



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
CLÍNICA INTEGRAL DE FERTILIDAD EN LA CIUDAD DE
IBARRA”**

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORA: Ana María Fuertes Villón

ASESOR: Mgs. Marlon Pineda

Ibarra, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente tesis atenderá las necesidades de salud reproductiva de las personas con problemas de infertilidad efectiva, detectadas por los médicos ginecólogos de la ciudad de Ibarra, que ascienden a un 20% de la población, la que carece de una Clínica especializada que les solucione sus problemas de salud. Para el Estado ecuatoriano la infertilidad no es un problema que deba solucionar, correspondiendo suplir estas deficiencias al sector privado. Conforme se hizo los cálculos y proyecciones en base a los costos de la fertilización in vitro y la inseminación artificial, pudo determinarse que los ingresos que generaría una Clínica de Fertilidad en la zona norte del país, generaría elevados ingresos que hacen posible su construcción a la brevedad. Destaca que en esta tesis además de los cálculos efectuados, se entrevistó a dos famosos ginecólogos de la zona y se encuestó a doce profesionales ginecólogos, analizando de igual manera los factores que inciden en la fertilización y los tratamientos que deben efectuarse para solucionar el problema. Este importante sector de la población de la ciudad está abandonado por el sector público que no atiende sus requerimientos de salud y no existen proyectos factibles a corto plazo para implementar una Clínica de Fertilidad, salvo el de un médico de la provincia que ha demostrado especial interés por la presenta investigación. Después de una profunda investigación se ha determinado la factibilidad del proyecto, el cual además de solucionar graves problemas de salud a un sector importante de la población, generará cuantiosos ingresos a quien lleve a efecto el proyecto analizado.

SUMMARIZE EXECUTIVE

In this thesis served the needs of reproductive health of persons with infertility problems, by the medical Gynecologists of Ibarra, amounting to 20% of people, is present that this large segment of the population does not have a specialized clinic to solve them their problems of reproduction. For the government infertility is not a problem that must be solved, corresponding address these shortcomings to the private sector. As became the estimates and projections on the basis of the costs of in vitro fertilization and artificial insemination, could be determined that the income it would generate a fertility clinic in Ibarra, it would generate high income that make its construction as soon as possible. It emphasizes that this thesis as well as the calculations made, two famous gynecologists in the area were interviewed and were surveyed twelve professional gynecologists, to analyzing the factors affecting fertilization and treatments that should be made to solve the problem similarly. This important sector of the population of the city is abandoned by the public sector not serving your health requirements and there is no feasible projects in the short term to implement a fertility clinic, except a doctor in the province that has shown special interest by introduced her research. After a diligent investigation it has determined the feasibility of the project, which in addition to solve serious health problems to a large sector of the population, will generate substantial income who implements the analyzed project.

AUTORÍA

Yo, ANA MARIA FUERTES VILLON, portadora de la Cédula de Ciudadanía N°

_____ declaro bajo juramento que la presente investigación es de total responsabilidad de la autora, y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

F:.....

ANA MARIA FUERTES VILLON

C.I. 0924537871

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Sra. ANA MARÌA FUERTES VILLÓN, para optar al título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría C.P.A., cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLÍNICA INTEGRAL DE FERTILIDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, 07 de Diciembre 2011

FIRMA

MGS. MARLON PINEDA

C.I.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, ANA MARÍA FUERTES VILLÓN, con Cédula de Ciudadanía N°. 092453787-1; manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLÍNICA INTEGRAL DE FERTILIDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA, 2009 – 2010”**, que ha sido desarrollado para optar al título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A., en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

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

f.:

ANA MARÍA FUERTES VILLÓN

C.C. N° 0924537871

Ibarra, a los 07 días del mes de Diciembre del 2011



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA:

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

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

DATOS DEL CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	092453787-1
APELLIDOS Y NOMBRES:	FUERTES VILLON ANA MARIA
DIRECCION:	IBARRA, LA CANDELARIA
E - MAIL:	anoita@hotmail.com
TELEFONO:	06 – 2651041
DATOS DE LA OBRA	
TITULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLÍNICA INTEGRAL DE FERTILIDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA”
AUTOR:	FUERTES VILLÓN ANA MARIA
FECHA:	

PROGRAMA:	PREGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERIA
ASESOR:	MGS. MARLON PINEDA

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Ana María Fuertes Villón, con la cedula de identidad Nro. 0924537871, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Art. 143.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 07 días del mes de Diciembre del 2011

Nombre: Ana M. Fuertes V.

C.I.: 092453787-1

AUTORA

Nombre:

C.I.:

JEFE DE BIBLIOTECA

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico de manera muy especial a mis padres apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida; y a mi esposo por su paciencia y colaboración; que me ayudaron a lograr un objetivo más en mi vida.

Ana María Fuertes Villón

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis profesores por brindarme la guía durante los cinco años de mis estudios que me formaron tanto a nivel académico como humano.

De manera especial agradezco a mi asesor el Mgs. Marlon Pineda y al Dr. Armando Pozo por su tiempo y total colaboración en la elaboración del presente trabajo.

Ana María Fuertes Villón

PRESENTACIÓN

El título del presente trabajo de grado es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLÍNICA INTEGRAL DE FERTILIDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA”, se ha realizado en base a la necesidad de un centro especializado en la fertilidad.

A continuación se describe en síntesis lo que trata cada capítulo del proyecto:

En el primer capítulo se propone un diagnóstico situacional, el cual contiene los antecedentes y respectiva justificación del proyecto con lo que se procedió a el análisis externo para establecer la oportunidad de inversión correspondiente.

El segundo capítulo detalla los conceptos básicos contables, administrativos y médicos que sustentan el diseño y el desarrollo de la presente investigación; que ayuda principalmente a comprender el ámbito de aplicación del proyecto.

En el tercer capítulo se desarrolla el estudio de mercado para identificar los posibles usuarios, y determinar lo niveles de aceptación del proyecto en el medio; además de la proyección de demanda, oferta y precios posibles en relación a los servicios a ofrecer.

En el cuarto capítulo se lleva a cabo el estudio técnico administrativo, para establecer los aspectos de organización como infraestructura; recursos materiales, técnicos y humanos necesarios para el respectivo desarrollo del proyecto.

El quinto capítulo demuestra el análisis económico financiero donde se determina la inversión necesaria para la materialización del proyecto además de las respectivas proyecciones de ingresos y egreso para determinar la rentabilidad del mismo en un escenario económico preestablecido.

En el sexto capítulo se establecen los posibles impactos que generarían la aplicación y desarrollo del proyecto en los aspectos sociales, económicos, ambientales y éticos.

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Resumen Ejecutivo.....	ii
Summarize Executive.....	iii
Autoría.....	iv
Certificación del asesor.....	v
Cesión de derechos de autor a de la Universidad Técnica del Norte.....	vi
Autorización de uso y publicación.....	vii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento.....	x
Presentación.....	Xi
Índice general.....	xii
Introducción.....	xix
Antecedentes.....	xix
Justificación.....	xx
Objetivos.....	xxii
Metodología.....	xxiii

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	26
Antecedentes.....	26
Objetivos.....	27

Indicadores.....	27
Matriz de relación diagnóstica.....	29
Diagnóstico externo.....	31
Cruces estratégicos.....	32
Determinación de la oportunidad de inversión.....	33

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO.....	34
CONTABILIDAD.....	34
Objeto y fines de la contabilidad.....	34
Usuarios de la información contable.....	35
Cuentas.....	35
Culminación del proceso contable.....	35
EMPRESA.....	36
Características de la Empresa.....	37
Clasificación de las Empresas.....	37
Elementos de la Empresa.....	40
Finalidades Económicas y Sociales de las Empresas.....	41
PERSONAS JURÍDICAS.....	42
Elementos que surgen de las disposiciones legales.....	42
Clases de compañías que pueden constituirse en el Ecuador.....	43
Tipo de empresas que se puede organizar para crear una Clínica de Reproducción Asistida en la ciudad de Ibarra.....	44
Empresa Individual o persona natural.....	45
Empresa unipersonal de responsabilidad limitada.....	45
Compañías de Responsabilidad Limitada.....	45

Sección V Ley de Compañías.....	45
ADMINISTRACIÓN.....	59
INVERSIONES.....	61
Elementos de la Inversión.....	62
OFERTA.....	62
Análisis Estructural de la Definición de Oferta:.....	63
DEMANDA.....	64
Análisis Estructural de la Definición de Demanda:.....	65
Proyección de la Oferta Demanda y Precios.....	66
Clasificación de la proyecciones.....	66
Costos.....	66
Cuentas de Ingresos y Gastos.....	68
Ingresos.....	68
Gastos.....	69
Estados Financieros.....	71
Índices Financieros.....	72
GENERALIDADES DEL SECTOR SALUD.....	74
Participan en el sector Salud:.....	74
LA INFERTILIDAD HUMANA.....	75
Avances En El Campo de Infertilidad Humana.....	76
Causas de la infertilidad humana.....	77

Causas masculinas.....	77
Causas femeninas.....	78
Exámenes a realizar para diagnosticar las causas de infertilidad:	79
Tratamientos para la infertilidad.....	81

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO.....	84
Introducción.....	84
Identificación del servicio	85
Gamas de servicios.....	85
Mercado meta.....	86
Segmentación del mercado.....	86
Identificación de la demanda.....	87
Tasa de crecimiento.....	88
Proyección de la demanda.....	88
Análisis de la oferta.....	89
Demanda insatisfecha.....	90
Precio.....	92
Tasa del crecimiento del precio de venta.....	93
Precio de venta proyectado.....	93
Mecánica operativa.....	94

Universo.....	94
Determinación de la muestra.....	94
Tabulación y análisis de la información.....	95
Conclusiones del estudio.....	109

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TECNICO.....	110
Localización del proyecto.....	110
Macro localización.....	110
Micro localización.....	112
Identificación del servicio.....	113
Aspectos Físicos:.....	113
Canales de Distribución:.....	113
Elementos Del Servicio.....	113
Ingeniería del proyecto.....	114
Diagrama del proceso.....	116
Activos fijos.....	117
PROPUESTA DE SERVICIOS A OFERTAR:.....	120
Plaza.....	121
Promoción.....	121

CAPÍTULO V

ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	124
Propuesta administrativa.....	124
Misión.....	124
Visión.....	124
Definición de los niveles administrativos.....	124
Organigrama de la clínica.....	125
Perfiles y funciones del organigrama	126
CAPÍTULO VI	
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	140
Inversión Inicial.....	140
Composición De La Inversión.....	140
Comportamiento De La Inversión.....	140
Costo de Capital.....	140
TRM –Tasa de Rendimiento Medio.....	141
Proyección de ventas e ingresos.....	142
Proyección de costos y gastos.....	142
Cuadro de obligaciones financieras.....	143
Cuadro de depreciaciones.....	145
Balances Proforma.....	145
Flujo de caja.....	147
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	147

Tasa de Redescuento.....	147
Valor Presente Neto (VAN).....	148
Tasa Interna de Retorno.....	149
Punto de Equilibrio.....	149
BENEFICIO / COSTO.....	150
RECUPERACION DE LA INVERSION.....	151
EVALUACIÓN ECONOMICA.....	151

.

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO.....154

Impacto Social.....154

Impacto Económico.....155

Impacto Empresarial.....156

Impacto Educativo.....156

Impacto Ambiental.....157

Impacto Salud.....158

IMPACTO GENERAL.....158

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

LINCONGRAFÍA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN.

Antecedentes

El proyecto está contemplado a realizarse en Ecuador país de la zona ecuatorial al noreste de Sudamérica, que cuenta con una población aproximada a los trece millones de habitantes; cuyas actividades principales son: la agricultura, el comercio y los servicios, que cuenta con alrededor de 25 clínicas y centros especializados en problemas médicos de infertilidad humana a nivel nacional. La provincia de Imbabura ubicada en la zona norte del país posee un total de 363766 habitantes; específicamente en la ciudad de Ibarra capital provincial que cuenta con una población de 108535; a su haber tiene 30 establecimientos de salud ninguno se dedica al diagnóstico o tratamiento de patologías relacionadas a la salud reproductora.

La tercera actividad económica del país enmarca también a los servicios de salud es este el sector del proyecto; en Ecuador los servicios de salud tienen una creciente demanda ya que están garantizados por el Estado. La necesidad de institutos especializados se incrementa, con lo que las oportunidades para la creación de instituciones que brinden servicios especializados de salud son altas; con la revolución médica se ha logrado gran innovación en tratamientos de diversas patologías entre ellas la infertilidad.

El proyecto va dirigido al sector de servicios de salud, en la ciudad hallamos clínicas, hospitales, centros especializados en problemas médicos de riñón, consultorios homeopáticos, rehabilitación física, odontológicos, laboratorios generales; que brindan atención no solo en la ciudad o provincia sino que también abarcan las poblaciones de Carchi, Sucumbíos, Esmeraldas e incluso de la parte Sur de Colombia ; sin embargo no se cuenta con un centro de

infertilidad, por lo que este sector de usuarios están casi descuidados, obligados a movilizarse fuera de la ciudad o no tratarse.

Según estudios realizados por la Organización Mundial de la Salud (OMS) entre el 8% y el 10% de las parejas son estériles o experimentan manifestaciones de infertilidad; esto significa que entre 50 a 80 millones de personas en el mundo, pudiendo variar según la región; en nuestro país alrededor del 35% de la población se ve afectado en algún grado. Por esto la demanda de los servicios de profesionales especializados en salud reproductiva es creciente; en nuestra ciudad no contamos con un centro especializado; haciendo que los pacientes se trasladen a otras para acceder a la atención médica requerida. Lo que provoca por varias razones el descuido o abandono del tratamiento porque estos casos requieren una evaluación integral, que brinde soluciones a este tipo de problemas de salud.

Entre las causas de los problemas de infertilidad humana se podrían anotar las de carácter social, de tipo medico; entre las primeras tenemos el retraso de la descendencia mal manejo del estrés; como causas medicas tenemos obesidad, anorexia, enfermedades graves, alteraciones tiroideas, entre otros. La infertilidad frecuentemente crea las más angustiantes crisis que alguien pueda enfrentar, además de múltiples decisiones médicas. Por lo que el diagnóstico y tratamiento debe hacerlo un especialista en reproducción humana apoyado de todo un equipo de profesionales multidisciplinarios; en el caso específico de nuestra ciudad esta labor la sigue realizando un ginecólogo general, pero la eficacia para tratar la infertilidad es solo del 18%, porque se reduce a manejar casos de anovulación como causa de infertilidad. En la actualidad dados los avances científicos y la incorporación de técnicas cada vez más complejas solo un especialista posee la capacidad de brindar una ayuda eficiente a los usuarios.

Justificación

La inexistencia de una Clínica de Fertilidad en la zona norte del país, impide que las parejas infértiles puedan realizarse los tratamientos de rigor en la zona, lo que genera una serie de problemas tales como el desistimiento por parte de algunas parejas a tener hijos mediante los tratamientos de fertilización asistida debido a que solamente existen clínicas especializadas en la ciudad de Quito o en el extranjero, lo que, obviamente, no está al alcance de la gran mayoría.

El presente proyecto es importante debido a la necesidad de servicio médico especializado en fertilidad para cubrir la demanda de la zona norte del país, y brindar la oportunidad a los posibles pacientes de una adecuada atención y mayor observación de sus tratamientos; además evitar así la discontinuación de los mismos. La población ha ido incrementando y ha ido también en aumento la demanda de servicios médicos por ello vemos que se abren centros especializados en ciertas ramas que atienden determinadas patologías y se centran en curas integrales para sus usuarios y eso es lo que pretendemos con este proyecto brindar una correcta atención a pacientes que padezcan problemas de fertilidad y ofrecerles una solución completa a su problema y mejorar su calidad de vida.

El proyecto posee amplia factibilidad ya que políticamente hablando el estado promueve la salud en la población contribuyendo al bienestar de la comunidad y protegiendo la vida desde su concepción, cuyo final propósito es dar mejores niveles de vida a todos y llevar la salud a todos los rincones de la nación. A nivel económico la inversión inicial es alta por ello tomara tiempo tener totalmente instalada y posicionada la clínica ya que los equipos e implementos son costosos pero así los inversionistas están dispuestos a invertir y con las facilidades del sistema financiero para el emprendimiento de proyectos se puede lograr los niveles de inversión necesarios. En lo que respecta a recursos la necesidad de recursos técnicos nuevos altamente tecnificados y de nueva tecnología para brindar un efectivo diagnóstico y tratamiento; el recurso humano es indispensable y se abrirá un gran campo laboral para los

profesionales en el medio de la salud y demás áreas complementarias, en si el proyecto tienes grandes expectativas y grandes oportunidades de surgir en el medio de servicios de salud por contar con un mercado totalmente desatendido en lo que respecta a la zona norte del País.

Los beneficios que envuelve son el de mejorar la calidad de vida en los usuarios que padezcan algún nivel de infertilidad, brindando apoyo y un correcto tratamiento seguido desde cerca y sin que el paciente tenga la necesidad de viajar lejos de su residencia, ya que para muchas parejas, los problemas de infertilidad será un duro trance a afrontar.

El motivo por el cual se eligió el tema es su originalidad porque se considera un tema de suma importancia tratar las causas que provocan este problema y las consecuencias a todo nivel ocasionada en la pareja o pacientes, otro motivo es que no solo es un problema de un sector o solo mujeres u hombres sino que a través de estudios se ha conocido que cualquier persona podría afrontar en cierto punto de su edad fértil cierto problema de fertilidad; además es uno de los primeros estudios técnicos realizados para finalmente a través de este plantear claramente las bases para la creación de una institución de atención medica que brinde servicios de salud especializado completo a futuras generaciones.

OBJETIVOS

General

- Analizar las diferentes variables intervinientes en un determinado contexto a través de la realización de un estudio de factibilidad para la creación de una clínica integral de fertilidad en la Ciudad de Ibarra en el año 2011, que cubra las necesidades de la zona norte del país; para conocer realmente las probabilidades de creación del proyecto.

Específicos

- Obtener una visión inicial de la investigación a de la recopilación de información del medio.
- Analizar a fondo el medio donde se va a aplicar el proyecto.
- Conocer el mercado objetivo a través de un diagnóstico y estudio de mercado a nivel zonal.
- Realizar un estudio técnico para determinar los procesos del servicio a prestar para garantizar su calidad en los servicios de salud.
- Plantear la estructura administrativa para la correcta selección y distribución del personal.
- Analizar una evaluación económica financiera que brinde información de la inversión inicial y posibles proyecciones.
- Determinar los posibles impactos del proyecto.

METODOLOGÍA

Tipo de estudio

El tipo de estudio de la investigación por su naturaleza es de tipo cualitativo, ya que está orientada al análisis de la conducta humana y pondrá énfasis al proceso de investigación; por su alcance temporal es sincrónica, ya

que estudia un fenómeno en un periodo corto; y es una investigación de tipo positiva, porque dará solución a través de propuestas a un problema identificado.

Métodos

Para la investigación se utilizarán los siguientes métodos:

Método inductivo

El metodólogo nacional Pedro Jarrín, en su “Guía práctica de Investigación Científica” señala que el método inductivo; “es el método que induce a encontrar una respuesta ante una situación o evento dado. Desde las partes o componentes hacia el todo”. (JARRIN, Pedro: 2001, pág. 33)

El método inductivo se aplicará en la elaboración del marco teórico ya que se comenzará, primeramente, con la recopilación de la información y llegaremos a formar un todo que son las bases de la investigación las pondremos juntas en un completo resumen de todo lo analizado en el marco teórico. Además será utilizado en la valoración de los impactos ya que se verá variable por variable para llegar a un resultado general de los impactos positivos y negativos y concluir a un resultado de la influencia del proyecto en la comunidad

Método deductivo

El metodólogo nacional, referido anteriormente, señala que: “el método deductivo se fundamenta en el proceso mental de la deducción. Estudia primero el todo, luego sus partes”. (JARRIN, Pedro: 2001, pág. 36)

Este método deductivo se aplicará en la elaboración de los cuestionarios, entrevistas y encuestas aplicarse ya que se plantearán de manera que empezarán de los aspectos más generales a los más detallados. Además se aplicará en la propuesta del proyecto ya que empezaremos desde las áreas generales del todo para llegar a las unidades y servicios especializados a prestarse.

Método de análisis

El autor nombrado anteriormente al referirse al método de análisis o analítico indica que este método: “es el que realiza un estudio pormenorizado de las partes hasta llegar a la formulación del concepto, definición, norma, principio o ley.” (JARRIN, Pedro: 2001, pág.33).

Se aplicará el análisis en la interpretación de los resultados de las encuestas entrevistas y cuestionarios a aplicarse ya que analizaremos los datos de los mismos y llegaremos a las conclusiones según la tabulación de las respuestas con lo que lograremos llegar a un criterio unificado con respecto al proyecto; y con respecto al medio. También en el estudio de mercado para determinar a través de los resultados del análisis de las diferentes variables el comportamiento de la demanda y la oferta en los servicios de salud para conocer la aceptación o no del proyecto en el medio.

Método de síntesis

Finalmente, y recurriendo al mismo autor ya señalado, se recurrirá al método de síntesis, el cual es: “el que estudia y enfoca la problemática partiendo del todo de la definición o concepto para estudiar después sus partes, elementos o componentes”. (JARRIN, Pedro: 2001, pág. 36).

La síntesis será utilizada en el estudio técnico ya que se partirá del todo para desglosar el ente de salud en unidades operacionales y determinar líneas de proceso y estructurales necesarias para un óptimo funcionamiento. Se utilizará este método también en el estudio económico ya que partiremos de la proyección de los estados en un escenario económico para de ahí sacar los diversos índices que posteriormente se analizará.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

En la zona norte del país, consideradas solamente las provincias de Carchi e Imbabura, a grandes rasgos, existen mensualmente varias parejas que concurren a las consultas de los especialistas en ginecología consultando acerca de la posibilidad de practicarse tratamientos de fertilización asistida, cuando ha sido detectada.

Lo anterior implica que los potenciales pacientes que se someterían a un tratamiento en una clínica especializada en la ciudad de Ibarra, de los cuales muy pocos tienen los recursos para efectuárselo en la ciudad de Quito o en el extranjero (Colombia), en consecuencia las parejas restantes queda frustrada con graves consecuencias psicológicas al no poder concebir una hija o hijo, debido a la falta de clínicas especialistas en la materia.

Atendido el gran número de casos, así como de especialistas, se procedió a entrevistar a dos conocidos ginecólogos de la ciudad de Ibarra y a encuestar a doce, a fin de determinar las necesidades que requieren atención, destacando que no fue posible acceder a las parejas que padecen de infertilidad, debido a que su estado psicológico no hace recomendable indagar acerca de los problemas de salud que padece la pareja.

1.2. OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico situacional del entorno para identificar los aliados y oportunidades, del medio de aplicación de la clínica de fertilidad humana

1.2.2. Específicos

- Investigar sobre la salud reproductiva y sus logros en el tiempo hasta los últimos días.
- Conocer sobre la atención ginecológica a nivel provincial y alcance de atención poblacional.
- Conocer la cultura general de la población y acceder a los niveles de aceptación de la clínica de fertilidad.
- Conocer sobre la situación socio financiera para conocer su nivel de participación y gasto para tratamientos médicos.

1.2.3. Variables diagnósticas

- Salud reproductiva
- Atención ginecológica
- Cultura social
- Situación socio – económica

1.3. INDICADORES

1.3.1. Salud reproductiva

- Calidad
- Tasas de problemas de fertilidad

1.3.2. Atención Ginecológica

- Calidad
- Alcance de atención
- Efectividad

1.3.3. Cultura social

- Niveles de educación
- Valores comunitarios

1.3.4. Situación socio – económica

- Niveles de ingreso
- Población económicamente activa

1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Objetivos Diagnósticos	VARIABLES	Indicadores	Tipo información	Instrumento	Fuente
Investigar sobre la salud reproductiva y sus logros en el tiempo hasta los últimos días <small>Fuente: Investigación directa</small>	Salud reproductiva	• Calidad	Secundaria	Documentos	Biblioteca Internet
		• Tasas de problemas de fertilidad	Secundaria	Documentos	Biblioteca Internet
Conocer sobre la atención ginecológica a nivel provincial y alcance de atención poblacional	Atención ginecológica	• Calidad	Primaria	Observación	Usuarios posibles
		• Alcance de atención	Secundaria	Documentos	Estadística de atención
		• Efectividad	Primaria	Investigación directa	Profesionales médicos Usuarios
Conocer la cultura general de la población y acceder a los niveles de aceptación de la clínica de fertilidad	Cultura social	• Niveles de educación	Secundaria	Documentos	Estadística inec
		• Valores comunitarios	Secundaria	Investigación directa	Población en general
Conocer sobre la situación socio financiera para conocer su nivel de participación y gasto para	Situación socio – económica	• Niveles de ingreso	Secundaria	Documentos	Estadística inec
		• Población económicament e activa	Secundaria	Documentos	Estadística inec

Elaborado por: La Autora

1.5 DIAGNÓSTICO EXTERNO

P O S I T I V O	ALIADOS	OPONENTES	N E G A T I V O
	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales de la salud • Establecimientos de salud pública y privada • Autoridades de salud seccionales • Población afectada y posibles usuarios de la zona norte 	<ul style="list-style-type: none"> • Autoridades eclesiásticas • Movimientos radicales religiosos • Población prejuiciosa y poco instruida en el tema 	
	OPORTUNIDADES	RIESGOS	
	<ul style="list-style-type: none"> • Zona sin competencia alguna en los servicios • Instituciones públicas en busca de acuerdos para satisfacer la demanda de servicios de salud • Instituciones financieras interesadas en el proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta confianza de los posibles usuarios en servicios médicos locales • Poca aceptabilidad de tratamientos poco conocidos en el medio 	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

1.6 CRUCES ESTRATÉGICOS

O P O R T U N I D A D E S	ALIADOS - OPORTUNIDADES	ALIADOS - RIESGOS	R I E S G O S
	<ul style="list-style-type: none"> • Poseemos profesionales de la salud e instituciones financieras interesadas en la consecución del proyecto. • Los establecimientos de salud pública y privada, buscan asociarse para brindar servicios especializados a la población y satisfacer sus demandas de servicio. • La población afectada no posee un establecimiento a dónde acudir por lo que dominaríamos el mercado de la zona norte. 	<ul style="list-style-type: none"> • A través de la eficacia de tratamiento podríamos mejorar la imagen de la capacidad de profesionales de la zona norte. • Con los acuerdos con las entidades de salud pública lograríamos una mayor aceptabilidad en el medio para los tratamientos innovadores en salud reproductiva. 	
	OPONENTES - OPORTUNIDADES	OPONENTES - RIESGOS	
	<ul style="list-style-type: none"> • Se capacitaría e instruiría a la población sobre la salud reproductiva. • Con el apoyo y protección del estado se evitaría la intervención de grupos sociales en contra de los avances en el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> • Instruir a la población ayudaría a la aceptación de los servicios locales de salud. • La confiabilidad en los nuevos tratamientos estaría delimitada por la eficacia e interacción de la situación con todos los niveles de la población. 	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

1.6 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Una vez analizado el medio externo en el cual se va a desarrollar el proyecto a través de la aplicación de herramientas de investigación para captar y analizar la información relevante de las diversas fuentes; se determinó que al contar con el apoyo de los intervinientes como profesionales, instituciones de salud y posibles usuarios; tomando en cuenta de que servicios en el área de fertilidad y salud reproductivo completos no existen en la zona norte se determinó que la oportunidad de inversión en el proyectos que por sobre todo brida desarrollo y representa un incremento en la calidad de vida de la población, es de una amplia aceptabilidad y buena acogida en los diversos sectores involucrados en la inversión para el desarrollo del proyecto. En conclusión el diagnóstico externo nos da buenas posibilidades en el entorno para el respectivo desarrollo de la inversión en el proyecto; con lo se asegura la oportunidad de inversión.

CAPÍTULO II

2.- MARCO TEÓRICO

2.1 CONTABILIDAD.

Es conveniente conocer el Concepto de Contabilidad para entender la importancia de llevar los registros, libros y análisis de las transacciones de una Empresa u Organización.

“La Ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad” (Ayaviri García Daniel, CONTABILIDAD BÁSICA Y DOCUMENTOS MERCANTILES. Pág. 10)

La anterior definición citada nos da la pauta para argumentar que la contabilidad es un sistema de información basado en normas teóricas y utilidad práctica comprobada que registra y resume hechos económicos para la valuación y evolución de la organización, con el propósito de producir datos útiles para la toma de decisiones y control.

2.1.1 Objeto y fines de la contabilidad

- a) **Objeto:** (estudio de la contabilidad), el patrimonio del ente y su evolución En el tiempo, los bienes en propiedad de terceros, ciertas contingencias de carácter patrimonial, económico y financiero.

- b) **Fines:** Brindar información útil para la toma de decisiones, tanto a los administradores como a terceros que interactúan; permite el control eficaz de recursos y obligaciones, conocer los resultados generados por las actividades; facilitar el cumplimiento de normas legales y profesionales.

La contabilidad es una disciplina técnica que a partir del procesamiento de datos sobre la composición y evolución del patrimonio de un ente, los bienes en propiedad de terceros y ciertas contingencias, produce información para la toma de decisiones de los administradores, otros interesados para la vigilancia sobre las obligaciones y recursos del ente.

2.1.2. Usuarios de la información contable

- a) **Usuario internos:** acceso irrestricto a los datos. Propietarios, administradores y gerentes.
- b) **Usuarios externos:** Requieren información para la toma de decisiones, proveedores, organismos gubernamentales, inversionistas y otros.

2.1.3. Cuentas

Elemento esencial del lenguaje contable. Palabras y símbolos que ayudan a expresar una idea, poseen dos tipos de contenidos:

- a) **Contenido cualitativo:** Describe la naturaleza de la operación.
- b) **Contenido cuantitativo:** Indica valor expresado en signo monetario de la operación.

2.1.4 Culminación del proceso contable

El proceso necesario para culminar el proceso contable a fin de preparar informes, estados contables comprende:

- La verificación de que los balances de saldos en cuentas coincidan con la realidad de los hechos económicos.

- En caso de existir diferencias dará lugar a registraciones para corregir.
- Una vez ajustado saldos. Se pueden elaborar los estados contables básicos; que son: balance general, estado de resultados, evolución patrimonial, flujo de efectivo además las notas aclaratorias.

2.2. EMPRESA

“La empresa, que puede revestir la forma de persona natural, empresa unipersonal de responsabilidad limitada, sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima, es la unidad económico-social con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para llevar a cabo una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.” TEMAS DE CONTABILIDAD BASICA E INTERMEDIA; Terán Gandarillas Gonzalo J; Pág.24.

En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza, trabajo y capital.

- **Naturaleza.** Proporciona elementos que el hombre necesita.
- **Trabajo.** Actividad humana. Poner elementos al alcance del consumidor.
- **Capital.** Elementos físicos que deben utilizarse para completar el proceso de la producción.

El empresario, reúne los factores de producción y combina para organizar el proceso productivo, asume riesgos de producción, retribución es su beneficio.

2.2.1 Características de la Empresa

- Existencia de participantes que contribuyen a la formación.
- Existencia de medios y/o objetos comunes entre participantes.
- Identidad de objetivos y/o metas entre los mismos.
- Disponibilidad de fondos p/ consecución de metas propuestas a través del desarrollo de actividades.

2.2.2. Clasificación de las Empresas

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

2.2.2.1. Según la actividad o giro

Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- a) **Industriales:** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:
 - **Extractivas:** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables.

- **Manufactureras:** Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser: **De consumo final**; producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor; y **De producción**; estas satisfacen a las empresas de consumo final

- b) **Comerciales:** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:
 - **Mayoristas:** Venden a gran escala al por mayor y a intermediarios.
 - **Minoristas (detallistas):** Venden al menudeo, al por menor y generalmente al consumidor final.
 - **Comisionistas:** Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

- c) **Servicio:** Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez pueden ser de: transporte, turismo, Instituciones financieras, servicios públicos (energía, agua, comunicaciones), Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo), Educación, Finanzas, Salubridad, etc.

2.2.2.2 Según la forma Jurídica

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

- a) **Empresas individuales:** si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

b) **Empresas societarias o sociedades:** constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria y la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad unipersonal de responsabilidad limitada a las que se hizo referencia anteriormente.

c) **Cooperativas u otras organizaciones de economía social:** que son agrupaciones de personas con actividades o caracteres en común actividad persiguen un mismo objetivo; forman un ente propio; son reguladas por otros reglamentos del cooperativismo. En el tema que se investiga no tiene cabida la cooperativa.

2.2.2.3 Según su dimensión

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- a) **Micro empresa:** si posee 10 o menos trabajadores.
- b) **Pequeña empresa:** si tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.
- c) **Mediana empresa:** si tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.
- d) **Gran empresa:** si posee más de 250 trabajadores.
- e) **Mega empresa:** si posee ventas internacionales y por ello tiene sedes en otros países con más de 250 trabajadores encada sede.

2.2.2.4 Según su **Ámbito de Actuación**

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir: locales, regionales, nacionales, multinacionales, transnacionales, mundial.

2.2.2.5 **Según la Titularidad del Capital**

Según el sector al cual estén encargados los capitales tenemos:

- a) **Empresa privada:** si el capital está en manos de accionistas particulares (empresa familiar si es la familia, empresa auto gestionada si son los trabajadores, etc.)
- b) **Empresa pública:** si el capital y el control está en manos del Estado
- c) **Empresa mixta:** si la propiedad es compartida

2.2.3 **Elementos de la Empresa**

Son los elementos o factores usados por la empresa para la consecución de sus objetivos entre ellos están:

- **Factores activos:** Personas físicas y/o jurídicas (entre otras entidades mercantiles, cooperativa, fundaciones, etc.) que constituyen una empresa realizando, entre otras, aportación de capital (sea puramente monetario, sea de tipo intelectual, patentes, etc.). Estas "personas" se convierten en accionistas de la empresa. Participan, en sentido amplio, en el desarrollo de la empresa: administradores, clientes, colaboradores y compañeros, fuente financiera, accionistas, suministradores y proveedores, trabajadores.

Factores pasivos: Todos los que son usados por los elementos activos y ayudan a conseguir los objetivos de la empresa. Como la tecnología, las materias primas utilizadas, los contratos financieros de los que dispone.

- **Organización:** coordinación y orden entre todos los factores y las áreas; comprende la organización jerárquica y departamental de una empresa. Pueden estar juntas o separadas en función del tamaño y modelo de empresa.

2.2.4 Finalidades Económicas y Sociales de las Empresas

- **Finalidad económica externa,** que es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.

- **Finalidad económica interna,** que es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores. Se ha discutido mucho si una de estas dos finalidades está por encima de la otra. Ambas son fundamentales, están estrechamente vinculadas y se debe tratar de alcanzarlas simultáneamente. La empresa está para servir a los hombres de afuera (la sociedad) y a los hombres de adentro (sus integrantes).

- **Finalidad social externa,** que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.

- **Finalidad social interna,** que es contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos.

La empresa, además de ser una célula económica, es una célula social. Está formada por personas y para personas. Está insertada en la sociedad a la que sirve y no puede permanecer ajena a ella. La sociedad le proporciona la paz y el orden garantizados por la ley y el poder público; la fuerza de trabajo y el mercado de consumidores; la educación de sus obreros, técnicos y directivos; los medios de comunicación y la llamada infraestructura económica. La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por eso no puede decirse que las finalidades económicas de la empresa estén por encima de sus finalidades sociales. Ambas están también indisolublemente ligadas entre sí y se debe tratar de alcanzar unas, sin detrimento o aplazamiento de las otras.

2.2.5 PERSONAS JURÍDICAS

Salvo que una persona natural cree una Clínica de Fertilización, con el riesgo que importa para su patrimonio, la forma de proceder a la creación de una entidad de fertilización es mediante la creación de una persona jurídica, entidad que se define según el Art. 564 de nuestro Código Civil (inciso 1), como *“persona jurídica a una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles y de ser representada judicial y extrajudicialmente”*.

Lógicamente que el Código Civil se refiere a las obligaciones civiles, ya que es el Código de Comercio el que nos señala lo que debemos entender por actos de comercio, sin perjuicio que exista una serie de actos que no están contemplados en dicho cuerpo legal.

En este sentido resulta plenamente aplicable la disposición a las compañías, sin perjuicio que en el Art. 1957 (Ex 1984) se define a la sociedad o compañía como: *“Sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan.”*

Según el Art. 1 de la ley de Compañías: *“Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.”*

2.2.5.1 Elementos que surgen de las disposiciones legales

- a) La exigencia de “dos o más personas” excluye las llamadas *sociedades unipersonales de responsabilidad limitada*, o la utilización de la sociedad para limitar la responsabilidad del empresario individual, ya que la subsistencia de la pluralidad de socios reales durante la vida de la sociedad es una exigencia legal, porque su desaparición es causal de disolución.
- b) La voluntad de la sociedad es diferente a la de los socios.
- c) Conforme a uno de los tipos de esta ley”. Regula los diferentes tipos de sociedad admitidos y sanciona a los que se apartan de los rasgos fundamentales con que la ley los caracteriza
- d) Se obligan a realizar aportes: la formación del capital social, a cuya constitución deben contribuir todos y cada uno de los socios, en la medida y forma pactada -que sea lícita, según el tipo de sociedad—, es un elemento esencial para la existencia y subsistencia de la sociedad
- e) Participando de las utilidades y soportando las pérdidas: ambos tópicos dan la noción de la participación en el área de la sociedad. Participar de las utilidades es el fin perseguido por toda compañía y soportar las pérdidas es la consecuencia lógica de una mala administración o mal funcionamiento de la compañía

Todas estas características están contempladas expresamente en el Código Civil y otros textos legales.

2.2.5.2 Clases de compañías que pueden constituirse en el Ecuador

De conformidad al tema de esta investigación la forma cómo podría constituirse una compañía cuyo objeto social sea la prestación de servicios médicos de fertilización o reproducción asistida, sería mediante una de las siete clases de compañías que contempla nuestra Ley de Compañías, cuando en su Art. 2 señala que; son compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación y la sociedad unipersonal de responsabilidad limitada.

Existe una prohibición de constitución de compañías, cuando éstas se encuentran prohibidas por la ley, según dispone el Art. 3 de la Ley de

Compañías, cuando dispone: *“Se prohíbe la formación y funcionamiento*

de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles ya las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad”.

2.2.5.3 Tipo de empresas que se puede organizar para crear una Clínica de Reproducción Asistida en la ciudad de Ibarra

2.2.5.1. Empresa Individual o persona natural

Esta es la forma más simple de organización y corresponde a una persona natural, con domicilio o residencia en el Ecuador, que desarrolla actos de comercio. En el caso de una persona natural, existe una absoluta confusión de patrimonios entre la actividad del empresario y la persona misma, lo que permite señalar la inconveniencia de emprender una actividad de esta clase como persona natural, atendida que ésta responde ilimitadamente con su patrimonio.

Desde el punto de vista de la responsabilidad civil de la persona natural dueña de la empresa, el hecho que no limite su responsabilidad al monto de sus aportes, resulta sumamente inconveniente, atendidas las normas sobre responsabilidad civil existentes en nuestro ordenamiento jurídico, sobre todo las relacionadas con la negligencia, impericia o imprudencia médica.

2.2.5.2. Empresa unipersonal de responsabilidad limitada

En el caso de la sociedad unipersonal de responsabilidad limitada, esta institución relativamente nueva en nuestro ordenamiento jurídico presenta una serie de ventajas, atendido que toda persona natural que emprenda una actividad comercial, responde ilimitadamente con todos sus bienes, quedando siempre su patrimonio desprotegido ante cualquier eventualidad.

La sociedad unipersonal modificó la situación anterior permitiendo que se creara este tipo de sociedad en donde el empresario unipersonal tiene un patrimonio determinado que limita su responsabilidad al monto de sus aportes.

2.2.5.3. Compañías de Responsabilidad Limitada

Puede sostenerse que la Compañía de Responsabilidad Limitada es: *"Aquella en que los socios administran por sí o por mandatarios elegidos por ellos, y en que su responsabilidad está limitada al monto de sus aportes o la suma que -además de dicho monto- se establezca en los estatutos sociales"*(Art. 92 de la Ley de Compañías)

Según la Ley de Compañías dicta:

SECCION V

DE LA COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. DISPOSICIONES GENERALES :

Art. 92.- *La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.*

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Finanzas para la recaudación correspondiente.

En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. No. 113.

Art. 93.- *La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirla, no adquieren la calidad de comerciantes.*

La compañía se constituirá de conformidad con las disposiciones de la presente Sección.

Art. 94.- *La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, segura, capitalización y ahorro.*

Art. 95.- *La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.*

Art. 96.- *El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.*

Art. 97.- *Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.*

2. DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE

Art. 98.- *Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.*

Art. 99.- *No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.*

Art. 100.- *Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de*

responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.

Art. 101.- *Las personas comprendidas en el Art. 7 del Código de Comercio no podrán asociarse en esta clase de compañías.*

3. DEL CAPITAL

Art. 102.- *El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.*

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Nota: Inciso primero reformado por Art. 99-g) de Ley No. 4, publicada en Registro Oficial Suplemento 34 de 13 de marzo del 2000.

Art. 103.- *Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.*

Art. 104.- *Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.*

Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios

responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

Art. 105.- *La constitución del capital o su aumento no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.*

Art. 106.- *Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo.*

La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

Art. 107.- *La participación de cada socio es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, estarán representados en la compañía por la persona que designaren. Igualmente, las partes sociales son indivisibles.*

Art. 108.- *No se admitirán prestaciones accesorias ni aportaciones suplementarias, sino en el caso y en la proporción que lo establezca el contrato social.*

Art. 109.- *La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social.*

En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

Art. 110.- *Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.*

Art. 111.- *En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicará la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.*

Art. 112.- *La amortización de las partes sociales será permitido solamente en la forma que se establezca en el contrato social, siempre que, para el efecto, se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.*

Art. 113.- *La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social.*

La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior. En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario.

De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en los respectivos protocolos del notario.

4. DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS

Art. 114.- *El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones regales. No obstante cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:*

- a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto;*
- b) A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;*
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;*

- d) *A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe, pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía;*
- e) *A no ser obligados al aumento de su participación social.*
Si la compañía acordare el aumento de capital, el socio tendrá derecho de preferencia en ese aumento, en proporción a sus participaciones sociales, si es que en el contrato constitutivo o en las resoluciones de la junta general de socios no se conviniere otra cosa;
- f) *A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios, cuando el contrato social o la junta general prescriban este derecho, el cual se ejercitará a prorrata de las participaciones que tuviere;*
- g) *A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercitará sólo cuando causas graves lo hagan indispensable. Se considerarán como tales el faltar gravemente a su deber, realizar a sabiendas actos ilegales, no cumplir las obligaciones establecidas por el Art. 124, o la incapacidad de administrar en debida forma;*
- h) *A recurrir a la Corte Superior del distrito impugnando los acuerdos sociales, siempre que fueren contrarias a la Ley o a los estatutos.*
En este caso se estará a lo dispuesto en los Arts. 249 y 250, en lo que fueren aplicables.
- i) *A pedir convocatoria a junta general en los casos determinados por la presente Ley. Este derecho lo ejercitarán cuando las aportaciones de los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social; y,*
- j) *A ejercer en contra de gerentes o administradores la acción de reintegro del patrimonio social. Esta acción no podrá ejercitarla si la junta general aprobó las cuentas de los gerentes o administradores.*

Art. 115.- *Son obligaciones de los socios:*

- a) *Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada, deducir las acciones establecidas en el Art. 219 de esta Ley;*
- b) *Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;*
- c) *Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración;*
- d) *Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados;*
- e) *Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;*
- f) *Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social; y,*
- g) *Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social.*

La responsabilidad de los socios se limitará al valor de sus participaciones sociales, al de las prestaciones accesorias y aportaciones suplementarias, en la proporción que se hubiere establecido en el contrato social. Las aportaciones suplementarias no afectan a la responsabilidad de los socios ante terceros, sino desde el momento en que la compañía, por resolución inscrita y publicada, haya decidido su pago. No cumplidos estos requisitos, ella no es exigible, ni aún en el caso de liquidación o quiebra de la compañía.

5. DE LA ADMINISTRACIÓN

Art. 116.- La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

Art. 117.- Salvo disposición en contrario de la Ley o del contrato, las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de los socios presentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 118.- Son atribuciones de la junta general:

- a) Designar y remover administradores y gerentes;
- b) Designar el consejo de vigilancia, en el caso de que el contrato social hubiere previsto la existencia de este organismo;
- c) Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes;
- d) Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades;
- e) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales;
- f) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
- g) Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social;
- h) Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía;
- i) Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía;
- j) Acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de esta Ley;
- k) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes.

En caso de negativa de la junta general, una minoría representativa de por lo menos un veinte por ciento del capital social, podrá recurrir al juez para entablar las acciones indicadas en esta letra; y,

l) Las demás que no estuvieren otorgadas en esta Ley o en el contrato social a los gerentes, administradores u otros organismos.

Art. 119.- *Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente.*

Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, las extraordinarias, en cualquier época en que fueren convocadas. En las juntas generales sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, o por los medios previstos en el contrato. Es aplicable a estas compañías lo establecido en el Art. 238.

Art. 120.- *El o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social podrán ejercer ante el Superintendente de Compañías el derecho concedido en el Art. 213. Si el contrato social estableciese un consejo de vigilancia, éste podrá convocar a reuniones de junta general en ausencia o por omisión del gerente o administrador, y en caso de urgencia.*

Art. 121.- *A las juntas generales concurrirán los socios personalmente o por medio de representante, en cuyo caso la representación se conferirá por escrito y con carácter especial para cada junta, a no ser que el representante ostente poder general, legalmente conferido.*

Art. 122.- *El acta de las deliberaciones y acuerdos de las juntas generales llevará las firmas del presidente y del secretario de la junta.*

Se formará un expediente de cada junta. El expediente contendrá la copia del acta y de los documentos que justifiquen que las convocatorias han sido hechas en la forma señalada en la ley y en los estatutos. Se incorporarán también a dicho expediente todos aquellos documentos que hubieren sido conocidos por la junta.

Las actas podrán extenderse a máquina, en hojas debidamente foliadas, o ser asentadas en un libro destinado para el efecto.

Art. 123.- *Los administradores o gerentes se sujetarán en su gestión a las facultades que les otorgue el contrato social y, en caso de no señalárseles, a las resoluciones de los socios tomadas en junta general. A falta de estipulación contractual o de resolución de la junta general, se entenderá que se hallan facultados para representar a la compañía judicial y extrajudicialmente y para realizar toda clase de gestiones, actos y contratos, con excepción de aquellos que fueren extraños al contrato social, de aquellos que pudieren impedir que posteriormente la compañía cumpla sus fines y de todo lo que implique reforma del contrato social.*

Art. 124.- *Los administradores o gerentes estarán obligados a presentar el balance anual y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la propuesta de distribución de beneficios, en el plazo de sesenta días a contarse de la terminación del respectivo ejercicio económico, deberán también cuidar de que se lleve debidamente la contabilidad y correspondencia de la compañía y cumplir y hacer cumplir la Ley, el contrato social y las resoluciones de la junta general.*

Art. 125.- *Los administradores o gerentes, estarán obligados a proceder con la diligencia que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.*

Los que faltaren a sus obligaciones son responsables, solidariamente si fueren varios, ante la compañía y terceros por el perjuicio causado.

Su responsabilidad cesará cuando hubieren procedido conforme a una resolución tomada por la junta general, siempre que oportunamente hubieren observado a la junta sobre la resolución tomada.

Art. 126.- Los administradores o gerentes que incurrieren en las siguientes faltas responderán civilmente por ellas, sin perjuicio de la responsabilidad penal que pudieren tener:

- a) *Consignar, a sabiendas, datos inexactos en los documentos de la compañía que, conforme a la ley, deban inscribirse en el Registro Mercantil, o dar datos falsos respecto al pago de las aportaciones sociales y al capital de la compañía;*
- b) *Proporcionar datos falsos relativos al pago de las garantías sociales, para alcanzar la inscripción en el Registro Mercantil de las escrituras de disminución del capital, aun cuando la inscripción hubiere sido autorizada por el Superintendente de Compañías;*
- c) *Formar y presentar balances e inventarios falsos; y,*
- d) *Ocultar o permitir la ocultación de bienes de la compañía.*

Art. 127.- La responsabilidad de los socios administradores de la compañía se extinguirá en conformidad con las disposiciones contenidas en los Arts. 264 y 265 y en la Sección VI de esta Ley.

Art. 128.- Sin perjuicio de la responsabilidad penal a que hubiere lugar, los administradores o gerentes responderán especialmente ante la compañía por los daños y perjuicios causados por dolo, abuso de facultades, negligencia grave o incumplimiento de la ley o del contrato social. Igualmente responderán frente a los acreedores de la compañía y a los socios de ésta, cuando hubieren lesionado directamente los intereses de cualquiera de ellos.

Si hubieren propuesto la distribución de dividendos ficticios, no hubieren hecho inventarios o presentaren inventarios fraudulentos, responderán ante la compañía y terceros por el delito de estafa.

Art. 129.- Si hubiere más de dos gerentes o administradores, las resoluciones de éstos se tomarán por mayoría de votos, a no ser que en el contrato social se establezca obligatoriedad de obrar conjuntamente, en cuyo caso se requerirá unanimidad para las resoluciones.

Art. 130.- Los administradores o gerentes no podrán dedicarse, por cuenta propia o ajena, al mismo género de comercio que constituye el objeto de la compañía, salvo autorización expresa de la junta general.

Se aplicará a los administradores de estas compañías, la prohibición contenida en el inciso Segundo del Art. 261.

Art. 131.- Es obligación de los administradores o gerentes inscribir en el mes de enero de cada año, en el Registro Mercantil del cantón, una lista completa de los socios de la compañía, con indicación del nombre, apellido, domicilio y monto del capital aportado. Si no hubiere acaecido alteración alguna en la nómina de los socios y en la cuantía de las aportaciones desde la presentación de la última lista, bastará presentar una declaración en tal sentido.

Art. 132.- Son aplicables a los gerentes o administradores las disposiciones constantes en los Arts. 129 al 133, inclusive, del Código de Comercio.

Art. 133.- El administrador no podrá separarse de sus funciones mientras no sea legalmente reemplazado. La renuncia que de su cargo presentare el administrador, surte efectos, sin necesidad de aceptación, desde la fecha en que es conocida por la junta general de socios. Si se tratare de administrador único, no podrá separarse de su cargo hasta ser legalmente reemplazado, a menos que hayan transcurrido treinta días desde la fecha en que la presentó.

La junta general podrá remover a los administradores o a los gerentes por las causas determinadas en el contrato social o por incumplimiento de las obligaciones señaladas en los Arts. 124, 125 y 131. La resolución será tomada por una mayoría que represente, por lo menos, las dos terceras partes del capital pagado concurrente a la sesión. En el caso del Art. 128 la junta general deberá remover a los administradores o a los gerentes.

Si en virtud de denuncia de cualquiera de los socios la compañía no tomare medidas tendientes a corregir la mala administración, el socio o socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social podrán, libremente, solicitar la remoción del administrador o de los

gerentes a un juez de lo civil. Este procederá ciñéndose a las disposiciones pertinentes para la remoción de los gerentes o de los administradores de las compañías anónimas.

Art. 134.- *Toda acción contra los gerentes o administradores prescribirá en el plazo de tres meses cuando se trate de solicitar la remoción de dicho funcionario.*

Art. 135.- *En las compañías en las que el número de socios exceda de diez podrá designarse una comisión de vigilancia, cuyas obligaciones fundamentales serán velar por el cumplimiento, por parte de los administradores o gerentes, del contrato social y la recta gestión de los negocios.*

La comisión de vigilancia estará integrada por tres miembros, socios o no, que no serán responsables de las gestiones realizadas por los administradores o gerentes, pero sí de sus faltas personales en la ejecución del mandato.

6. DE LA FORMA DEL CONTRATO

Art. 136.- *La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil. El extracto de la escritura contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del Art. 137 de esta Ley y, además, la indicación del valor pagado del capital suscrito, la forma en que se hubiere organizado la representación legal, con la designación del nombre del representante, caso de haber sido designado en la escritura constitutiva y el domicilio de la compañía.*

De la resolución del Superintendente de Compañías que niegue la aprobación, se podrá recurrir ante el respectiva Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 137.- *La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por si o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:*

- 1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;*
- 2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;*
- 3. El objeto social, debidamente concretado;*
- 4. La duración de la compañía;*
- 5. El domicilio de la compañía;*
- 6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;*
- 7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;*
- 8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;*
- 9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirarla; y,*
- 10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.*

Art. 138.- *La aprobación de la escritura de constitución de la compañía será pedido al Superintendente de Compañías por los administradores o gerentes o por la persona en ella designada. Si éstos no lo hicieren dentro de los treinta días de suscrito el contrato, lo hará cualquiera de los socios a costa del responsable de la omisión.*

Art. 139.- Los administradores o los gerentes podrán ser designados en el contrato constitutivo o por resolución de la junta general. Esta designación podrá recaer en cualquier persona, socio o no, de la compañía.

En caso de remoción del administrador o del gerente designado en el contrato constitutivo o posteriormente, para que surta efecto la remoción bastará la inscripción del documentos respectiva en el Registro Mercantil.

Art. 140.- El pago de las aportaciones por la suscripción de nuevas participaciones podrá realizarse:

1. En numerario;
2. En especie, si la junta general hubiere resuelto aceptarla y se hubiere realizado el avalúo por los socios, o los peritos, conforme lo dispuesto en el Art. 104 de esta Ley;
3. Por compensación de créditos;
4. Por capitalización de reservas o de utilidades; y,
5. Por la reserva o superávit proveniente de revalorización de activos, con arreglo al reglamento que expedirá la Superintendencia de Compañías.

La junta general que acordare el aumento de capital establecerá las bases de las operaciones que quedan enumeradas.

En cuanto a la forma de pago del aumento de capital, se estará a lo dispuesto en el segundo inciso del Art. 102 de esta Ley.

Art. 141.- Cuando por disposición contractual se designen funcionarios de fiscalización en esta especie de compañía, se aplicarán las disposiciones del Capítulo 9, Sección VI.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 142.- En lo no previsto por esta Sección, se aplicarán las disposiciones contenidas en la Sección VI, en cuanto no se opongan a la naturaleza de la compañía de responsabilidad limitada.

2.3 ADMINISTRACIÓN

Del libro: Introducción a la Teoría General de la Administración, Séptima Edición, de Chiavenato Idalberto, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 10.: *"el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales. La palabra administración viene del latín ad (hacia, dirección, tendencia) y minister (subordinación u obediencia), y significa aquel que realiza una función bajo el mando de otro, es decir, aquel que presta un servicio a otro"*.

Sin embargo, en la actualidad, la palabra administración tiene un significado distinto y mucho más complejo porque incluye términos como "proceso", "recursos", "logro de objetivos", "eficiencia", "eficacia", entre otros, que han cambiado radicalmente su significado original. La administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz.

Según «Teorías de la Administración», de Oliveira Da Silva Reinaldo, International Thomson Editores, S.A. de C.V., 2002, Pág. 6.

La definición de administración se subdivide en cinco partes fundamentales que se explican a continuación:

1.- Proceso de planear, organizar, dirigir y controlar: Es decir, realizar un conjunto de actividades o funciones de forma secuencial, que incluye:

a) **Planificación:** Del libro: «Administración y Dirección», de Díez de Castro Emilio Pablo, García del Junco Julio, Martín Jiménez Francisca y Perriáñez Cristóbal Rafael, McGraw-Hill Interamericana, 2001, Pág. 4.

"Consiste básicamente en elegir y fijar las misiones y objetivos de la organización. Después, determinar las políticas, proyectos, programas, procedimientos, métodos, presupuestos, normas y estrategias necesarias para alcanzarlos, incluyendo además la toma de decisiones al tener que escoger entre diversos cursos de acción futuros".

En pocas palabras, es decidir con anticipación lo que se quiere lograr en el futuro y el cómo se lo va a lograr.

b) Organización: *“Consiste en determinar qué tareas hay que hacer, quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuentas a quién y dónde se toman las decisiones”*; Administración, Octava Edición, de Robbins Stephen y Coulter Mary, Pearson Educación, 2005, Págs. 7 y 9.

c) Dirección: *“Es el hecho de influir en los individuos para que contribuyan a favor del cumplimiento de las metas organizacionales y grupales; por lo tanto, tiene que ver fundamentalmente con el aspecto interpersonal de la administración.”*; Del libro: «Administración Un Perspectiva Global», 12a. Edición, de Koontz Harold y Wehrich Heinz, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 6 y 14.

d) Control: Administración Un Perspectiva Global», 12a. Edición, de Koontz Harold y Wehrich Heinz, McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 14: *“Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para garantizar que los hechos se apeguen a los planes. Implica la medición del desempeño con base en metas y planes, la detección de desviaciones respecto de las normas y la contribución a la corrección de éstas.”*

2.- Uso de recursos: Se refiere a la utilización de los distintos tipos de recursos que dispone la organización: humanos, financieros, materiales y de información.

3.- Actividades de trabajo: Son el conjunto de operaciones o tareas que se realizan en la organización y que al igual que los recursos, son indispensables para el logro de los objetivos establecidos.

4.- Logro de objetivos o metas de la organización: Todo el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar la utilización de recursos y la realización de actividades, no son realizados al azar, sino con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización.

5.- Eficiencia y eficacia: En esencia, la eficacia es el cumplimiento de objetivos y la eficiencia es el logro de objetivos con el empleo de la mínima cantidad de recursos.

En pocas palabras, administrar es decidir con anticipación lo que se quiere lograr y el cómo se lo va a lograr, para luego, utilizar los recursos disponibles y ejecutar las actividades planificadas con la finalidad de lograr los objetivos o metas establecidos, haciendo lo que debe hacerse con la menor cantidad de recursos posible.

2.4 INVERSIONES

"La inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa" (TARRAGÓ SABATÉ, Francisco; "Fundamentos de economía de la empresa", 1986, pág. 308)

En general las varias definiciones que se podría encontrar de inversión vienen a decirnos que las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros para obtener beneficios a lo largo de un plazo de tiempo del proyecto.

2.4.1. Elementos de la Inversión

Según PEUMANS, Herman: 1967

- a) El sujeto de la inversión (generalmente empresa)
- b) El objeto de la inversión (ejemplo: adquisición de equipo)
- c) El coste de la inversión o inversión inicial. Desembolso que hay que hacer en el momento cero para llevar adelante el proyecto.
- d) La corriente de cobros y pagos líquidos que originará la Inversión durante su vida útil.

e) El tiempo, durante el cual el proyecto generará flujos financieros.

f) El posible valor residual

2.5 OFERTA

El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A, Pág. 237; define la oferta como *"La cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta."*

En un sentido general, la oferta es una fuerza del mercado que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado y no se limitan a productos físicos, sino que incluyen: servicios, actividades o beneficios; es decir, que incluyen otras entidades tales como: personas, lugares, organizaciones, información e ideas.

2.5.1 Análisis Estructural de la Definición de Oferta:

Según, Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, Pág. 7.

La definición de oferta revela las siguientes partes que conforman la oferta como tal:

a) La existencia de vendedores: Se refiere a la existencia de individuos, empresas u organizaciones que tienen un producto o servicio a la venta.

b) La cantidad de un producto: Es el número de unidades de un producto y/o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a un precio determinado.

c) La disposición para vender: Se refiere a aquello que los vendedores "quieren" vender a un determinado precio y en un determinado periodo de tiempo.

d) La capacidad de vender: Se refiere a la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores "pueden" proveer al mercado, a un precio determinado y en un periodo de tiempo determinado.

e) El puesto en el mercado: Se refiere a un determinado lugar, que puede ser físico o virtual en el que se pondrá a la venta los productos o servicios.

f) El precio determinado: Es la expresión de valor expresado, por lo general, en términos monetarios que tienen los bienes y servicios que los vendedores ponen a la venta.

g) El periodo de tiempo: Se refiere a un ciclo establecido (en el que el producto o servicio estará disponible para la venta, a un precio determinado.

h) Las necesidades y deseos: La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos. En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas.

2.6. DEMANDA

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

www.gestiopolis.com (2009) dice Demanda es el conjunto de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos adquirir a cada nivel de

precios manteniéndose constantes de las variables también define como petición de compra de un título, divisa o servicio

Fischer Laura (2004) define Demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. El precio del producto estará determinado por la demanda ya que esta constituye una serie de relaciones y cantidades

Hay una serie de factores determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien tales como las preferencias la renta o riesgos en ese periodo los precios de los demás bienes y sobre todo el precio del propio bien

En términos generales la demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.

2.6.1 Análisis Estructural de la Definición de Demanda:

Del libro: Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, Pág. 7.

Se puede apreciar que la definición de demanda revela un conjunto de partes que conforman la demanda. Esas partes son las siguientes:

a) Cantidad de bienes o servicios: Se refiere a un cierto número de unidades que los compradores estarían dispuestos a comprar o que ya han sido adquiridas.

b) Compradores o consumidores: Son las personas, empresas u organizaciones que adquieren determinados productos para satisfacer sus necesidades o deseos.

c) Necesidades y deseos: La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores. En cambio, los deseos

consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas

d) Disposición a adquirir el producto o servicio: Se refiere a la determinación que tiene el individuo, empresa u organización por satisfacer su necesidad o deseo.

e) Capacidad de pago: Es decir, que el individuo, empresa u organización tiene los medios necesarios para realizar la adquisición.

f) Precio dado: Es la expresión de valor expresado, por lo general, en términos monetarios que tienen los bienes y servicios.

g) Lugar establecido: Es el espacio, físico o virtual (como el internet) en el que los compradores están dispuestos a realizar la adquisición.

2.7 PROYECCIÓN DE LA OFERTA, DEMANDA Y PRECIOS

Las proyecciones de la oferta y demanda del mercado son tenidas en cuenta para la elaboración de los presupuestos en las empresas. A medida que se incrementa el ingreso, la demanda el bien en valores monetarios también aumenta

La proyección de oferta y demanda son de gran importancia para la toma de decisiones en una organización en el área de producción que implica determinar y planear la capacidad instalada y a la maquinaria suficiente y adecuada para poder cumplirle a nuestros clientes manejando el control inventario que posee la empresa . El resultado nos enseña entonces que un incremento (oferta), la demanda del producto aumenta a medida que se incrementa el ingreso, la demanda del bien, en valores monetarios, también aumenta. El resultado nos enseña entonces que ante un incremento del precio (oferta), la demanda del producto también aumenta.

2.7.1 CLASIFICACIÓN DE LAS PROYECCIONES

La proyección se clasifica en:

a) Proyección cuantitativa es la manera matemática para pronosticar el comportamiento de la oferta o demanda futura

b) Proyección cualitativa es el pronóstico de comportamiento futuro de la oferta y la demanda del producto a partir del juicio y la costumbre de las personas, para esta proyección se realizan los llamados estudios de mercado, las encuestas, o los paneles de consumidores

2.8 COSTOS

Es una inversión que se hace directamente en el departamento de producción en consecuencia es un valor recuperable e inventariable

Es el conjunto de valores incurridos en un periodo perfectamente identificados con el producto que se fabrica

2.8.1 COSTO DE PRODUCCIÓN

Son los costos necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza del trabajo, maquinaria, equipos y otros. Está formado por la combinación de tres elementos que son

2.8.1.1 Material prima Directa o Materiales Directos

LEXUS EDITORES (2010) dice: Construyendo todos los bienes, ya sea que se encuentran en estado natural o hayan tenido algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien.

SARMIENTO, Rubén (2010) manifiesta. Es considerada como elemento básico del costo, es decir el incorporado en el producto siendo este en muchos casos el más importante para la transformación en el artículo terminado

Luego de un análisis de las dos definiciones anteriores he obtenido mi propia definición: la materia prima directa es el elemento básico utilizando en la transformación con el propósito de obtener un producto terminado o

semielaborado. Se caracteriza por ser de difícil identificación en: cantidad, peso, volumen, además es cuantificable

2.8.1.2 Mano de obra Directa o Trabajo Directo

LEXUS Editores (2010) dice: se denomina a la fuerza creativa del hombre, de carácter físico o intelectual requerida para transformar con la ayuda de máquinas equipos o tecnología los materiales en productos terminados.

SARMIENTO, Rubén (2010) manifiesta: es la fuerza de trabajo o el trabajo humano incorporado en el producto es decir el que elaboran los trabajadores en el proceso de producción, sea su trabajo manual o tecnificado en las maquinas que están transformando en productos terminados, además el valor por pago de salarios se puede fácilmente determinar en dicho producto

Considerando las acciones de los anteriores autores he llegado a la siguiente definición “La mano de Obra Directa es la fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos terminados ya sea manual o mediante la utilización de maquinaria, herramientas, o tecnología

2.8.1.3 Costos indirectos de Fabricación o Costos Generales de Fabricación, Carga Fabril y demás.

LEXUS EDITORIALES (2010) dice: Constituye materiales e inmateriales complementarios que son indispensables para generar un bien o un servicio conforme fue concebido originalmente

CHILQUINGA, Manuel (2007) comenta “llamada también cargada fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar el conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifica con un solo producto o proceso productivo “

Una vez analizado el anterior concepto he sacado mi propia definición “los costos directos de Fabricación (CIF) son todos aquellos costos necesarios para la producción que no se identifican bien con el producto que se está elaborando. Por ejemplo materiales indirectos mano de obra indirecta depreciaciones, impuestos, servicios básicos, entre otros.

2.9 CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS

2.9.1 INGRESOS

Son todos los ingresos monetarios, los que van a estar en función de la actividad de la empresa y su estructura

2.9.1.1 CLASIFICACIÓN

Los ingresos se clasifican en:

a) **INGRESOS OPERACIONALES:** Se clasifican en:

Ingreso Financiero: Son considerados básicamente las utilidades provenientes de:

- Ingresos cobrados por ventas al contado o crédito
- Interés ganado por inversiones realizadas

b) **OTROS INGRESOS** :No son provenientes de las actividades centrales de la empresa:

- Arriendo cobrados
- Comisiones ganadas por venta
- Utilidad por venta de activos fijos

2.9.2 GASTOS

Son todos los gastos monetarios que significan desembolso para la empresa se aplican para cumplir con las funciones de administrar, vender y financiar está relacionada directamente con los departamentos de

administración ventas y con los servicios financieros , en consecuencia es un valor no recuperable ni inventariable

2.8.2.1 CLASIFICACIÓN

Los gastos se clasifican en:

a) **GASTOS DE ADMINISTRACIÓN:** Son egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa.

- Sueldos
- Sobretiempos
- Beneficios sociales de ley
- Suministro de oficina
- Servicios básicos
- Depreciaciones, amortizaciones, y demás

b) **GASTOS DE VENTAS:** Son desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas.

- Sueldos
- Beneficios sociales de ley
- Suministro de oficina
- Servicios básicos
- Gastos de viajes y movilización de vendedores
- Comisión en ventas
- Publicidad y propaganda
- Depreciaciones

c) **GASTOS NO OPERACIONALES:** Se clasifican en:

- **GASTOS FINANCIEROS** :Son pagos que se realizan a instituciones bancarias y financieras como: Interés pagado por compra de crédito
- **OTROS GASTOS:** Se refieren a los gastos que no integran dentro de los grupos anteriores como: comisiones pagadas, perdida en venta de activos fijos.

2.10 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son resultados contables relevantes de una situación específica de la empresa

2.10.1 ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Como en todo proceso, se debe generar un producto relevante, que son los estados o informes contables cuyas características de calidad y oportunidad deben ser evidentes a fin de justificar la presencia como fuente de información

En toda entidad industrial o de servicio, se deben prepara por lo menos los siguientes informes básicos:

- a) Estados de costos de producción y venta
- b) Estado de pérdida y ganancia
- c) Balance general
- d) Estado de evolución del patrimonio
- e) Estado de flujo del efectivo
- f) Notas aclaratorias

a) **ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS**

Es el informe contable específico de las empresas industriales y de servicios, integra el costo de producción y el costo de ventas de los artículos terminados el periodo, mediante la presentación ordenada y sistemáticas de las cuentas que denotan “inversiones” Efectuadas en distintos conceptos del costo y los inventarios de los artículos semielaborados y terminados, hasta obtener el costo de productos vendidos

b) ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es uno de los más importantes e interesantes informes contables que mide la situación económica de una entidad en un periodo determinado es decir, la capacidad gerencial para hacer rentables los recursos activos y pasivos. Si estos recursos se han manejado correctamente y eficientemente, el patrimonio se incrementa, de lo contrario se reducirá y será motivo de obvia preocupación para propios y extraños

c) BALANCE GENERAL

Es importante por que integra la situación económica y financiera de la empresa a una fecha dada

La situación financiera se refiere a la capacidad de pago oportuno de deudas y compras de bienes y servicios para la operación y la posición actual de los activos, deudas y aportes patrimoniales

2.11 ÍNDICES FINANCIEROS

Es un proyecto empresarial es muy importante analizar; la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo es viable o no. Cuando se forma una empresa hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión

Dos parámetros muy usados a la hora de calcular la viabilidad de un proyecto son el VAN (valor actual neto) y el TRI (tasa interna de retorno)

ambos concepto se basan en el mismo y es el estimación de flujos de caja que tenga la empresa (ingreso menos gastos netos)

2.11.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrán un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia, Si el resultado es positivo, el proyecto es viable

Entonces para hallar el VAN se necesita:

- Tamaño de la inversión
- Flujo de caja neto proyectado
- Tasa de descuento

2.11.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TRI)

Es la tasa que iguala la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados (igualando al egreso inicial) también se puede decir que es la tasa de interés que se hace que el (VAN) del proyecto sea igual a cero la TRI es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto

Entonces para hallar la TRI se necesita

- Tamaño de inversión
- Flujo de caja neto proyectado

2.11.3 RELACIÓN COSTO-BENEFICIO

El costo – beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tomando por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todo los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquello donde los beneficios superan el costo son exitosos caso contrario

fracasara. Si el índice es mayor que cero se acepta el proyecto, en caso contrario se rechaza

2.11.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Consiste en determinar el real número de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial

Mide el nivel de periodos que llevan a los ingresos netos descontando, repagar la inversión inicial

Deberá aceptarse los proyectos con:

- ✓ Mayores VAN (siempre que sean positivos)
- ✓ Mayores TRI (siempre que sean mayores a la tasa social de descuento
- ✓ La mayor relación ingresos/costos (siempre que sea mayor a uno)
- ✓ El menor periodo de recuperación de la inversión (siempre que sea recuperable)

2.12 GENERALIDADES DEL SECTOR SALUD

En el 1946, la Organización Mundial de la Salud (OMS) conceptualizó a la salud como *"un completo estado de bienestar físico, mental y social y no meramente la ausencia de enfermedad o incapacidad"*.

Este concepto fue duramente criticado por tender a la perfección, cosa que no ha logrado ningún ser humano. "la salud pública es la ciencia y el arte de prevenir las enfermedades, prolongar la vida y fomentar la salud y la eficiencia física mediante esfuerzos organizados de la comunidad para sanear el medio ambiente, controlar las infecciones de la comunidad y educar al individuo en cuanto a los principios de la higiene personal; organizar servicios médicos y de enfermería para el diagnóstico

precoz y el tratamiento preventivo de las enfermedades, así como desarrollar la maquinaria social que le asegure a cada individuo de la comunidad un nivel de vida adecuado para el mantenimiento de la salud"

El sector Salud está compuesto por todas las personas e instituciones, públicas y privadas, que ejecutan o contribuyen a la realización de actividades destinadas a la promoción, protección, recuperación de la salud y rehabilitación en comunidades y personas enfermas.

2.12.1 Participan en el sector Salud:

a) La población: objeto y objetivo del quehacer organizado en salud. Dentro de la población se identifican diferentes grupos con distintas demandas y posibilidades de acceso al sistema de salud.

b) El Estado: con sus diferentes poderes y componentes, actúa como garante y protector de los derechos de los ciudadanos en esta materia. Le corresponde el desarrollo de las leyes y reglamentos, que garanticen el adecuado funcionamiento del sistema, así como la fiscalización de su cumplimiento, la formulación de políticas de salud, la contribución al financiamiento del sistema y la administración del subsistema público.

c) Los sistemas previsionales de salud: corresponden a las instituciones administradoras – organizativas de salud.

d) Los sistemas asistenciales de salud: constituyen la red prestadora de servicios de salud

2.13 LA INFERTILIDAD HUMANA

Son muchas las parejas que no pueden tener hijos, y el número de casos se encuentra en aumento. La infertilidad es motivo de sufrimiento y desesperación para muchas parejas bien avenidas. Las parejas y personas en general que no pueden concebir acuden a su médico en

busca de orientación y asesoría - y en ocasiones al especialista para someterse a un tratamiento personalizado.

Las clínicas modernas para el tratamiento de la infertilidad ofrecen una amplia gama de tratamientos avanzados que son difíciles de comprender y que (a veces) generan preocupaciones. Hay otros aspectos importantes que deben tomarse en cuenta, como son: el costo del tratamiento, su duración, el posible fracaso del tratamiento y la ansiedad en torno al mismo. Todos estos aspectos suscitan dudas que son difíciles de aclarar en forma sencilla o inmediata, y que requieren de la asesoría de un especialista - principalmente sobre el tipo de tratamiento que resultará más adecuado y las probabilidades de éxito.

2.13.1 Avances En El Campo de Infertilidad Humana

De acuerdo a la síntesis de la OMS (organización mundial de la Salud) ,2005

- **1926:** Descubrimiento de la hormona hipofisaria que controla la función ovárica.
- **1961:** Introducción del citrato de clomifeno, una droga que estimula el crecimiento de óvulos para la inducción de la ovulación.
- **1963:** Introducción de la HMG urinaria extraída de la orina de mujeres menopáusicas.
- **1971:** Se puede fabricar en el laboratorio una hormona que estimula la producción y la descarga de gonadotropinas en el cuerpo (Hormona Liberadora de Gonadotropinas, GnRH). Sera usada en la práctica clínica en gran escala desde 1982 en adelante.
- **1978:** Nace el primer ser luego de una reimplantación de un embrión humano. Un hito importante hacia el tratamiento de infertilidad mediante la Fertilización In vitro.

- **1981:** El primer embarazo resultante del uso combinado de inducción de ovulación (por citrato de clomifeno) y Fertilización In vitro (fertilización en el laboratorio con reimplantación del embrión).
- **1984:** Uso rutinario en la clínica de procedimientos de Fertilización In vitro que involucran la reimplantación de un embrión o gameto.
- **1992:** Inyección intra-citoplasmática en el laboratorio de una célula (espermio) dentro de otra célula (ovulo). Se hace posible la inyección de espermios (ICSI sigla en inglés).
- **1993:** Primeros estudios con FSH recombinante en pacientes. La tecnología recombinante es un importante adelanto tecnológico, porque permite fabricar FSH en el laboratorio en lugar de extraerlo desde la orina de mujeres posmenopáusicas.
- **1996:** Introducción al mercado de ampollas que contienen FSH recombinante.
- **1999:** Introducción de la primera solución de FSH recombinante lista para inyectarse.
- **2000:** Órganon introduce el Puregon Pen® . Después del cambio de la FSH recombinante desde polvo (ampollas) a una solución lista para inyectarse, el Puregon Pen ahora ofrece a los usuarios el método más amistoso de administración de solución de FSH recombinante.

2.13.2 CAUSAS DE LA INFERTILIDAD HUMANA

Síntesis tomada de: **Artículo de Revisión Definición y Causas de La Infertilidad;** *Santiago Bugo-Olmedo, M.D.*, Claudio Chillik, M.D., Susana Hopolman, M.D.; Noviembre/2003*

Aproximadamente de un 10 a 15% de las parejas en edad reproductiva que buscan un embarazo no lo logran después de un año de intentarlo. En general la infertilidad puede ser atribuida a la pareja masculina, a la pareja femenina, o a ambos. En muchos casos la causa de infertilidad no puede ser identificada y en muchos casos ocurre un embarazo antes de que la causa se haya determinado. Sin embargo muy pocas parejas

sufren una infertilidad definitiva, y el tratamiento médico es muy útil en la mayoría de los casos.

2.13.2.1 CAUSAS MASCULINAS

Las causas específicas de infertilidad en el hombre en general están relacionadas con un defecto en la producción de los espermios o con una obstrucción en el transporte de los espermios desde los testículos durante la preparación para la eyaculación. Las infecciones juegan un papel menos importante en la infertilidad masculina que en la infertilidad femenina.

Las causas de infertilidad en el hombre son múltiples. Para entenderlas mejor, se dividen en cuatro grupos :

- a) Pre-testiculares (hormonas)
- b) Testiculares
- c) Post-testiculares
- d) Problemas de eyaculación

	Países Desarrollados (%)	Países en desarrollo (%)			
		Africa	Asia	Latino América	Mediterraneo Oriente
Sin Causa Desmostrable	49	46	58	41	28
Defecto Espermático	21	13	19	25	33
Glándula Accesorio	7	11	3	12	3
Varicocele	11	20	10	19	12

Causas específicas de infertilidad masculina
("The FIGO Manual of Human Reproduction, Volume 3, Reproductive Health, global Issues", 1990)

2.13.2.2. CAUSAS FEMENINAS

Entre 78 y 85% de los casos de infertilidad femenina se deben principalmente a tres causas:

- a) Anovulación: Cuando el óvulo no llega a ser expulsado por el ovario.

- b) Endometriosis: cuando el tejido uterino se encuentra fuera del útero.
- c) Factor tubo-peritoneal: cuando las Trompas de Falopio se encuentran con algún tipo de lesión.

	Países Desarrollados (%)	Países en desarrollo (%)			
		Africa	Asia	Latino América	Mediterraneo Oriente
Sin Causa Demostrable	40	16	31	35	26
Causa Tubo-Peritoneal	36	85	39	44	42
Causa Ovárica	33	26	34	31	40
Endometriosis	6	1	10	3	1

Causas específicas de infertilidad femenina
 ("The FIGO Manual of Human Reproduction, Volume 3, Reproductive Health, global Issues", 1990)

2.13.3. EXÁMENES A REALIZAR PARA DIAGNOSTICAR LAS CAUSAS DE INFERTILIDAD:

Un número de procedimientos diagnósticos se requieren en la investigación de rutina de la pareja infértil. Los procedimientos son relativamente simples y podrían ser efectuados por su ginecólogo tratante. Los exámenes posibles son:

2.13.3.1 Exámenes Masculinos:

a) Análisis de los espermios: La evaluación de espermatozoides puede ser un punto de conversación con su médico. El conteo de espermatozoides dictara que opciones son razonables para la pareja que persigue intentar concebir.

b) Análisis de la penetración de los espermios: En este test, los espermatozoides son incubados y especialmente preparados. Se mide la

capacidad de los espermatozoides para adherirse a los óvulos y llegar a penetrarlos.

c) Análisis de anticuerpos: Estos análisis chequean la producción de sustancias (anticuerpos) del hombre y la mujer que puedan parar e incluso matar a los espermatozoides antes de que lleguen al ovulo.

d) Análisis de la función de los espermios: Estos análisis (que también son conocidos como análisis de la función de los espermatozoides) mide la habilidad de los espermatozoides de experimentar estos cambios y permite la identificación de los espermatozoides que no pueda ser capaz de fertilizar un ovulo.

e) Biopsia del testículo: Un pequeño pedazo de los testículo(s) se saca quirúrgicamente y se evalúa microscópicamente.

2.13.3.2 Exámenes Femeninos:

a) Exploración inicial: La evaluación femenina comienza con una historia de salud y examen físico que incluyen:

- Una completa historia ginecológica, concentrándose en la regularidad y naturaleza de los ciclos menstruales;
- Historia de procedimientos quirúrgicos anteriores o infecciones pélvicas, si existe alguna;
- Embarazos anteriores, sus resultados y complicaciones;
- Algún dolor con las menstruaciones (dismenorrea), la naturaleza e historia de ese dolor, y
- Frecuencia, algún dolor o problema en las relaciones sexuales.

b) Registro de la temperatura basal: La manera más simple para entender cómo usted ovula es a través de una gráfica de temperatura basal del cuerpo (TB).

e) Examen de sangre: Todos los exámenes de sangre deben ser individualizados según la pareja, determinados por sus historias y hallazgos durante los exámenes físicos. Los tres exámenes que son casi siempre valiosos son un nivel de prolactina y un título de anticuerpos para clamidia y la TSM

f) Histerosalpingografía: Las HSG son un excelente medio de evaluación del útero para asegurarse que no existe cicatriz, pólipos u otras masas como miomas (fibroides), las que pueden alterar la cavidad uterina o la estructura uterina normal o anormal.

g) Biopsia del Endometrio: Una biopsia endometrial, tomada durante la etapa premenstrual del ciclo, confirmará la presencia de la ovulación.

h) Laparoscopia: La laparoscopia es considerada una de las más valiosas herramientas del médico para la evaluación y el tratamiento de mujeres infértiles. Es el medio para evaluar si están normales los ovarios, trompas y las estructuras alrededor.

2.13.4. TRATAMIENTOS PARA LA INFERTILIDAD:

No hay una solución simple para la infertilidad. El tratamiento dependerá de los resultados de la investigación. Dependiendo de la gravedad del trastorno, los doctores pueden recurrir a una gran variedad de tratamientos, que varían de simples a complejos. Las opciones disponibles son:

a) Terapia sólo con drogas: La inducción de la ovulación es uno de los varios tratamientos de reproducción asistida. Es utilizada

principalmente en mujeres que no ovulan regularmente y por lo tanto no pueden concebir.

- b) Inseminación artificial de donante (IAD o ID):** Inseminación artificial o fecundación asistida es todo aquel método de reproducción en el que el espermatozoides es depositado en la mujer o hembra mediante instrumental especializado y utilizando técnicas que reemplazan a la copulación, ya sea en óvulos (intrafolicular), en el útero, en el cérvix o en las trompas de Falopio

- c) Superovulación e inseminación intrauterina (IIU):** La Inseminación intrauterina (IIU) es uno de los métodos más simples de reproducción asistida. En las mujeres que no ovulan regularmente, puede combinarse con la técnica de inducción de la ovulación con gonadotrofinas (tales como la hormona folículo estimulante FSH).

- d) Fertilización in vitro (FIV o IVF):** La fertilización in-vitro es un proceso llevado paso a paso, por medio del cual múltiples oocitos son recuperados de los sacos existentes en los ovarios (folículos), fertilizados con espermatozoides en laboratorio, hasta lograr por cultivo los primeros embriones que luego serán transferidos para su implantación en el útero.

- e) Fertilización mediante la técnica de inyección intracitoplásmica de espermatozoides (IICE o ICSI):** Durante los últimos años, la fertilización por microinyección ha sido aclamada como una revolución y finalmente ofrece un tratamiento viable incluso para los casos más dificultosos de infertilidad masculina.

CAPÍTULO III

3.- ESTUDIO DE MERCADO

3.1 INTRODUCCIÓN

La infertilidad es una condición que actualmente afecta alrededor 15-20% de las parejas en edad reproductiva y la población de la ciudad de Ibarra no es la excepción, a pesar de la innovación y avances en el área de la salud a nivel mundial y el alto grado de crecimiento que ha venido experimentando la ciudad aún no tenemos un centro especializado en reproducción humana que atienda los casos posibles a determinarse.

Dentro del campo de la salud reproductiva, la infertilidad implica una deficiencia que no compromete la integridad física del individuo ni amenaza su vida. Sin embargo, dicha deficiencia puede tener un impacto negativo sobre el desarrollo del individuo, produciendo frustración y debilitando la personalidad, ya que la mayoría de las parejas consideran tener hijos como un objetivo de vida. Comparado con otras especies, el ser humano es altamente ineficiente en términos de reproducción; la tasa de fertilidad por ciclo es de alrededor de 20% y la de embarazos acumulados en las parejas es aproximadamente del 90%.

En el área de la salud reproductiva, los problemas tienden a ser diferentes de acuerdo a la población y sus hábitos. De similar manera, los estudios

de poblaciones sobre este tema varían según el área estudiada. Por lo tanto, resulta de considerable interés conocer la prevalencia de la infertilidad para establecer las necesidades potenciales de la población; además, es de crucial importancia adaptar la atención sanitaria a cada población en particular. El presente estudio sustenta la alternativa de la creación de una clínica de fertilidad en la ciudad con servicios integrales de acuerdo a los requerimientos de los posibles usuarios.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

La infertilidad humana comprende varios procesos para su diagnóstico y tratamiento por lo que para ello los servicios estipulados son consultas médicas, tratamientos específicos para la fertilidad, atención y control del embarazo; dependiendo las diversas necesidades de los pacientes y su ciclo de tratamiento.

GAMAS DE SERVICIOS

<u>PROCESO</u>	<u>SERVICIOS</u>
CONSULTA EXTERNA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ginecología ➤ Psicología ➤ Nutricionista
SERVICIOS AUXILIARES	<ul style="list-style-type: none"> ○ Laboratorio ○ Banco de esperma y óvulos ○ Ecografía ○ Farmacia
CENTRO OBSTETRICO Y QUIROFANO	<ul style="list-style-type: none"> ○ Partos ○ Cesáreas ○ Cirugías programadas ginecológicas
HOSPITALIZACION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ambulatoria ○ Estacionaria
TRATAMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fertilización in vitro ○ Fertilizaciones artificiales

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Inyección intra-citoplasmática ○ Transferencia de blastocitos
--	--

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

3.3 MERCADO META

La clínica integral de fertilidad, se desarrollará en la ciudad de Ibarra, en un mercado aun no explotado para este tipo de servicio. El mercado a satisfacer en sus necesidades es la población de la ciudad de Ibarra y su zona de influencia.

Con el presente proyecto se desea entregar un servicio de buena calidad, con tratamientos efectivos que brinden soluciones a los diferentes requerimientos de los usuarios de la clínica.

3.4 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Es el proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores que se asemejan con criterios razonables que perciben y valoran los servicios a ofrecer según sus patrones de consumo. Existen algunos criterios que determinan el poder de compra de los posibles usuarios que se detallan a continuación:

3.4.1 Segmentación Económica:

Constituido por factores que determinan el poder de compra de los usuarios, que depende de sus niveles de ingresos. Los servicios de a clínica de fertilidad esta dirigidos en especial al segmento de

población media y alta quienes generalmente poseen la capacidad de recurrir a tratamientos médicos privados.

3.4.2 **Segmentación por ubicación:**

Determinado por el lugar donde habitan los posibles consumidores al ser servicios médicos son de constante observación es necesario que los posibles usuarios se trasladen puntualmente a sus controles y por ello la población principal a la que va dirigido el proyecto es la población de la ciudad de Ibarra y su zona de influencia cercana.

3.4.3 **Segmentación por edades:**

Constituido por el rango de edades y las referencias según esta de los posibles usuarios. Los diversos servicios y tratamientos a prestarse por la clínica depende directamente del factor edad y van dirigido principalmente a población mayor de edad en etapa fértil es decir de los 18 a 45 en mujeres y de 18 a 55 en hombres que son edades dentro del promedio de madurez corporal y de criterio.

3.5 **IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA**

Los servicios que ofrecería la clínica son de gran demanda entre la población de posibles usuarios de la localidad ya que los últimos años se ha dado primordial importancia a la salud reproductiva, y al no existir un centro especializado en fertilidad asistida en Ibarra y su zona de influencia es un mercado potencial para la oferta.

La demanda de nuestro proyecto está dada por el número de personas que acuden a los servicios ginecológicos y de planificación familiar en la ciudad de Ibarra; de los cuales según cifras de la OMS el 20% padece

alguna afección en su salud reproductiva ese porcentaje es nuestra demanda de usuarios para la cual el proyecto va dirigido.

En el siguiente cuadro están las cifras de los usuarios atendidos por año según el Ministerio de Salud Pública, cabe anotar que el 20% de ellos es nuestra demanda.

USUARIOS DE SERVICIOS DE SALUD REPRODUCTIVA Y PORCENTAJE DE AFECTADOS DE LA CIUDAD DE IBARRA
DATOS HISTÓRICOS

AÑO	USUARIOS	USUARIOS AFECTADOS	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO $i = (Q_n / Q_o) - 1$
2006	1696	339	-
2007	1961	392	0,15625
2008	2134	427	0,08822
2009	2118	424	-0,00749
2010	2447	489	0.15534

Fuente: Ministerio de Salud pública
 Elaboración: La autora

3.5.1 TASA DE CRECIMIENTO

Para el cálculo de la tasa de crecimiento se toma como base los datos históricos desde el 2006 al 2010, lo cual permite pronosticar un crecimiento promedio con la siguiente formula:

$$\bar{i} = \sum i / n$$

$$\bar{i} = 0,39232 / 4$$

$$\bar{i} = 0,09808$$

3.5.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

La demanda del proyecto es el 20% como señalamos anteriormente es de la totalidad de pacientes atendidos en los servicios ginecológicos y de planificación familiar en la ciudad de Ibarra; para

realizar la proyección de la posible demanda de los servicios de la clínica de fertilidad tomamos como referencia los datos obtenidos del ministerio de salud mediante la cual se ha logrado calcular su tasa promedio de crecimiento y calcularemos el porcentaje de usuarios afectados que requerían de los servicios del proyecto al año; en el siguiente cuadro se calculará la posible demanda hasta el 2015.

PROYECCION DE USUARIOS AFECTADOS

AÑO	DEMANDA PROYECTADA $Q_n = Q_o (1 + 0,09808)$	DEMANDA PROYECTADA usuarios afectados
2010	2445	489
2011	2685	537
2012	2948	590
2013	3237	647
2014	3554	711
2015	3903	781

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

Las cantidades de la anterior tabla se refieren al valor total de posibles usuarios que necesitan los servicios de la clínica, en los próximos años. La anterior investigación nos ayuda a sustentar la viabilidad del proyecto ya que en parámetros generales la demanda es creciente.

3.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta en la Ciudad de Ibarra está dada por los servicios de salud que solo tratan paliativamente los problemas de fertilidad enfocándose en el área femenina, es decir no satisfacen en su totalidad las necesidades; además de la ayuda que brinda un especialista que visita la ciudad dos veces al mes y sirve como enganche de un centro de fertilidad en Quito que se lleva las muestras para fecundación y otros a la capital, servicios que no es efectivo y requiere que los usuarios a parte de estar pendiente de las pocas visitas del especialista tengan la necesidad de trasladarse para una mejor atención; en si las alternativas no cumplen

con los niveles de calidad y efectividad en el área de la fertilidad humana se refiere.

Según datos del ministerio de salud de la totalidad de usuarios atendidos anualmente en la ciudad un 3% busca y tiene la capacidad de tiempo y dinero para trasladarse a otras ciudades y terminar sus tratamientos con éxito y un 7% de los mismos logra una solución con los tratamientos paleativos tanto con fármacos como con la asistencia del especialista itinerante que visita la ciudad; considerando el número de usuarios afectados calcularemos el 10% en total de los pacientes afectados que hallan solución con las anteriores alternativas ya señaladas; usando la proyección de la demanda y el cálculo de 20% afectado calcularemos la oferta proyectada como lo indica el siguiente cuadro:

OFERTA PROYECTADA

(10% de usuarios que hallan solución en la ciudad)

AÑO	DEMANDA PROYECTADA $Q_n = Q_0 (1 + 0,09808)$	USUARIOS AFECTADOS (demanda pry *20%)	OFERTA PROYECTADA Of. D = usuarios*10 %
2010	2445	489	49
2011	2685	537	54
2012	2948	590	59
2013	3237	647	65
2014	3554	711	71
2015	3903	781	78

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

3.7 DEMANDA INSATISFECHA

En los cuadros anteriores se indicó los posibles demandantes directos de nuestro proyecto pero debemos señalar que a pesar de que solo el 20% de los usuarios se vean afectados no quiere decir que los servicios de la clínica se enfoque solo en ese grupo mínimo sino que también se podría encargar de los demás usuarios; pero para lo que respecta al proyecto y su respectivo análisis tomaremos solo en

cuenta el 20% afectado; por ello para un cálculo de la demanda insatisfecha tomaremos la muestra de los usuarios afectados (demanda proyectada) y los usuarios que hallan solución con las alternativas actuales (oferta proyectada); como se señala en la siguiente tabla:

DEMANDA INSATISFECHA

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DEM.PR – OF. PR.)
2010	489	49	440
2011	537	54	483
2012	590	59	531
2013	647	65	582
2014	711	71	640
2015	781	78	703

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

De acuerdo al análisis de la posible oferta y la demanda se pudo presumir la demanda insatisfecha lo que garantiza la viabilidad del proyecto directamente en los usuarios afectados.

En el anterior cuadro se puede observar que la demanda insatisfecha para los usuarios que podrían tener una afección en su salud reproductiva representa una cantidad importante, debido a que los usuarios que pueden tratarse completamente con un especialista fuera de la zona es mínima; y además de los pacientes que optan por las alternativas locales son pocos los que logran el éxito en sus casos de reproducción humana. Se vuelve a resaltar que el dato de los casos exactos no se tiene ya que solo se registra la totalidad de usuarios atendidos que engloba todas las afecciones en el área ginecológica y de planificación familiar.

3.8PRECIO

El precio es uno de los factores más importantes para captar a los posibles usuarios, los cuales se fijan de acuerdo a diferentes aspectos; la información que se adquiere para realizar la proyección e recurre a la consulta de los precios en instituciones privadas a nivel nacional que poseen estos servicios en promedio son:

VALORES PROMEDIO POR SERVICIOS ESTANDARES

(Datos históricos valores de referencia)

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010
SERVICIO					
CONSULTAS	\$ 15,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 20,00	\$ 20,00
ECOGRAFÍAS	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 30,00	\$ 35,00
PERFILES DE LABORATORIO	\$ 50,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$120,00	\$120,00
PARTOS	\$300,00	\$350,00	\$350,00	\$400,00	\$400,00
CESÁREAS	\$600,00	\$700,00	\$700,00	\$800,00	\$800,00
FERTILIZACIONES	\$650,00	\$650,00	\$700,00	\$700,00	\$800,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

Para el estudio tomaremos en cuenta un presupuesto aplicado a pacientes que se someten a tratamientos completos en clínicas especializadas dicho presupuesto es la base para iniciar su proceso de atención y es probable de que varié, pero es necesario que para el proyecto nos enfoquemos en una base estándar de precio para evitar complicaciones y confusiones en los próximos análisis por ello tomaremos los siguientes promedios históricos como referencia:

PRESUPUESTO PROMEDIO DE TRATAMIENTOS COMPLETOS DE FERTILIDAD

AÑOS	Tratamiento Completo	Porcentaje de Crecimiento $i = (Q_n / Q_0) - 1$
2006	\$1.200,00	-
2007	\$1.300,00	0,08333
2008	\$1.500,00	0,15384
2009	\$1.600,00	0,06666
2010	\$1.800,00	0,125

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

3.7.1 TASA DEL CRECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA

Los datos de los precios de venta por tratamiento promedio de usuario son estimados ya que varían de paciente a paciente pesar de la investigación directa estos nos sirven solo de referencia:

$$\bar{i} = \sum i / n$$

$$\bar{i} = 0,42883 / 4$$

$$\bar{i} = 0,1072075$$

3.7.2 PRECIO DE VENTA PROYECTADO

AÑO	PRECIO PROYECTADO $Q_n = Q_0 (1 + 0,1072075)$
2010	\$1.800,00
2011	\$1993,00
2012	\$2.207,00
2013	\$2.444,00
2014	\$2.706,00
2015	\$2.996,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

Para el año 2015 el precio de venta por tratamiento completo por usuario estará en 2996, por lo que delimita nuestra investigación y oferta del producto a la población de clase media alta con suficiencia económica para para costear el tratamiento.

3.9 MECÁNICA OPERATIVA

3.9.1 UNIVERSO

En la investigación se toma en cuenta dos universos el primero está conformado por los profesionales en el área de fertilidad siendo estos un total de 12 profesionales.

El segundo universo son los usuarios de los servicios ginecológicos una población promedio de 300 personas que reciben atención en esta área mensualmente.

3.9.2 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Como el primer universo a investigar es menor a 100 personas se ha tomado la decisión de realizar un censo, es decir aplicar entrevistas a los 12 profesionales, para recopilar sus opiniones.

Censo = 12 profesionales

Para determinar la muestra del segundo universo se tomaron en cuenta los datos proporcionados de la Dirección Provincial de Salud de Imbabura, por tratarse de servicios complementarios en la salud y no generales tomaremos el dato de las usuarios que acuden a los servicios ginecológicos generalmente en parejas que son una totalidad del 300 usuarios (casos atendidos) por mes.

300= casos atendidos mensualmente

z= intervalo de confianza (95% = 1,96)

d^2 = varianza (posibilidad de éxito 50% * posibilidad de fracaso 50%=0,25)

e= error estándar (10%)

N= población (300)

n= muestra

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

$$n = \frac{300 \times 0,25 \times 1,96^2}{(300 - 1)(0,10)^2 + (0,25 \times 1,96^2)}$$

$$n = \frac{288,12}{3,9504}$$

$$n = 73$$

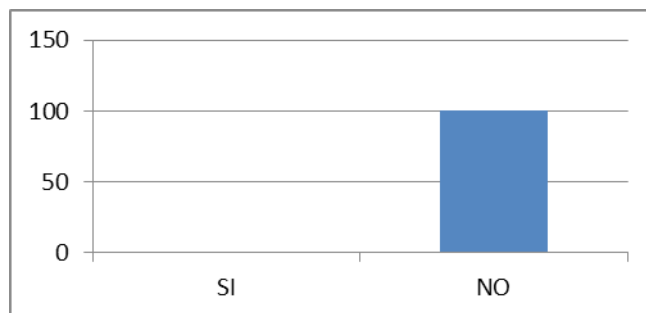
3.10 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

3.10.1 Encuesta - Dirigidas A Los Profesionales Que Brindan Su Servicios En La Ciudad De Ibarra

1. ¿Existe en Ibarra alguna Clínica especializada en Fertilización?

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0,00%
NO	12	100,00%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

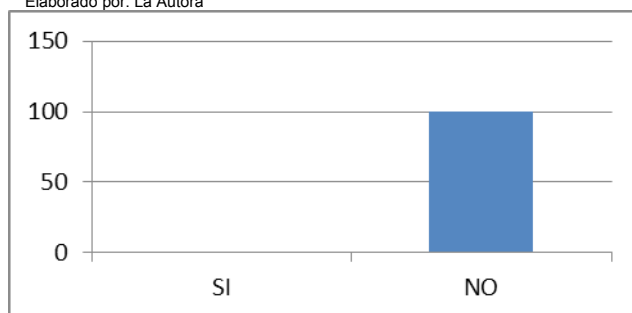
Los ginecólogos encuestados en forma unánime se manifestaron negativamente expresando que no existe en la zona norte del país una clínica especializada de fertilización.

2. ¿Destina el Estado fondos para solucionar el problema de infertilidad de las parejas?

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0,00%

NO	12	100,00%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



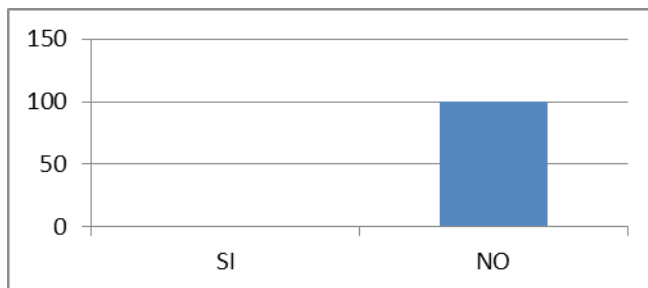
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Los ginecólogos encuestados en forma unánime se manifestaron negativamente expresando que para la infertilidad no es problema de Estado, ya que no es una afección generalizada y su costo de tratamiento es alto.

3. ¿Se presta en la zona norte del país el servicio de inseminación artificial o fertilización in vitro?

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0,00%
NO	12	100,00%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



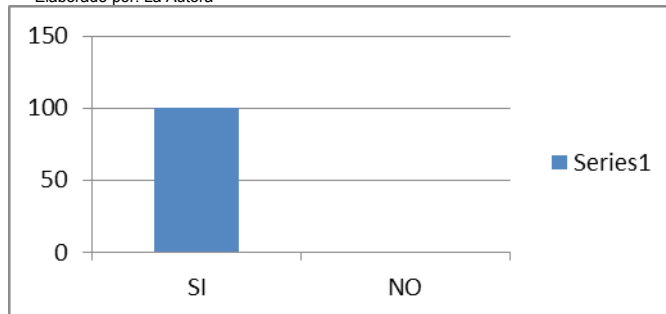
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

La respuesta fue negativa pero aclararon que en lo que se refiere a usuarios con problemas de concepción antes de remitir el caso a especialistas de otras ciudades se trata los problemas básicos con medicamentos pero no siempre es efectivo.

4.- ¿Cree que es necesaria la construcción e implementación de una Clínica de Fertilidad para mejorar la atención a los pacientes de infertilidad?

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	12	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



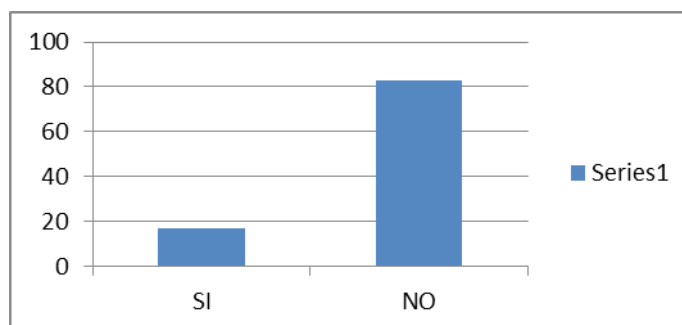
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

La respuesta fue totalmente positiva ya que así las parejas tendrían más acceso a la solución de sus afecciones e incrementaría la confiabilidad en los tratamientos e instituciones de salud locales.

5.- ¿Ofrece en su consulta alternativas para el tratamiento de la fertilidad, antes de remitir el caso a un especialista?

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	17,00%
NO	10	83,00%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

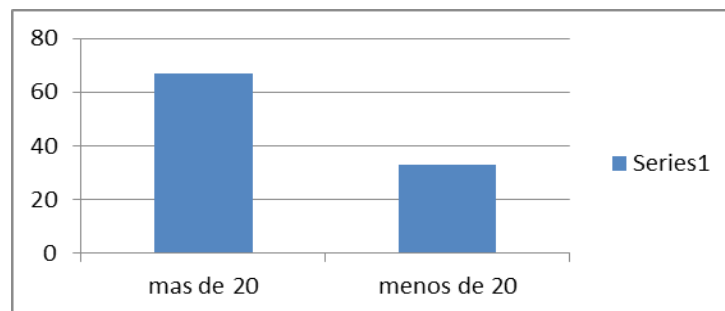
De los 12 profesionales solo 2 contestaron que en general antes de remitir el caso a un especialista tratan de solucionar con fármacos los casos de

sus pacientes pero en casi todos no dan resultado lo que frustra y baja la confianza de sus pacientes.

6.- ¿Mensualmente a cuantas personas atiende que padecen este problema?

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Más de 20	8	67,00%
Menos de 20	4	33,00%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

En forma mayoritaria el 67% es decir 8 de los 12 médicos encuestados señaló que atendía más de 20 pacientes de infertilidad por mes, solo un 33% atiende un número menor o igual a 20; también hay que considerar que la tendencia de los usuarios es buscar localmente más de 2 opiniones médicas.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

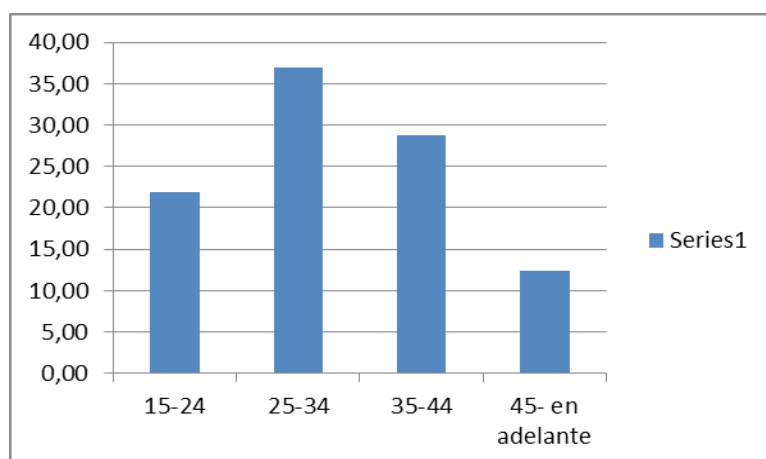
En cuanto a las encuestas, se las aplico un número de 12 médicos ginecólogos, utilizando el sistema de la encuesta cerrada, es decir, aquel donde las preguntas ya están previstas, tienen un orden y una forma de ser planteadas que no pueden ser modificadas por el encuestado. Y que como la muestra era pequeña dio apertura a recolectar opiniones entre preguntas que fueron dichas.

3.9.2 Encuestas Dirigidas a los Usuarios de la Ciudad de Ibarra

1.- ¿Cuál es su edad actual?

RANGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15-24	16	21,92%
25-34	27	36,99%
35-44	21	28,77%
45- en adelante	9	12,33%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

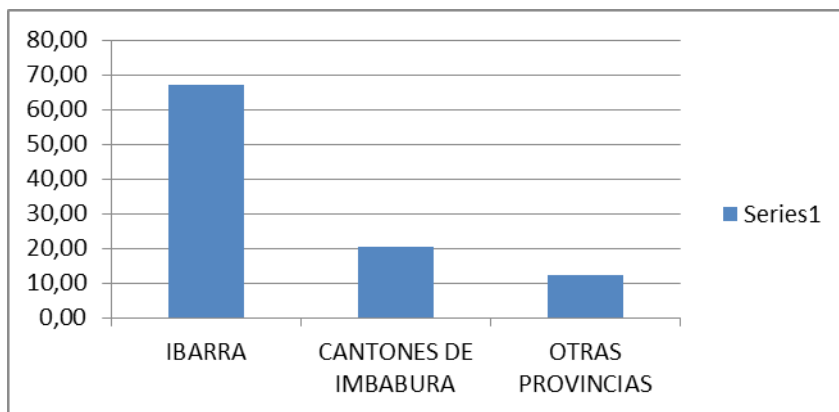
Según la encuesta la mayoría de los usuarios son de 25 a 44 años es al público al que va dirigido el proyecto, porque son las personas que poseen ya un criterio y se preocupan por su salud aparte de que ya tienen independencia económica en su totalidad; pero eso no quiere decir que no nos ocuparemos de los otros usuarios considerando que la tasa en embarazos y despertar sexual aumenta cada día en adolescentes , consideraremos también que cada vez las parejas se consolidan más tarde se atenderían las necesidades de la población más adulta. Por lo que el anterior cuadro nos servirá para promediar a la mayoría de nuestros usuarios y preparar las instalaciones acorde a una generalidad de edades.

2.- ¿En qué ciudad vive?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
----------	------------	------------

IBARRA	49	67,12%
CANTONES DE IMBABURA	15	20,55%
OTRAS PROVINCIAS	9	11,33%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



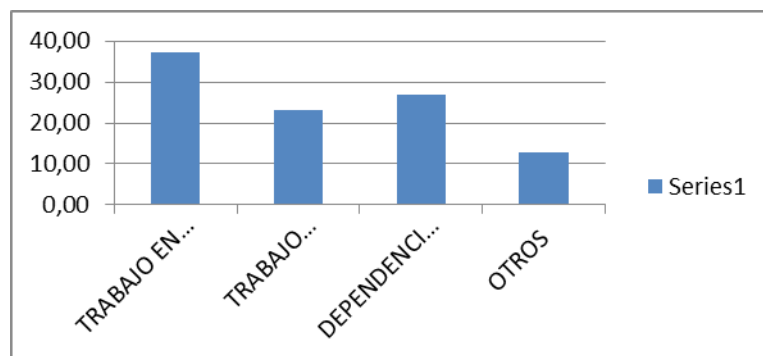
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Con esta pregunta vemos que la mayoría de usuarios son de Ibarra en su gran mayoría pero que a pesar de que existen servicios médicos ginecológicos en otras ciudades, hay gente que vienen en busca de mejor atención que en sus localidades, entonces con esto sabemos que si se crea la clínica atenderemos también a la demanda de usuarias de otras ciudades.

3.- ¿De dónde provienen los ingresos de hogar?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TRABAJO EN DEPENDENCIA	29	37,18%
TRABAJO INDEPENDIENTE	18	23,08%
DEPENDENCIA DE CONYUGE	21	26,92%
OTROS	10	12,82%
TOTAL	78	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



Fuente: Encuesta

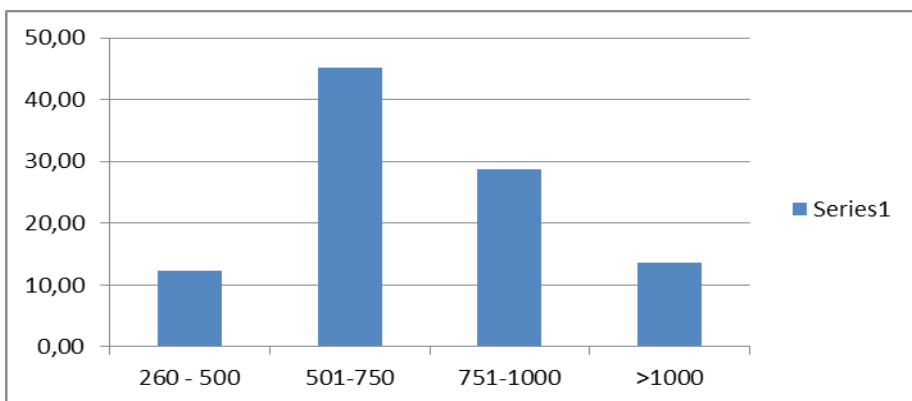
Elaborado por: La Autora

La mayoría de los usuarios de los servicios ginecológicos trabajan bajo relación de dependencia o también dependen de los ingresos de su pareja en el primer caso facilita la adquisición de dinero para los tratamientos y mayor control en las finanzas que en el segundo caso ya que si solo una persona aporta a los ingresos del hogar es aún menos probable que logren asumir gastos extras, en los otro casos como de forma dependiente que es la tercer opción nos da un rango algo prometedor de que si los precios de un tratamiento son altos poseen cierta facilidad de obtener los recursos por sus propios medios, pero el último caso que son otros hacemos referencia a personas que aun dependen de sus padre es decir nuestros posibles usuarios adolescentes.

4.- ¿En qué rango de los siguientes se encuentran sus ingresos al mes?

RANGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$260,00 - \$500,00	9	12,33%
\$501,00 - \$750,00	33	45,21%
\$751,00 - \$1000,00	21	28,77%
>\$1000,00	10	13,70%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



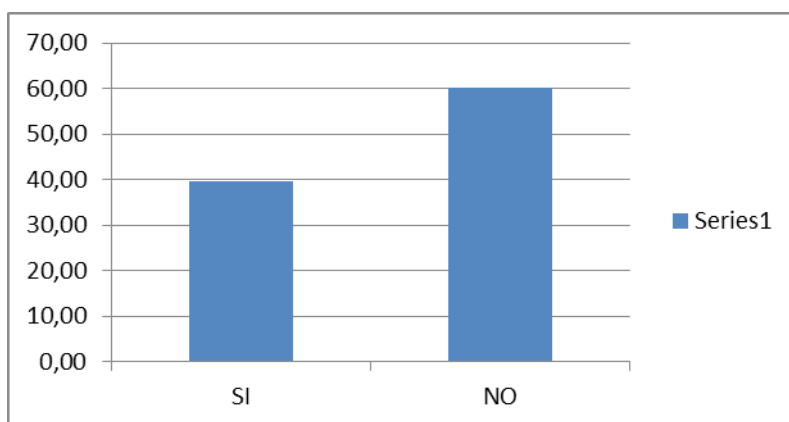
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Los niveles más altos a los cuales respondieron los usuarios es al nivel de 500,00USD a 750,00USD lo cual nos dice que la mayoría de ellos son de clase media y trabajos con sueldos algo más de los básico junto con los usuarios del tercer grupo de 751,00USD a 1000,00USD; el primer y el último grupo son minorías en el primer caso haría poco probable el acceso de estos usuarios a tratamientos costosos no así el ultimo cuyos ingresos harían sospechar de mejores oportunidades y acceso incluso a especialistas fuera de la ciudad.

5.- ¿Tiene un presupuesto planeado para salud?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	29	39,73%
NO	44	60,27%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



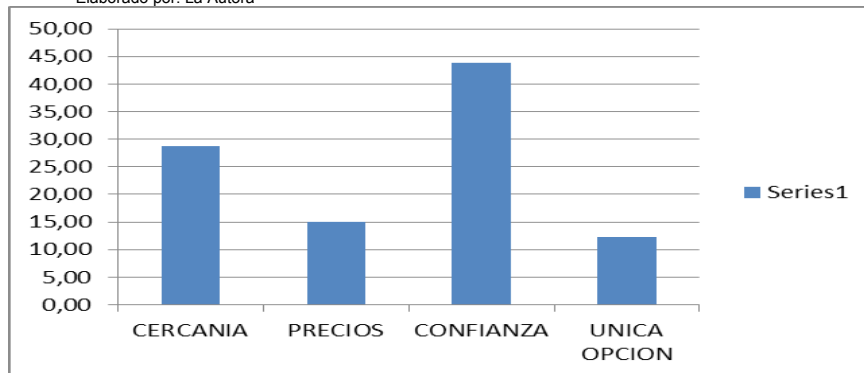
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Lastimosamente al ver la anterior tabla nos damos cuenta de que el usuario no tiene cultura de ahorro para su salud cuenta con su sueldo o ingreso al día para otras necesidades, aunque a un casi 45% si posee un plan de salud para contingencias para tratamientos lo cual es alentador para el proyecto en cierto grado.

6.- ¿Por qué prefiere hacerse sus controles con los médicos de la ciudad de Ibarra?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CERCANÍA	21	28,77%
PRECIOS COMODOS	11	15,07%
CONFIANZA	32	43,84%
UNICA OPCION	9	12,33%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



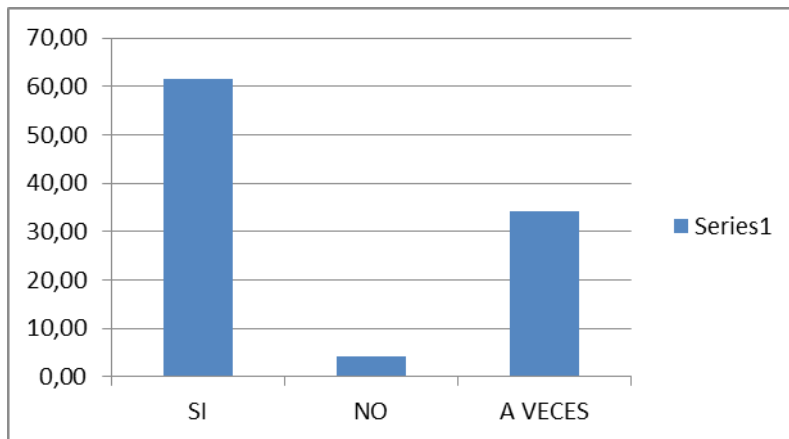
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

La mayoría de los usuarios afirman acudir a los especialistas locales porque tiene confianza en ellos ya que si las paciente confían en su médico es muy poco probable de que decidan cambiar con facilidad, con respecto a la cercanía que fue otro grupo alto eso nos da la pauta que muchos usuarios prefieren tener cerca su médico para así acudir a ello a cualquier hora de ser necesario a diferencia de que si los tuvieran a horas de camino; el tercer grupo se inclina por los precios ya que a pesar de ser capital provincial los servicios privados son accesibles y con las nuevas políticas de estado en los centros públicos son gratuitas, por último un grupo pequeño escogió la única opción lo que nos revela que se atienden porque no poseen la posibilidad de trasladarse o son obligadas a asistir ahí.

7.- ¿Calificaría los tratamientos recomendados por su profesional como de calidad y eficaces?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	61,64%
NO	3	4,11%
A VECES	25	34,25%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



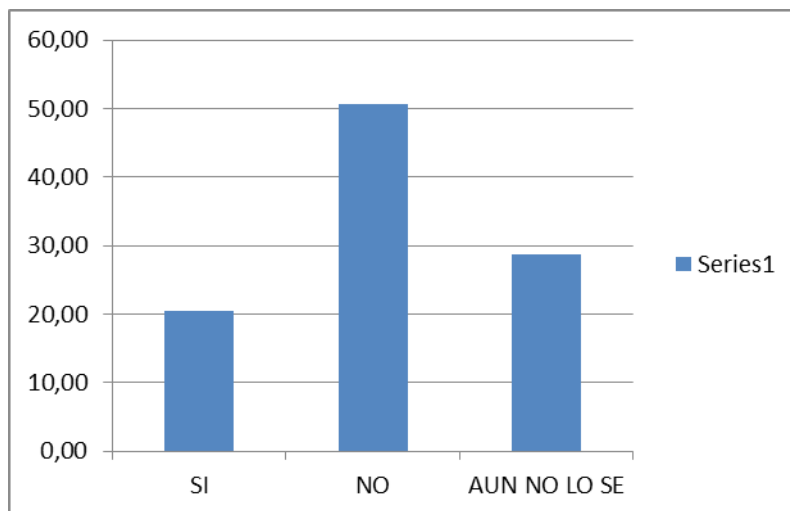
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

En su gran mayoría los usuarios dicen que si, los tratamiento son confiables lo que nos indica que mantienen altos nivel de confianza con sus especialistas, otros dijeron que a veces lo cual nos deja entre ver que no siempre los tratamientos se acoplan a las condiciones de la pacientes y por ello son usuarios a los que hay que someter a otros estudios y ahondar en sus causas, y un 4% dice que no es un grupo totalmente insatisfecho y que hasta incluso si tuvieran las posibilidades buscarían otros profesionales es un grupo de cuidado y muy sensibles a la efectividad si no la encuentran pasaran de profesional en profesional para hallar soluciones.

8.- ¿Hasta el momento ha tenido algún problema de fertilidad?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	20,55%
NO	37	50,68%
AUN NO LO SE	21	28,77%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



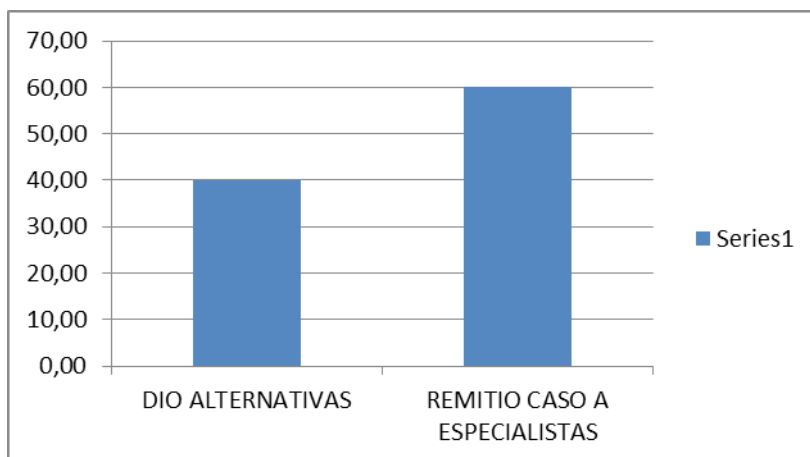
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Un 20 % de los usuarios dice que si han enfrentado algún problema que interrumpa su ciclo de fertilidad normal lo que confirma los estudios de la OMS, la gran mayoría dice que no pero no las excluye de los servicios de la clínica, y ese segundo gran porcentaje es de las usuarias que aún no conocen su situación puede ser atribuida esta selección a que recién inician su etapa fértil, aun no deciden tener hijos son pacientes de controles.

9.- En caso haber respondido si, ¿su médico ha dado alternativas de tratamiento o le ha pedido consultar clínicas especializadas?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIO ALTERNATIVAS	6	40,00%
REMITIO CASO A ESPECIALISTAS	9	60,00%
TOTAL	15	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



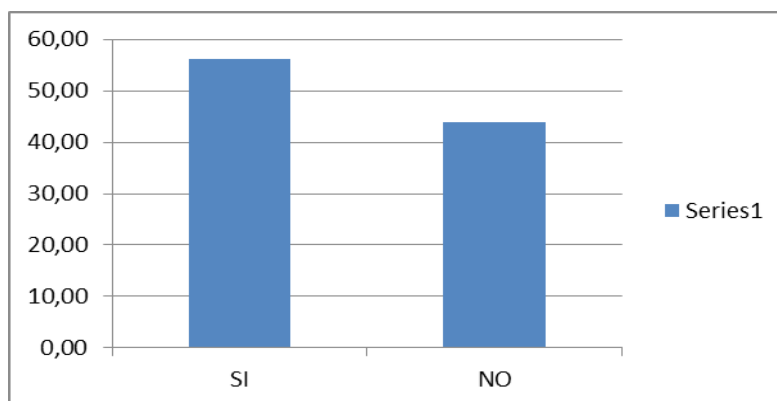
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Un 60% de los usuarios que afrontaron problemas o que conocen de sus problemas dicen que fueron remitidas a un especialista es decir si están de vuelta con el especialista local quiere decir que superaron el problema o que buscan otras soluciones al no poder acudir a sus tratamientos, con la frecuencia requerida un 40% dijeron que el médico ofreció una alternativa aun no sabrán si tiene o no resultados con ellas.

10.- ¿Si fuera necesario tendría como tratar su afección de fertilidad con un especialista de fertilidad, fuera de su ciudad?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	41	56,16%
NO	32	43,84%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



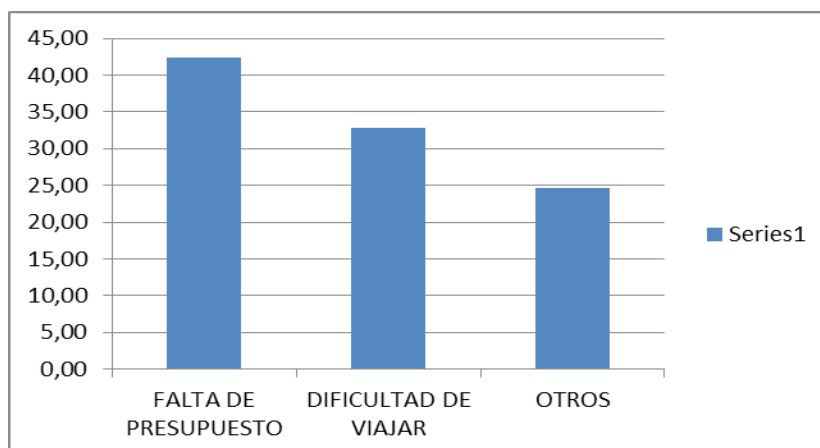
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Casi un 53% aseguran que sí podrían buscar un especialista fuera de la ciudad pero un alarmante 47% no podría acceder al total tratamiento fuera de la ciudad lo que nos deja una buena posibilidad para atender tanto a la gente que preferiría quedarse en la ciudad a ser atendidos, a pesar de tener los recursos para movilizarse y obviamente a la gente que les sería difícil ir a un especialista fuera de la ciudad.

11.- En caso de contestar que no. ¿Cuál es el motivo primordial?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FALTA DE PRESUPUESTO	31	42,47%
DIFICULTAD DE VIAJAR	24	32,88%
OTROS	18	24,66%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



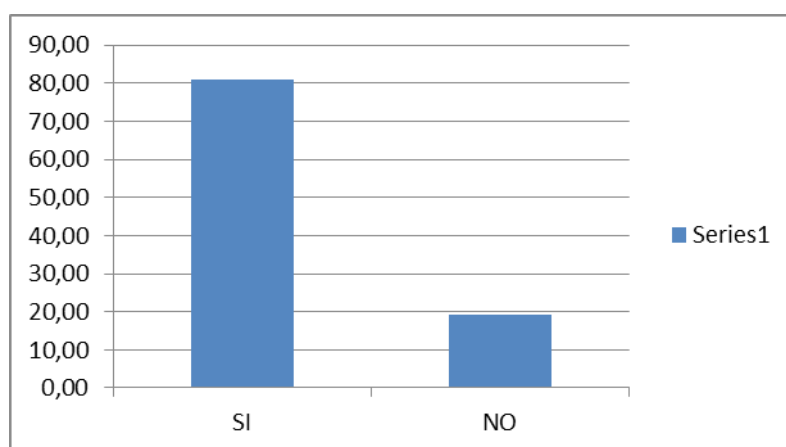
Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

La falta de presupuesto es la principal causa por la cual los usuarios no se trasladan a otras ciudades porque aparte del tratamiento tiene que costear en la mayoría de los casos la movilización y alojamiento aparte; la segunda causa es la dificultad de viajar ya que al estar el consultorio o clínica del médico en otra ciudad por sus empleos y demás ocupaciones no podrían hacer los viajes constantemente; y la tercera opción podría ser una combinación equitativa de las anteriores o simplemente no confían en otros tratantes aparte del médico de confianza local.

12.- ¿Estaría de acuerdo en la creación de una clínica de fertilidad integral para atender las diversas necesidades de los usuarios de Ibarra?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	59	80,82%
NO	14	19,18%
TOTAL	73	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Un 80% de los usuarios dijo que si estaría de acuerdo con la creación de la clínica ya que les gustaría una clínica especializada en el tema y que ayude con sus afecciones, lo cual nos da unos excelentes niveles de aceptación por el público; el otro porcentaje está en desacuerdo porque tal vez no la consideran necesaria o que con los médicos locales basta o podría ser que están en contra de la fertilidad asistida.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

En cuanto a las encuestas aplicadas a los usuarios se las dio a 73 personas, utilizando el sistema de la encuesta cerrada, es decir, aquel donde las preguntas ya están previstas, tienen un orden y una forma de ser planteadas que no pueden ser modificadas por el encuestado. Y que no genera nos dieron una buena pauta sobre las necesidades valores y aceptación de la clínica y su entorno según los usuarios.

3.11 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Mediante el análisis cuantitativo y cualitativo de las variables como oferta demanda y precios se pudo determinar los niveles de la población que requieren estos servicios y cuantos pueden acudir a un centro especializado fuera de la ciudad, y con el análisis de las tabulaciones de las encuestas podríamos concluir que el proyecto goza de buena aceptabilidad y gran campo de acción incluso descubrimos que los médicos de Ibarra cubren la demanda de servicios ginecológicos en otras ciudades.

CAPÍTULO IV

4.-ESTUDIO TÉCNICO

Mediante el presente estudio, se consideran los aspectos técnicos del proceso de creación de la clínica, a partir de los cuales se determina y cuantifica los requerimientos de recursos, se enfoca en la localización, el tamaño de la clínica y la estructura organizacional de la misma.

4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1. MACROLOCALIZACIÓN

a) Aspectos Geográficos: Estará localizado en la región centro norte del Ecuador en la ciudad de Ibarra, que posee un clima cálido – templado, a una altitud de 22msnm.

b) Aspectos Comerciales: El mercado de acción es el tercero, es decir el sector de servicios; a pesar de no poseer competencia directa, influye en algo la confiabilidad ya establecida entre médico y paciente; basada primordialmente en la atención de fertilizaciones asistidas.

c) Aspectos Productivos: Los insumos médicos se adquirirán a través de importadores a nivel nacional, se contara con el talento humano capacitado para los varios servicios, se procurara tratamientos eficaces para los diferentes usuarios.

d) Infraestructura: Se hará la adquisición de un terreno para construir según la necesidad de la infraestructura necesaria.

e) Normativa Legal: según las políticas del estado en la cual se basó la ley orgánica de salud, dice:

LEY ORGÁNICA DE SALUD.

Ley 67, Registro Oficial Suplemento 423 de 22 de Diciembre del 2006. Dicta:

CAPÍTULO I

Del derecho a la salud y su protección

Art. 1.- La presente Ley tiene como finalidad regular las acciones que permitan efectivizar el derecho universal a la salud consagrado en la Constitución Política de la República y la ley. Se rige por los principios de equidad, integralidad, solidaridad, universalidad, irrenunciabilidad, indivisibilidad, participación, pluralidad, calidad y eficiencia; con enfoque de derechos, intercultural, de género, generacional y bioético.

Art. 2.- Todos los integrantes del Sistema Nacional de Salud para la ejecución de las actividades relacionadas con la salud, se sujetarán a las disposiciones de esta Ley, sus reglamentos y las normas establecidas por la autoridad sanitaria nacional.

Art. 3.- La salud es el completo estado de bienestar físico, mental y social y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. Es un derecho humano inalienable, indivisible, irrenunciable e intransigible, cuya protección y garantía es responsabilidad primordial del Estado; y, el resultado de un proceso colectivo de interacción donde Estado, sociedad, familia e individuos convergen para la construcción de ambientes, entornos y estilos de vida saludables.

f) Aspectos Ambientales: Se procurara el correcto tratamiento de los desechos comunes e infecciosos según los programas del Municipio.

4.1.2 MICROLOCALIZACIÓN

a) Aspectos Geográficos: El proyecto estará localizado en la ciudad de Ibarra, en la Parroquia El Sagrario en las calles Chica Narvárez y Mejía en la zona urbana de la ciudad.

b) Aspectos Comerciales: Su mercado de acción es de servicios contando con una competencia indirecta, pero con un mercado aun sin explotar en la ciudad.

c) Aspectos de Producción: Los insumos y maquinarias se adquirirán a través de importadores de la casa farmacéuticas, contaremos con talento humano de la zona obviamente calificado según los requerimientos de la clínica.

d) Infraestructura: Contara con amplias y modernas instalaciones para la comodidad de los usuarios, contara con los servicios básicos y con cimientos para la ampliación de la misma.

e) Normativa Legal: Según el ministerio de Salud y sus respectivas direcciones manifiestan en los programas de Salud lo siguiente:

“Los programas del Ministerio de Salud Pública están enfocados en el apoyo social de la población ecuatoriana, estando siempre al servicio de la comunidad y de las personas más vulnerables. Se realizan un conjunto de acciones implementadas por un gobierno con el objetivo de mejorar las condiciones de salud de la población. De esta forma, las autoridades promueven campañas de prevención y garantizan el acceso democrático y masivo a los centros de atención. Por lo tanto, el programa de salud es un instrumento para operacionalizar las políticas de salud a través de la planeación, ejecución y evaluación de acciones de promoción, prevención, tratamiento y recuperación de la salud.”

f) Aspectos Ambientales: Se producirán desechos orgánicos e inorgánicos; infecciosos y comunes que se clasificarán según las normativas de manejo de desechos.

4.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO:

4.2.1. Aspectos Físicos: Los servicios a ofertar son las consultas con los médicos, ecografías, fertilizaciones asistidas, cirugía, hospitalización

según las combinaciones y requerimientos de los usuarios según las normativas de salud y políticas de Estado.

4.2.2. Canales de Distribución: Los servicios se brindaran en las instalaciones de la clínica en la zona urbana de la ciudad donde el usuario acudirá a un diagnóstico y buscara alternativas para su tratamiento en fertilidad y se harán los controles desde la primera cita hasta la finalización del tratamiento (parto).

4.2.3 Elementos Del Servicio

4.2.3.1 Materias E Insumos: los insumos que se necesitan para la prestación de los varios servicios la distribuyen casa farmacéuticas e importadoras directas ubicadas en nuestro país en especial en Quito y Guayaquil.

Muchos de los insumos de laboratorio y anestésicos se adquieren a través de importadoras ya que las casa farmacéuticas que los elaboran no existen en el medio, pero los insumos básicos como gasas hilos algodón gel antisépticos y demás son de fácil adquisición en proveedores nacionales.

4.2.3.2 Talento Humano: la clínica contara con profesionales especializados en sus áreas de acción tres ginecólogos, un psicólogo, un nutricionista, un biólogo de técnicas de fertilidad asistida, un anesthesiólogo, un radiólogo, seis enfermeras, un urólogo-andrólogo se encargaran de la atención según lo requiera el usuario, más un personal auxiliar de mantenimiento, recepcionista, administrativos y demás personal complementario el proyecto estará a cargo de alrededor de 25 personas.

El proyecto requiere de personas que cuenten con la suficiente experiencia, y este es un factor muy representativo para el proyecto por lo tanto se debe procurar la capacitación del personal en los próximos años

para brindar un servicio de calidad a los usuarios y cumplir sus expectativas de servicio.

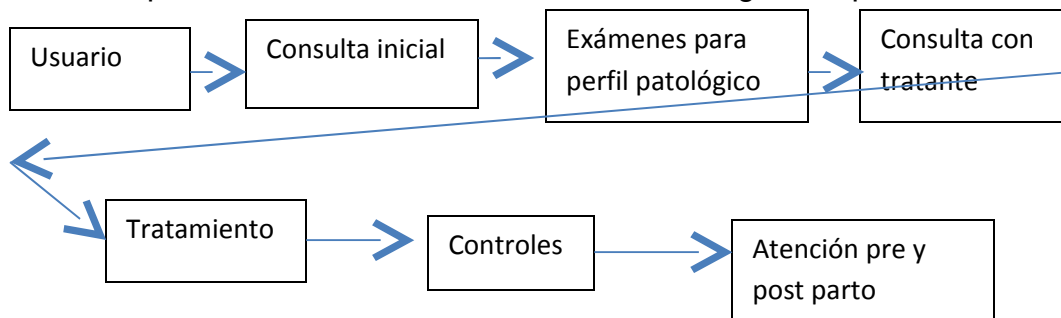
4.2.3.3 Servicios básicos: la zona donde se ubicara la clínica es un área urbana de la ciudad así que si se cuenta ya con los servicios de: agua potable, teléfono. Luz eléctrica, alcantarillado, además la zona cuenta con transporte público, servicios de recolección de desechos, estructura vial. Lo que permite buena movilización y mejor atención al público.

4.2.3.4 Tecnología: Para el desarrollo del presente proyecto usaremos equipos de avanzada en el diagnóstico y tratamiento de nuestros usuarios, se procurará instalaciones adecuadas para el correcto funcionamiento de la clínica.

4.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

4.3.1 Diagrama del proceso

Para la operatividad de la clínica es necesario el siguiente proceso:

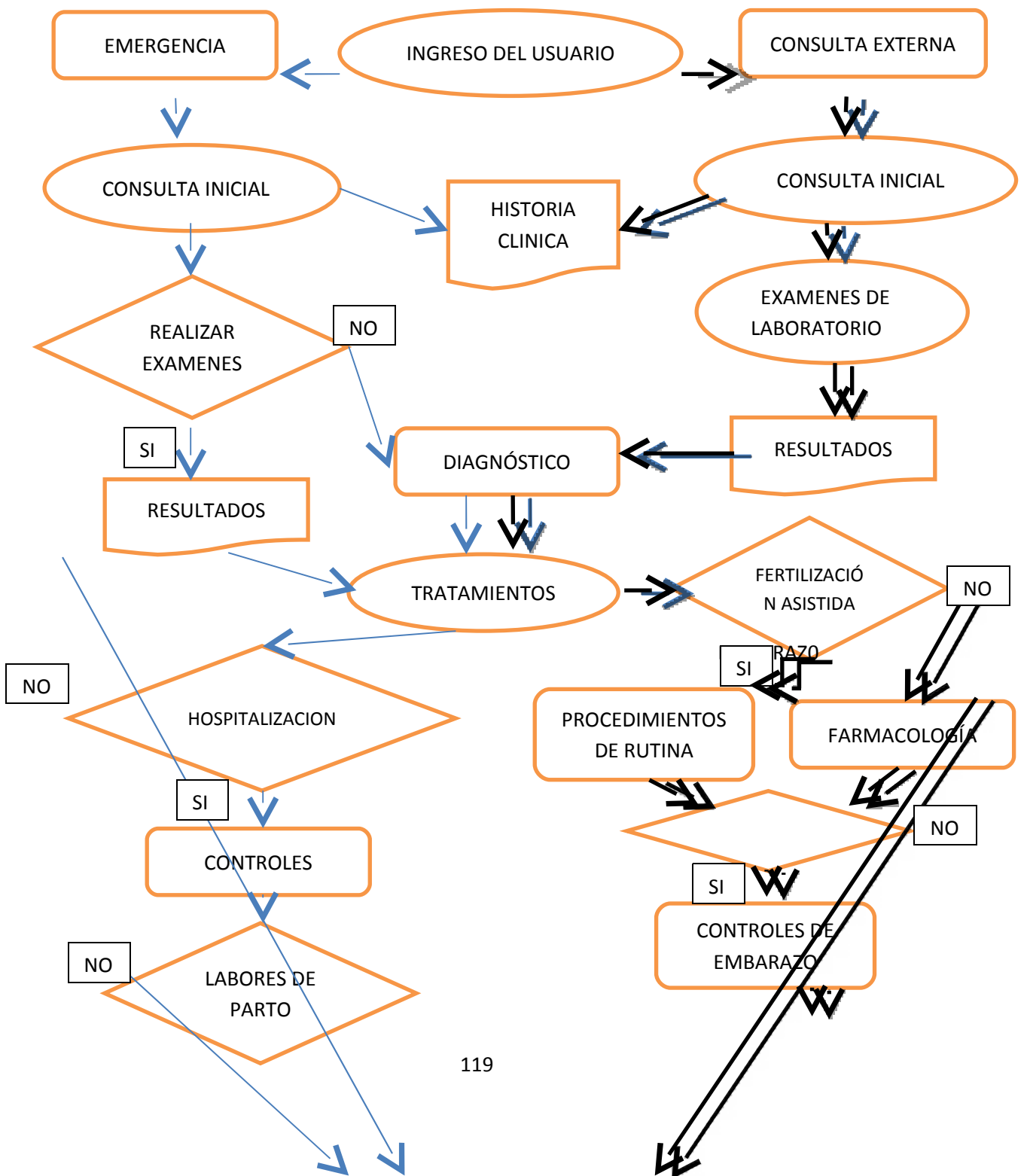


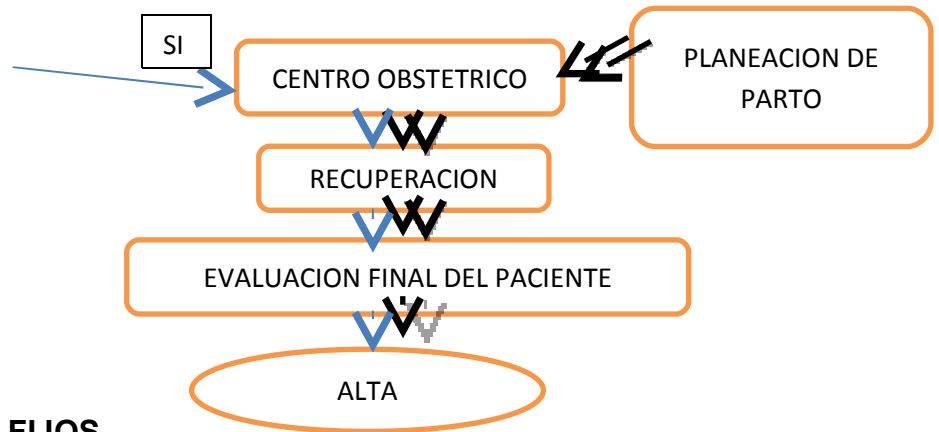
A continuación se detalla paso a paso las diferentes actividades que se realizan en cada uno de los procesos de operatividad del proyecto desde el ingreso del usuario hasta el alta del mismo.

- a) Ingreso del usuario: ya sea por emergencia o consulta externa, cuando llegue el usuario las instalaciones deben estar listas y se procederá a la elaboración de la historia del mismo
- b) Consulta inicial: si es por consulta externa su ingreso se hará una pre evaluación con el especialista general para elaborar un perfil y recomendar exámenes; si es por emergencia se hará un diagnóstico por el tratante de turno y se resolverá que hacer con el paciente esto puede ser alta u hospitalización
- c) Exámenes; si el paciente entra por emergencia y es necesario el tratante pedirá exámenes para descartar cualquier sospecha; si es por consulta externa el tratante pedirá un perfil de su paciente para tener un diagnóstico y tratar en caso de haberlo la enfermedad.
- d) Tratamientos: en base a los exámenes el medico decidirá qué camino escoger para la pronta recuperación del completo esto de salud del paciente entre ellos la fertilización asistida, interconsultas con los otros especialistas o tratamientos farmacológicos
- e) Controles: según el caso del paciente si es necesario se hará con cierta frecuencia dependiendo del tratamiento requerido la presencia del paciente para conocer su respuesta al tratamiento en esta fase es posible que se hagan nuevos exámenes, ecografía, consultas.
- f) Atención pre y post parto: si se realizó un tratamiento para fertilidad la meta es lograr la concepción de un producto (en términos sencillos él bebe) y al término del periodo de gestación se planeara el método para el parto se realizara sus asistencia y se enviara a la paciente al centro obstétrico y luego a hospitalización
- g) Alta: es el último proceso es cuando el paciente ha logrado recuperar su estado de salud y está listo para regresar a casa tanto

después de un tratamiento como después de la atención de un parto o cirugía

A continuación se visualizara el proceso de operaciones de la clínica





4.3.2. ACTIVOS FIJOS

4.3.2.1 Infraestructura Física

Para la creación de la clínica se requiere de la compra de un terreno y la construcción de las instalaciones, con las áreas necesarias para su funcionamiento, para lo cual se cuenta con la estimación de una propiedad de 865 metros cuadrados, que se distribuirán de la siguiente manera:

DESCRIPCION	AREA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
PLANTA BAJA	200,00 m2	\$ 300,00	\$ 60.000,00
PLANTA ALTA	220,00 m2	\$ 300,00	\$ 66.000,00
AREAS ANEXAS	50,00 m2	\$ 200,00	\$ 10.000,00
TERRENO AREA TOTAL	723,08 m2	\$ 125,00	\$ 90.385,00
TOTAL			\$226.385,00

Fuente: Arquitecto
Elaborado por: La Autora

El valor de realización del proyecto es de 226.385, 00 USD., tomando en cuenta desde la compra del terreno hasta la construcción de las instalaciones.

4.3.2.2. Equipamiento

Los equipos necesarios para la creación de la clínica se detallaran de la siguiente forma:

UNIDADES	DETALLE DE EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
----------	--------------------	-----------------	--------------

	<u>CONSULTA EXTERNA</u>		
5	ESCRITORIOS	\$ 200,00	\$ 1.000,00
5	SILLAS GIRATORIAS	\$ 60,00	\$ 300,00
5	CAMAS DE VALORACION	\$ 900,00	\$ 4.500,00
8	EQUIPOS DE EXPLORACION	\$ 600,00	\$ 4.800,00
1	SALA DE ESPERA- MUEBLES	\$ 800,00	\$ 800,00
1	MODULO RECEPCION	\$ 400,00	\$ 400,00
		\$ 450,00	\$ 2.700,00
6	COMPUTADORAS	\$ 120,00	\$ 840,00
7	ARCHIVADORES		
	<u>LABORATORIO</u>		
2	ESCRITORIOS	\$ 200,00	\$ 400,00
2	SILLAS GIRATORIAS	\$ 60,00	\$ 120,00
2	SILLAS PARA TOMAS MUESTRAS	\$ 90,00	\$ 180,00
1	CAMA DE EXAMINACION	\$ 900,00	\$ 900,00
1	MESAS PARA MUESTRAS	\$ 60,00	\$ 60,00
1	MICROSCOPIO	\$2.500,00	\$ 2.500,00
1	EQUIPO AUTOMATIZADO DE LABORATORIO	\$20.000,00	\$20.000,00
1	COMPUTADORA	\$ 450,00	\$ 450,00
	<u>SALA DE ECOGRAFIAS</u>		
1	ECOGRAFOS	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
1	ESCRITORIO	\$ 200,00	\$ 200,00
2	SILLAS GIRATORIAS	\$ 60,00	\$ 120,00
1	COMPUTADORA	\$ 450,00	\$ 450,00
1	CAMA DE EXAMINACIÓN	\$ 900,00	\$ 900,00
	<u>SALA DE TRATAMIENTOS</u>		
2	CAMAS DE EXAMINACION	\$ 900,00	\$ 1.800,00

1	ESCRITORIO	\$ 200,00	\$ 200,00
3	SILLAS	\$ 60,00	\$ 180,00
1	COMPUTADORA	\$ 450,00	\$ 450,00
1	MESA DE PROCEDIMIENTOS	\$ 700,00	\$ 700,00
4	EQUIPOS DE PROCEDIMIENTOS	\$ 600,00	\$ 2.400,00
1	EQUIPO DE MONITOREO	\$ 4.500,00	\$ 4,500,00
<u>QUIRÓFANOS Y SALA DE</u>			
<u>PARTOS</u>			
2	MESAS DE CIRUGÍA	\$ 3.200,00	\$ 6.400,00
4	INSTRUMENTAL	\$ 800,00	\$ 3.200,00
1	MAQUINA DE ANESTESIA	\$12.000,00	\$ 12.000,00
2	EQUIPOS DE MONITOREO	\$ 7.800,00	\$ 15.600,00
1	CAMILLAS	\$ 700,00	\$ 700,00
2	CAMAS DE RECUPERACION	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
<u>NEONATOLOGÍA</u>			
1	ESTACION DE ENFERMERIA MUEBLES	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
1	REFRIGERADORA	\$ 800,00	\$ 800,00
1	ESTUFA	\$ 250,00	\$ 250,00
2	TERMOCUNAS	\$ 3.400,00	\$ 6.800,00
1	EQUIPO DE MONITOREO NEONATAL	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00
<u>HOSPITALIZACIÓN</u>			
8	CAMAS DE MOVIMIENTO	\$ 1.200,00	\$ 9.600,00
8	VELADORES	\$ 75,00	\$ 600,00
15	SILLAS	\$ 45,00	\$ 675,00
1	SALA DE ESPERA	\$ 800,00	\$ 800,00
1	RECEPCION	\$ 400,00	\$ 400,00
1	ESTACION DE ENFERMERIA	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
2	COMPUTADORAS	\$ 450,00	\$ 900,00

	ADMINISTRACIÓN		
5	ESCRITORIOS	\$ 200,00	\$ 1.000,00
8	SILLAS	\$ 60,00	\$ 480,00
5	COMPUTADORAS	\$ 450,00	\$ 2.250,00
1	JUEGO MUEBLES SALA DE JUNTAS	\$ 950,00	\$ 950,00
3	ARCHIVADORES	\$ 120,00	\$ 360,00
	TOTAL		\$133.615,00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

RESUMEN ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	VALOR
TERRENO	\$ 90.385,00
EDIFICIO	\$ 136.000,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	\$ 113.540,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 6.750,00
MUBLES Y ENSERES	\$ 13.325,00
TOTAL	\$ 360.000,00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

4.4 PROPUESTA DE SERVICIOS A OFERTAR:

La “CLÍNICA INTEGRAL DE FERTILIDAD” plantea la oferta de servicios en los pilares de confianza y efectividad en sus tratamientos a precios accesibles en la ciudad de Ibarra.

Los servicios a ofrecer se detallan a continuación:

AREAS	SERVICIO	PRECIOS
CONSULTA EXTERNA	<ul style="list-style-type: none"> • GINECOLOGÍA • PSICOLOGÍA • NUTRICIONISTA • URÓLOGO –ANDRÓLOGO 	\$ 25,00 cada consulta

LABORATORIO CLÍNICO	• Perfiles básicos	\$14,00
	• Perfiles completos	\$60,00
	• Exámenes especiales	\$80,00
ECOGRAFIAS	• Sencilla	\$20,00
	• Doppler Color	\$40,00
	• Multicorte	\$60,00
FERTILIZACIONES ASISTIDAS	• Fecundación in vitro	\$ 700,00
	• Inseminación artificial	\$ 500,00
	• Inyección cito- plasmática	\$ 900,00
	• Implantación de embrión asistido	\$1.100,00
CIRUGIA Y SALA DE PARTOS	• Cirugías	\$1.000,00
	• Partos	\$ 400,00
	• Cesáreas	\$ 800,00
HOSPITALIZACION	• Suites	\$ 50,00 por día

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

4.5 PLAZA

La proyección de la “clínica integral de fertilidad” es brindar tratamientos efectivo y de calidad que cubran y satisfagan las necesidades y requerimientos de los posibles usuarios de la ciudad de Ibarra y su zona de influencia.

4.6 PROMOCIÓN

La buena imagen en servicios de salud se genera gracias a la confianza de los servicios brindado por el personal, además por la innovación y eficacia de los tratamientos médicos caracterizado siempre con la calidad y calidez en cada proceso de atención al usuario.

a) Local

Su matriz y único centro de atención al inicio del proyecto será en la ciudad de Ibarra calle Chica Narváez y Mejía, en la zona urbana de la ciudad, tendrá buena señalización vertical en sus instalaciones con letrero llamativo y su respectivo eslogan.

b) Eslogan

La finalidad del eslogan es la de promocionar los servicios a través de frases sugestivas para el usuario.

CLINICA INTEGRAL DE FERTILIDAD



**SU BIENESTAR Y SU SALUD REPRODUCTIVA SON NUESTRA
PRIORIDAD**

CAPÍTULO V

5.- ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

5.1 PROPUESTA ADMINISTRATIVA

5.1.1 MISIÓN

Somos un establecimiento de salud especializado en el área de fertilidad humana que utiliza la más alta tecnología y procesos clínicos con excelencia donde se brinda apoyo a las parejas y futuras madres con nuestros servicios de excelente calidad y calidez.

5.1.2 VISIÓN

Ser un establecimiento de salud reproductiva reconocido y aceptado en su zona de influencia que contribuya a la formación del recurso humano que garantice a los usuarios calidad, oportunidad y equidad en la atención; comprometidos con la calidad de vida y excelencia en sus servicios.

5.2 NIVELES ADMINISTRATIVOS

Nivel Ejecutivo:

- Junta de Socios.
- Administrador.

Nivel Operativo

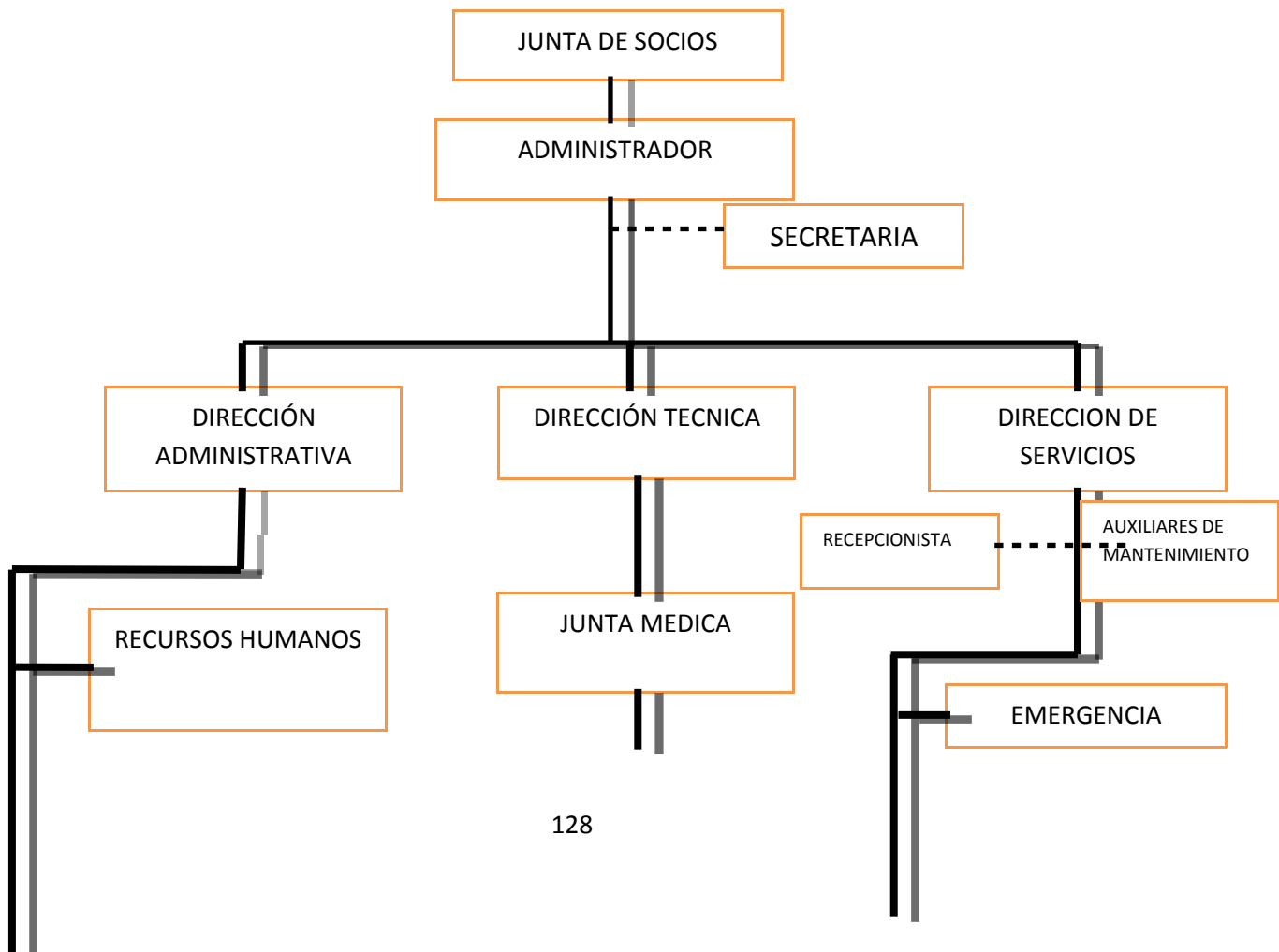
- Dirección Administrativa.
- Recursos Humanos.
- Contabilidad.

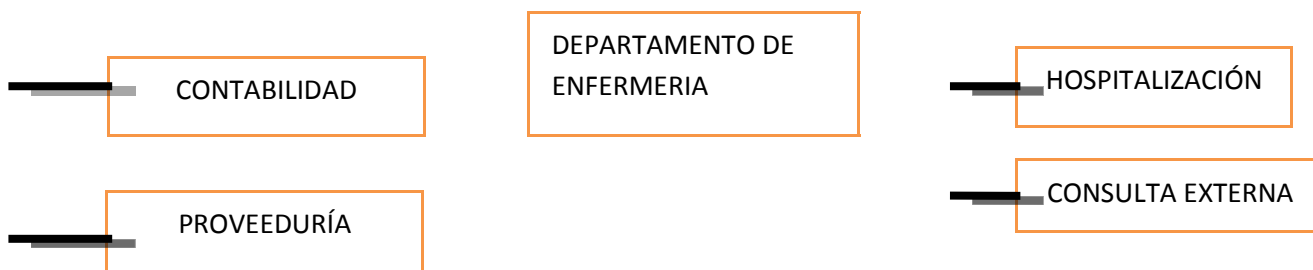
- Proveeduría.
- Dirección Técnica.
- Junta Médica.
- Departamento de Enfermería.
- Dirección de Servicios.
- Servicios de Emergencia.
- Hospitalización.
- Consulta Externa: Ginecología, psicología, andrología-urología, nutrición, tratamientos de reproducción asistida

Niveles Auxiliar

- Secretaria.
- Recepción.
- Auxiliares de Mantenimiento.

5.3 ORGANIGRAMA DE LA CLÍNICA





5.4 DESCRIPCION DE PERFILES Y FUNCIONES DEL ORGANIGRAMA

5.4.1. Nivel Ejecutivo: Es por otra parte un nivel que ejerce la alta dirección dentro de una [empresa](#)

- **Junta de Socios: compuesta por todos los socios; sus funciones principales son:**
 - Adoptar los estatutos de la sociedad y cualquier reforma que a ellos se introduzca;
 - Examinar, aprobar, improbar y fenecer las cuentas y balances de fin de ejercicio;
 - Decidir sobre la capitalización o distribución de utilidades de acuerdo con las leyes que rijan para las empresas industriales y comerciales del Estado;
 - Aprobar o improbar las cuentas finales de la liquidación de la sociedad y dar el finiquito del caso al liquidador;
 - Señalar la remuneración de los miembros de la Junta Directiva para sus reuniones y comités que la sociedad establezca y en que ellos participen;
 - Estudiar y aprobar las reformas de estatutos;
 - Elegir y remover libremente al gerente y a su suplente, así como fijar la remuneración del primero;
 - Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como a la admisión de nuevos socios;
 - Decidir sobre el registro y exclusión de socios;

- **Administrador:** sus principales funciones son: hacer cumplir los acuerdos de la junta, representar legalmente a la sociedad, ser responsable de las acciones del personal bajo su autoridad.
 - **Perfil.**
 - Doctor en Medicina, Especialista, estudios en economía, finanzas, administración, contabilidad y especialidades médicas.
 - Tener dotes de firmeza, don de mando, capacidad de organización
 - Responsabilidad y cumplimiento.
 - Capacidad para planificar, ejecutar y organizar a equipos médicos y directivos.
 - **Actividades**
 - Responsable operativo y de gestión de toda la clínica.
 - Representante judicial y extrajudicial de la Clínica
 - Planifica, dirige y controla la acción administrativa del negocio.
 - Preside todas las unidades formales y no formales.
 - Delega funciones a los subordinados.
 - Es el representante oficial, judicial de la empresa.
 - Firma conjuntamente con el financiero los cheques.
 - Aprueba las órdenes de pago.
 - Realiza el arqueo de fondos a cajas, conjuntamente con contabilidad.
 - Aprueba todos los las adquisiciones y requisiciones de insumos y materiales.
 - Aprueba el pago de impuestos mensuales y anuales.
 - Valida conjuntamente con el contador los Estados Financieros

5.4.2. Nivel Operativo: Ejecuta actividades para el cumplimiento de objetivos operativos establecidos y de coordinación administrativa y técnica de la Compañía.

Está conformado por:

- a) **Dirección Administrativa:** el Director administrativo ocupara esta dirección que ejerce autoridad pero el que un superior transmite a un inferior en la iniciación de que una situación particular y concreta debe ser modificada; entre sus principales funciones están: dirigir y supervisar las diferentes funciones y actividades de las áreas que integran la Dirección Administrativa; coordinar la integración del anteproyecto de Presupuesto de acuerdo a los lineamientos y expectativas establecidas por la dirección general y la normatividad emitida para tal efecto, emitir y actualizar manuales y lineamientos para la operación de los procesos administrativos, atender los asuntos relacionados a las atribuciones que le dan las distintas Leyes y Reglamentos y ejercer los actos de dominio para los que esté facultado, supervisar el adecuado ejercicio del presupuesto en los diferentes capítulos del gasto.
- **Perfil:**
 - Estudios en Economía, Contabilidad o Afines.
 - Es un apersona honesta, eficiente y dispuesta a entregar todo por el mejor rendimiento de la empresa.
 - **Actividades**
 - Autorizar el pago de los gastos previamente autorizados por el Gerente General
 - Cuidado que los pagos cumplan los procedimientos y requisitos de control interno previamente establecidos.
 - Verificación del presupuesto y de la disponibilidad de los recursos
 - Revisión, control y aceptación de los documentos que soportan los pagos.
 - Corresponsable de la correcta utilización de los recursos.
 - Responsable directo de la calidad y legalidad de los documentos de soporte de los pagos realizados.
 - Aprobar los gastos emergentes o imprevistos sin que sea necesaria la presencia del Gerente General.

Integrada por las siguientes unidades:

a.1. Recursos Humanos: este puesto es para el jefe de Recursos Humanos

- **Función Principal:** es de planeación para la obtención de empleados, supervisión de su capacitación, su evaluación y su compensación
- **Perfil:**
 - Estudios en administración y manejo de recursos humanos.
 - Tener dotes de firmeza, don de mando, capacidad de organización.
 - Responsabilidad y cumplimiento.
 - Capacidad para planificar, ejecutar y organizar a equipos de trabajo
- **Actividades:**
 - Busca la manera de atraer a empleados calificados de entre una fuente.
 - Planear la manera de satisfacer las necesidades de recursos humanos de la compañía.
 - Reclutar y seleccionar a empleados.
 - Capacitar y promover el desarrollo de empleados.
 - Evaluar el desempeño de los empleados.
 - Alinear las políticas con la [estrategia](#) de la organización a través de las personas.

a.2. Contabilidad: puesto ocupado por el contador; o la contadora general.

- **Función principal:** Organizar y llevar la contabilidad de acuerdo a los principios de contabilidad, con las disposiciones emanadas por la superintendencia de Compañías, las NIIF'S y las demás pertinentes.
- **Perfil:**
 - Estudios superiores en contabilidad.
 - Poseer Licencia de Contador público Autorizado (C.P.A.)
 - Tener conocimientos en el Régimen tributario ecuatoriano y leyes afines.
 - Haber realizado cursos o adiestramiento el Leyes de régimen tributario Interno.
 - Tener responsabilidad y puntualidad.
- **Actividades**
 - Cumplir y hacer cumplir por el personal a su cargo, las disposiciones por las leyes, reglamentos internos en concordancia con los Principios de contabilidad Generalmente Aceptados y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, NIFF'S.
 - Organizar y estructurar el sistema de contabilidad.
 - Realiza las declaraciones y paga impuestos al SRI.
 - Realiza y paga las Planillas del Seguro Social.
 - Verifica la documentación.
 - Realiza los registros contables diariamente.
 - Actualiza diariamente los mayores generales y auxiliares.
 - Presenta informes al presente ejecutivo.
 - Realiza las conciliaciones bancarias, de cuentas por cobrar y pagar.
 - Elabora los Estados Financieros.
 - Mantiene actualizado y ordenados los archivos contables.

- Participar en las decisiones de compra, presupuesto y contrataciones.
- Supervisar la organización y adecuado funcionamiento de los manuales.
- Comprobar periódicamente la veracidad de los registros contables

a.3. Proveeduría: puesto ocupado por el jefe de bodega encargado de donde se guardan y distribuyen las provisiones

- **Función principal:** Tiene control en todo momento de que es lo que tiene en la bodega y las condiciones oportunas de almacenaje.
- **Perfil:**
 - Estudios técnicos o superiores en administración o contabilidad.
 - Experiencia en custodia de materiales.
 - Conocimientos en control de inventarios.
 - Tener responsabilidad y puntualidad.
 - Honradez comprobada
- **Actividades:**
 - Responsabilizarse del control de la calidad de los productos que se encuentran en la bodega.
 - Pendiente del trabajo del personal que se encuentra a su cargo.
 - Saber en cualquier momento las existencias en bodega de todos y cada uno de los artículos.
 - Velar de que el local cumpla y reúna las condiciones optimas de almacenamiento.
 - Diligenciar los formatos de entradas y salidas del almacén.
 - Verificar que estos documentos sean firmados por el responsable del recibo y/o despacho.

b. Dirección Técnica: Llevada a acabo por el Director técnico encargado de que los componentes técnicos operen.

- **Función Principal:**

- Directivo capaz de realizar una gestión asistencial a nivel de procesos de planificación, ejecución, control de gestión de la oferta y demanda de consultas de especialidades, consultas de urgencia y procedimientos.
- Planifica, dirige, controla los servicios de emergencia, hospitalización, cirugías y especialización.
- **Perfil.**
 - Doctor en medicina.
 - Especialista médico en ramas multidisciplinaria.
 - Conocimiento de instrumental e insumos en cirugías.
- **Actividades.**
 - Orientación hacia resultados, capacidad de coordinación, toma de decisiones y resolución de problemas
 - Capacidad de comunicación eficaz para desarrollar y potenciar relaciones de cooperación con los equipos de trabajo
 - Comprometer, guiar y motivar a su equipo de trabajo hacia la consecución de las metas
 - Delegar a los subordinados en función del logro de las metas propuestas
 - Dirigir la junta médica sobre casos especiales de paciente.

Integrada por:

b.1. Junta Médica: Conformada por los médicos especialistas que laboran en la clínica encargados de los procesos de atención directa al usuario; dirigida por un medico en jefe. La Junta de Médicos es un comité evaluador de casos clínicos que ameritan revisión.

- **Función Principal:** Evaluación para emisión de Certificado Médico de Excepción y Autorizaciones Especiales
- **Perfiles:**
 - Médicos especializados con títulos certificados.

- Experiencia comprobada de mínimo 3 años.
 - Conocimientos extensos en reproducción humana.
 - Empatía y sensibilidad con los usuarios.
 - Honestidad comprobada.
 - Responsabilidad con sus tratamientos y usuarios.
- **Actividades:**
 - Examen de revaloración,
 - Evaluación post accidente.
 - La Junta Médica estará precedida por el Médico Evaluador encargado de la División de Medicina y conformada por médicos evaluadores de la clínica,
 - Además de otros médicos especialistas consultados para el caso que lo amerite.
 - La Junta Médica tendrá la facultad de cancelar el certificado de aptitud psicofísica al solicitante que, de acuerdo a la patología que presente, pudiera incapacitarle para las funciones que desempeñe.

b.2. Departamento de Enfermería: conformado por el personal de enfermería encargado de la atención a los usuarios y bajo la dirección de los médicos; cuenta con una enfermera líder responsable de las acciones de sus colegas y designa los turnos del personal de cuidado.

- **Perfiles:**
 - Título universitario y certificado en enfermería profesional.
 - Experiencia mínima de tres años.
 - Conocimientos en atención ginecológica y neonatal.
 - Saber sobre instrumentación y procedimientos de fertilidad humana.
 - Calidad en los servicios y calidez humana con los usuarios
- **Actividades:**

- Cuidar la salud del individuo en forma personalizada, integral y continua.
- Cumplir los principios de asepsia, antisepsia y normas de bioseguridad, según los contextos de desempeño.
- Registrar en la historia clínica toda la información disponible de los problemas identificados en los pacientes.
- Garantizar las condiciones óptimas para la recepción y traslado del paciente.
- Preparar a los pacientes para las investigaciones clínicas de laboratorio y procedimientos médicos.
- Ejecutar la preparación y administración de fármacos por diferentes vías.
- Identificar alteraciones en las cifras de los parámetros vitales, comunicarlo y cumplir indicaciones.

c. Dirección de Servicios: esta bajo el mando del Director de servicios quien dirigirá los procesos de servicios al usuario.

○ **Perfil**

- Tener Título profesional de Licenciado en Trabajo Social con estudios en servicios de Salud.
- Experiencia en el ejercicio de su especialidad
- Capacidad de análisis, expresión, síntesis ,dirección ,coordinación y organización

○ **Función principal del departamento de Servicios**

- Programar y dirigir las reuniones y las actividades asistenciales, docentes e investigativas del servicio.
- Presentar al Director de Departamento informes de las actividades, con la periodicidad que se requiera.
- Elaborar con los miembros de servicios, guías de manejo de las patologías más frecuentes de la especialidad.
- Definir los especialistas que harán parte del servicio de la especialidad en el Departamento de Urgencias.
- Vigilar el cumplimiento de las obligaciones del personal de planta del servicio.

- Evaluar periódicamente el desempeño asistencial, académico e investigativo de los miembros del servicio.

c.1. Servicios de Emergencia: Los servicios entregados al usuario de manera inmediata y marcan el inicio de la atención en la clínica bajo el mando de un jefe de emergencia una enfermera líder bajo la tutela del medico que este al turno el día de atención.

- **Perfil**

- Título Profesional licenciada en enfermería especialización emergencias.
- Experiencia mínimo de 3 años.
- Habilidad para concretar resultados en el tiempo oportuno.
- Habilidad para ejecutar trabajo bajo presión.

- **Función principal del Servicio de Emergencias**

- Atender a todos los pacientes que llegan a solicitar este servicio.
- Vigilar el cumplimiento de las funciones de los médicos hospitalarios y demás empleados de Urgencias.
- Supervisar que se hagan correctamente las historias clínicas, la formulación del tratamiento, su ejecución y proponer la búsqueda de especialistas cuando el caso lo requiera.
- Supervisar el cobro de honorarios y la liquidación de las cuentas de los pacientes, de acuerdo a las tarifas aprobadas por la gerencia.
- Supervisar la presentación personal de los empleados del servicio.

c.2. Hospitalización: Desempeñado por la enfermera líder y el personal de turno en el área de hospitalización, se ocupan de los usuarios que permanece en la clínica por uno o varios días dependiendo de las indicaciones del médico.

- **Perfil:**

- Enfermeras profesionales

- Experiencia de 3 años mínimos en servicios de cuidado directo de pacientes.
- Empatía al servir a los usuarios
- Conocimiento sobre asepsia y preparación de los pacientes.
- **Función Principal**
 - Evalúa la paciente.
 - Realiza el derecho habitación
 - Prepara sala y cronograma de cirugía y procesos especiales.
 - Informa al equipo médico y auxiliar que se prepare.
 - Realiza pedido de instrumental y fármacos.
 - Pide a sus familiares los materiales a ser utilizados si así fuere.
 - Traslada al paciente a hospitalización par observación.

c.3. Consulta Externa: Se conoce como consulta externa a las atenciones ambulatorias que reciben los usuarios según sus requerimientos, son brindados por el personal medico que labora en la clínica y se encarga de detectar y dar tratamiento ambulatorio o estacional a los usuarios según sus patologías.

- **Perfil**
 - Título de médico especialista.
 - Experiencia mínimo de 3 años en el ejercicio de su especialidad.
 - Sinceridad y honestidad a servicio del usuario.
 - Habilidad para concretar resultados en el tiempo oportuno.
 - Habilidad para ejecutar trabajo bajo presión.
 - Habilidad de comunicación y empatía a los usuarios.

- Conocimientos bastos en la fertilidad humana alternativas y tratamientos.
- **Funciones Principales:** Es el órgano encargado de brindar la ayuda para la prevención, el diagnóstico y las enfermedades.
 - Valorar al paciente determinando si solamente es necesaria la observación.
 - Decide el tiempo de ingreso en observación, el tratamiento y alta médica.
 - Pone en conocimiento al servicio de ingreso al paciente y el tipo de tratamiento a ejecutar.
 - Realiza consulta inicial, indica los complementarios necesarios así como otras pruebas necesarias

5.4.3. Niveles Auxiliares: son los servicios que ayudan y asisten a las demás funciones de la clínica, nivel integrado por:

- **Secretaria:** Asiste a la administración en la documentación y agenda diaria; vinculo entre el nivel administrativo o ejecutivo con los usuarios y demás personal en la clínica.
 - **Perfil.**
 - Estudios superiores en secretariado ejecutivo.
 - Conocimientos básicos de Computación.
 - Buenas relaciones interpersonales.
 - Atención al usuario.
 - Prolijidad en escritos y archivo.
 - Tener responsabilidad y puntualidad.
 - **Actividades**
 - Concertar las reuniones de la asamblea de socios.
 - Agendar las citas de la administración.

- Dar atención al usuario si requiere hablar con la administración.
 - Mantener un archivo de la asamblea de socios.
 - Mantener una agenda de los compromisos y convenios entre la clínica sus funcionarios y anexos.
- **Recepción.**
 - **Función principal:** Recibe y llena la fichas para crear un base de datos de los pacientes que permita llevar un historial clínico donde conste dirección teléfono y diagnósticos de enfermedades anteriores el mismo que sirva de información para futuras atenciones.
 - **Perfil:**
 - Estudios técnicos o superiores en secretariado / administración
 - Conocimientos básicos de Computación
 - Buenas relaciones interpersonales
 - Tener responsabilidad y puntualidad
 - **Actividades:**
 - Recolección de información en hojas pre impresas de la clínica de pacientes como datos personales; nombres, apellidos, dirección, teléfono.
 - Asignar un código al paciente de acuerdo a los apellidos y nombres.
 - Ingreso a la base de datos en el computador de acuerdo al código asignado.
 - Pasar información al médico de turno
 - Mantener un archivo actualizado de todos los pacientes tanto física como electrónica
- c) Auxiliares de Mantenimiento:** es el personal que se encarga del correcto funcionamiento y presentación de las diversas instalaciones de la clínica.

- **Perfil:**
 - Instrucción técnica superior en mantenimiento.
 - Conocimiento de mecánica y limpieza de equipos y ambientes de clínica
 - Experiencia y prolijidad en mantenimiento
- **Actividades:**
 - Tener las instalaciones limpias a todo momento.
 - Manejo clasificación de desechos hospitalarios según normas ambientales.
 - Mantenimiento de los equipos de la clínica.
 - Realizar las tareas asignadas en lo que respecta al mantenimiento.

CAPÍTULO VI

6.- EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

6.1. Inversión Inicial

Para la apertura de la clínica se estima una inversión inicial de 375.000,00 USD., serán aportados por los 6 socios del proyecto cada uno aportara con 48.500,00 USD que nos darían 291.000,00 USD., y el resto se realizara un préstamo hipotecario sobre la propiedad de 84.000,00 USD; entre los socios compartirán las utilidades de la inversión por igual.

6.2 Composición De La Inversión

a) **Fija:** lo que es la inversión fija esta compuesta por:

CONCEPTO	VALOR
TERRENO	\$ 90.385,00
EDIFICIO	\$ 136.000,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	\$ 113.540,00

EQUIPO DE COMPUTO	\$ 6.750,00
MUBLES Y ENSERES	\$ 13.325,00
TOTAL	\$ 360.000,00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

- b) **Variable:** en la inversión variable consideramos el valor de 15.000,00 USD para el arranque del proyecto

6.3 Comportamiento De La Inversión

a) **Costo de Capital:** para el costo de capital de la inversión tomaremos en cuenta los indicadores del banco central y como nos afecta es decir en la inversión propia el costo del capital es de 4,53% que es la tasa pasiva y el costo de la inversión financiada es de 8,17% que es la tasa activas ambos porcentaje tomados del informativo del banco central a octubre 2011.

Un aspecto importante a tomar en cuenta también es la inflación y según el banco central a octubre está al 5.5%, lo cual nos dará un valor deflactado de inversión; también tomaremos en cuenta para su comportamiento el riesgo país que hasta octubre era de 894 es decir 8,94% que nos ayudara al cálculo de la tasa de rendimiento promedio.

b) **TRM –Tasa de Rendimiento Medio:** la tasa es igual a 14,77% y este el mínimo porcentaje que debe rendir el proyecto en condiciones reales, para que la inversión sea rentable es necesario que supere este porcentaje.

INVERSION TOTAL	375.00	RIESGO PAIS (RP)	8,94 %
	0		

DESCRIPCION	VALOR	INFLACION	VALOR DEFLACTADO	% DE COMPOSICION	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
-------------	-------	-----------	------------------	------------------	----------------	-----------------

PROPIA	\$ 291.000,00	5,50%	\$ 274.995,00	77,60	4,53%	351,53	3,52%
FINANCIADA	\$ 84.000,00	5,50%	\$ 79.380,00	22,40	8,17%	183,01	1,83%
TOTAL	\$ 375.000,00		\$ 35.4375,00	100		331,23	5,35%

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

$$TRM = (1 + CK) (1 + RP) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,0535) (1 + 0,0894) - 1$$

$$TRM = 0,1476829$$

$$TRM = 14,77\%$$

6.4 PROYECCIÓN DE VENTAS E INGRESOS

Asumiremos ventas promedio para nuestro proyecto de 20 casos mensuales de tratamientos completos, esperaremos por año un incremento del 5% en el volumen de usuarios; para el precio usaremos el precio promedio al 2010 de 1800 y elevaremos este un 2% por año. Como en el estudio de mercado anotamos trabajaremos este análisis con los pacientes afectados y con el promedio de precio promedio de un tratamiento completo.

PROYECCIÓN DE INGRESOS TOTALES

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CASOS POR AÑO	240	252	264	277	290
COSTO PROMEDIO	\$ 1.800,00	\$ 1.836,00	\$ 1.872,72	\$ 1.910,17	\$ 1.948,37
TOTAL	\$432.000,00	\$462.672,00	\$494.398,08	\$529.117,09	\$565.027,30

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

6.5 PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS

Hemos proyectado como costos variables el 60% del ingreso como costos variables y como fijos hemos establecido un total de 35.000,00 USD al año que irán aumentando con la inflación, la usada es según el boletín del banco Central del Ecuador a Octubre 2011 de 5,50%; también los gastos administrativos se han propuesto de 15.000,00 USD al año y los imprevistos serán un 3% de los gastos administrativos los cuales también aumentarían según la inflación. Todos los gastos fueron tomados de la referencia de una clínica ya funcionando; entonces tendríamos una proyección de costos totales y gastos como lo indican las siguientes tablas:

Costos proyectados

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$432.000,00	\$462.672,00	\$494.398,08	\$529.117,09	\$565.027,30
PORCENTAJES	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
COSTO VARIABLE	\$259.200,00	\$277.603,20	\$296.638,85	\$ 317.470,25	\$339.016,38
COSTO FIJO	\$ 35.000,00	\$ 36.925,00	\$ 38.955,88	\$ 41.098,45	\$ 43.358,86
COSTO TOTAL	\$294.200,00	\$314.528,20	\$335.594,73	\$ 358.568,70	\$382.375,24

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Gastos proyectados

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$15.000,00	\$15.825,00	\$16.695,38	\$17.613,63	\$18.582,38
IMPREVISTOS	\$450,00	\$474,75	\$500,86	\$528,41	\$557,47
TOTAL	\$15.450,00	\$16.299,75	\$17.196,24	\$18.142,04	\$19.139,85

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

6.6 CUADRO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS

Para cubrir la necesidad de financiamiento por el valor de 84.000,00 USD se recurre a un crédito a través de una institución bancaria a una tasa anual de efectiva de 10,21% que es la tasa máxima según el Banco Central para créditos empresariales.

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

MONTO INICIAL: 84.000,00 USD.

PLAZO: 36 MESES

INTERES ANUAL: 10,21%

CUOTA: 2.718,73USD

PERIODO	SALDO INICIAL	INTERES	CAPITAL	CUOTA	SALDO FINAL
					\$84.000,00
1	\$84.000,00	\$714,70	\$2.004,03	\$2.718,73	\$81.995,97
2	\$81.995,97	\$697,65	\$2.021,08	\$2.718,73	\$79.974,88
3	\$79.974,88	\$680,45	\$2.038,28	\$2.718,73	\$77.936,60
4	\$77.936,60	\$663,11	\$2.055,62	\$2.718,73	\$75.880,98
5	\$75.880,98	\$645,62	\$2.073,11	\$2.718,73	\$73.807,87
6	\$73.807,87	\$627,98	\$2.090,75	\$2.718,73	\$71.717,12
7	\$71.717,12	\$610,19	\$2.108,54	\$2.718,73	\$69.608,58
8	\$69.608,58	\$592,25	\$2.126,48	\$2.718,73	\$67.482,10
9	\$67.482,10	\$574,16	\$2.144,57	\$2.718,73	\$65.337,52
10	\$65.337,52	\$555,91	\$2.162,82	\$2.718,73	\$63.174,70
11	\$63.174,70	\$537,51	\$2.181,22	\$2.718,73	\$60.993,48
12	\$60.993,48	\$518,95	\$2.199,78	\$2.718,73	\$58.793,70
13	\$58.793,70	\$500,24	\$2.218,50	\$2.718,73	\$56.575,20
14	\$56.575,20	\$481,36	\$2.237,37	\$2.718,73	\$54.337,83
15	\$54.337,83	\$462,32	\$2.256,41	\$2.718,73	\$52.081,42
16	\$52.081,42	\$443,13	\$2.275,61	\$2.718,73	\$49.805,82
17	\$49.805,82	\$423,76	\$2.294,97	\$2.718,73	\$47.510,85
18	\$47.510,85	\$404,24	\$2.314,50	\$2.718,73	\$45.196,35
19	\$45.196,35	\$384,55	\$2.334,19	\$2.718,73	\$42.862,17
20	\$42.862,17	\$364,69	\$2.354,05	\$2.718,73	\$40.508,12
21	\$40.508,12	\$344,66	\$2.374,08	\$2.718,73	\$38.134,04
22	\$38.134,04	\$324,46	\$2.394,28	\$2.718,73	\$35.739,77
23	\$35.739,77	\$304,09	\$2.414,65	\$2.718,73	\$33.325,12
24	\$33.325,12	\$283,54	\$2.435,19	\$2.718,73	\$30.889,93

25	\$30.889,93	\$262,82	\$2.455,91	\$2.718,73	\$28.434,01
26	\$28.434,01	\$241,93	\$2.476,81	\$2.718,73	\$25.957,21
27	\$25.957,21	\$220,85	\$2.497,88	\$2.718,73	\$23.459,33
28	\$23.459,33	\$199,60	\$2.519,13	\$2.718,73	\$20.940,19
29	\$20.940,19	\$178,17	\$2.540,57	\$2.718,73	\$18.399,63
30	\$18.399,63	\$156,55	\$2.562,18	\$2.718,73	\$15.837,44
31	\$15.837,44	\$134,75	\$2.583,98	\$2.718,73	\$13.253,46
32	\$13.253,46	\$112,76	\$2.605,97	\$2.718,73	\$10.647,49
33	\$10.647,49	\$90,59	\$2.628,14	\$2.718,73	\$8.019,35
34	\$8.019,35	\$68,23	\$2.650,50	\$2.718,73	\$5.368,85
35	\$5.368,85	\$45,68	\$2.673,05	\$2.718,73	\$2.695,80
36	\$2.695,80	\$22,94	\$2.695,80	\$2.718,73	0,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: La Autora

TABLA RESUMEN DE AMORTIZACION DEL FINANCIAMIENTO

	INTERES	CAPITAL
AÑO 1	\$7.418,50	\$25.206,30
AÑO 2	\$4.721,02	\$27.903,78
AÑO 3	\$1.734,87	\$30.889,93
TOTAL	\$13.874,39	\$84.000,00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

6.7 CUADRO DE DEPRECIACIONES

ACTIVOS	VALOR	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION
TERRENO	\$ 90.385,00			NO DEPRECIABLE
EDIFICIO	\$136.000,00	\$ 13.600,00	20	\$ 6.120,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	\$113.540,00	\$ 11.354,00	10	\$ 10.218,60
*EQUIPO DE COMPUTO	\$ 6.750,00	\$ 675,00	3	\$ 2.025,00
MUBLES Y ENSERES	\$ 13.325,00	\$ 1.332,50	5	\$ 2.398,50
TOTAL	\$360.000,00	\$ 26.961,50		\$ 20762,10

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

*En el cuarto año se hará una reinversión por 6.075,00 USD., en el equipo de computación con lo que volveremos tener el mismo valor del activo y de su depreciación para los próximos tres años.

6.8 Balances Proforma

CLINICA INTEGRAL DE FERTLIDAD

BALANCE DE ARRANQUE

ACTIVOS

Inversión Variable \$ 15.000,00

Inversión Fija \$ 360.000,00

Terreno \$ 90.385,00

Edificio \$ 136.000,00

Maquinaria y Equipo \$ 113.540,00

Equipo de Computación \$ 6.750,00

Muebles y Enseres \$ 13.325,00

TOTAL ACTIVOS \$ 375.000,00

PASIVOS

Deuda a Largo Plazo \$ 84.000,00

Total Pasivos \$ 84.000,00

PATRIMONIO

Capital Propio \$ 291.000,00

Total Patrimonio \$ 291.000,00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO \$ 375.000,00

**CLINICA INTEGRAL DE FERTILIDAD
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Proyectadas	\$ 432.000,00	\$ 462.672,00	\$ 494.398,08	\$ 529.117,09	\$ 565.027,30
Otros Ingresos Proyectados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS	\$ 432.000,00	\$ 462.672,00	\$ 494.398,08	\$ 529.117,09	\$ 565.027,30
- Costos Proyectados	\$ 294.200,00	\$ 314.528,20	\$ 335.594,73	\$ 358.568,70	\$ 382.375,24
UTILIDAD BRUTA PROYECTADA	\$ 137.800,00	\$ 148.143,80	\$ 158.803,35	\$ 170.548,39	\$ 182.652,06
- GASTOS					
Gastos Administrativos Proyectados	\$ 15.000,00	\$ 15.825,00	\$ 16.695,38	\$ 17.613,63	\$ 18.582,38
Imprevistos	\$ 450,00	\$ 474,75	\$ 500,86	\$ 528,41	\$ 557,47
Depreciación	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10
Otros Gastos Proyectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6.075,00	\$ -
(-) TOTAL GASTOS PROYECTADOS	\$ 36.212,10	\$ 37.061,85	\$ 37.958,34	\$ 44.979,14	\$ 39.901,95

UTILIDAD OPERACIONAL PROYECTADA	\$ 101.587,90	\$ 111.081,95	\$ 120.845,01	\$ 125.569,25	\$ 142.750,11
(-)Gastos Financieros Proyectados	\$ 7.418,50	\$ 4.721,02	\$ 1.734,87	\$ -	\$ -
UTILIDAD PROYECTADA ANTES DEL 15%	\$ 94.169,40	\$ 106.360,93	\$ 119.110,14	\$ 125.569,25	\$ 142.750,11
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 14.125,41	\$ 15.954,14	\$ 17.866,52	\$ 18.835,39	\$ 21.412,52
UTILIDAD PROYECTADA ANTES DE LOS IMPUESTOS	\$ 80.043,99	\$ 90.406,79	\$ 101.243,62	\$ 106.733,86	\$ 121.337,59
(-) Impuesto a la Renta	\$ 18.410,12	\$ 19.889,49	\$ 22.273,60	\$ 23.481,45	\$ 26.694,27
UTILIDAD NETA PROYECTADA	\$ 61.633,87	\$ 70.517,30	\$ 78.970,02	\$ 83.252,41	\$ 94.643,32

6.9 FLUJO DE CAJA

CLINICA INTEGRAL DE FERTILIDAD FLUJO DE CAJA LIBRE

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Proyectadas	\$ 432.000,00	\$ 462.672,00	\$ 494.398,08	\$ 529.117,09	\$ 565.027,30
Otros Ingresos Proyectados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS	\$ 432.000,00	\$ 462.672,00	\$ 494.398,08	\$ 529.117,09	\$ 565.027,30
- Costos Proyectados	\$ 294.200,00	\$ 314.528,20	\$ 335.594,73	\$ 358.568,70	\$ 382.375,24
Gastos Administrativos Proyectados	\$ 15.000,00	\$ 15.825,00	\$ 16.695,38	\$ 17.613,63	\$ 18.582,38
Imprevistos	\$ 450,00	\$ 474,75	\$ 500,86	\$ 528,41	\$ 557,47
Depreciación	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10	\$ 20.762,10
Otros Gastos Proyectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6.075,00	\$ -
(-)Gastos Financieros Proyectados	\$ 7.418,50	\$ 4.721,02	\$ 1.734,87	\$ -	\$ -
EGRESOS OPERACIONALES PROYECTADOS	\$ 337.830,60	\$ 356.311,07	\$ 375.287,94	\$ 403.547,84	\$ 422.277,19
UTILIDAD OPERACIONAL PROYECTADA	\$ 94.169,40	\$ 106.360,93	\$ 119.110,14	\$ 125.569,25	\$ 142.750,11
(-) 15% Participación	\$ 14.125,41	\$ 15.954,14	\$ 17.866,52	\$ 18.835,39	\$ 21.412,52

Trabajadores					
(-) Impuesto a la Renta	\$ 18.410,12	\$ 19.889,49	\$ 22.273,60	\$ 23.481,45	\$ 26.694,27
EGRESOS POR OBLIGACIONES	\$ 32.535,53	\$ 35.843,63	\$ 40.140,12	\$ 42.316,84	\$ 48.106,79
TOTAL EGRESOS PROYECTADOS	\$ 370.366,13	\$ 392.154,70	\$ 415.428,06	\$ 445.864,68	\$ 470.383,98
UTILIDAD NETA PROYECTADA	\$ 61.633,87	\$ 70.517,30	\$ 78.970,02	\$ 83.252,41	\$ 94.643,32

6.10 EVALUACIÓN FINANCIERA

a) Tasa de Redescuento

Este calculado por la inflación al 31 de Octubre 2011 según el Banco Central; el porcentaje que genera el capital denominado como tasa de redescuento, nos permite evaluar la inversión determinando el valor actual, mediante la cual se comprueba la rentabilidad que genera la inversión.

$$TR = (1+CK) (1+INF)-1$$

$$TR = (1+0,0535) (1+0,055)-1$$

$$TR = 0,1114425$$

$$TR = 11,14\%$$

b) Valor Presente Neto (VAN)

Por medio del valor actual neto que se proyecta para los años, se va a determinar la viabilidad económica del proyecto, a través de la suma de todos los flujos de efectivo descontados en el presente y reduciendo a la inversión inicial; tomaremos los valores de la utilidad operacional proyectada reflejada en el flujo de caja para el cálculo del mismo como se demuestra a continuación.

INVERSION INICIAL	AÑO 0	\$ -375.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL PROYECTADA	AÑO 1	\$ 94.169,40
	AÑO 2	\$ 106.360,93
	AÑO 3	\$ 119.110,14

	AÑO 4	\$ 125.569,25
	AÑO 5	\$ 142.750,11

Tr = 11,14%

VAN= -INVERSION INICIAL +VALORES ACTUAL FLUJO CAJA

VAN = -INV. INICIAL+ F.N1/ (1+tr) ^1+.....+FN5/ (1+tr) ^5)

VAN= \$ 44.165,00

Al aplicar el criterio VAN se pudo determinar un valor mayor a cero por lo que el proyecto es viable y la alternativa de inversiones rentable desde el punto de vista económico, tomando en cuenta que los escenarios proyectados no se desvíen considerablemente.

c) Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno nos indica si es o no aceptable el proyecto tanto financiera como económicamente, tomando los datos de los flujos netos de caja y dela inversión inicial, este cálculo se produce al intercalar las tasas de un VAN positivo con uno negativo, esto lo calculamos automáticamente en Excel con los valores en la tabla señalados; que son los valores de utilidad operacional del flujo de caja:

INVERSION INICIAL	AÑO 0	\$ -375.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL PROYECTADA	AÑO 1	\$ 94.169,40
	AÑO 2	\$ 106.360,93
	AÑO 3	\$ 119.110,14
	AÑO 4	\$ 125.569,25
	AÑO 5	\$ 142.750,11

TIR= 16%

TIR= 16% > 11,14% Tasa de redescuento

>14,77% Tasa de rendimiento medio

La tasa interna de retorno es 16% bastante aceptable para la media de rendimiento necesaria y en comparación también con la tasa de descuento así que es totalmente viable la inversión.

d) Punto de Equilibrio

Este señala el número de productos o servicios que requiere el proyecto en su operación el primer año, para no tener pérdidas ni ganancias.

$$\text{\$ P.E.} = \text{COSTO FIJO} / 1 - (\text{CV/V})$$

$$\text{COSTO FIJO (CF)} = \text{\$ } 35.000,00$$

$$\text{COSTO VARIABLE (CV)} = \text{\$ } 259.200,00$$

$$\text{VENTAS (V)} = \text{\$ } 432.000,00$$

$$\text{\$ P.E.} = 35000 / (1 - (259.200,00/432.000,00))$$

$$\text{\$ P.E.} = \text{\$ } 87500,00$$

El punto de equilibrio del proyecto son 87.500,00 USD. por el primer año para no perder ni ganar, esto se transforma en casi 49 casos al año para cubrir los costos.

e) BENEFICIO / COSTO

El cálculo beneficio costo nos dará el resultado de la ganancia por cada dólar de inversión con la fórmula; para lo cual por objetividad usaremos la utilidad neta proyectada del flujo de caja:

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{V_i}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+i)^n}}$$

Dónde:

B/C = Relación Beneficio / Costo

V_i = Valor de la producción (beneficio bruto)

C_i = Egresos (i = 0, 2, 3,4...n)

i = Tasa de descuento

$i = 11,14\%$

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 432.000,00	\$ 462.672,00	\$ 494.398,08	\$ 529.117,09	\$ 565.027,30
EGRESOS	\$ 370.366,13	\$ 392.154,70	\$ 415.428,06	\$ 445.864,68	\$ 470.383,98

INGRESOS ACTUALES	\$ 388.698,94	\$ 374.569,52	\$ 360.135,22	\$ 346.792,92	\$ 333.209,57
EGRESOS ACTUALES	\$ 333.242,87	\$ 317.480,20	\$ 302.610,96	\$ 292.227,78	\$ 277.396,23

total ingresos	\$ 1.803.406,17
total egresos	\$ 1.522.958,04

b/c=	\$ 1,18
-------------	---------

El cálculo del beneficio costo nos dio un resultado de \$1,18 es decir que por cada dólar invertido tenemos \$ 18 centavos de beneficio. Por lo tanto se demuestra que a inversión es viable y se demuestra que lo beneficios que logran son mayores a los costos

f) **RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

Es el tiempo que según los flujos netos de caja se tomarían en recuperar la inversión inicial; en nuestro caso 4,85 años un tiempo razonable tomando en cuenta lo grande que es la inversión.

INVERSION INICIAL	AÑO 0	\$ -375.000,00
UTILIDAD NETA PROYECTADA	AÑO 1	\$ 61.633,87
	AÑO 2	\$ 70.517,30
	AÑO 3	\$ 78.970,02
	AÑO 4	\$ 83.252,41
	AÑO 5	\$ 94.643,32

INVERSION INICIAL	\$ 375.000,00
FLUJO AÑO 1	\$ 61.633,87

DIFERENCIA	\$ 313.366,13
FLUJO AÑO 2	\$ 70.517,30
DIFERENCIA	\$ 242.848,83
FLUJO AÑO 3	\$ 78.970,02
DIFERENCIA	\$ 163.878,81
FLUJO AÑO 4	\$ 83.252,41
DIFERENCIA	\$ 80.626,40

TIEMPO RESTANTE X

$X = 80.626,40 / \text{FLUJO CAJA AÑO 5}$

$X = 80.626,40 / 94.643,32$

$X = 0,85189744$

g) **EVALUACION ECONÓMICA**

La evaluación económica, es la parte final de la secuencia del análisis de la factibilidad del proyecto, por ende los resultados que ha resaltado el estudio comprueban de que existe un mercado potencial, y por lo tanto se ha determinado el volumen de producción para arrancar con el proyecto, así como todos los costos que se incurrirían incluyendo los costos de la inversión a necesitarse para llevar a cabo el proyecto.

Los diferentes análisis que se han realizado, han reflejado las probables utilidades que generar el proyecto que resultan totalmente satisfactorios y atractivos para la inversión que se aprecia en la protección de los primeros 5 años de operación; por lo tanto la puesta en marcha del presente proyecto permite cumplir con los objetivos planteados y es factible su aplicación basada en los resultados de la evaluación financiera.

CAPÍTULO VII

7.- IMPACTOS DEL PROYECTO

La posible realización genera cierto grado de influencia en varios aspectos que afectan tanto directa como indirectamente el desarrollo de la propuesta, y con ello los objetivos que se plantearon. Se consideran los siguientes aspectos social, económico, empresarial, educativo, ambiental y salud.

Para la valoración de los impactos se usará una matriz para cada uno de los aspectos con la escala que se detalla a continuación:

Niveles de Impacto

3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	No hay impacto

-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

7.1 Impacto Social:

Con la creación de la clínica socialmente hablando el principal impacto es en la calidad de vida del usuario, ya que al contar con un servicio en la localidad que atienda sus necesidades a precios razonables se lograra una mejoría en su estilo de vida, accediendo a mejores condiciones de vida; genera plazas de empleo así que ayudaría a los posibles trabajadores y con ellos sus dependientes; reduciría el porcentaje de usuarios sin atender o que no hallan tratamientos y disminuiría las afecciones de salud reproductiva; brindaría la oportunidad a más personas al acceso a los servicios de salud especializada considerando que la salud es un pilar de los servicios básico y de la integridad de cada persona.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Calidad de Vida		x					
Generación de Empleo		x					
Acceso a Servicios Básicos			x				
Disminución Afecciones de Salud	x						

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

El nivel promedio del anterior impacto es 2 lo que quiere decir que es medio positivo lo que fundamenta la viabilidad del proyecto a nivel social.

7.2 Impacto Económico:

El impacto económico que la puesta en marcha del proyecto podría traer es positivo ya que con la formación de la clínica aumentara la oferta de empleo , es una gran oportunidad de inversión para poner en movimiento capitales que generaran ganancias; aumentarían los ingresos

de las personas que laborarían en el centro dándoles estabilidad económica familiar, lo que atraerá también bienestar y mayor inversión; sin contar con que a los inversionista o creadores la clínica les dará rentabilidad sobre sus inversiones lo que hace aun as deseable la implementación del proyecto.

El promedio del impacto es medio positivo lo que es muy satisfactorio ya que el proyecto en crear nuevas oportunidades para mejorar el nivel de vida en los usuarios y aporta a la economía brindando servicios de calidad.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Oferta de Empleo		x					
Movimiento de Capitales			x				
Estabilidad Económica Laboral		X					
rentabilidad	x						

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

7.3 Impacto Empresarial

Los impactos en el área empresarial comprende la creatividad en la formación de servicios nuevos para la comunidad, el manejo del talento humano de la localidad para el servicios de la misma, la capacidad de gestionar la actividad para la generación de beneficios económicos y sociales en la ciudad de Ibarra.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Creatividad	x						
Manejo de recurso humano		X					
Estilo de gestión			X				
Beneficio socio - económico	x						

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

La Valoración promedio de los impactos empresariales es de 2,25 lo que aceptable considerando el riesgo que tiene todo empresario o institución para abrirse campo en un medio nuevo, con servicios nuevos.

7.4 Impacto Educativo:

El beneficio a nivel educativo que obtendrá la comunidad es el acceso a nuevos tratamiento y en si a l acceso de información oportuna y veraz en el área de salud reproductiva, aplicaciones prácticas para el nuevo personal que se forma en el área de servicios de salud, preservación de la ética profesional y valores como el respeto y honestidad del profesional a sus usuarios, pero sobretodo una cultura de aceptación hacia los usuarios y sus conflictos de salud para los que se sugieren los tratamientos de concepción alternativos.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Información a publico	x						
Aplicaciones practicas		X					
Cuidado Ética Profesional	x						
Aceptación alternativas	x						

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

La media de valoración del impacto es de 2,75 es casi un nivel alto positivo, por lo que nos dice que el impacto en esta áreas es muy significativo de amplia acogida en el entorno de aplicación y con ello buena viabilidad de aplicación y puesta en marcha del proyecto.

7.5 Impacto Ambiental

El impacto ambiental generalmente es negativo ya que aunque sea mínima la interacción en el ambiente causa cierto daño al medio ambiente; en el proyecto se procurara reducir hasta la más mínima afectación posible en el ambiente, por ello se procurara u correcto manejo de los desechos y la búsqueda de alternativas para reducir la contaminación al usar las instalaciones.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Manejo de Desechos Comunes					X		
Tratamiento de basura					x		
Manejo de Químicos							x
Tratamiento de Desechos Infecciosos					X		

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

La valoración promedio es de 1,5 lo que nos indica que el impacto en el ambiente considerando las normativas vigentes para la conservación del ambiente y manejo de desechos de las instituciones de salud es bajo negativo lo que nos indica que afectación en esta área a pesar de ser negativa es bastante aceptable para el proyecto.

7.6 Impacto Salud

En el área salud el impacto del proyecto aquí es muy importante ya que el objetivo del proyecto es brindar y mejorar la salud en los usuarios, por ello es que las condiciones sanitarias serán las más vigiladas ya que toda clínica preserva ambientes estériles; en lo que respecta a la salud se dará énfasis a la salud preventiva y luego a la correctiva procurando el bienestar siempre del usuario; al preocuparnos del usuario hablamos también del bienestar comunitario de las persona que convive en el entorno de aplicación del proyecto.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Condiciones Sanitarias			x				
Salud Preventiva	X						
Salud Correctiva	X						
Bienestar Comunitario	x						

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

El promedio de la ponderación de este impacto es de 2,75 es un rango medio positiva pesar de que se acerca al alto positivo por lo que se tomara en cuenta como alto y es muy alentador que en su área de acción logre una de las altas valoraciones lo que nos indica que su puesta en marcha será muy beneficiosa y muy viable.

7.7 IMPACTO GENERAL

Con los datos anteriormente obtenido podemos establecer la importancia dela presente investigación y el nivel de impacto que este generaría; con lo antes expuesto es de fácil deducción que es positivo el impacto del proyecto y lo podríamos comprobar en la matriz general de impactos.

la valoración general de los aspectos es positiva es de 1,83 por lo que lo tomaremos como un 2 medio positivo lo que reafirma la viabilidad del proyecto.

NIVEL DE IMPACTO							
INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
SOCIAL		X					
ECONOMICO		X					
EMPRESARIAL		X					
EDUCATIVO	X						
AMBIENTAL					X		
SALUD	X						

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

CONCLUSIONES

- Median te el estudio de factibilidad se demuestra que es posibles la creación de la clínica de fertilidad, ya que en la actualidad la ciudad de Ibarra no tiene o con cuenta con un servicios especializado y solamente enfocado en salud reproductiva.
- A través del diagnóstico se determinó que en Ibarra y sus zonas de influencia es necesaria la atención medica en salud reproductiva , para brindar mejor servicio a los usuarios y darles tratamiento a sus afecciones
- La propuesta permite tener solución dentro del área a los problemas de salud reproductiva de los habitantes de Ibarra de esta forma brindar servicios accesibles de calidad con efectividad en el seguimientos de los casos.
- Como consecuencia de lo anteriormente expuesto la creación de la clínica integral de fertilidad es totalmente viable y rentable según las proyecciones y análisis de cálculos realizados

- Toda la población se beneficiaría tanto directa como indirectamente del proyecto ya que se necesitaría la intervención de varias áreas y recursos de la localidad.

RECOMENDACIONES

- Al emprender un empresa que ofrecen servicios nuevos en la localidad, se debe aprovechar al máximo las varia oportunidades de ser pioneros, lo que da una serie de beneficios por ser los primeros en brindar servicios así por lo que es necesario garantizar la eficacia de los tratamientos para ganar reputación y un establecimiento en el medio
- A nivel nacional los servicios de especialista son reconocido por la innovación y garantía en los tratamientos s que ofrecen según la necesidad del paciente, por lo tanto hay que procurar ganarse la confianza del usuario con servicios de calidad.
- El precio del servicios tiene que ir fijado según el medio donde se establece el proyecto ya que ha atraer con accesibles a la media de la población local
- E totalmente necesaria la explotación de lo recursos que nos brinde el medio del proyecto como; el talento humano y la ubicación

procurando el mejoramiento con del talento humano y la ubicación para expandir actividades.

- El enfoque del proyecto es en un rango media de aceptación n pesimista ni optimista se ha tratado de semejar la realidad, pero ya en la realidad al momento de su acción debería hacer un enfoque negativo para evitar dificultades económicas mayores.

BIBLIOGRAFÍA:

- JARRIN Pedro, "Guía práctica de Investigación Científica"; 2001.
- *TERAN Gonzalo, "Temas De Contabilidad Básica E Intermedia"; 2004*
- *Código Civil*
- *Ley de Compañías*
- McGraw-Hill ; "Introducción a la Teoría General de la Administración", Séptima Edición, Interamericana, 2004
- TARRAGÓ SABATÉ, Francisco; "Fundamentos de economía de la empresa", 1986
- *Santiago Brugo-Olmedo, M.D.*, Claudio Chillik, M.D., Susana Kopelman "Articulo de Revisión Definición y Causas de La Infertilidad"; Noviembre/2003*
- REYES E" Pérez, "Contabilidad de costos", Editorial limusa, México D.F.,2007
- RODAS Carpizo, "Administración básica", Editorial Limusa, México D.F.,2007
- SOTO Rogelio, "Pequeña empresa"; Editorial Palomino, Lima-Perú, 2002.

- SLIAREZ Andrés, "Economía de la empresa", Editorial pirámide, España, 1997
- ZAPATA Fedro, "Contabilidad general", McGraw-Hill, 6ta edición, Colombia, 2A05.
- DE OLIVEIRA Da Silva Reinaldo; "Teorías de la Administración, International Thomson Editores, S.A. de C.V., 2002,
- de Díez de Castro Emilio Pablo, García del Junco Julio, Martín Jiménez Francisca y Periañez Cristóbal Rafael; "Administración y Dirección", McGraw-Hill Interamericana, 2001.
- de Robbins Stephen y Coulter Mary; "Administración", Octava Edición, Pearson Educación, 2005

LINCONGRAFÍA

- www.bce.gov.ec
- www.msp.gov.ec
- www.wikipedia.com
- www.edufuturo.com
- www.mexicanafertil.com.mx
- www.cemefes.com
- www.momografias.com
- www.medicaefertil.net
- www.ivi.es/tratamientos/
- www.inec.gov.ec
- www.supercias.gov.ec
- www.cerhvalencia.com

ANEXOS

ANEXO A



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORA

ENCUESTA DIRIGIDA A: Profesionales Que Brindan Su Servicios En La Ciudad De Ibarra

OBJETIVO: Ejecutar un diagnostico a través de técnicas de investigación que nos provean de información para determinar la factibilidad de la creación de una clínica integral de fertilidad en la ciudad de Ibarra.

INSTRUCCIONES:

1. Lea detenidamente antes de contestar
2. La encuesta es anónima para garantizar su veracidad

1.- ¿Existe en Ibarra alguna Clínica especializada en Fertilización?

SI ()

NO ()

2.- ¿Destina el Estado fondos para solucionar el problema de infertilidad de las parejas?

SI ()

NO ()

3.- ¿Se presta en la zona norte del país el servicio de inseminación artificial o fertilización in vitro?

SI ()

NO ()

4.- ¿Cree que es necesaria la construcción e implementación de una Clínica de Fertilidad para mejorar la atención a los pacientes de infertilidad?

SI ()

NO ()

5.- ¿Ofrece en su consulta alternativas para el tratamiento de la fertilidad, antes de remitir el caso a un especialista?

SI ()

NO ()

6.- ¿Mensualmente a cuantas personas atiende que padecen este problema?

MENOS DE 20 ()

MAS DE 20 ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

ANEXO B



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A: Usuarios de los servicios Ginecológicos en la ciudad de Ibarra

OBJETIVO: Ejecutar un diagnóstico a través de técnicas de investigación que nos provean de información para determinar la factibilidad de la creación de una clínica integral de fertilidad en la ciudad de Ibarra.

INSTRUCCIONES:

1. Lea detenidamente antes de contestar
2. La encuesta es anónima para garantizar su veracidad

1.- ¿Cuál es su edad actual?

15 - 24 ()

25 - 34 ()

35 - 44 ()

45 - en adelante ()

2.- ¿En qué ciudad vive?

Ibarra ()

Cantones Imbabura ()

Otras Provincias ()

3.- ¿De dónde provienen los ingresos de hogar?

Trabajo en Dependencia ()

Trabajo Independiente ()

Dependencia del Cónyuge ()

Otros ()

4.- ¿En qué rango de los siguientes se encuentran sus ingresos al mes?

260 - 500 ()

501 - 750 ()

751 - 1000 ()

Mayor a 1000 ()

5.- ¿Tiene un presupuesto planeado para salud?

SI ()

NO ()

6.- ¿Por qué prefiere hacerse sus controles con los médicos de la ciudad de Ibarra?

Cercanía del consultorio ()

Precios Cómodos ()

Confianza ()

Única Opción ()

7.- ¿Calificaría los tratamientos recomendados por su profesional como de calidad y eficaces?

SI ()

NO ()

A veces ()

8.- ¿Hasta el momento ha tenido algún problema de fertilidad?

SI ()

NO ()

Aun no lo sé ()

9.- En caso haber respondido si, ¿su médico ha dado alternativas de tratamiento o le ha pedido consultar clínicas especializadas?

Dio alternativas ()

Remitió a otros Especialistas ()

10.- ¿Si fuera necesario tendría como tratar su afección de fertilidad con un especialista de fertilidad, fuera de su ciudad?

SI ()

NO ()

11.- En caso de contestar que no. ¿Cuál es el motivo primordial?

Falta de Presupuesto ()

Dificultad de Viajar ()

Otros ()

12.- ¿Estaría de acuerdo en la creación de una clínica de fertilidad integral para atender las diversas necesidades de los usuarios de Ibarra?

SI ()

NO ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

ANEXO C

MATRIZ USUARIOS

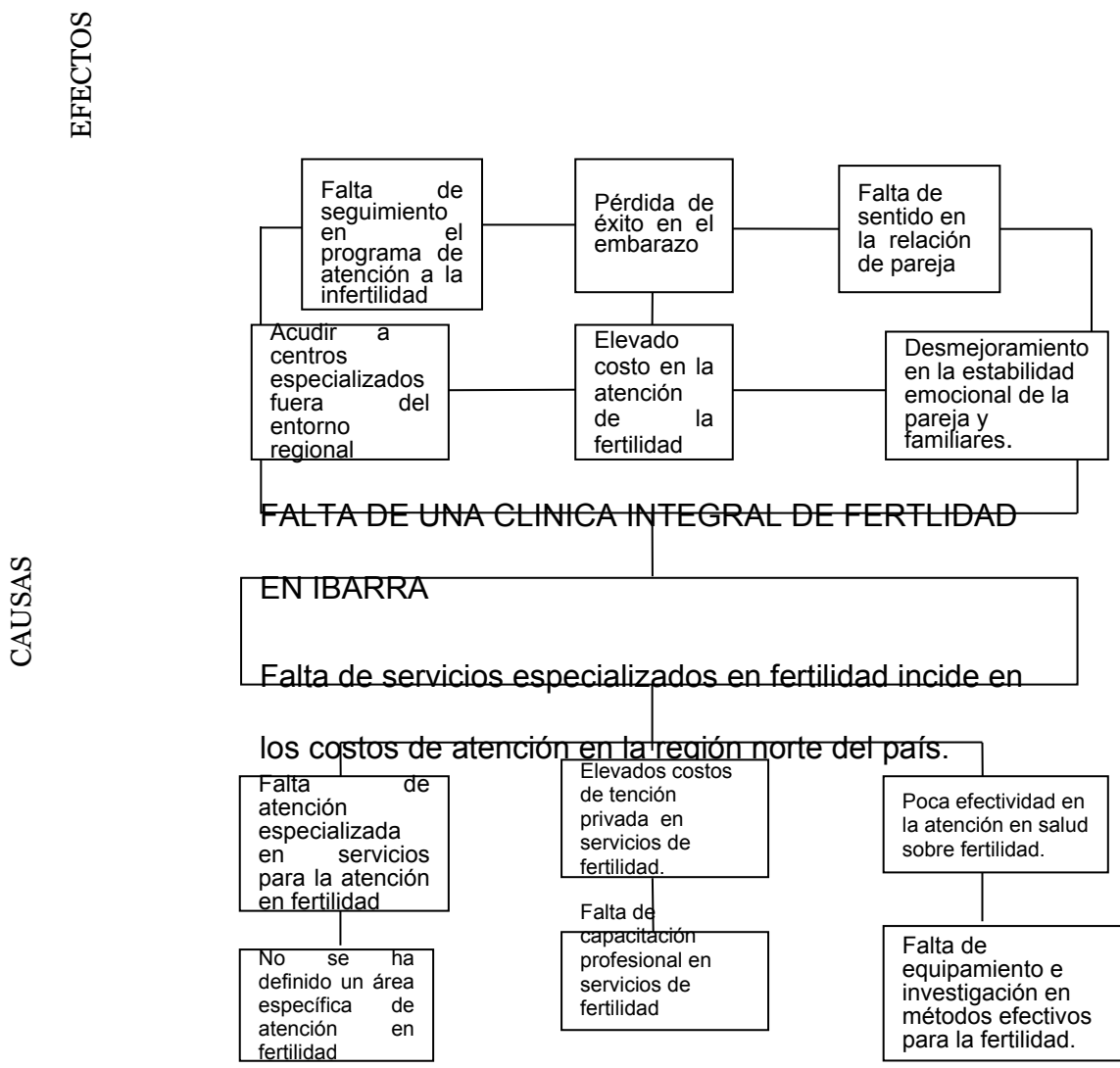
GRUPO INSTITUCIÓN	INTERESES	RECURSOS MANDATOS	PROBLEMAS PERCIBIDOS
----------------------	-----------	----------------------	-------------------------

<p style="text-align: center;">En el sector de atención médica en ginecología y obstetricia</p>	<p>Atención médica dentro de los parámetros estatuidos en la institución pública y privada.</p> <p>Mejoramiento de la calidad de atención.</p> <p>Creación de una Clínica especializada en atención de fertilidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Predisposición de inversión local 	<ul style="list-style-type: none"> • No existe una casa de salud pública y privada que oferte servicios de atención especializados de salud y fertilidad. • Las casas públicas o privadas brindan una atención de servicios en ginecología y obstetricia sin especificidad de fertilidad. • Trato desinteresado a las/los pacientes con infertilidad. • Trabajo individualizado de los procesos del servicio de salud en fertilidad a las/los pacientes
<p style="text-align: center;">Investigadora</p>	<p>Contribuir con el estudio de factibilidad a la creación de la Clínica de la fertilidad en la ciudad de Ibarra</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable del estudio de factibilidad para la creación de la Clínica de la fertilidad. • Inversión en el estudio como aporte a la creación de la Clínica en cumplimiento del requerimiento Universitario para la obtención de la Ingeniería en Contabilidad y Auditoría. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de estudio de factibilidad de creación de un centro de atención de salud en fertilidad.

<p style="text-align: center;">Usuarios Internos</p>	<p>Recibir atención de salud de calidad con proyección a obtener una fecundación positiva y saludable.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Inexistencia de un centro especializado en atención de fertilidad. • Desconfianza en Centros locales públicos y privados en atención especializada.
<p>Usuarios externos</p>	<p>Atención de salud con bajos costos y confiabilidad en resultados positivos de fecundación.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Insatisfacción de la atención recibida en centros especializados de salud públicos locales, en fertilidad y embarazo.

ANEXO D

CAUSAS Y EFECTOS DE LA PROBLEMÁTICA



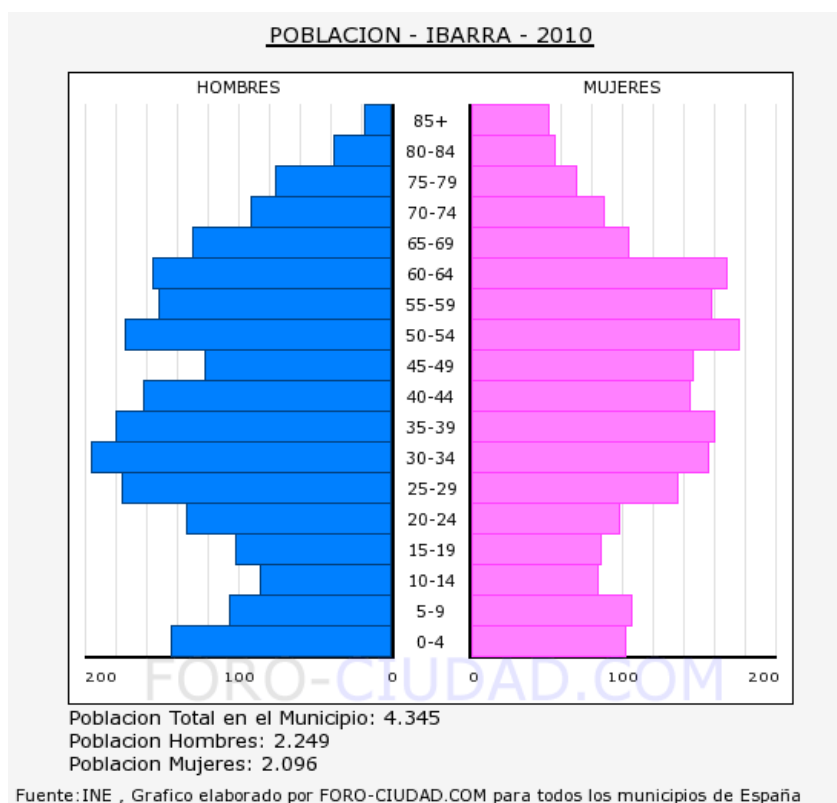
ANEXO E

CUADRO ALTERNATIVAS



ANEXO F

CUADROS DE SERIES ESTADÍSTICAS



Población de IBARRA por sexo y edad 2010 (grupos quinquenales)

EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
0-4	145	102	247
5-9	106	107	213
10-14	87	84	171
15-19	102	86	188
20-24	135	98	233
25-29	176	136	312
30-34	197	157	354
35-39	180	160	340

40-44	162	144	306
45-49	122	147	269
50-54	174	176	350
55-59	152	158	310
60-64	156	169	325
65-69	130	105	235
70-74	93	89	182
75-79	76	70	146
80-84	38	56	94
85-	18	52	70
TOTAL	2.249	2.096	4.345

Grupos de Edad	Tasa de embarazo	embriones transferidos promedio	Promedio de embarazo Múltiple
Menores de 35 años	52%	2.2	15 %
35 a 39 años	45%	2.4	18 %
Más de 39 años	38 %	2.8	4 %
óvulo donado	60%	2.1	25%

	Países Desarrollados (%)	Países en desarrollo (%)			
		Africa	Asia	Latino América	Mediterraneo Oriente
Sin Causa Demostrable	40	16	31	35	26
Causa Tubo-Peritoneal	36	85	39	44	42
Causa Ovárica	33	26	34	31	40
Endometriosis	6	1	10	3	1

Causas específicas de infertilidad femenina

("The FIGO Manual of Human Reproduction, Volume 3, Reproductive Health, global Issues", 1990)

	Países Desarrollados (%)	Países en desarrollo (%)			
		Africa	Asia	Latino América	Mediterraneo Oriente
Sin Causa Desmostrable	49	46	58	41	28
Defecto Espermático	21	13	19	25	33
Glándula Accesoria	7	11	3	12	3
Varicocele	11	20	10	19	12

Causas específicas de infertilidad masculina

("The FIGO Manual of Human Reproduction, Volume 3, Reproductive Health, global Issues", 1990)

ANEXO G

IMÁGENES



PLANOS DE CLINICA (MINIATURAS)



SALA DE LABOR



Sala de Ecografía



Ecógrafo Shimadzu SDU-400



LABORATORIO DE REPRODUCCIÓN ASISTIDA



Recepción



Sala de espera visitantes