera que una persona de la tercera edad necesita cuidados especiales?

- 5.- ¿Cuáles son los gastos más considerables para una persona de la tercera edad?
- 6.- ¿Quién cuida a la persona de la tercera edad en su familia?
- 7.- ¿Le gustaría que en la ciudad de Ibarra existiese una institución especializada para atención y cuidado de personas de la tercera edad a domicilio?
- 8.- ¿En orden de importancia enumere los servicios mencionados?
- 9.- ¿Cuál es el precio que usted estaría dispuesto/a a pagar la hora por el servicio de una persona especializada para atención y cuidado de un adulto mayor a domicilio?
- 10.- ¿Tiene algún familiar en un Asilo de Ancianos o Institución Médica?
- 11.- Si su respuesta es afirmativa ¿cuánto paga?
- 12.- ¿Qué enfermedades sufre su familiar adulto mayor?
- 13.- ¿Cómo considera el estado emocional de su familiar?
- 14.- ¿En su familia, la alimentación para una persona de la tercera edad es igual al de los demás miembros de familia?
- 15.- ¿Sus familiares mayores de 65 años disponen de un lugar adecuado e independiente para vivir?
- 16.- ¿Disponen de un médico de cabecera para el cuidado del adulto mayor?



ANEXO 2

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**

INSTRUMENTO NRO. 2

ENTREVISTA APLICADA A DIRECTORES DE CENTROS GERIATRICOS EXISTENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA.

INSTITUCION: _____

RESPONSABLE:

- 1.- ¿Las instalaciones donde funciona la institución es?
- 2.- ¿Cuál es su función actual?
- 3.- ¿Qué tiempo trabaja en esta institución?
- 4.- ¿Con cuánto personal cuenta actualmente este Centro Geriátrico?
- 5.- ¿Qué nivel académico tiene el personal que labora?
- 6.- ¿Qué relación laboral tienen sus trabajadores?
- 7.- ¿Reciben capacitación sus empleados, con qué frecuencia y en qué áreas se capacitan?
- 8.- ¿A cuántas personas alberga este centro?
- 9.- ¿En qué edad se encuentran estas personas y cuál es su condición?
- 10.- ¿Cuales son los servicios que brinda esta Institución?

11.- ¿Cuál es el precio del servicio que Usted oferta y cómo lo hace?

12.- ¿Maneja usted un sistema contable?

13.- ¿Su Institución tiene un Organigrama estructurado?

14.- ¿Manejan un manual de funciones?



ANEXO 3

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**

INSTRUMENTO NRO. 3

ENTREVISTA APLICADA AL PERSONAL EXPERTO

- 1.- ¿Tuviera a bien hacer un comentario sobre el estado de salud de las personas de la tercera edad?

- 2.- ¿Podría describir cuales son las enfermedades más comunes en los ancianos?

- 3.- ¿Explique cuáles son las enfermedades que han causado mayor porcentaje de mortandad en los ancianos?

- 4.- ¿De qué manera ha afectado la migración y la globalización en el cuidado de los ancianos?

- 5.- ¿Cómo considera usted la situación social y afectiva en la ciudad de Ibarra?

- 6.- ¿Considera que el número de médicos existentes en la ciudad de Ibarra es suficiente para el tratamiento preventivo y curativo de las enfermedades en los ancianos?

- 7.- ¿Cree usted que los Centros Gerontólogos existentes en la ciudad de Ibarra son funcionales?

- 8.- ¿Sería necesario implementar en nuestra ciudad una Microempresa para el cuidado de ancianos a domicilio?
- 9.- ¿Qué servicios adicionales debería tener una Microempresa que preste este servicio?
- 10.- ¿Qué condiciones debería tener la persona que cuida a los ancianos, ciertas horas del día?
- 11.- ¿Usted está capacitado para el área de Geriatria y Gerontología?
- 12.- ¿Pudiera emitir un criterio personal acerca de la creación de una nueva Microempresa dedicada al cuidado del adulto mayor a domicilio?

ANEXO 4

COTIZACION

Fecha: Teléfono: 086336321
 Nombre: RENATA FUENTES Céd. Ident. 1214530415
 Dirección/Trabajo: LOS REIBOS RÍO KIMBU S.357 PATATE

PRECIOS INCLUYEN IVA

Código	Modelo	Descripción	P.V.P.
		DVD 487 LG	\$ 63,70
		TU 21 FUIR LG	255,00
1 TOTAL			\$ 318,31

Observaciones:

Crédito Directo Tarjeta de Crédito

Sucursal: Vendedor: SANTIAGO

NOTA: PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

084016883

2 \$	Cuota Inicial
3 \$	Saldo a financiar (1-2)
4 \$	% Interés
_____	Ganguitas Mensuales \$ %
\$	Total a pagar (2-1-4)



ANEXO 5



Jaime Arturo Rivadeneira Vásquez
 Obispo Mosquera 6-148 y Sánchez y Cifuentes
 Telf.: 2951 733 Ibarra - Ecuador

RUC: 1000068690001

PROFORMA N° 000116

IBARRA, 8 de Mayo / 2010
 SEÑOR: Renata Fuentes
 DIRECCIÓN: ZARRA
 TRABAJO: _____
 CÓDIGO: _____

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL
1		Fax Pequeño		125,00
		MARCA: PANASONIC		}
		MODELO: KX-FP 205		
		COLOR: BLANCO		
		BASE \$		125,00
		12% IVA \$		15,00
		SUBTOTAL \$		140,00
		FINAN. \$		—
		TOTAL \$		140,00

NOTA: La mercadería descrita en esta factura es propiedad de CENTRO COMERCIAL "CREDINORTH" hasta cuando haya sido totalmente cancelada por el cliente

CENTRO COMERCIAL
CREDINORTH

 Por Centro Comercial "CREDINORTH"

Recibí Conforme _____

Forma de pago:	INICIAL: _____
Crédito - Contado	CUOTAS DE: _____
	CUOTAS DE: _____

Garante:
SEÑOR: _____
DIRECCION: _____

ANEXO 7



Especializados en productos para el cuidado de la salud



Para la prevención y el tratamiento de las Várices

Quito 26 de Marzo 2010

C-CT **047**

Señores: **SRA RENATA FUENTES** Puc : **1714530415**
 Atención: Gra Renata Fuentes Fax : _____
 Dirección: Los Cabos Teléfono: **062604900**
 Ciudad: Ibarra - Ecuador E-Mail : fuentesr73@yahoo.com

Respetados Señores:

De acuerdo a su amable solicitud, tenemos el gusto de cotizarle los siguientes elementos:

ITEM	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANT.	VR. UNITARIO	IVA	VR. TOTAL
2	Collar Philadelphia tipo Philly. -Con orificio de triquetraestomia, limitación total de la flexión extensión cervical. Brinda excelente soporte occipital y mentoniano. Liviano, suave y flexible. Tallas SM, y LXL. Importado Colombiano. Marca: Recovery. Cod: 2200761	3	\$ 18,30	\$ 2,20	\$ 61,49
3	Muleta axilar aluminio, alta resistencia, con graduable. Acabados con pintura electrostática, en polvo color aluminio. Apoyo manillar y distal. Accesorios, color silver. Peso máximo de soporte 112Kg. Unidad de empaque: par. Importada. Cod: 20909091	3	\$ 29,46	\$ 3,54	\$ 96,99
4	Orinal de caballero. Fabricado en plástico blanco, para una mejor observación, la forma de boca es anatómica, control de orina graduado en oz. para su conteo, con mango para un fácil manejo. Importado Colombia, Marca Recovery. Cod: 21106560	6	\$ 6,25	\$ 0,75	\$ 42,00
5	Pato plástico cama. Para pacientes con poca movilidad, de uso coprológico, fabricado en plástico resistente, fácil de limpiar. Importado Colombia, Marca Recovery. Cod: 21001000 color blanco rosado, celeste.	6	\$ 13,39	\$ 1,61	\$ 89,98
10	TABLA ESPINAL: Camilla rígida tipo Miller fabricada por proceso de inyección de poliuretano. De fácil limpieza y utilización en medios húmedos. Diseñada para el transporte e inmovilización en situaciones de primeros auxilios y rescate. Cavidades hechas a distancias que evitan el traspé y facilitan la carga. Con arnes de sujeción corporal ajustable por velcro. Inmovilización de cráneo ajustable, con agarraderas para una mayor seguridad y comodidad al usuario. Longitud: 170cms. Ancho: 35cms. Espesor: 5 cms. Peso: 7,5Kg. Carga tolerable: 140Kg, carga de prueba: 170Kg. De color amarillo. Importada. Cod: 21708007	1	\$ 312,50	\$ 37,50	\$ 350,00

Av. Mariana de Jesús con Alemania
 frente al agua potable Tel. 255-3499 / 323-8269
 E-mail: sandramdir@ortopedicosfuturo.com
www.ortopedicosfuturo.com
www.no-varix.com
 Quito - ECUADOR

1/2



ANEXO 8



Especializados en productos para el cuidado de la salud



Para la prevención y el tratamiento de las Várices

Quito 26 de Marzo 2010

C-CT

Señores: **SRA RENATA FUENTES**
 Atención: Sra Renata Fuentes
 Dirección: Los Ceibos
 Ciudad: Ibarra - Ecuador

RUC : 1714530415
 Fax :
 Teléfono: 062604900
 E-Mail : fuentesr73@yahoo.com

Respetados Señores:

De acuerdo a su amable solicitud, tenemos el gusto de cotizarle los siguientes elementos:

ITEM	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANT.	VR. UNITARIO	IVA	VR. TOTAL
12	Silla de ruedas de tipo standar, Desmontables fijos y desmontables abatibles, ruedas traseras masizas de 24" con ara impulsor, con frenos, tapicaria en cordovan, Peso máximo de soporte 113 Kg, Importada color negro, Cod: 21421000.	1	\$290,00	\$ 34,80	\$ 324,80
13	Caja de mascarillas de tela, desechables caja por 100 Unidades, Marca: Recovery, Cod. 30605100	3	\$14,29	\$ 1,71	\$ 48,01
15	Vendas elásticas de 6" nacional, Cod. 25730026	20	\$2,15	\$ 0,26	\$ 48,16
18	Tensiómetro manual incluye fonendoscopio, Brazaleta ajustable, Liviano, Estuche en vinilo, Importado, Marca: Recovery, Cod: 23000942	4	\$17,86	\$ 2,14	\$ 80,01
19	Fonendoscopio de dos campanas para adulto, Capsula de acero inoxidable solido, divas de sellado suave que proporcionan una mayor comodidad y un sello acustico excelente. La campana y el diafragma se ajustn al contorno del paciente, disponible en tres colores: negro, burgundy, azul, Marca: Spint, Importado Americano cod: 340216	4	\$44,20	\$ 5,30	\$ 196,02
Nota: Los productos Cotizados son importados.					

CONDICIONES COMERCIALES

Validez de la Oferta: **30 DÍAS**
 Tiempo de Entrega: **Sujeto a disponibilidad de Inventario**
 Forma de Pago: **contado**
 Los valores presentados incluyen el I.V.A.

Cordialmente

 RUC 1791861299001
Delia Basurto

ORTOPEDICOS FUTURO C.A.
 Av. Mariana de Jesús con Alemania
 frente al edificio postal Tel: 255-3499 / 323-8269
 E-mail: ventas@ortopedicosfuturo.com
www.ortopedicosfuturo.com
www.no-varix.com
 Quito - ECUADOR



ANEXO 9



OLMEDO 8-59 ENTRE OVIEDO Y PEDRO MONGAYO
 TELF. 06 264-5214
 RUC: 1002194197001

Cotización No. 20100052

Cliente : RENATA FUENTES
 Fecha : 29 de marzo de 2010
 Ruc :

Telf:

Detalle	Cant.	V. Unit.	V. Total
Case Combo Atx P4DC	1	USD. 821,43	USD. 821,43
Mainboard Intel DG41			
Procesador Intel Core 2 Quad 2.5Ghz			
Disco Duro Samsung 1000 GB Sata			
Memoria 4GB Ram DDR2 800			
Red Local 10/100			
Monitor Lg 18.5" LCD			
Regulador de Voltaje 1200VA			
Teclado Ps/2			
Mouse Optico Ps/2			
Parlantes Estereo			
Lector de Memorias Multiformato			
DVDWriter LG 22x Sata			
Cobertores, Micrófono			
Mesa de computador 2 niveles			
Impresora Canon Multifunción			
Validez de la oferta: 15 días laborables		SUBTOTAL	USD. 821,43
		12% IVA	USD. 98,57
PRECIO DE CONTADO:		TOTAL	USD. 920,00

Páguese con cheque a nombre de Erika Dávila
 En caso de transferencia interbancaria a la Cuenta de Ahorro No. 3510206300 del Banco Pichincha.

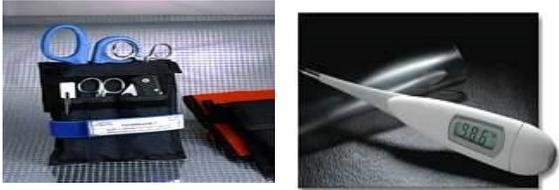
Atentamente,

ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO


 Francisco Guerra
 Asesor Informático



ANEXO 10

EQUIPO ORTOPEDICO		Y DE ENFERMERIA
		<p>VENDAS.- Elásticas de 6” Industria Nacional. Cód. 25750026</p>
		<p>MASCARILLAS DESECHABLES.- De tela, Marca: Recovery. Cód. 30605100</p>
		<p>TENSIOMETRO.- Liviano, estuche en vinilo, Importado, Marca: Recovery. Cód. 23000</p>
		<p>KIT DE PRIMEROS AUXILIOS.- Gasas, algodón, esparadrapo, alcohol, medicación, torniquetes, jeringuillas, equipo saturación, sablón, mertiolate, agua destilada, etc.</p>
		<p>SET DE ENFERMERIA.- Pinzas de cirugía, termómetro digital, tijeras,</p>
		<p>SILLA DE RUEDAS.- Tipo estándar, descansa brazos fijos y descansa pies; abatibles de 24” con aro impulsor, con frenos, tapicería en cordován. Peso máximo de soporte 113kg. Importada color negro. Cód. 21421000</p>

	<p>MULETA AXILAR.- Alta resistencia, graduable, acabados con pintura electrostática, apoyo manillar y distal, peso máximo de soporte: 112 kg. unidades de empaque: par, Importado. Cód. 20909091</p>
	<p>CAMILLA RIGIDA.- Tipo miller, de fácil limpieza y utilización en medios húmedos, diseñada para el transporte e inmovilización en situaciones de primeros auxilios y rescate. Inmovilización de cráneo, ajustable con agarraderas para una mayor seguridad al usuario, longitud: 170 cm., ancho: 35 cms., espeso 5,5 cms. , peso 7,5 kg. Cód. 21708007</p>
	<p>COLLAR PHILADELFIA PHILLY.- Con orificio de traqueotomía, limitación total de flexo extensión cervical, brinda excelente soporte occipital y mentoniano, liviano, suave y flexible, tallas: sm, l y xl, importado, Marca: Recovery, Cód. 2200761</p>
	<p>URINAL DE CABALLEROS.- Fabricado en plástico blanco, para una mejor observación, la forma de boca es anatómica, control de orina graduado en oz para su conteo, con mango para un fácil manejo, importado, Marca: Recovery, Cód. 21106560.</p>
	<p>FONENDOSCOPIO.- De dos campanas para adultos, cápsula de acero inoxidable solido, olivas de sellado suave que proporcionan una mayor comodidad y un sello acústico excelente, Marca: Spirit, importado americano Cód. 340216</p>

ANEXO 11

Cooperativa Atuntaqui Ltda. - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección http://www.atuntaqui.fin.ec/

Quienes Somos Productos y Servicios Transparencia de Información Cooperativa Virtual

Cooperativa Atuntaqui Ltda.

Inicio

On-Line

Ayuda

Quejas y Sugerencias

Proximamente!!

[DEFENSOR DEL CLIENTE](#)

[COBERTURA DE LOS DEPOSITOS](#)

E-MAIL

mi cajita fuerte

INFORMATIVO CARTERA DE CREDITO

Tasas para el Mes de Junio del 2010

SERVICIOS CREDITICIOS	MONTO MAXIMO	PLAZO	TASAS DE INTERES CALCULADA POR EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	
			PROMEDIO PONDERADA	MAXIMA
PRESTAMOS SOBRE PLAZO FIJO	USD 50,000	12 meses		
CONSUMO	USD 20,000	48 Meses	15.92%	16.30 %
VIVIENDA	USD 30,000	96 Meses	10.74%	11.33 %
MICRO PRODUCTIVO	USD 20,000	36 Meses	22.67%	25.50 %

COSTOS

PRODUCTO CREDITICIO	TASA DE INTERES COOPERATIVA "ATUNTAQUI" LTDA		PRIMA DE SEGURO MAXIMA	VALOR CUTO TA	CARGA FINANCIERA
	TASA NOMINAL	TASA EFECTIVA			
* PRESTAMOS SOBRE PLAZO FIJO	12.00%	12.70%	0.39 por mil	4,453.79	3,445.38
CONSUMO	15.92%	16.30%	0.39 por mil	558.24	6,795.27
VIVIENDA	10.74%	11.33%	0.39 por mil	516.46	13,383.39
MICRO PRODUCTIVO	22.67%	25.50%	0.39 por mil	768.71	7,673.70

* El monto máximo a operar será el 90% del saldo de su cuenta o inversión.

a) Para obtener un crédito no es necesario tomar ni contratar otros servicios adicionales a los valorizados aquí.

b) La tasa efectiva vigente por segmento es: Consumo 15.72%, Vivienda 11.23%, Microproductivo 24.36 %

Crédito AL INSTANTE
Aprobación en 48 HORAS

Inicio Search - Microsoft Intern... COOPERATIVA ATUNTA... Cooperativa Atuntaqui...

TASAS DEPOSITOS A PLAZO FIJO

Plazo en días	Tasa garantizada por la AGD	Tasa Efectiva
De 30 a 60	Hasta el 4,46%	4,55%
De 61 a 90	Hasta el 4,57%	4,67%
De 91 a 120	Hasta el 5,13%	5,25%
De 121 a 180	Hasta el 4,49%	4,58%
De 181 a 360	Hasta el 5,79%	5,95%